

Journée Pharmaceutique Internationale de Casablanca

Samedi 14 Novembre 2009

Mohamed CHATTOU
(pharmacien économiste)
z-chattou@hotmail.fr

Sommaire

- Etat des lieux de la pharmacie d'officine au Maroc.
- Les principaux produits de santé: leur distribution et leur prix.
- Conclusion.

Pharmacie d'officine: état des lieux

- chiffre d'affaires moyen tronqué:

871.115,00

- Marge d'erreur: 5%
- Structure des bilans déséquilibrée à 81%

RATIOS D'EXPLOITATION

	2004	2006	2008
Résultat Net/ C.A	4,65%	5,90%	5%
M.C./C.A.	23,85%	26,85%	27%
V.A./C.A.	15,50%	17,60%	17%
Résultat Courant/C.A	6,50%	8%	7,25%

RATIOS DE GESTION

	2004	2006	2008
F.F./C.A	1%	1%	1%
F.F./V.A.	6,60%	5,30%	6%
STOCK/CA	24j	30j	40j
FOURNI/CA	63j	70j	95j

RATIOS DE LIQUIDITE

	2004	2006	2008
ACT.CIR/DETTES C.T.	81%	92%	71%
LIQUI. IMMED.	35%	41,5%	43%
FOURNI/STOCK	263%	231%	351%

- L'étude montre que, 32% des pharmacies sont en cessation de paiement(en faillite), dont:
 - * 8% présentent des difficultés de trésorerie(**mauvaise gestion**);
 - * 24% présentent des difficultés structurelles(**faillite économique**), dues au mauvais choix d'emplacement.

Les principaux produits de santé: leur distribution et leur prix.

Les produits retenus dans le cadre de cette intervention sont de trois types :

- * **Les médicaments ;**
- * **Les dispositifs médicaux ;**
- * **Les produits à allégation de santé (produits cosmétiques, produits alimentaires).**

- La plupart de ces produits répondent à des définitions précises, énoncées par le code de la pharmacie.

L'appartenance à l'une des catégories ainsi définie conditionne les règles et les contraintes qui leur seront applicables en matière de **mise sur le marché, de prix, de distribution et de publicité.**

Les médicaments

- La vente au patient ne peut être effectuée que par l'intermédiaire du pharmacien d'officine qui possède un monopole de délivrance ;
- la vente au détail des médicaments en ville relève, sans exception à ce jour au Maroc, du monopole officinal.
- La mise à disposition des médicaments pour les malades hospitalisés dans les établissements de santé relève de la pharmacie à usage intérieur

Les médicaments innovants et onéreux

- Ils sont importés, et, leur budget pèse de plus en plus lourd dans la balance commerciale du pays. Au Maroc, ces médicaments de spécialité sont le principal moteur des dépenses de santé ; Ils ont crû de 44,80 % de 2002 à 2007 (privé et public confondus)
- La plus part de ces produits innovants sont concernés par la chaine de froid (**vaccins, produits cellulaires à finalité thérapeutique, les médicaments de thérapie génique, produits sanguins labiles,** etc.) et doivent conduire à l'adaptation des moyens d'assurance qualité. Souvent de nature protéinique, donc fragile ce qui nécessite une conservation à température adéquate et maîtrisée.

- pour éviter leur commercialisation via des **circuits parallèles illicites**, une bonne gestion de ces produits soumis à la chaîne de froid avec la suppression des risques de carence en matière de sécurité, de qualité ou d'efficacité, s'impose à tous les niveaux de la chaîne (laboratoire, grossistes, officines, centres hospitaliers...).
- L'ensemble de ces opérations doit s'inscrire dans un système documentaire d'assurance qualité.
- Chaque réception de produits, quel que soit le niveau où on se situe dans la chaîne de distribution, doit se faire selon une procédure écrite et approuvée, et doit être enregistrée.

Les dispositifs médicaux

- La distribution des DM peut s'effectuer pour la plupart d'entre eux par **tous** les canaux de distribution.
- Seuls quelques types de dispositifs entrent dans le monopole officinal : les dispositifs médicaux de diagnostic in vitro destinés à être utilisés par le public (test de grossesse), les pansements conformes aux exigences de la pharmacopée, entre autres.

Les produits à allégation de santé

distribution

- Les produits à allégation de santé, quelles que soient leurs revendications en matière d'effets bénéfiques pour la santé, ne peuvent réserver leur distribution au seul circuit officinal. Toutefois ils peuvent opter pour les circuits de distribution sélective aux quelles ils peuvent imposer des obligations de mise en valeur de présentation des produits conformes à l'image santé de leur produit ou de leur marque.

