Docs Xerfi obtenus à la BNF le 30 Juin 2011

**Plan**

1) Neutraceutique et aliments de santé, 04 2006

2) Officines pharmaceutiques, 2004

3) Avenir du circuit officinal français/dérégulation européenne, 07 2007

4) Parapharmacies, Xerfi 12 2010

5) Pharmacies, Aout 2010

**1) Neutraceutique et aliments de santé,**

**04 2006, Precepta Xerfi, 084 242 PREC A 25**

Ventes Neutraceutique et aliments de santé

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Année | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Ca M€ | 434 | 499 | 544 | 655 | 749 | 824 |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CANAL | VPC NET | Parapharmacies | GMS | Mag spécialisés | pharmacies |  |
| PDM en % | 6 | 9 | 11 | 15 | 59 |  |

Données 2004, IMS Health, fabricants, IRI secodip

**Ventes par promesses, en pharmacies**

Stress, 6%, cheveux, solaires, idem,

Peau 7%, ménopause 13%, toniques 17%, minceur 28%

**Innovation forte** (15 à 20% de produits nouveaux chaque année) et répandue,

brevetabilité quasi impossible

**SWOT : VPC vente en ligne**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forces**  Offre importante  Information à domicile  Clientèle fidélisée | **Faiblesses**  Manque de légitimité médicale  Caractère licite des produits internet ?  Peu d’info sur la composition des produits |
| **Opportunités**  Essor internet  Remise en cause du monopole pharmaceutique=> augmentation offre de santé | **Menaces**  Pas de marques leader qui préfèrent les circuits à forte caution médicale  Faibles barrières à l’entrée |

**2) Officines pharmaceutiques, 2004**

France : une Officine/2619 habitants (un des plus dense d’europe)

**Effectifs / année**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pharmaciens | 25000 | 26200 | 26500 |  |  |  |  |  |  |  | 28000 |
| Officines | 22000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 22610 |
| année | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2006 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Probabilité événements** | **faible** | **moyen** | **fort** | **commentaire** |
| Baisse officines |  |  | x | Réseau trop dense, vieillissement massif |
| Création de chaines de pharmacies |  |  | x | Pression de l’UE pour cela |
| Fin du monopole OTC |  | x |  | Soit voie médicalisée où le pharmacien prescrit  Soit voie commerciale, dans ce cas fin du monopole OTC (=> cout de distribution élevé des médicaments |
| Droit de prescription |  | x |  |  |
| Elargissement du droit de substitution | x |  |  | Substitution incitée par des marges arrières plafonnée à 17% |
| Concentration des groupements d’achat |  |  | x | La réduction de leurs marges arrières va les concentrer |

En 2004

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Groupements d’achat | Nepenthés | evolupharm | optipharm | Direct labo | Pharma référence | Giphar |
| Nbre d’adhérents | 4700 | 2300 | 2000 | 1500 | 1492 | 1245 |
| Ca 2003 m€ | 8000 | 2500 |  | 1400 | 1900 | 1800 |

**Répartition MARGE BRUTE PHARMACIES, marge brute, CA en 2006 et 2009**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Type | % de marge brute totale 2006 | % de marge brute totale 2009 | % du CA 2009 |
| Médicament remboursable | 75 | 70% | 80% |
| Médicament non remboursable | 8 | 9% | 5% |
| Autres homéopathie…. | 17 | 21% | 15 |
|  |  |  |  |

**Evolution de la Marge Brute**

29,6% en 2003

28 ,4% en 2008 et 2009 => baisse régulière

**Evolution du résultat d’exploitation**

7,7% en 2003

5,5% en 2008

5,1% en 2009

**=> baisse forte de la rentabilité -34% !**

**SWOT Officines**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forces**  Caution médicale  Clientèle captive pour les biens médicaux  Conseil du pharmacien  Recommandation du médecin  Couverture de proximité  Marges fortes pour le pharmacien / médicament remboursable | **Faiblesses**  Prix élevés  Gestion des stocks difficile  Linéaire restreint et peu clair  Concurrencé par auto médication  Fournisseurs face à beaucoup d’interlocuteurs |
| **Opportunités**  Développement des groupements d’achat  Politiques merchandising des groupements  Développement d’activités annexes par les pharmaciens  Parcours de soin restreignant l’accés au prescripteur pour les patients  Les assureurs remboursent les compléments alimentaires  Essor de la visite médicale auprès des médecins | **Menaces**  Démocratisation des complem alim  Fin du monopole des complem alim et plantes  Développement des groupements d’achat  Essor de l’auto médication (complem alim) |

