

Comment acheter ?

# Contexte macro économique




Rémunération de la pharmacie : = Rentrées financières de l'officine

- **Délivrances** produits pharmaceutiques NR + Nutriments + para-Ph
- **Redevance mutuelle** :
  - complément du 1/3 payant INAMI (tarif. classique ou TAU)
  - Honoraires « capitation » : ph réf, BUM Asthme, ...
  - Honoraire disponibilité garde 24h
  - Facturation autres : CPAS, ....
- **Services....**

# Contexte macro économique

Rémunération de la pharmacie : = Rentrées financières de l'officine

- Produits pharmaceutiques

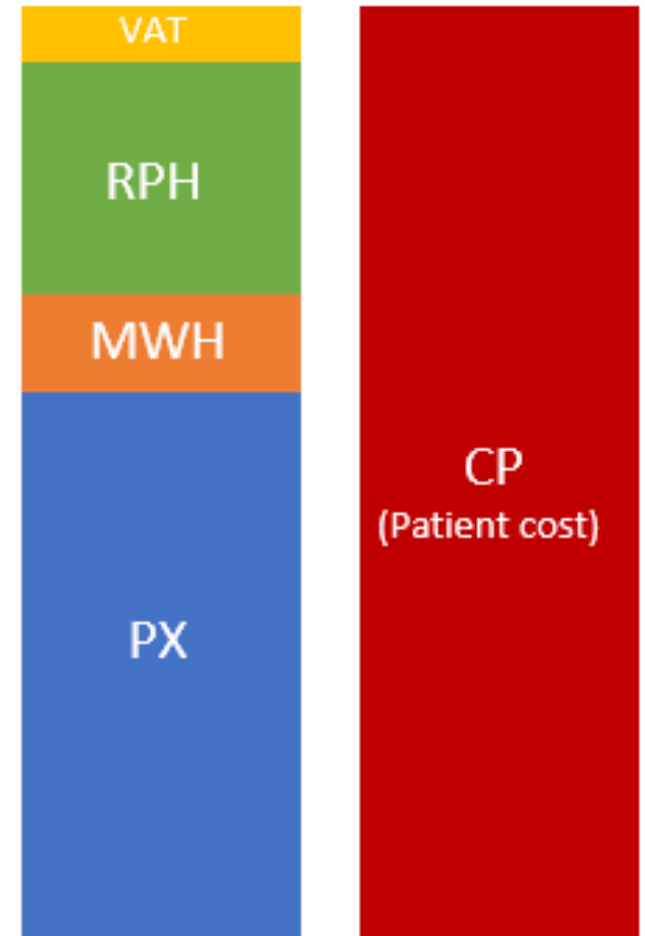
- « **Statut** » **MEDICAMENT R et R INAMI**  **Prix fixé A.M.** Décisions Ministère san publique et affaires sociales / Ministère affaires économiques
- « **Statut** » **MEDICAMENT et/ou Nutriment** :  **Prix Max conseillé.** (pfs marge pharmacien réduite : thérascience, physiomanche, ...)
- « **Statut** » **Autre** : dispositifs médicaux, OTC, complément alimentaire, para pharmacie, ..  **Prix conseillé.** (calcule marge !!!!)

# Contexte macro économique

- Produits pharmaceutiques **NR** : rémunération pharmacie

## Not reimbursable medicines - on prescription or not (notRI)

<b>PP</b> (public price)	
<b>PX</b> (ex factory price)	
<b>+ MWH</b> (margin wholesaler)	
if $PP_{(incl. Vat)} \leq 25,43€$	13,1% $PP_{(exc. Vat)}$
if $25,43€ < PP_{(incl. Vat)}$	2,18€
<b>+ RPH</b> (remuneration pharmacist)	
if $PP_{(incl. Vat)} \leq 25,43€$	31% $PP_{(exc. Vat)}$
if $25,43€ < PP_{(incl. Vat)}$	7,44€
<b>+ VAT</b>	
Rate	6%

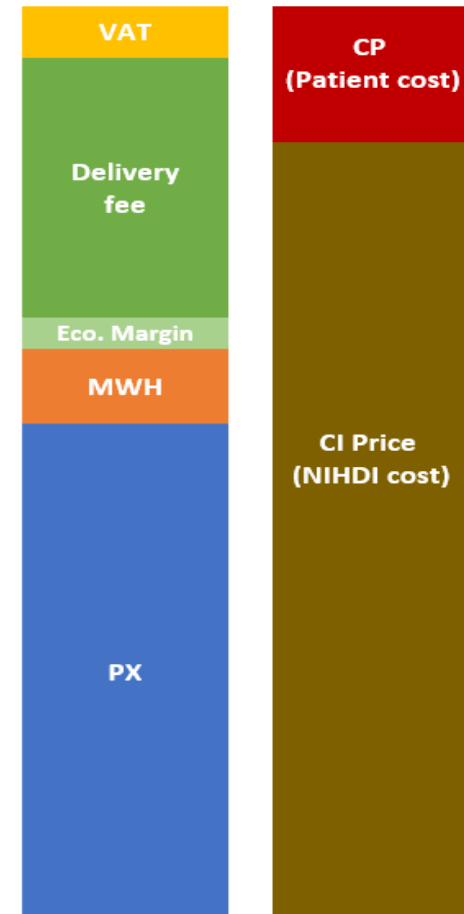


# Contexte macro économique

- Produits pharmaceutiques **R** : rémunération pharmacie

## Reimbursable Medicines (RI)

<b>PP</b> (public price)	
<b>PX</b> (ex factory price)	
<b>+ MWH</b> (margin wholesaler)	
if $PX_{(excl. vat)} < 2,33€$	0,35€
if $2,33€ \leq PX_{(excl. vat)} \leq 13,33€$	15% $PX_{(excl. vat)}$
if $13,33€ < PX_{(excl. vat)}$	2,00€ + 0,9% $(PX_{(excl. vat)} - 13,33€)$
<b>+ RPH</b> (remuneration pharmacist)	
Delivery fee	4,27€ <i>(excl. vat)</i> 4,53€ <i>(incl. vat)</i>
<b>Economic margin :</b>	
if $PX \leq 60€$	6,42% $PX_{(excl. vat)}$
if $60€ < PX$	3,85€ + 2,12% $(PX_{(excl. vat)} - 60€)$
<b>+ VAT</b>	
Rate	6%



*Proportions are illustrative*

# Contexte macro économique

Produits pharmaceutiques **R** : rémunération pharmacie : **3 piliers**  
(2011)

- **Marge économique\*** : couvrir les frais liés à l'activité économique
- **L'honoraire de base** : soins pharmaceutiques
- **L'honoraire spécifique** : soins pharmaceutiques spécifiques
  - *Honoraire Chap IV : disparu en 2017*
  - *Honoraire DCI : réallouer au concept de ph. de référence*
  - **Honoraire TAU** : si la TAU est applicable (3,31 Tvac)
  - **Honoraire BUM asthme** corticoïde à inhaler : entretien d'information et entretien de suivi, début du traitement et/ou si asthme n'est pas suffisamment contrôlé (20,79 Tvac)
  - **Honoraire Ph référence** : par an et par patient avec lequel une convention est signée (31,80 Tvac).

