

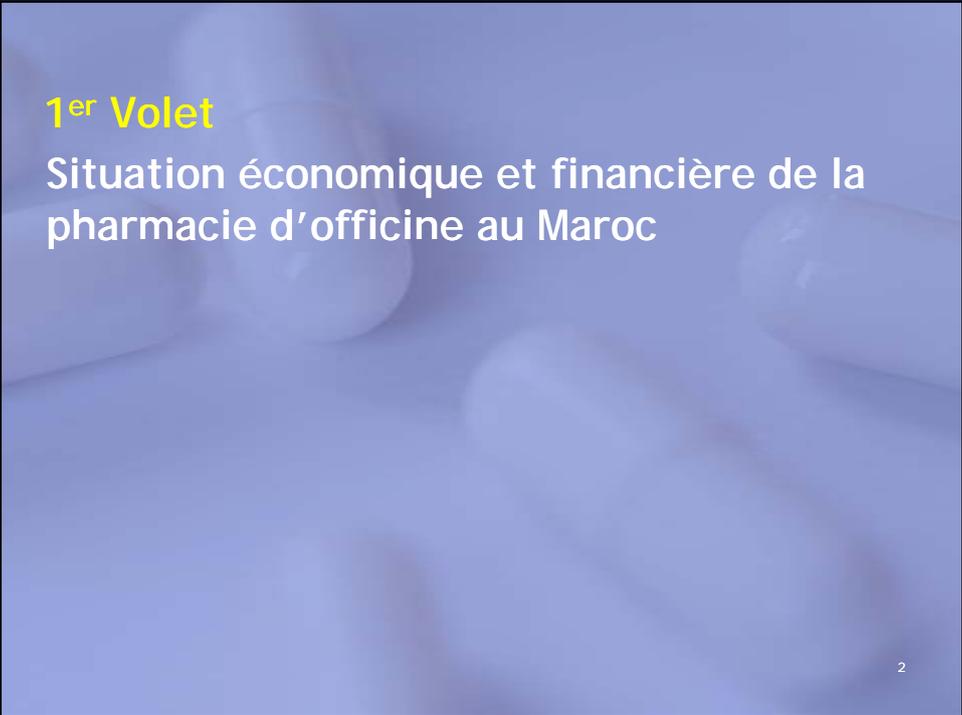


## Rapport de la FNSPM sur la situation économique et financière de la pharmacie d'officine au Maroc

Présenté par M. Mohamed Chattou

Congrès International de la FNSPM 21 et 22 mai 2010

1



### 1<sup>er</sup> Volet

### Situation économique et financière de la pharmacie d'officine au Maroc

2

### Le secteur de l'officine

- Au Maroc, on compte actuellement **10.000 officines de pharmacie** ; en dépit de ces progrès relativement rapides, le secteur des officines reste assez mal réparti par l'absence du **Numérus Clausus**, permettant une répartition efficiente en termes d'installation et de chiffre d'affaires.

3

- Comment évolue la situation économique de l'officine ?
- Quelles sont ses marges de manœuvres financières ?
- Quel est l'impact des évolutions récentes de la réglementation encadrant l'exercice de l'officine ?
- L'impact des dispositions futures sur les marges et la rentabilité des officines ?