**3) Avenir du circuit officinal français / dérégulation européenne, 07 2007,**

**ref :**084 242 euro A 25

Piliers du monopole officines :

monopole d’exercice, quorum et propriété de l’officine (verrouillage du capital des officines par les pharmaciens)

Si suppression du quorum en France => -4 700 pharmacies il n’en resterait que 17 800

Nbre de pharmacies en UK = 12 600

|  |  |
| --- | --- |
| **Pays** | **Nbre habitants/pharmacie** |
| NL | 9 100 |
| UK | 4 770 |
| Suisse | 4370 |
| Allemagne | 3830 |
| Moyenne Europe | 3380 |
| Italie | 3240 |
| France | 2670 |

Source : Eurostaf 2006

**La levée du monopole officinal =>** Baisse de 6 % du CA sur les produits d’automédication

Et de 11% de la marge brute (analogue à ce qui vient de se passer en Italie)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Type de médicament | Remboursable | Non remboursable | Autres |
| CA | 76 | 5 | 19 |
| MB | 71 | 11 | 18 |

**Densité officinale par région pour 100 000 habitants  2007**

|  |  |
| --- | --- |
| **Région** | **Nbre officines** |
| LIMOUSIN | 48 |
| AUVERGNE | 45 |
| POITOU CHARENTE | 41 |
| PACA | 41 |
| LANGUEDOC ROUSSILLON | 41 |
| MIDI PYR | 40 |
| BOURGOGNE | 38 |
| FRANCHE COMTE | 38 |
| BRETAGNE | 38 |
| MOYENNE NAT | 37 |
| NORD PDCALAIS | 37 |
| IDF | 36 |
| PAYS DE LOIRE | 36 |
| CENTRE | 36 |
| RHONE ALPES | 35 |
| BASSE NORMANDIE | 35 |
| CHAMPAGNE ARDENNES | 35 |
| PICADIE | 33 |
| LORRAINE | 32 |
| HTE NORMANDIE | 31 |
| ALSACE | 25 |

**Statuts d’exploitation** : SEL en forte croissance car :

- préparation de la retraite, cession de parts ?

- accés plus facile à la propriété des jeunes pharamaciens

- partage des capitaux, du travail et des compétences

Loi jacob dutreil avril 2005 limite les mini réseaux de SEL : prise de participation dans une SEL<5% pour les pharmaciens associés, pas de distorsion capital, droit de vote

Cout de la distribution pharma en Fr est de 30% du prix public TTC (attaque de l’Etat, mais contraintes de couverture)

**4) Produits de parapharmacies, Xerfi 12 2010**

CA des produits de parapharmacie : 7 Md€ en 2009, CA stable 2005 à 2011

**Réseaux de distribution :**

- Indépendantes : Parashop 73 enseignes, Paraland 19 enseignes, Total PDM (part de marché) = 3%

- GSA (200 points de vente, dont 75% chez E.Leclerc 134, puis Carrefour 20, Auchan, Cora23), total PDM = 6%

- Pharmacies PDM + 75%

**Forces** Pharmacies : réseau, conseil professionnel, marques à fortes notoriété, achats via groupements, élargissement offre cosmetique

**Faiblesses** : prix élevés,

Baisse fréquentation du fait des restrictions de l’Assurance Maladie

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**5) Pharmacies, Aout 2010**

Variation CA pharmacies en % /année précédente, faits et prévisions

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Variation du CA en % | 6 | 4, 3 | 1 ,7 | 2, 1 | 2, 3 | 0, 7 | 1 |
| Année | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010-2015 |