# Rémunération du pharmacien

Les honoraires se basent sur la lettre clé P :

Lettre clé	Valeur	Type honoraire
P	1,841899	<ul style="list-style-type: none"><li>• prestation pharmacien de référence</li></ul>
P	1,872843	<ul style="list-style-type: none"><li>• honoraire de base</li></ul>
P	1,899999	<ul style="list-style-type: none"><li>• entretien bon usage médicaments (BUM)</li><li>• délivrance de médicaments en MRS (TUH)</li><li>• préparations magistrales</li><li>• honoraire de garde</li><li>• honoraire 'oxygène'</li><li>• honoraire délivrance fractionnée méthadone</li></ul>
P	1,926429	<ul style="list-style-type: none"><li>• produits d'alimentation à des fins médicales spéciales</li><li>• trajet de soins Insuffisance rénale</li><li>• trajet de soins "Diabète type 2 "</li></ul>
R	1,159103	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prétrajet "diabète"</li></ul>

# Rémunération du pharmacien

Les honoraires se basent sur la lettre clé P :

## Honoraires de délivrance :

Les valeurs des honoraires du nouveau système de rémunération auront les valeurs suivantes :

	Coefficient P	Hors TVA	TVA incluse
<b>Honoraire de délivrance</b>	$P \times 2,28$ $P = 1,87$	4,27 €	4,53 €
<b>Honoraire TUH</b>	$P \times 1.64$ $P = 1,89$	3.12 €	3.31 €



# Rémunération du pharmacien

Honoraire	Libellé	Montant Tva inc
5520-713	Honoraire pharmacien de référence à partir de 2018	31,80
5520-292	BUM – Entretien 1	21,08
5520-326	BUM – Entretien 2	21,08
4004-693	Accompagnement oxygénothérapie gaz	12,73
4004-941	Accompagnement oxygénothérapie concentrat	12,73
4003-976	Première installation O2 et reprise (Pharmacien)	32,07
4005-195	Première installation O2 et reprise (Fournisseur)	32,07
5510-276	Accompagnement thérapie substitution : méthadone	0,87
	Marge max produit alimentation fin médicale	9,63
	Supplément pour les prix > 41,00 € (htva)	0,96
5520-523	Honoraire de garde	5,32

# Rémunération du pharmacien

Honoraire	Libellé	Montant Tva inc
5510-284	Trajet de soins Diabète - matériel	9,69
5510-292	Trajet de soins Diabète - Glucomètre	6,67
5510-326	Education et autogestion Diabète - matériel	9,69
5510-334	Education et autogestion Diabète - Glucomètre	6,67
5510-367	Trajet de soins Insuffisance rénale - tensiomètre	17,13
5520-663	Prétrajet diabète-session individuelle	24,22
5520-671	Prétrajet diabète-session groupe	15,14
	Honoraire disponibilité garde 24h	65

# Rémunération du pharmacien

## Pharmacist Remuneration (mio €)

	Total	Delivery Fee	EcoMargin (excl TUH)	EcoMargin (only TUH)	TUH Fee	Family Pharmacist	GUM	Other fees
**	582.5	434.6	102.5	3.0	22.3	18.0	2.1	0.0
	568.5	435.8	97.1	2.7	20.0	1.9	1.8	9.2
	558.0	426.8	97.2	2.7	19.5	0.0	1.5	10.3
	581.0	434.5	99.5	2.4	18.0	0.0	0.8	25.8
	576.8	443.2	101.9	0.5	4.6	0.0	0.4	26.1
	578.4	449.0	103.4	0.0	0.0	0.0	0.4	25.7
	579.2	443.6	106.1	0.0	0.0	0.0	0.1	29.4
	574.9	437.4	110.4	0.0	0.0	0.0	0.0	27.2
2018	+2.5%	-0.3%	+5.6%	+10.7%	+11.1%		+18.8%	-100.0%
2017	+1.9%	+2.1%	-0.1%	-0.3%	+2.5%		+20.3%	-10.8%
2016	-4.0%	-1.8%	-2.4%	+12.3%	+8.7%		+81.9%	-60.1%
2015	+0.7%	-2.0%	-2.3%	+350.4%	+293.9%		+85.4%	-1.3%
2014	-0.3%	-1.3%	-1.4%				+24.0%	+1.7%
2013	-0.1%	+1.2%	-2.5%				+227.1%	-12.6%
2012	+0.7%	+1.4%	-3.9%					+8.3%

Remuneration is excluding VAT.

## Quelques actualités macro économique

Consommation et coût des médicaments vendus en officine



Source : IFSTAT - \*Estimation

### Les médicaments en ambulatoire : un coût maîtrisé

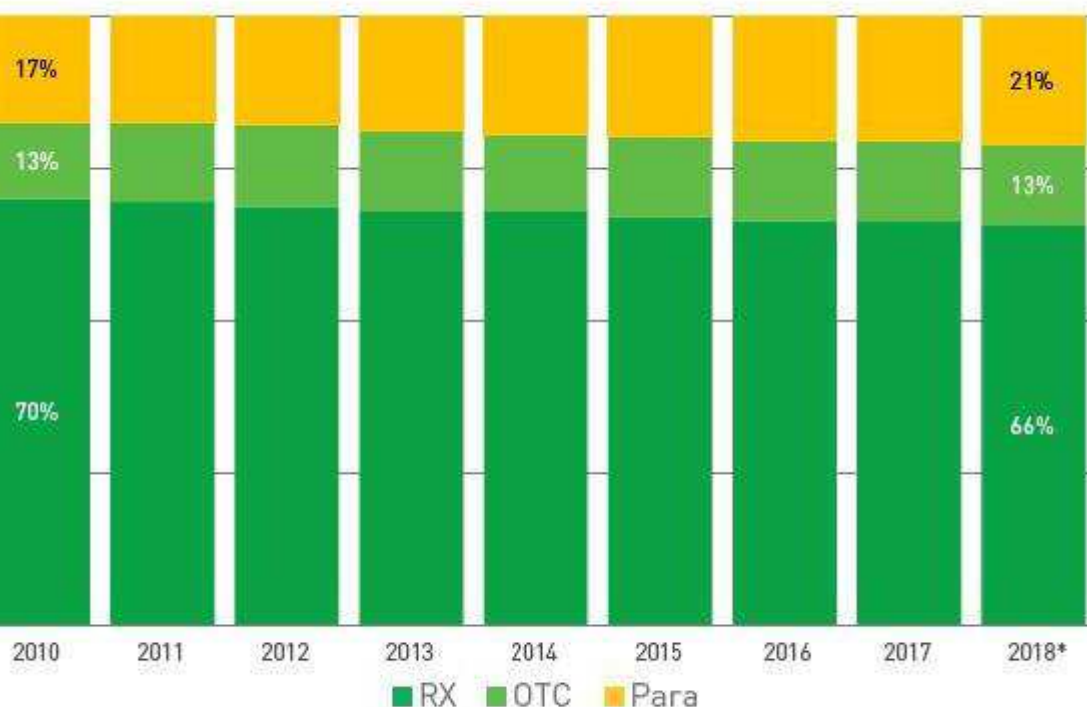
- La consommation de médicaments augmente en Belgique.
- Le budget des médicaments remboursés reste globalement stable en pharmacie d'officine...
- ... et la quote-part du patient dans le coût des médicaments remboursés délivrés en officine est en diminution par rapport à 2010.
- **Les médicaments absolument nécessaires aux patients (prescrits et remboursés) restent donc financièrement accessibles aux patients.**

CP : Coût pour les patients – CI : Coût pour l'INAMI

DDD : Defined Daily Dose

# Quelques actualités macro économique

Répartition du chiffre d'affaires total des officines



Sources : IQVIA et IFSTAT - Calculs : APB - \*Estimation

## Le pharmacien : dédié aux médicaments

- Le médicament reste largement l'activité principale du pharmacien et le domaine où il joue pleinement son rôle de prestataire de soins.
- Malgré sa grande visibilité en officine, la parapharmacie a une importance plutôt limitée...
- ... mais la pression sur la rémunération liée aux médicaments et l'approche commerciale agressive de certains acteurs poussent le pharmacien à lui donner une place accrue.

