

## Profession

# L'IGAS et l'IGF «visitent» l'APR

Deux inspecteurs de l'I.G.A.S. (Inspection Générale des Affaires Sociales) : Mme Hélène Chartier et Mr Bruno Vincent et deux inspecteurs de l'I.G.F. (Inspection Générale des Finances) : Mme Marie Magnien et Mr Olivier Legall se sont rendus à l'APR dans le but de mieux connaître le mode d'exercice en milieu rural.

Après leur avoir rappelé l'historique de l'Association, Albin Dumas et Hervé Breteau, membre du conseil d'administration, ont expliqué en détails les caractéristiques de l'exercice rural et apporté des réponses notamment aux questions suivantes :

- A combien se situe la chute du chiffre d'affaires des officines rurales ?
- Quelle est la pertinence des groupements ?
- Que faire pour les ruraux ?
- Faut-il subventionner l'adjoint employé dans une officine rurale ?
- Quel est le risque pour la Santé Publique en milieu rural ?
- Quel est le minimum vital pour une pharmacie rurale ?
- Quelles sont les raisons qui pousseraient un adjoint à s'installer ?
- Est-ce utile de maintenir ces fameuses 2500 officines dont tout le monde dit qu'elles sont en surnombre ?
- Quel est l'impact d'Internet sur notre activité ?

D'un point de vue stratégique et dans une perspective d'avenir de l'exercice en milieu rural, plusieurs points ont été abordés :

■ **Premier point** : la loi de répartition telle qu'elle est, est montrée du doigt par certains qui la considèrent comme un avantage !

■ **Deuxième point** : le business-model de la pharmacie rurale reste solide.

■ **Troisième point** : il a été évoqué la notion d'inefficience due au fait que le diplôme de pharmacien est sous utilisé lorsqu'il y a surdensité en officines.

Concernant le chiffre d'affaires minimum à réaliser pour assurer la viabilité d'une officine rurale, le Président Dumas a répondu qu'en dessous de 450.000 € de chiffre d'affaires, il est difficile d'espérer un repreneur pour une officine. Pour motiver une reprise, il faut espérer un revenu supérieur au salaire de l'adjoint : soit environ le revenu de l'adjoint plus 20% à 25% !

Interfimo finance sans hésiter des reprises d'officine de 600.000 € de CA, mais le prix de vente est fonction de l'EBE afin que le nouveau titulaire trouve d'emblée des revenus motivants, sachant qu'il ne doit pas compter sur un capital important à la revente de l'officine.

Déjà en 1998 lors des négociations du protocole d'accord, l'IGAS n'avait pas manqué d'ajouter le capital de sortie au revenu annuel du pharmacien pour relativiser les difficultés de la profession. Une manière très peu comptable d'envisager la rentabilité d'une officine.

## CESSION D'OFFICINES : LE MARCHÉ REPART

Une baisse importante des prix de cession de pharmacies constatée depuis trois ans allée à des taux d'intérêts extrêmement bas sont des signes encourageants pour les acquéreurs de pharmacies. Selon Interfimo, acheter actuellement une officine reste une opération rentable, car c'est un placement qui rapporte entre 15 et 16% l'an avant imposition. D'où les schémas d'optimisation et d'investissement proposés par certaines banques spécialisées. Il n'en reste pas moins qu'avant d'obtenir un financement de 90% d'un projet, les banques spécialisées passent au crible la rentabilité et les critères de développement de l'officine. Le vieillissement de la profession de pharmacien qui va entraîner un grand nombre de départs en retraite dans les dix ans à venir plaide également en faveur d'une redynamisation du marché de la cession/acquisition d'officines.



## ACHAT D'OFFICINE : "SMALL IS BEAUTIFUL"

La petite officine rurale a été trop souvent présentée comme l'image de la pharmacie sans avenir, sans dynamisme réduisant son titulaire en esclavage. Il en résulte un sous intérêt de la part des pharmaciens en quête d'une installation comme titulaire. L'objet de cet atelier, présenté au prochain Congrès des Pharmaciens qui se tiendra à Nantes les 22 et 23 octobre prochains, est de démontrer que cette typologie d'officine recèle pourtant de vraies potentialités tout en laissant une place pour une vie sociale et personnelle. Il faut lever les doutes sur les petites officines rurales, beaucoup permettent au pharmacien de se réaliser pleinement en menant une carrière apportant tout à la fois épanouissement personnel et professionnel, statut social et revenus. Avec la participation d'Interfimo et de l'Auxiliaire Pharmaceutique.