

RAPPORT ROKA POUR L'EXERCICE 2014

Bref compte rendu de l'étude permanente des coûts en pharmacie. Il présente les chiffres les plus importants et fournit des explications détaillées. Le rapport propose un aperçu de la situation économique actuelle des pharmacies.

Adresse de contact

pharmaSuisse

Société Suisse des Pharmaciens

Stationsstrasse 12

3097 Berne-Liebefeld

e-mail: roka@pharmasuisse.org

PRÈS D'UNE PHARMACIE SUR CINQ EST MENACÉE

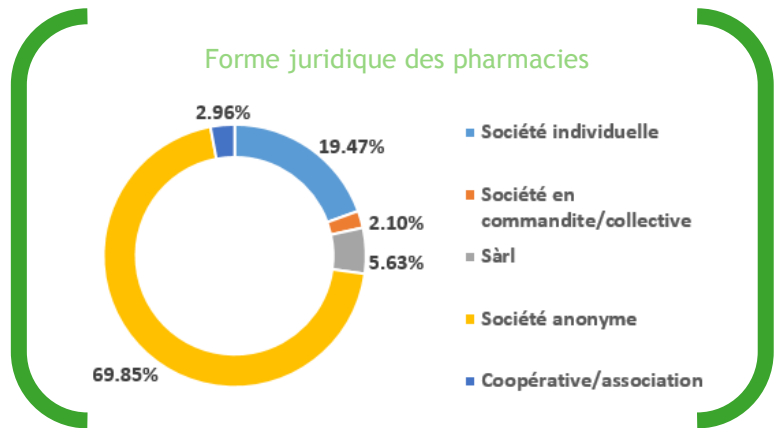
Situation actuelle

1429 invitations ont été envoyées pour l'étude en ligne de l'exercice 2014. 1048 questionnaires ont finalement été évalués. Depuis 2011, le nombre de questionnaires exploitables a augmenté de 94.

Structure commerciale

Forme juridique

Le nombre de pharmacies qui choisissent la société anonyme et la société à responsabilité limitée (Sàrl) comme forme juridique augmente tous les ans. Cela s'explique très certainement par le fait que dans ce cas, la fortune privée et commerciale sont séparées et la responsabilité se limite au capital-actions.



Rapports de propriété et groupements

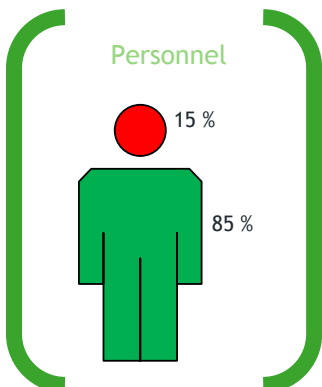
32.7% des pharmacies font partie d'une chaîne (>5 pharmacies) et 15.9% ont plusieurs propriétaires (2-5 pharmacies). Les 51.4% restant sont des entreprises individuelles.

Heures d'ouverture et concurrence

Une pharmacie a ouvert 57.1 heures en moyenne par semaine. Ce chiffre augmente tous les ans dans la mesure où il y a de plus en plus de pharmacies dans les centres commerciaux et les gares qui ont des heures d'ouverture plus longues. Par contre, le nombre de services de garde et d'urgence assurés tous les ans a diminué dans la mesure où ils sont de plus en plus souvent effectués par un service central dans les villes.

Utilisation de l'informatique

21% des pharmacies questionnées (chaînes exclues) ont indiqué qu'elles utilisaient un robot de distribution des médicaments. 10% des pharmacies questionnées (chaînes exclues) proposent des produits dans un Webshop.



Statistiques

Personnel

85% des collaborateurs des pharmacies sont des femmes. Avec 11.5 collaborateurs en moyenne et un taux d'occupation de 68.6%, ceci correspond à 7.9 postes à plein temps. 1.8 postes à plein temps sont occupés par le pharmacien responsable et les pharmaciens employés. Les frontaliers occupent 0.2 poste à plein temps et les apprentis 1.6 postes.

Clients et ordonnances

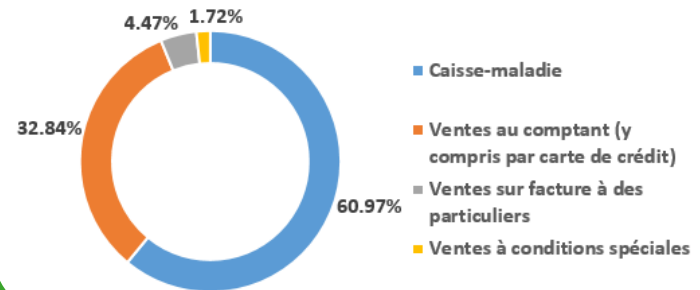
Durant l'exercice 2014, chaque pharmacie a servi 53 834 clients en moyenne. Il s'agit de 1397 clients de moins par rapport à l'année précédente.

Compte de résultats

Chiffre d'affaires, TVA exclue

En 2014, le chiffre d'affaires moyen d'une pharmacie s'est élevé à CHF 2.82 millions. Malgré les baisses de prix ordonnées en 2013 et 2014, les variations en % sont minimales. Le recul du chiffre d'affaires est compensé par l'augmentation du volume des ventes.