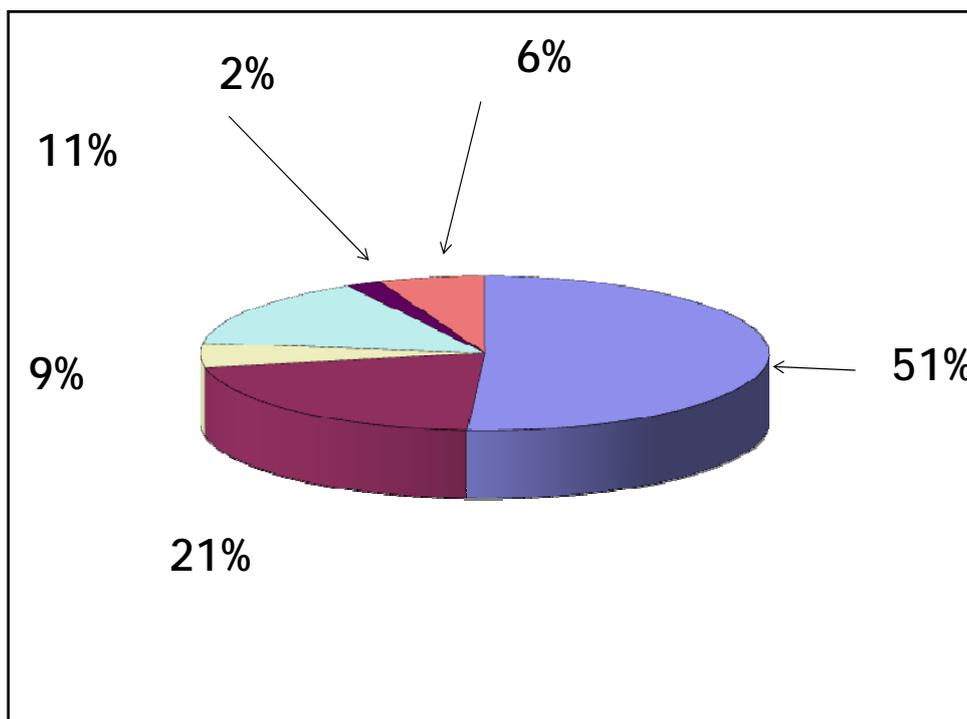
4

- Pour répondre à cette problématique, on se basera sur une étude récente (juillet 2009) réalisée à partir d'un échantillon de bilans comptables, représentatif de l'ensemble de la profession de la pharmacie d'officine au Maroc
- L'analyse économétrique des postes des bilans par le système SPSS, nous permet, avec une marge d'erreur de 5% de dire que :

5

- Statistiquement le chiffre d'affaires moyen calculé à partir de la moyenne tronquée est de 871.115,00 dirhams ;
- 81%, des pharmacies ont une structure de leur bilan déséquilibrée ; cette situation pousse les banques à leur appliquer des taux d'intérêt débiteurs élevés ;

6



- en rapprochant les différents éléments du bilan, on constate que :
- **81%** (51%+21%+9%) de pharmacies présentent un déséquilibre financier structurel majeur.
- **8%** des 51%, n'ont pas réussi à redresser leur situation et font ou feront l'objet d'une liquidation judiciaire.
- **24%** des 51%, rencontrent des difficultés sérieuses et se trouvent dans une situation économique et financière trop dégradée pour poursuivre leur activité et risquent de faire l'objet d'un redressement voir liquidation judiciaire ; car leur passif cumulé est probablement très largement supérieur à leur actif disponible

## Ratio d'exploitation

	2004	2006	2008
Résultat net/C.A.	4,65%	5,90%	5%
Marge commerciale/C.A.	23,85%	26,85%	27%
Valeur ajoutée/C.A.	15,50%	117,60%	17%
Résultat courant/C.A.	6,50%	8%	7,25%

9

## Ratio de gestion

	2004	2006	2008
Frais Financiers/C.A.	1%	1%	1%
Frais Financiers/Valeur ajoutée	6,60%	5,30%	6%
STOCK/C.A.	24j	30j	40j
Fournisseurs/C.A.	63j	70j	95j

10

## Ratios de liquidité

	2004	2006	2008
Actif circulant/dettes à court terme	81%	92%	71%
Liquidité immédiate	35%	41,50%	43%
Fourni/stock	263j	231j	351j

11

- Cette dégradation de la trésorerie se traduit par des découverts bancaires et par une **hausse des charges financières** d'où la chute de la rentabilité financière et la CAF (capacité d'autofinancement)
- La tendance à la stagnation du chiffre d'affaires et à **la dégradation des marges devrait se poursuivre sous l'effet de la baisse de prix de produits brevetés et génériques**