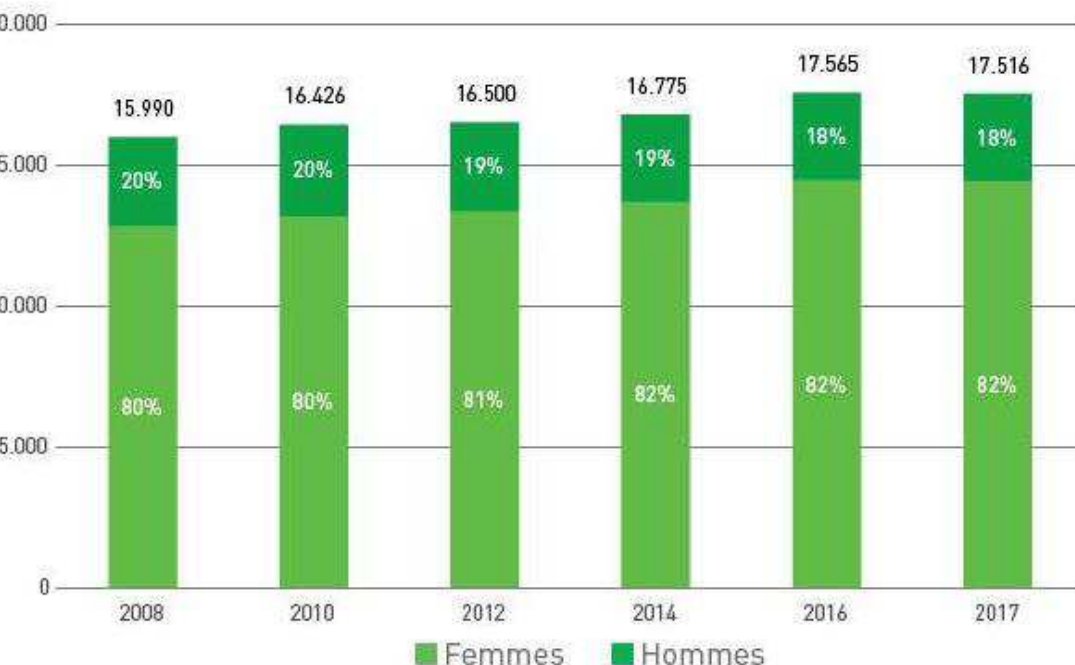
*Rx* : Médicaments sur prescription

*OTC* : Médicaments en vente libre

*Para* : Dispositifs médicaux, nutriments, denrées alimentaires, biocides, autres parapharmacie

# Quelques actualités macro économique

Nombre total d'emplois  
dans le secteur des pharmacies



Sources : ONSS et INASTI - Calculs : APB

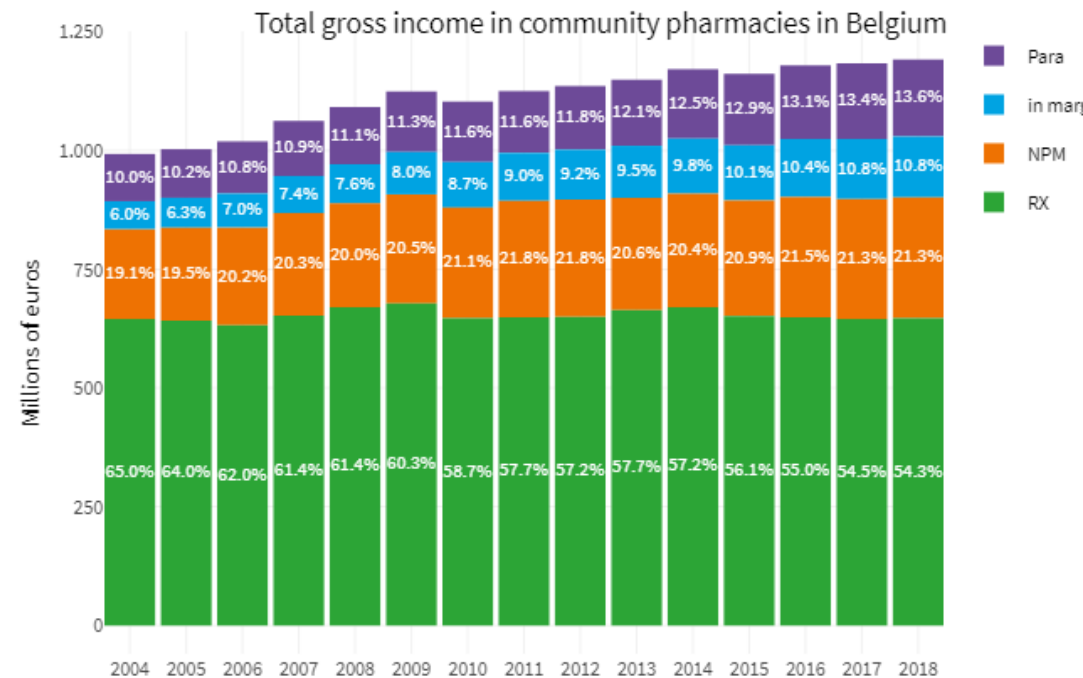
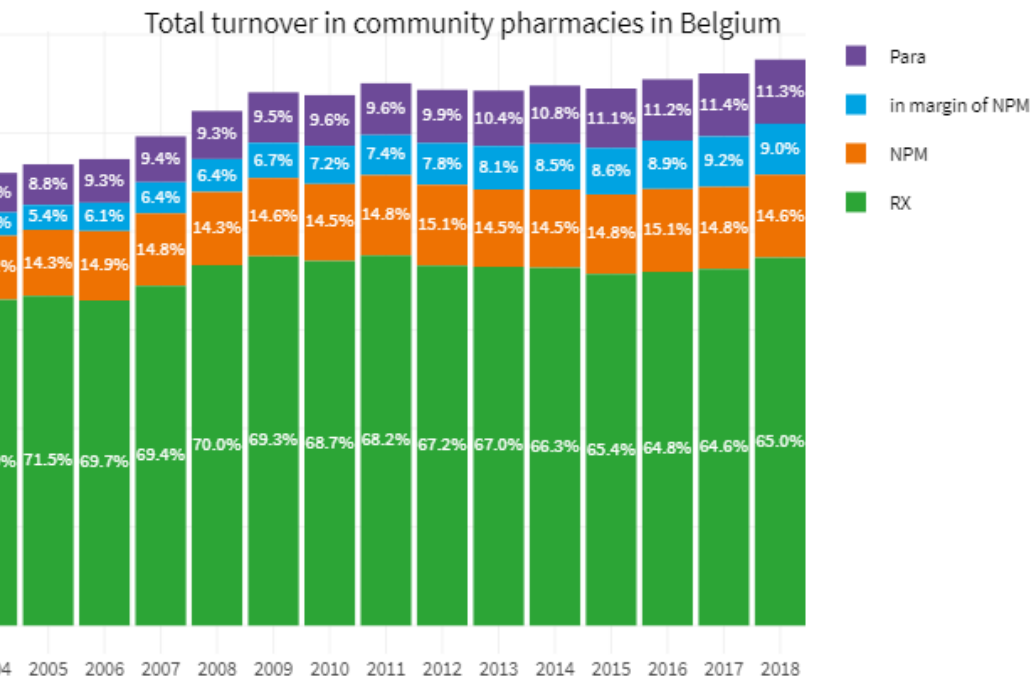
## Un secteur riche en emplois de qualité