Conso médicaments en FR : 36,3 Md€

Croissance valeur : 4%

En volume : 2%

Médicaments génériques : 2,3Md€, croissance : 13,9%

Taux de marge brute des officines =en % du CA = 28,4%

Taux d’exploitation en % du CA : 5,1%

Pharmaciens titulaires = 28000, adjoints = 26 000

Leaders des groupements d’achat : direct labo, , groupe PHR, Optipharm, 2000 adhérents chacun evolupharm, Nepenthes

**Structure de la distribution du médicament**

3000 Labo => 65% dépositaires, 30% grossistes répartitaires

Dépositaires => 38% grossistes répartitaires, 16% hopitaux, 11% officines (22 400)

Grossistes répartitaires =>67% officines, 1% hopitaux

Officines : 81% ménage

Hôpitaux 19% ménages

**Numérus clausus des étudiants à la hausse**

1990- 2002 : 2200/an

2008-2010 : 3 100 /an

Pharmaciens en établissements de santé : en 1990 : 3 200 et en 2009 : 5 500 (+ 63%)

(+) ; abandon de l’ouverture du capital à des investisseurs

Multiplication des risques de défaillance, baisse des effectifs des médecins, besoin d’économies sur les médicaments.

Les plus concernés sont en zone rurale

=> besoin de mutualiser les moyens des pharmaciens, obtenir des compétences externes pour élargir leurs services

Les groupements market (groupe PHR, Plus Pharmacie, Pharmodel) optimisent leurs ventes et compétences métiers sont en position >0

Les autres (Giphar, Népenthes, Evolupharm, Apsara, Pharmactiv…) suivent le mvt,

Giphar est le 1er à obliger ses adhérents à porter son enseigne pour 10 2010 !

***Argumentaire : 8 bonnes raisons de devenir Giphar***

*-  Sogiphar, notre coopérative au service exclusif des pharmaciens Giphar, est la seule société en France à disposer de l’ensemble des statuts pharmaceutiques : laboratoire pharmaceutique, grossiste répartiteur indépendant, grossiste vétérinaire, plateforme dépositaire, et centrale de référencement. Elle vous permet d’optimiser vos achats.*

*-  DERMACTIVE, notre marque de dermo-cosmétique, fidélise votre clientèle et personnalise votre conseil tout en améliorant votre marge.*

*-  LOGIPHAR, une solution performante, adaptée et économique pour votre informatique (licence Alliance).*

*-  Une politique d’enseigne avancée pour préserver votre indépendance et vous permettre de profiter pleinement de tous les avantages d’une enseigne nationale.*

*-  Des prestations merchandising ciblées et individualisées pour augmenter la productivité de vos officines.*

*-  Des outils de communication nombreux et performants pour remplir parfaitement votre rôle d’acteur de santé publique.*

*-  Une multitude d’autres services (PEE, contrat assurance, prêts et cautionnement bancaire, institut de formation) pour répondre à toutes vos attentes et faciliter l’installation et la gestion de votre officine.*

**------------------------**

**Evolutions réglementaires**

Loi LME : réduction des délais de paiement (45 jours fin de mois en 2011)

=> Taux de marge des pharmacies affaibli

Mais

la loi Hopital, patient, santé territoire => nouvelles missions aux pharmaciens : participation à la veille sanitaire, renouvellement de certaines prescriptions, ajuster la posologie, réalisation de bilan médicaux pour optimiser les effets !!! ?

Mise en place de pharmacien référent pour les établiss de santé de pers âgées dépendantes (prérogatives, gestion de stocks, coordination des acteurs de santé, vérification de la posologie.

**Les groupements d’achats restent incontournables**

Giphar fournit Logiphar, logiciel d’aide à la vente

Népenthes fournit des stats Nepenstat

Des réseaux d’officines se sont lancé dans des marques de distributeur pour l’hygiéne, beauté, compléments alimentaires (carte club Pharmadys, groupe PHR)

Comparable à la grande distrib !