12

- Le contexte économique s'annonce plutôt sombre pour les officinaux, même si les pouvoirs publics se veulent rassurants.
- à la lumière de ce sombre constat de la situation des pharmacies d'officine, on formulera les propositions suivantes:

13

- En application de la loi 17-04 qui régit le code du médicament et la pharmacie ; la fermeture de la pharmacie de la CNOPS. Cette dernière réalise un chiffre d'affaires de 350 millions de dirhams (année de 2009), dont 50% avec les laboratoires Roche, soit une progression de 10% par rapport à 2008 ; ce qui la place au 3<sup>e</sup> rang(en termes de chiffre d'affaires) sur les 50 grossistes répartiteurs nationaux. Cette situation fait perdre à l'Etat en termes de recettes fiscales 7 millions de dirhams par an ; cette évasion fiscale représente 15% de la recette fiscale globale versée annuellement par les pharmaciens d'officines du royaume ;

14

- La détention, la distribution et la commercialisation des produits onéreux par les grossistes avec le cas échéant une dérogation pour ces derniers de les importer (s'ils ne sont pas fabriqués ou importés par les industriels), en s'approvisionnant sur le marché international en bénéficiant d'un effet volume-prix ;

15

- Accorder le droit de substitution aux pharmaciens d'officine ;
- L'exonération totale de la T.V.A. de tous les médicaments remboursables et ayant une AMM
- tout éventuel accord sur les prix et les marges, ne se fera qu'en concertation entre les instances professionnelles et l'administration de tutelle ; et son application ne prendra effet que le 1<sup>er</sup> janvier de l'année suivante.

16

- La nouvelle structure de fixation des prix des médicaments initiée par le ministère de la santé, va se traduire inévitablement par **un recul net du chiffre d'affaires des officinaux de 8,5 à 10%** ; et la rentabilité des officines s'effritera **le taux de résultat moyen qui était de 8%, reculera de 2,7 points**, ce qui impactera la performance commerciale de gestion (excédent brut d'exploitation) .
- Nous demandons une révision des marges des officinaux.