- Le secteur génère près de 18.000 emplois directs, auxquels s'ajoutent plusieurs milliers d'emplois indirects.
  - Plus de 8 emplois sur 10 sont occupés par des femmes, avec des salaires supérieurs à la moyenne nationale.
  - Dans une officine moyenne, les pharmaciens représentent environ 60 % du personnel.
  - Cependant, plus de 3 pharmaciens sur 4 ont des difficultés à recruter du personnel qualifié. 80 % des employeurs estiment que le métier de pharmacien d'officine est en pénurie.
- **Le secteur des pharmacies offre donc des emplois de qualité, gratifiants et non délocalisables.**

# Pharmacie espace Santé

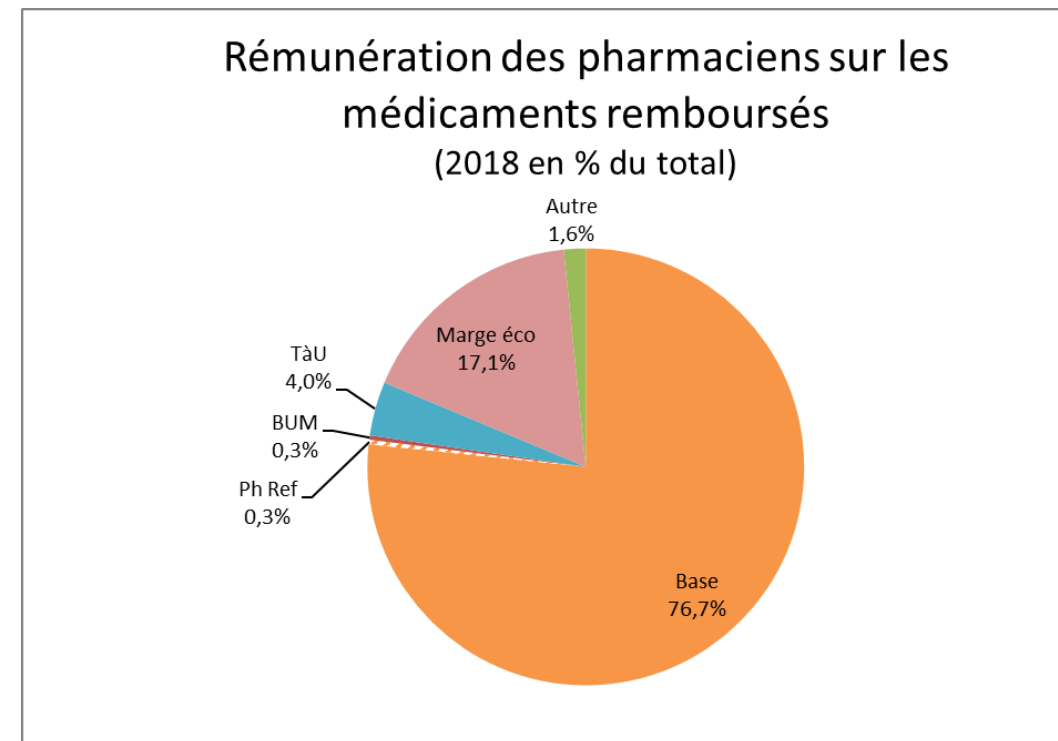
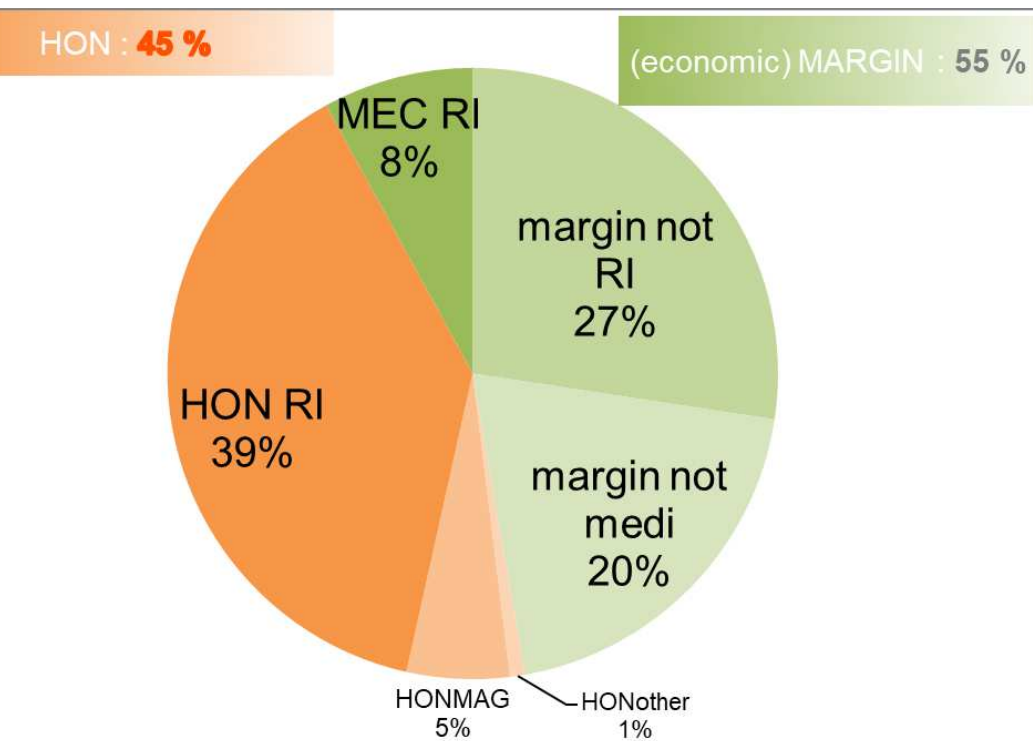
## Activité centrée sur le médicament

- Répartition du chiffre d'affaires
- Répartition du revenu brut



# Pharmacie espace Santé

## Activité centrée sur le médicament





# Contexte macro économique

1 des piliers rémunération pharmacie produits pharmaceutiques **R** :

## \*Marge économique (ME)

Depuis 2011 : érosion ME (perte financière)

Accord interministériel 2018 :

Dès 2019  stabilisation et indexation de ME chaque année.

REVALORISATION chaque année  rémunération globale « conservée ».