Répartition selon le chiffre d'affaires réalisé



Aperçu annuel du compte de résultats en kCHF

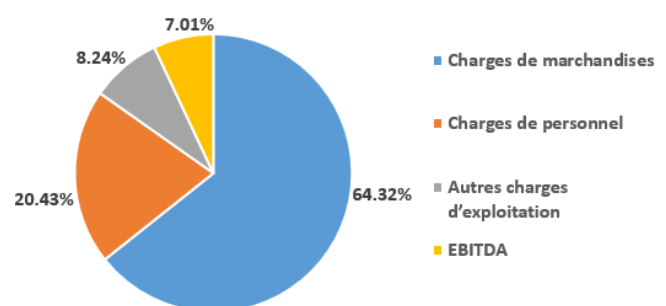
| | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Chiffre d'affaires TVA exclue | 2'870 | 2'858 | 2'818 |
| - Charges de marchandises | 1'841 | 1'809 | 1'813 |
| Résultat brut 1 | 1'029 | 1'050 | 1'005 |
| - Charges de personnel | 557 | 572 | 576 |
| Résultat brut 2 | 472 | 477 | 430 |
| - Autres charges d'exploitation | 246 | 245 | 232 |
| EBITDA | 225 | 232 | 198 |

Le chiffre d'affaires TVA exclue a reculé de kCHF 40 par rapport à l'année précédente suite aux baisses de prix ordonnées par l'OFSP. Le recul du chiffre d'affaires et les coûts supplémentaires dans le domaine des charges de marchandises/de personnel ont entraîné une baisse de l'EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) de 34 kCHF pour se situer à 198 kCHF.

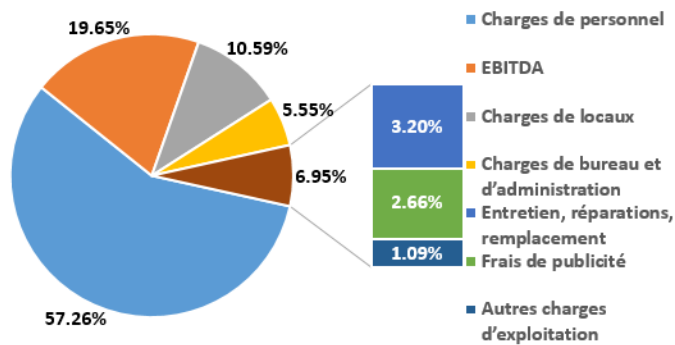
Répartition proportionnelle du chiffre d'affaires, TVA exclue

Le graphique montre la répartition proportionnelle des différentes charges. Les charges de marchandises s'élèvent à 64.32%, les charges de personnel à 20.43% et les autres charges d'exploitation à 8.24%. L'EBITDA réalisé s'élève en moyenne à 7.01% du chiffre d'affaires, TVA exclue.

Répartition proportionnelle du chiffre d'affaires



Répartition proportionnelle du résultat d'exploitation 1



Répartition proportionnelle du résultat d'exploitation 1

Le résultat d'exploitation 1 a diminué par rapport à l'année précédente bien que les charges de personnel ne présentent pas de grandes variations. Ceci se répercute sur l'EBITDA qui a diminué et est passé de 22.09% à 19.65% par rapport à l'année précédente.

Marge brute

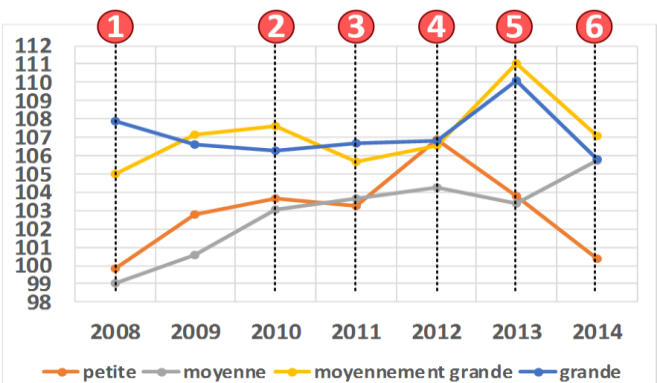
Mesurée au résultat d'exploitation*, la marge brute (chiffre d'affaires net - charges de marchandises nettes) a connu une évolution différente en fonction des ordres de grandeur.

**(petite: CHF ≤ 1.75 mio.; moyenne: CHF >1.75 ≤ 2.50 mio.; moyennement grande: CHF >2.5 ≤ 3.5 mio.; grande: CHF >3.5 mio.)*

Mesures et conséquences du contrôle des prix

- 1 Contrôle extraordinaire des prix (2008)
- 2 Contrôle extraordinaire des prix (2010)
- 3 Comparaison des prix avec l'étranger (2011)
- 4 Expiration du brevet des médicaments les plus vendus (2012)
- 5 Contrôle périodique des prix - 1^{re} étape (2013)
- 6 Contrôle périodique des prix - 2^e étape (2014)

Index: marge brute en fonction des ordres de grandeur



Stock de marchandises

Le stock moyen s'élève en moyenne à CHF 230 778 avec une rotation de 9.

Conclusion

Les pharmacies se trouvent toujours dans une situation économique difficile. Une pharmacie sur cinq est menacée et réalise un EBITDA inférieur à CHF 50 000. Ceci est entre autres le résultat des baisses de prix ordonnées par l'OFSP, de la dispensation médicale des médecins et d'un emplacement défavorable. Pour subsister en tant que pharmacie, il faut observer le marché, fournir de nouvelles prestations et augmenter la qualité des prestations. L'étude RoKA est un outil indispensable pour pharmaSuisse. Elle lui permet de lutter contre l'instauration de mesures supplémentaires qui menacent l'existence des pharmacies. En outre, le benchmark annuel peut servir aux pharmacies de base pour planifier le budget et élaborer une stratégie.