17

## 2è Volet

La politique de régulation de prix des médicaments au Maroc

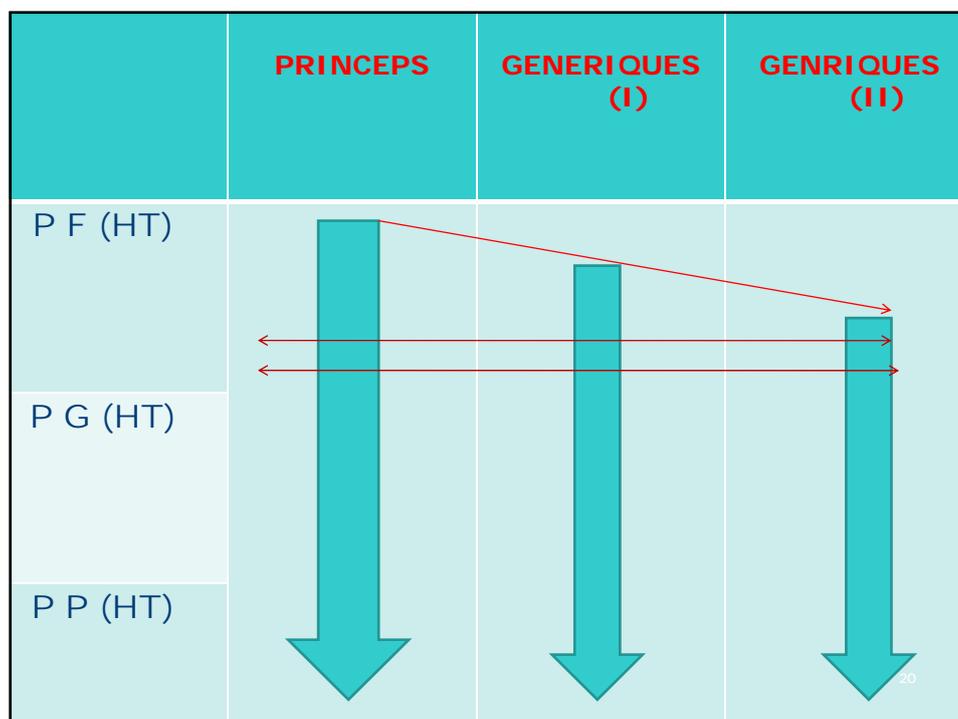
18

## La structure des coûts du médicament princeps selon les standards internationaux

Nature des coûts	%
Production primaire et secondaire	40%
R&D primaire et secondaire	15%
Marketing	10%
Ventes	12,50%
Publicité	2,50%
Coûts administratifs	7,50%
Autres coûts	12,50%

*Source Arthur D. Little*

19



20

### ■ Marges grossistes

- 10,30% pour un P.F.(ht) < 22,90
- 6% si 22,90 <P.F.(ht) < 150,00
- 2% si P.F.(ht) > 150,00 euros

### • Marges officinales

- 26,10% pour un P.F.(ht) < 22,90
- 10% si 22,90 <P.F.(ht) < 150,00
- 6% si P.F.(ht) > 150,00 euros
- + 0,53 euros par boîte

21

### La modélisation de la structure de prix H.T.

Pour matérialiser cette modélisation, on prendra comme exemple un produit **princeps** vendu à **14,17** Euros prix public H.T. et son **générique** vendu **9,76** Euros prix public H.T.

22

	PRINCEPS	GENERIQUE
Remises légales	(1)2,50% soit 0,28 Euros	(1)10,74% soit 0,71 Euros
Remises pratiquées	(2)6% soit 0,60 Euros	(2)40% soit 0,24 Euros
Marges pratiquées (3)	<b>26,80% soit 3,80 Euros</b>	<b>56,80% soit 5,54 Euros</b>
(1) Sur le prix grossiste ( $11,03 \times 2,50\% = 0,28$ Euros)		
(1) Sur le prix fabricant ( $6 \times 10,74\% = 0,64$ Euros)		
(1) Sur le prix public H.T. avec (prix grossiste = P.F. + 10,30%)		
Une variation positive de <b>1,74 Euros (5,54 - 3,80)</b> , soit un gain de <b>46%</b>		

23

	PRINCEPS	GENERIQUE	
Prix Public H.T.	<b>14,17</b>	<b>9,76</b>	Baisse de 31,15% sur PP
Taux de marge sur PP	<b>26,80%</b>	<b>56,80%</b>	
Marge brute	<b>3,80 Euros</b>	<b>5,54 Euros</b>	<b>Variation (+) 1,74</b>

24

- Cette structure de prix permet au pharmacien d'officine d'amortir la baisse de prix sur le princeps (-31,15%) par une appréciation de sa marge sur le générique (56,80%). Ce montage gagnant-gagnant, combiné au droit de substitution fait du pharmacien d'officine un acteur majeur dans la réussite de la percée des génériques en France.

25

### Le modèle des MDL dans la proposition du nouveau système de fixation des prix des médicaments au Maroc.

PPM < 250,00	PRINCEPS	GENRIQUES (1 <sup>è</sup> au 9 <sup>è</sup> )	GENRIQUES (10 <sup>è</sup> au 15 <sup>è</sup> )	
PPM	200,00	110,00	88,00	
Taux de marge sur PPM	30%	30%	30%	
Marge Brute	60,00	33,00	26,40	
Variation		(-) 27,00	(-) 6,60	(-) 33,60/princeps