### • **2018 : Marge Eco. pharmacien :**

- 6,04 % du prix Ex. usine pour prix Ex. usine < 60 Euros
- 3,85 + 2 % de la partie prix Ex. usine > à 60 euros pour un prix Ex. usine ≥ 60 Euros

### • **2019 : Marge Eco. pharmacien :**

- 6,42 % du prix Ex. usine pour prix Ex. usine < 60 Euros
- 3,85 + 2,12 % de la partie prix Ex. usine > à 60 euros pour un prix Ex. usine ≥ 60 Euros

# Contexte macro économique

## **Magistrale :**

Honoraire Magistrale :  $\pm 70 \cdot 10^6$  euros

**03/2014 : réforme**

## **Pharmacien : unique et seul profession**

- **Réévaluation des bases de remboursement INAMI** : meilleure concordance entre la base de remboursement INAMI et le prix réel des matières premières.
- **La revalorisation des honoraires pharmaciens des P.M.**
- **Aspect Qualité** (dosage quantitatif) des P.M.
  - Programme de contrôle de qualité des P.M. : mettre en évidence la qualité de ces P.M.
  - Par des contrôles réguliers
  - Formules adaptées et protocolées à effet pharmacologique et thérapeutique approuvées.


# Contexte macro économique

Honoraire pour P.M. remboursées

Forme	Nombre par module	Nombre de modules						
		1	2	3	4	5	6	
Gélules	10	13,45	13,45	13,45	13,45	13,45	13,45	13,45
Gélules enrobées*	10	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87
Poudres divisées	10	13,45	13,45	13,45	13,45			
Suppos enfants, BB	5	33,65	33,65	33,65	33,65			
Suppos adultes	5	33,65	33,65	33,65	33,65			
Ovules	5	33,65	33,65	33,65	33,65			
Rectioles (+ 0,38 EUR/pièce)	5	33,65	33,65	33,65	33,65			
Poudres non divisées	50 g	13,45	13,45	13,45	13,45			
Solutions U.I.	100g	13,45	13,45	13,45	13,45			
Solutions U.E.	100g	13,45	13,45	13,45	13,45	13,45	13,45	
Thés	50g	13,45	13,45	13,45	13,45			
Crèmes, onguents,... (excipients 0,0190/g non inclus)	50g	21,87	21,87	21,87	21,87	21,87	21,87	21,87
Collyres	max 1 mod	21,87						
Pommade ophtalmique	max 1 mod	21,87						
Lotion ophtalmique	max 1 mod	21,87						
Honoraire d'urgence	max 1	5,32						
Délivrance telle quelle de crèmes, gels, onguents, pâtes et liquides à usage externe	max 1 mod	2,85						
Délivrance telle quelle de liquides à usage interne, de poudres, plantes et parties de plantes	max 2 mod	2,85	5,70					
Délivrance "G" telle quelle	max 1 mod	2,09						

# Contexte macro économique

Magistrale :

- **P.M. remboursées : honoraires établis**
  - **P.M. non remboursées.... Lettre P !** Honoraire appliqué lié au remboursement.
-  Csq : ↗ prix pour le patient. Exemples : P.M. CaCO<sub>3</sub>

**Qlq propositions :**

- *Calcul prix à partir du prix mat 1<sup>ères</sup> envisagées* : doubler cout réel de mat 1<sup>ère</sup>
  - Si cout mat 1<sup>ère</sup> raisonnable
  - Si P.M. très « courante » et répond à une demande (retrait ou hors remboursement)
- *Calcul prix à partir du cout réel personnel* : 20 € /h. 20 min : 7 € + mat 1<sup>ère</sup>
  - Plus réaliste
  - Uniformité au sein des P.M. (standardisation)
- *Calcul prix à partir honoraire « remboursé »*

# Contexte économique

Large brute ou bénéfice brut ?

Large Brute =

« Ventes et Prestation » – « Cout des  
Ventes et Prestations ».

**Large Brute = Ventes – Achats**

**(23 à 35 %)**

## I. Ventes et prestations

### A. Chiffre d'affaires (ann. XII, A)

70001000	Ventes 6%
70004500	Ventes Taux Normal
70100000	Recettes Mutuelles
70800000	Ristournes Clients
70810000	Rist.Exerc. Ant.

### D. Autres produits d'exploitation (ann. XII, B)

74000000	Subsides d'Exploitation
74300000	Récupération d'Assurances
74600000	Prestations de Services
74900000	Avantages en Nature
74910000	Exonér.Prcpte Professionnel

## II. Coût des ventes et des prestations

### A. Approvisionnements et marchandises

#### 1. Achats

60400000	Achats Marchandises
60800000	Rem.,Rist.Obtenues

#### 2. Variation des stocks

(augmentation - réduction ±)

# Données Comptables

Marge d'exploitation =

Services et biens divers

**Marge d'exploitation = bénéfice d'exploitation**

**Marge d'exploitation ≠ bénéfice avant impot**

**Marge d'exploitation =**

**Marge brute – « déduction = SBD»**

**16 à 20%)**

## B. Services et biens divers

61057000	Location Matér.Oxygène
61110000	Voiture Entr.& Rép.
61120000	Entr.& Rép.Immeu.
61130000	Entr.& Rép. Mob. & Mat.
61170000	Entr. & Rép. Chauffage
61180000	Fr.Maint.Ordinateur
61192000	Sécurisation locaux prof.
61201000	Eau
61203000	Électricité
61204000	Chauffage
61205000	Voiture Carburant
61210000	Téléphone
61210200	Modem,ADSL
61211000	Frais Postaux
61212000	Frais de Port
61220000	Emb. Perdus s/Ventes
61221000	Etiquettes
61223000	Pt. Mat. Labo
61224000	Pt.Mat.Elect.& Quinc.
61225000	Pt.Mat.& Fourn.Bureau
61226000	Pt.Mob.& Mat.Divers
61227000	Prod. Entr.& Net.
61229000	Boissons du Personnel
61301000	Redevances S.C.M.
61310000	Ass.Incendie
61311000	Ass. Vol + TCD
61312000	Ass. Véhicule
61313000	Ass. Bris Mat.
61319000	Ass. Resp. Prof.
61320000	Hon.Comptables
61323000	Hon. Architectes
61329000	Hon. Divers

# Contexte économique

## Marge brute :

(sensu stricto)

Vous achetez (votre coût est de) pour 100 € (Tvac) et revendez 125 € (Tvac), quel est votre pourcentage de marge ?

**Réponse : 20% = 125 – 100 / 125**

La marge s'apprécie tjs par rapport au prix de la délivrance (vente) ou de la prestation.

Si vous réduisez le prix de vente de 20%, le prix de vente sera de 100 € (Tvac) et la marge tombera à 0.....

Si vous réduisez le prix de vente de 10%, → prix vente : 112,5 €. La marge sera alors de **11%** (112,5 – 100 / 112,5)

# Contexte économique

## BENEFICE BRUT :

*Influences positives ?*

Prix d'achat préférentiel :  $\searrow$  prix d'achat,  $\longrightarrow$   $\nearrow$  différentiel Vente - cout  
vente (achat) :  $\nearrow$  **marge**

Indirectement : STOCK (variation de stock =  $\Delta$ ).