- La fixation des prix des produits de santé obéit à des logiques très différentes selon que l'on s'intéresse aux médicaments, aux dispositifs médicaux et aux produits à allégation de santé
- Le calcul du prix de vente, selon l'approche comptable, peut se faire de différentes façons :
 - * **Le principe de la marge constante ou dégressive**, consiste à ajouter au prix de revient unitaire une marge jugée raisonnable.
 - * **Le calcul du point mort**, c'est le niveau d'activité pour lequel l'entreprise équilibre son exploitation, le point mort s'exprime en unités à vendre, en chiffre d'affaires à réaliser
 - **Le retour sur investissement**, dans l'industrie pharmaceutique, du fait de la lourdeur des coûts fixes et des investissements liés à la recherche, comparés aux coûts variables de production très faibles
 - (A) nouveau produit ← (B) futur produit

- En France la marge des officinaux sur les **médicaments remboursables** a été modifiée en Février 2004, en vue de la sortie de la réserve hospitalière de produits onéreux. Elle possède trois tranches :
- **26,10%** entre **0 et 22,90** euros du prix fabricant HT ;
- **10%** pour la partie du prix comprise entre **22,90 euros et 150** euros ;
- **6%** pour la partie du **prix supérieurs à 150** euros.
- Cette marge est complétée par un forfait de **0,53 euros par boîte.**

- L'article L138-9 du Code de la sécurité sociale fixe le plafonnement des remises accordées au pharmacien par ses fournisseurs :
- Un plafond de **2,5%** de remise du prix pharmacien HT (par mois et par ligne de produits) pour les médicaments remboursables ;
- Un plafond de **10,74%** du prix fabricant HT pour les médicaments génériques ;
- Un plafond de **6%** pour les médicaments et les génériques soumis au tarif forfaitaire de responsabilité (TFR).
- Les remises et la fixation des prix publics pour **les médicaments non remboursables** sont libres depuis août 1987

Prix et marges

Les marges dégressives	FRANCE	MAROC
Intensité concurrentielle du secteur	FORTE	Très faible
Secteur discriminant	NON	OUI
Pouvoir de négociation des officinaux	INTENSE	NUL
Répartition du chiffre d'affaires des officines	MEILLEURE	Très mauvaise
Risque d'éviction	NUL	Très plausible
Risque de rupture d'équilibre du marché	NUL	Très plausible

- La transposition du système français des marges dégressives risque d'aller à l'encontre de la politique du plan d'action santé.
- Il faut réfléchir à d'autres instruments de fixation des prix et des marges adaptés à la réalité du secteur pharmaceutique marocain.

Les DM et les produits à allégation de santé

Leur prix est le fruit d'une triple influence :

- **Celle de la demande ;**
- **Celle de la concurrence ;**
- * **Celle de la marge.**

- Le pharmacien d'officine, voit ce monopole lui échapper par leur commercialisation dans des circuits extra officinaux.
- Cette éviction engendre un manque à gagner financier substantiel au pharmacien.
- Il doit adopter une stratégie économique basée sur la création d'un avantage concurrentiel lui permettant de se repositionner sur cette niche.

la stratégie la plus plausible repose sur une politique de différenciation par l'approche marketing, et la différenciation par les prix ;

la différenciation par l'approche marketing

- revalorisation du produit commercialisé dans une officine
- b/ l'emplacement des présentoirs
- c/ l'image positive véhiculée par la pharmacie et le pharmacien, quant à la détention de ces produits
- d/ la garantie de la traçabilité du produit, son innocuité, et son bon usage prodigué par le pharmacien.

la différenciation par les prix

Une révision de la marge constituerait un excellent avantage face à la concurrence extra officinale. Cette baisse sera compensée à moyen et long terme par l'effet volume et par là une politique commerciale d'achat avec les fournisseurs.

CONCLUSION

- notre secteur doit changer de modèle industriel en s'orientant vers :
- **le façonnage**, pour capter une part de marché international surtout pour les médicaments d'automédication et accessoirement les génériques,
- renforcement de **la production locale des génériques** avec une nouvelle politique des prix pour accompagner les pouvoirs publics dans leur nouvelle politique (AMO RAMED),
- Investir dans les **biosimilaires** seuls relais de croissance et garants de la pérennité du secteur.

- Le débat sur **la régulation du prix des médicaments et des marges**, mériterait de s'effectuer dans un climat apaisé ; en effet, tous les intervenants veulent bénéficier des innovations thérapeutiques, mais au **juste prix** ; un problème qui ne pourra être résolu que si l'on parvient à harmoniser et rapprocher les points de vue et les doléances de tous les acteurs du secteur.