**Le modèle des MDL dans la proposition du nouveau système de fixation des prix des médicaments au Maroc.**

PPM > 250,00	PRINCEPS	GENRIQUES (1 <sup>è</sup> au 9 <sup>è</sup> )	GENRIQUES (10 <sup>è</sup> au 15 <sup>è</sup> )	
PPM	400,00	200,00	160,00	
Taux de marge sur PPM	30%	30%	30%	
Marge Brute	120,00	60,00	48,00	
Variation		(-) 60,00	(-) 12,00	(-) 72,00/princeps <sup>27</sup>

	PRINCEPS breveté	Brevet échu
PPM	200,00	160,00
Taux de marge sur PPM	30%	30%
Marge Brute	60,00	48,00
Variation		(-) 12,00
	PRINCEPS breveté	Brevet échu
PPM	400,00	320,00
Taux de marge sur PPM	30%	30%
Marge Brute	120,00	96,00
Variation		(-) 24,00 <sup>28</sup>

- Le constat

on remarque, que quelque soit le système de fixation de prix retenu par le ministère de la santé, le pharmacien d'officine sera lésé économiquement et financièrement ; et en absence d'incitations financières, sous forme d'augmentation du taux de marge(ou du coefficient correspondant), **le pharmacien d'officine a intérêt à vendre plus de produits princeps et à marginaliser le plus possible les médicaments génériques, seule politique lui permettant d'avoir moins de stocks(des génériques), et limiter la dégradation de sa rentabilité ; sachant que cette voie va à l'encontre de la politique prônée par le ministère de tutelle.**

29

## NOUVELLES PROPOSITIONS

On part du nouveau prix du produit princeps de référence à brevet échu, c'est-à-dire 20% moins cher que son prix initial d'après la proposition du ministère.

- **CAS PRATIQUE**

Princeps breveté **PPM = 200,00 DHS**

Brevet échu (-20%) : **PPM = 160,00 DHS**  
(princeps de référence)

30

	PRINCEPS breveté	Brevet échu	
PPM	200,00	160,00	
Taux de marge sur PPM	30%	30%	
Marge Brute	60,00	48,00	
Variation		(-) 12,00	

	PRINCEPS de référence	GENRIQUES (1 <sup>è</sup> au 9 <sup>è</sup> )	GENRIQUES (10 <sup>è</sup> au 15 <sup>è</sup> )
PPM	160,00	127,00	114,30
Taux de marge sur PPM	30%	40%	40%
Marge Brute	48,00	50,80	45,80
Variation		(+) 2,80	(-) 5,00

### La structure de la consommation des médicaments au Maroc

- la tranche de produits dont le prix est inférieur à **250,00 DHS** présente **91%** de la consommation ;
- **50%** de médicaments vendus ont un prix inférieur à **100,00 DHS**;
- en terme de valeur **50%** des médicaments les plus vendus ont un **PPM < 64,00 DHS**;
- les boîtes à **moins de 30,00 DHS**, l'unité présentent **50% du volume** de l'ensemble de l'effectif vendu en terme de volume;
- la vente des produits dont le **PPM > 1000,00 DHS**, ne représentent que **0,70% en valeur**, et **0,10 % en volume**.

- Cette nouvelle structure de prix incite et encourage le pharmacien d'officine à vendre les 9 premiers génériques, plutôt que le princeps pour la simple raison que la variation de leur marge brute est positive et permet au pharmacien d'améliorer celle-ci de **+2,80 Dhs**.
- La variation négative de la marge brute des 10<sup>e</sup> au 14<sup>e</sup> génériques sera compensée par le volume de vente des 9 premiers génériques; et leur vente reste toujours préférée à celle du princeps de référence, qui lui, présente une variation de marge brute nettement négative (**-12,00 DHS**) par rapport à son référent breveté.
- La baisse des prix des médicaments est significative, mais se fait en cascade, comme le montre le tableau suivant :

33

	Les baisses en %					
	Génériques (1 <sup>er</sup> au 9 <sup>e</sup> )			Génériques (10 <sup>er</sup> au 15 <sup>e</sup> )		
	P.F.	P.G.	P.P.M.	P.F.	P.G.	P.P.M.
Princeps breveté			(-) 36,50%			(-) 43%
Princeps à brevet échu	(-) 30%	(-) 2%	(-) 21%	(-) 10%	(-) 2%	(-) 10%