- Si  $\Delta$  stock
  - important (augmentation) :  $\longrightarrow$   $\searrow$  réduire marge ; faible (réduction) :  $\nearrow$  augmenter marge

Plus vous réussirez à vendre de la « **valeur** », moins le besoin de réduire les prix sera important. : **SERVICE et/ou PRODUIT de QUALITE**

**Sélectionner et cibler** produits qualité : + vous délivrerez de la « valeur », + Plus ventes  $\nearrow$ , pour un même cout de transaction : meilleur profitabilité, image boni

Connaitre et rencontrer les besoins (la demande) des patients

.....



# Contexte économique

**Large brute :**

**Pour un Prix public de 100 € Tvac, vous passez de 15% à 17% de remise, cela revient à accorder quel % supplémentaire de remise ?**

**Réponse : 2,35% :  $85 - 83 / 85$**

La remise supplémentaire se calcule sur le produit remisé initial de 85 €.

83 € correspond à 17% d'un prix de base de 100 €.

Une remise absolue de 2 € par rapport à 85 €, prix remisé, donne un supplément de remise de 2,35%.

# Contexte économique

**Charge brute :**

Calcul correct nécessite une transparence au niveau des conditions d'achat.

+ 1 : 9 % ≠ 10%

- 1 : 12,5 %

- 1 : 20 %

- 2 : 28,5%

Nb pièces		Remise accordée
24	→	20%
48	→	25%
72	→	28%

**mentionnées explicitement sur le bordereau**

# Contexte économique

La remise	Réduction accordée pour <u>achats en grande quantité</u> ou compte tenu du type de client
<del>Le rabais</del>	Réduction accordée quand la qualité n'est pas conforme à la commande ou lorsque le produit est légèrement endommagé
La ristourne	Réduction accordée pendant <u>une période déterminée</u> sur l'ensemble des opérations réalisées avec un même acheteur
L'escompte	Réduction accordée pour paiement comptant ou à très court terme

labo : octroyer REMISE

Assiste, le pharmacien : octroyer à leurs clients (patients) une RISTOURNE, direct ou fin  
année

# Contexte économique

## Marge brute :

Calcul correct nécessite une transparence au niveau des conditions d'achat.

Un « client » souhaite ↗ de 30% ses commandes. Actuellement sur un C.A. de 100 € Tvac, vous pouvez accorder soit :

- 5% de ristourne sur le C.A. global
- Octroyer 20% de ristourne sur le C.A. additionnel

Que choisir ???

Réponse : 20% sur le C.A. additionnel

Pour un C.A. initial de 100 €, 20% de ristourne sur 30 € vous amène à une ristourne de 6 €.

En revanche une ristourne de 5% sur 130 €, vous amène à offrir une ristourne absolue de 6,5 €.

**Marketing** : le 20% est plus porteur ....

# Contexte économique

## Marge brute :

**La majeure partie des produits pharmaceutiques sont classés par catégories :**

- Médicaments (statut) : spécialités	S ou SH
- Produits de soins et hygiène :	H ou HY
- Nutriment, diététique :	DI
- Stupéfiants :	ST ou SV
- Cosmétique :	CO
- Accessoires :	BY
- Vétérinaires :	VE ou HW
- .....	

Remarques importantes :

- Vaccins ou produits frigo : codes pfs différents
- Taux de ristourne sont très souvent dépendant de la catégorie de produit.
- DI, H, HY, BY, Frigo et vaccins : taux de ristourne < (plafonné à 3 ou 4 %)
- Produits peuvent bénéficier de ristourne ponctuelle ou permanente : se renseigner, demander une liste, ....

# Contexte économique

## Marge brute :

Statut « Médicaments » : Prix publics fixés (R ou NR) : tiers payant

Enregistré au niveau soft informatique

Mentionné dans le bordereau commande

Liste reprise sur site AFMPS, CBIP

N° d'autorisation (enregistrement) présent sur le conditionnement :

- Le numéro peut se présenter sous différents formats : (x : chiffre et Y : lettre)
- **xxxx YY xxxx F xxx**
- **BExxxxxx** (nouvelle numérotation depuis 2008)
- **BE-Vxxxxxx** (nouvelle numérotation depuis 2008 pour les médicaments à usage vétérinaire)
- **EU/1/xx/xxx/xxx** (médicament autorisé par la Commission européenne)

Distribution et délivrance sont Régies par législation

- Loi du 15 mars 1964
- A.R. 31 mars 2009
- A.R. 16 juillet 2012



# Contexte économique

**arge brute :**

**statut « hors Médicaments » : nutriments, para pharmacie, ... *Prix « vente » conseillés* ou **prix achat****

Enregistré au niveau soft informatique

Mentionné dans le bordereau commande

Liste reprise site SPF santé publique, site AFMPS

*Nutriment et compléments alimentaires :*

N° d'autorisation (notification) pas obligation à le mentionner :

NUTx/y, PLx/y, Asx/y, NUT/PLx/y, NUT/Asx/y, PL/Asx/y ou NUT/PL/Asx/y)

*Dispositifs médicaux :*

*Le marquage CE (cadre bleu) + code à 4 chiffres qui identifie l'organisme qui a vérifié la conformité  
obligatoirement Nom et Adresse du fabricant (responsable européen (EC REP)), le numéro de lot/série  
mention « stérile », la date de péremption, la mention « for single use », les conditions de stockages,...*

*Para pharmacie :*

*Moins bien défini.....Non labo, composition par ordre décroissant, N°lot ou N° péremption ..*

# Contexte économique

## Marge brute :

si souhait de conserver une marge globale acceptable mais :

Conserver sa patientèle

Se positionner en tant que conseiller et expert du médicament et produits santé (exhaustivité médication : Rx + NRx)

Produits pharmaceutiques de qualité :

- Produit P.A. « effet réel pharmacologique »
- Produit qui répond aux normes de qualité de fabrication.

Positionner le secteur

Service optimal (tertiaire)

↗ son C.A

**S'aligner sur des offres financières présentées par les types de distributions concurrentes.**



**Obtenir conditions d'achat plus favorables**




# Contexte économique

**Marge brute :**

Q ?

**Domaine de la santé ≠ commerce de détail**

**Seule Sélection de produits à haute marge est peu crédible à long terme :**

- 80 % des produits délivrés (MEDICAMENTS)  STABILITE rémunération
- Trouver concordance entre Produits à haute marge et produits « QUALITE » efficacité reconnue et à valeur ajoutée incontesté (rentabilité à long terme) : **chronophage**
- Stock est dynamique
- Répondre aux DEMANDES spécifiques et SUIVI et fidélité de la patientèle, REpondre aux besoins des patients.

Fidélité long terme avec PRODUITS « QUALITE » produits à marge un peu moins grande mais assurer délivrances continues et stables dans le temps

es offres financières.



**Obtenir meilleures conditions d'achat.**

# Contexte économique

**Marge brute :**

**BUT :**

**Attribuer aux patients une ristourne complémentaire**

(pas nécessairement des produits reçus « commandes quotidiennes » grossistes)

**PAS GARANTIE DE STABILITE A LONG TERME : une mesure pour fidéliser patient.**

**MESURES à LONG TERME : SERVICES (BUM, Pharmacien de référence, ....)**

**Plus les conditions d'achats seront optimales,**

- plus l'alignement sur les concurrents sera facile et
- plus les marges resteront acceptables
- Plus votre patientèle restera fidèle
- Plus secteur assurera sa pérennité court terme



**Obtenir conditions d'achat plus favorables**

# Contexte économique

**Marge brute :**

**ETERMINER :**

**rganisme(s) ou législation :** « réprimande » entente commerciale au niveau des prix de vente. « Interdiction de se positionner de façon préférentielle ou dominante vis-à-vis des consommateurs »

**Valoriser un prix d'achat :** prix d'achat préférentiel

**Etablir bon prix de délivrance :**

- **Statut médicament :** prix établit et fixé
- **Hors statut médicament :** disponibilité unique du Prix d'achat
- • Etablir un prix de délivrance optimal et correct
- • Ne pas susciter ou provoquer un achat d'un produit potentiellement à risque pharmacologiquement parlant (prix barré ≠ ristourne ticket caisse ou prix permanent) .

