

LA MUTATION DE L'ÉCONOMIE DE LA PHARMACIE

OU COMPRENDRE LE MODELE ÉCONOMIQUE DE LA PHARMACIE, PASSÉ, PRÉSENT ET FUTUR.

Formation - Paris, mardi 26 mars 2019

L'économie de la pharmacie, déjà malmenée depuis quelques années, est amenée à connaître de très profonds changements dans les années à venir.

Les responsables de l'industrie pharmaceutique ont souvent une vue partielle de l'économie de la pharmacie. Ils la connaissent à travers les catégories de produits qu'ils vendent mais pas globalement, comme les pharmaciens la perçoivent et la vivent. Cette formation a pour ambition de palier à ce manque. Elle tient compte des dernières évolutions. Enfin, elle est donnée par de grands professionnels.

Les objectifs de la formation

Expliquer le modèle économique de la pharmacie et comment il a subi et va continuer à subir de profondes mutations dans les années à venir.

Public cible de la formation

Les responsables ventes/logistiques/marketing de l'industrie pharmaceutique ayant besoin de comprendre le détail du fonctionnement économique d'une pharmacie.

Intervenants

Philippe Becker, Expert-comptable, Directeur du Département pharmacie chez **Fiducial Expertise**. Fiducial Expertise est chargée de la comptabilité de **1600** pharmacies en France.

Monique Sylvestre responsable formation de la société **Interfimo**, leader en France dans le financement des officines. Elle forme les pharmaciens à la valorisation de leur officine.

Les analyses de **Fiducial Expertise** et **Interfimo** sont des **références en France** concernant respectivement la comptabilité des pharmacies et la valorisation des officines.



Programme de la journée

Rappel: les principes de l'économie de l'officine « les 3 piliers » remis en cause
Maillage territorial, propriété de la pharmacie, monopole de la distribution du médicament en ville.

Décomposition du chiffre d'affaires d'une pharmacie

Par taux de TVA, par type de produits. Décomposition des différents postes de produits et charges pour arriver au résultat net. Evolution sur les dernières années.

Programme de la journée (suite)

Evolution de la marge du pharmacien

La contribution à la marge par type de produits : génériques, remboursés hors répertoires, OTC, parapharmacie.

Le générique comme bouée de sauvetage.

L'historique sur les dernières années.

Enjeu pour le pharmacien : compenser le tassement du chiffres d'affaires par une amélioration de la marge.

La nouvelle marge

Conséquences des dernières conventions modifiant la marge du pharmacien

Enjeu pour le pharmacien : ne pas lier marge de la pharmacie et baisse de prix de l'Assurance maladie.

Le revenu du pharmacien et de son équipe

Revenu brut du pharmacien. Revenu net, après remboursement des prêts de l'officine.

Les salaires à l'officine.

Enjeu pour le pharmacien : bien comprendre le vrai revenu des pharmaciens, loin des attaques de la Cours des comptes.

Les fermetures d'officine, regroupements et la restructuration du réseau

Evolution du nombre d'officines, transfert et rachat de licence

Enjeu pour les pharmaciens: maintenir un maillage officinal cohérent

Les indicateurs de gestion

Chiffre d'affaires, rentabilité, trésorerie, par type de pharmacie.

Enjeu pour le pharmacien : comprendre l'hétérogénéité des résultats entre pharmacies.

La valorisation d'une officine

Importance psychologique pour le pharmacien. Mode de valorisation. Le marché des achats/ventes des pharmaciens.

Enjeu pour le pharmacien : se constituer un capital, en plus de sa rémunération.

Les structures juridiques

SNC, SEL, SPF PL: caractéristiques et incidences sur le plan financier.

Enjeu pour le pharmacien : trouver la meilleure structure pour s'associer et pour optimiser fiscalement son investissement. Posséder plusieurs pharmacies.

Conclusion

Le Swot de la pharmacie, vue du point de vue du pharmacien

A propos de cette formation

Formulaire d'inscription sur notre site : www.median-conseil.com. Pour toute question et pour s'inscrire appeler le **05 59 40 28 24** , info@median-conseil.com. Median Conseil est un organisme de formation enregistré sous le numéro 72 64 03368 64. Median Conseil est référencé dans le Datadock.

Prix & Lieu

Paris intra muros le mardi 26 mars 2019.

990 € HT. Formation d'une journée 9h-17h30.

-20% si inscription et paiement 2 mois avant la formation, -10% si inscription et paiement un mois avant la formation. **Pour deux inscrits, le troisième gratuit.**