34

## 2<sup>e</sup> CAS PRATIQUE

Princeps breveté PPM = 400,00 DHS  
 Brevet échu (-20%) : PPM = 320,00 DHS  
 (princeps de référence)

35

	PRINCEPS breveté	Brevet échu
PPM	400,00	320,00
Taux de marge sur PPM	30%	30%
Marge Brute	120,00	96,00
Variation		(-) 24,00

	PRINCEPS de référence	GENRIQUES (1 <sup>e</sup> au 9 <sup>e</sup> )	GENRIQUES (10 <sup>e</sup> au 15 <sup>e</sup> )
PPM	320,00	217,65	174,15
Taux de marge sur PPM	30%	40%	40%
Marge Brute	96,00	87,00	69,65
Variation		(-) 9,00	(-) 17,35

36

	Les baisses en %					
	Génériques (1 <sup>er</sup> au 9 <sup>e</sup> )			Génériques (10 <sup>er</sup> au 15 <sup>e</sup> )		
	P.F.	P.G.	P.P.M.	P.F.	P.G.	P.P.M.
Principes breveté			(-) 45,60%			(-) 56,45%
Principes à brevet échu	(-) 40%	(-) 2%	(-) 32%	(-) 20%	(-) 2%	(-) 45,60%

37

### 3<sup>e</sup> CAS PRATIQUE

Principes breveté PPM = 1000,00 DHS  
 Brevet échu (-20%) : PPM = 800,00  
 DHS (principes de référence)

38

	PRINCEPS breveté	Brevet échu
PPM	1000,00	800,00
Taux de marge sur PPM	30%	30%
Marge Brute	300,00	240,00
Variation		(-) 60,00

	PRINCEPS de référence	GENRIQUES (1 <sup>è</sup> au 9 <sup>è</sup> )	GENRIQUES (10 <sup>è</sup> au 15 <sup>è</sup> )
PPM	800,00	453,60	362,80
Taux de marge sur PPM	30%	40%	40%
Marge Brute	240,00	181,40	217,70
Variation		(-) 58,00	(-) 36,30

39

**On constate également que la variation sur les génériques même négative, reste moins prononcée que celle des princeps.**

	Les baisses en %					
	Génériques (1 <sup>er</sup> au 9 <sup>e</sup> )			Génériques (10 <sup>er</sup> au 15 <sup>e</sup> )		
	P.F.	P.G.	P.P.M.	P.F.	P.G.	P.P.M.
Princeps breveté			(-) 54,60%			(-) 63,70%
Princeps à brevet échu	(-) 50%	(-) 2%	(-) 43,30%	(-) 20%	(-) 2%	(-) 54,60%

40

### Produits onéreux dont le PPM > 1500,00

- La détention, la distribution et la commercialisation des produits onéreux par les grossistes avec le cas échéant une dérogation pour ces derniers de les importer (s'ils ne sont pas fabriqués ou importés par les industriels), en s'approvisionnant sur le marché international et en bénéficiant d'un **effet volume-prix** ; avec un **taux de marge sur le PPM de 7%**.

41

- Pour conclure, on peut dire que le rapport de la commission, la proposition du ministère de la santé, la contre proposition de l'AMIP, et la proposition exposée maintenant, ont le grand mérite d'apporter une contribution stimulante à la problématique de la politique du médicament et de la santé en général au Maroc.
- Néanmoins, il faut relativiser cette problématique et la placer dans son contexte général, à savoir **l'offre globale de soins**, sachant que le médicament

42

N'est que le dernier maillon de la chaîne de cette offre globale.

- Le marché du médicament est un marché complexe dont les enjeux sont multiples et vitaux pour la population; et, l'accès aux médicaments nécessite une plus grande régulation et une concertation des partenaires pour la détermination optimale des prix.

43