→ **Obtenir conditions d'achat plus favorables**

# Contexte économique

## arge brute :

### ETERMINER :

- **Statut médicament** : prix établit et fixé
- **Hors statut médicament** : disponibilité unique du Prix d'achat
  - 1,54 pour 6% TVA
  - 1,81 pour 21 % TVA

### Légitimité de ces facteurs multiplicateurs ?

- 2011 : nvelle rémunération : honoraires + marge économique.
- Utile de nouvelles règles : lesquelles
  - Rentabilité globale officine = 25 à 30% de marge
  - Honoraire délivrance : 4,53 Tva comprise + marge complémentaire = le tout raisonnable
  - Commande : frais de port : à répercuter ?

# Contexte économique

## arge brute :

### TERMINER : ≠ entente : différents conseils

- Utile de nouvelles règles : lesquelles
  - Rentabilité globale officine = 25 à 30% de marge
  - Honoraire délivrance : 4,53 Tva comprise + marge complémentaire = le tout raisonnable
  - Commande : frais de port : à répercuter ?
- Ex: produits P.A. = 11 euros (tvac).
  - P.P :  $11 + 4,53 + 2 = 17,53$  (tvac)  $\approx$  produits sur le marché même zone de prix
  - P.P. :  $11 + 4,53 + \text{frais (1 ou 1,5)} + 1$
  - P.P. : P.A. + H.D. + Frais + « marge libre »
    - Marge : temps de commande, difficulté de se procurer le produit, des renseignements utiles pour valider sa qualité, prix dans les autres distributions, ....
    - **Votre service, conseils et votre responsabilité ont un coût aussi !!!!!**
- Ex : produit P.A. = prix assez élevé
  - P.P. : P.A. + H.D. + frais + marge (un peu plus « élevé »).
- Déconseillé de pratiquer des prix en fonction des horaires d'affluence (France

# Contexte économique

## arge brute :

## notions importantes :

### statistiques de vente et/ou choix des produits

- Produits soient sollicités par les patients : **demande**
  - Si le produit est de « Qualité » : + réussirez délivrer de la valeur, - besoin de réduire les p
  - Effet pharmacologique validé et reconnu
  - Tenir en stock : + marketing
- Produit non tenu  $\approx$  produit non vendu

Délivrance (vente) associée = traitement optimal et complet : Ex. : *dermato anti prurigineux + anti allergique oral*

## égociation des prix

# Contexte économique

## Marge brute :

statistiques de vente et/ou choix des produits.

obtenir marge acceptable / Conditions optimales d'achat, faut :

produits à rotation suffisante. (pertinence des stat de délivrance)

*Produits « sous ristourne » puissent tous être délivrés.*

Marketing

# Contexte économique

## Marge brute :

Statistiques de vente et/ou choix des produits.

Selection d'un produit :

→ P.A. = 7,5 € ; P.P. = 10 €. Marge brute théorique : 2,5 €/produit ( $10 - 7,5 / 10 = 25\%$ )

→ Remise 20 % / 10 produits commandés.

Structure d'achat :  $(7,5 \times 10) - 20\% = 60 \text{ €}$

Marge de 4 € si délivrance des **10 produits** :  $100 - 60 = \text{marge de } 40 \text{ €} / 10 \text{ produit (40\% marge)}$

Marge de 2,5 € si délivrance de **8 produits** :  $80 - 60 = \text{marge de } 20 \text{ €} / 8 \text{ produits (25\% marge)}$

Marge de 0 € si délivrance de **6 produits** :  $60 - 60 = \text{marge de } 0 \text{ €}$

**La délivrance du 8<sup>ème</sup> produit que la marge théorique est atteinte.**

8 produits délivrés (sous achat remisé) → marge = marge d'un seul produit cdé 8 x.

**Importance des statistiques de vente**

**Importance de garantir l'absolue délivrance de tous les produits, Importance mitigée du % remisé**



# Contexte économique

## Marge brute :

Caractéristiques de vente et/ou choix des produits.

Production d'un produit :

→ P.A. = 7,5 € ; P.P. = 10 €. Marge brute théorique : 2,5 €/produit (25% marge)

→ Remise 20 % / 10 produits commandés.

Valeur d'achat :  $(7,5 \times 10) - 20\% = 60 \text{ €}$

**Coût payé au patient 10% ristourne** : 10% ristourne PP:  $10 - 1 = 9 \text{ euros}$  ;  $\neq$  20% remise PA :  $7,5 - 1,5 = 6$

(comme si double % en remise, en valeur absolue : différence est moins grande !!!!)

Marge de 3 € si délivrance des **10 produits** :  $90 - 60 = \text{marge de } 30 \text{ €} / 10 \text{ produit (33 \% marge)}$

Marge de 2,1 € si délivrance de **9 produits** :  $81 - 60 = \text{marge de } 21 \text{ €} / 10 \text{ produit (25 \% marge) = marge théorique}$

Marge de 1,5 € si délivrance de **8 produits** :  $72 - 60 = \text{marge de } 12 \text{ €} / 8 \text{ produits (16 \% marge) < marge théorique}$

Marge de 0,42 € si délivrance de **7 produits** :  $63 - 60 = \text{marge de } 3 \text{ €} / 7 \text{ produit (4,73 \% marge)}$

**À la délivrance du 9<sup>ème</sup> produit que la marge théorique est atteinte.**

Produits livrés (sous achat remisé) + ristourne 10% → marge = marge d'un seul produit re-cédé 9 x.

Importance des statistiques de vente

Importance de garantir l'absolue délivrance de tous les produits, Importance mitigée du % remise

# Contexte économique

## large brute :

statistiques de vente et/ou choix des produits.

Q achat en qtité : **ASPECT QUANTITATIF**

Certitude des statistiques de délivrance des produits, Connaissance parfaite des produits pour un conseil judicieux = DELIVRANCE optimale

Produits effets pharmacologiques reconnus, Produit répond critères qualitatifs et à une demande patientèle

**Prépondérance de la remise initiale du labo !!!!!**

Si ristourne directe 10% : 1<sup>ère</sup> csq :  $\searrow$  marge. Si souhaite conserver marge :

- Soit volume vente doit  $\nearrow$  : si ristourne = conditions pour inciter une demande supp
- Soit prix d'achat doit  $\searrow$  :  $\rightarrow$  meilleures conditions via groupement achat

# Contexte économique

## Marge brute :

statistiques de vente et/ou choix des produits.

Conserver marge acceptable

Produits à rotation suffisante. (pertinence des stat de délivrance)

Produits « sous ristourne » puissent **tous** être délivrés.

## Marketing

### PERTINENCE DES CONDITIONS D'ACHATS :

- Plus elles seront favorables, plus vous pourrez offrir ristourne correcte à vos patients
- Concurrentiel face aux nouveaux distributeurs
- Négociation des prix
  - Volume suffisant : crédibilité auprès de votre fournisseur : regroupement de commandes

# Contexte économique

- Important de se positionner dans la délivrance produits statut « non médicament »
- Important de maîtriser ses commandes : gestion, stock officine
- Contexte économique actuel : « dorloter, choyer » sa clientèle par des offres économiques.
- Offrir cette remise aux patients : nécessaire regroupement de commandes pour assurer une meilleure négociation des prix d'achat.

Quelle partie de cette remise rétrocéder ?

espérer une ↗ volume de délivrance ?

Comment se regrouper :

aspect logistique

aspect administratif

# Contexte économique

Quelle est la différence entre l'offre et la demande ?

L'offre d'un bien est la quantité d'un produit offert à la vente par les vendeurs pour un **prix** donné. Contrairement à la demande qui est la quantité d'un certain produit demandé par les acheteurs pour un **prix** donné. **Le prix d'un bien est considéré comme une quantité dépendante** (entre autres) de l'offre et de la demande

Quels sont les déterminants de l'**offre** et de la **demande** ?

La demande correspond à la **quantité** de biens ou service qu'un ou des acheteurs sont prêts à acquérir pour un **prix** donné. La demande dépend du **prix**, du revenu, des goûts, du **prix** des produits substituables et des anticipations.

# Contexte économique

Quand la demande est supérieure à l'offre ?

En général, **lorsque l'offre et la demande** sont en équilibre, les prix sur le marché sont stables. Toutefois, si **l'offre est supérieure à la demande**, les prix peuvent diminuer, tandis que si **l'offre est inférieure à la demande**, les prix risquent d'augmenter.

Pourquoi la courbe de la demande est décroissante ?

La **courbe de la demande est une courbe décroissante**. Cela signifie que si le prix **est** important, moins nombreux seront les clients. **La réciproque est vraie : plus le prix est faible, plus nombreux seront les clients**. Cela signifie aussi que, si le prix **est** faible, un même client achètera une quantité plus importante.

# Contexte économique

Conditions d'achats :

Nb de pièces	%
50	30
100	35
150	40
200	45

Pharmacie seule : 50/30%

Groupement pharmacie (4 à 5) : 200/45%

Pharmacie seule : avec marge acceptable → 10% ristourne aux patients

Pharmacie seule, **via le groupement**, → 10% + **min 10 %** ristourne supplémentaire, tout en conservant une marge identique.

# Contexte économique

Conditions d'achats :

Pharmacie seule : 50/30%  
Groupement pharmacie (4 à 5) : 200/45%

Nb de pièces	%
50	30
100	35
150	40
200	45

Modalités de commandes : **IDENTIQUES** seul ou via groupement.

*Groupement via organisation professionnelle ou via grossistes*

*Créer groupement : local avec confrères proches : Avantage proximité*

Pharmacie seule :  80 % délivrances de 3 mois

Via le groupement :  **80% délivrances de 3 mois**

↗ volume de délivrance ?? Oui mais



# Contexte économique

Conditions d'achats :

Pharmacie seule : 50/30%  
Groupement pharmacie (4 à 5) : 200/45%

Modalités de commandes : **IDENTIQUES** seul ou via groupement.

T:

*Conserver stock identique* : valeur financière 8 à 12 % du CA.

*Conserver « Turn over produit »* : Stock turn over de 30 à 60 jours (3 de règles). Internet – digitalisation = réactivité ra

*Conserver Marge brut effective* (remises et ristournes patients) : 24 – 33 %

Pharmacie seule :  80 % délivrances MAX de 3 mois

Via le groupement :  **80% délivrances MAX de 3 mois**

↗ volume de délivrance ?? Oui mais

Nb de pièces	%
50	30
100	35
150	40
200	45

# Contexte économique

Conditions d'achats :

Nb de pièces	%
50	30
100	35
150	40
200	45

Pharmacie seule : 50/30%  
Groupement pharmacie (4 à 5) : 200/45%

Modalités de commandes : **IDENTIQUES** seul ou via groupement  
générer ↗ volume de délivrance

Pharmacie seule :  80 % délivrances de 3 mois

Via le groupement :  **80% voire 90 ou 100% délivrances de 3 mois**

# Contexte économique

Conditions d'achats :

Nb de pièces	%
50	30
100	35
150	40
200	45

Le coût  $\nearrow$  délivrance :  $\exists$ , réelle, mais difficile à quantifier.

Comprendre de très nombreux facteurs :

Offre et demande

Localisation

Facteur temporel

Dynamisme interne pharmacie - marketing

Demande de la Patientèle

....

# Contexte économique

Conditions d'achats :

groupement achat : conditions préférentielles

**manière générale :**

Nb de pièces	%
50	30
100	35
150	40
200	45

remise grossiste Cde journalière/an : **(1)**

**5 à 7 %** (70 à 80 % V. financier achat)

remise globale (G + L + ..) : **(2)**

**6 à 9 %** (tout achat confondu : Bilan)

ristourne D et ID (C.R.) aux patients :

**2,5 à 5,9 %** (Bilan)

➤ **Ristourne patients (rétrocéder une partie des remises reçues),**

On tient compte des conditions achats préférentielles

Le delta concerné :  $(2) - (1) = 2 \text{ à } 3 \%$  **qui affecte** 25% du Vol. financier ACHAT. **De**

**très faible** : pas ou très peu d'affectation rentabilité ou marge brut.

Possibilité ➤ vos délivrances : Possibilité ➤ C.A.

# Contexte économique

## Commerce et recours à digitalisation :

Économistes restent confiants dans les « commerces » proximité.

Recours au digital (facilité par apps, ...) « permanent »  
Le secteur tertiaire doit rapidement s'adapter.



nouveaux comportements auxquels

Nb de pièces	%
50	30
100	35
150	40
200	45

Le rapport doit **changer** vis-à-vis du : Temps / Choix / Prix

« phénomène » d'instantanéité qui est omniprésent : produit (information) tjs immédiatement disponible sur internet sans « file d'attente.... » [https://www.rtb.be/classic21/rubriques/detail\\_chronique-economique?programId=802#livearea](https://www.rtb.be/classic21/rubriques/detail_chronique-economique?programId=802#livearea)

Le secteur tertiaire devra répondre à cette « instantanéité » prépondérante = attitude ancrée dans les mœurs

## ADAPTATIONS :

Le circuit de distribution : désintérêt des hypermarchés (déplacements inutiles)

La demande disponibilité rapide produits à **prix préférentiel concurrentiel = connu du patient**)

Le marché très fluctuant, instable avec imprévisibilité croissante.

**DUPEMENT ACHAT : SOLUTION** = mode d'adaptation, « commerce » physique devra être plus réactif

# Contexte économique

Groupement achat :

↳ pour tous ce qui est hors statut MEDICAMENT

même privé (mazout, énergie, ...)

Tarif préférentiel : Win – Win :

- Fournisseur : une seule livraison plus importante garantie du volume
- Pharmacien – client : meilleures conditions d'achat

Aspect social : contact, proximité, collaboration, ....

..

Plateformes spécialisés dans ce domaine (wikipower, ...)

Contexte économique

Questions ?

à votre disposition pour tout info complémentaire