

AUTOMEDICATION

AGADIR MAI 2008

Mohamed Belghazi

Produit nommé

أعطيني دو ليبران
اللي تايتسنتس

MAIS AUSSI

أعطيني أطيرونيكس

أرطينونيكس

أطرينونكس

الدوى دالتعاس

الدوى دالشهية

أعطيني الدوى
اللى موالف تالناخد
عطيني ديك البواطا
الخصرى المكتوبة بالكحل

AUTOMEDICATION

- MEDICAMENTS ETHIQUES
- MEDICAMENTS SEMI- ETHIQUES
- MEDICAMENTS OTC

A ne pas confondre avec

LE RENOUVELLEMENT (MALADIES CHRONIQUES)

- DIABETE
- HTA
- M.CARDIO
- ASTHME
-

A confondre avec

LE DETOURNEMENT DE MEDICAMENTS

Les hommes ont leurs sirops

Les femmes leur cyproheptadine

LA MARQUE RECONNUE = le rêve de toute Entreprise

COCA-COLA

DANONE

TIDE

FRIGIDAIRE

Le nom devient générique!

HISTOIRE... DE MARQUE!

- 1960 ASPIRINE DEROL ET BAYER
- 1970 PERIACTINE
- 1980 ASPEGIC
- 1990 DOLIPRANE

FACTEURS CLEFS POUR UN PRODUIT D'AUTOMEDICATION

- Le nom : ASPEGIC
- Le prix : GEIYGY/BENADRYL
- La bonne affaire : BETNEVAL
- Efficacité : AMOXYL
- Le bouche à oreille : VIAGRA

AUTOMEDICATION ASPECT REGLEMENTAIRE

- CODE DE LA PHARMACIE: art 29

On entend par dispensation:

- La délivrance d'un médicament ...
- La mise à disposition du public des informations nécessaires au bon usage des médicaments
- Le conseil lié à l'utilisation d'un médicament dont la dispensation n'est pas légalement soumise à la nécessité de fournir une ordonnance médicale

Projet: Bonnes pratiques officinales

Lorsqu'il s'agit d'une dispensation avec ordonnance:5 étapes essentielles doivent être observées;

- L'accueil du patient
- La lecture attentive de l'ordonnance
- 'analyse des risques de dispensation
- Le commentaire sur le bon usage des médicaments prescrits
- La mise à disposition des médicaments prescrits ou conseillés

suite

- Lorsqu'il s'agit de médicaments non soumis à prescription :
- La vente suit les mêmes étapes sauf l'analyse de l'ordonnance
- Par ailleurs lorsque le malade se présente sans ordonnance et désire un traitement, le Pharmacien doit évaluer correctement les besoins.
- Description précise des symptômes
- Moment d'apparition pour la première fois
- Fréquence et durée d'apparition des symptômes
- Traitements en cours(médicaments ,plantes..)
- Le Pharmacien doit ensuite se référer à sa compétence et son expérience pour délivrer des médicaments non soumis à prescription, en fonction de leur efficacité, de leur innocuité et de leur qualité

Rêve de Laboratoire

Lancement du nouveau produit
adopté par leaders d'opinion

prescrit par Médecins

conseil Pharmaciens

Autome

dica

tion

L'an 2000=début du siècle

ETUDE DE CONSOMMATION

<u>CLIENTS</u>	%
Ordonnance	26
Automédication	38
Conseil	9
laits et diététique	6
Para et cos	4
préparations et divers	2
sans achats	15

Les clients 2000/2008

<u>CLIENTS</u>	%2000	%2008
Ordonnance	26	20
Automédication	38	49
Conseil	9	9
laits et diététique	6	4
Para et cos	4	3
préparations et divers	2	
phytothérapie		4
sans achats	15	11

EN % DU CA

<u>CLIENTS</u>	%2000	%2008
Ordonnance	57	50
Automédication	21	25
Conseil	12	14
laits et diététique	5	4
Para et cos	4	3
préparations et divers	1	0
phytothérapie	0	4
sans achats	0	0

AVRIL 2008

<u>CLIENTS</u>	%	% du CA
Ordonnance	20	50
Automédication	48	25
Conseil	9	14
laits et diététique	4	4
Para et cos	3	3
préparations et divers	-	-
phytothérapie	4	4
sans achats	11	0

Premiers Produits

<u>produit</u>	<u>PPM/DH</u>
■ Doliprane	15,80
■ Auréomycine	5,50
■ Rinomycine	22,75
■ Nuravit sirop	21
■ Pernabol cp	16,80
■ Antinorex cp	17,10
■ Rifoderm	12,35
■ Apetine cp	16,30
■ Minidril	8,80
■ Dolamine	15,30
■ Vermogal	19

1eres classes thérapeutiques

Classe	%
analgésiques-Antipyrétiques	17
Dermatologie	14
Gastroentérologie	12
AINS	11
Pédiatrie	9
orexigenes	9
Vitamines	7
contraceptifs	6

Clients de l'automédication

catégorie

%

■ Femmes	60
■ Personnes âgées	15
■ Hommes	14
■ Enfants	11

MENTION SPECIALE

- Betneval, Ultralan, Topsyne
- Decadron, Oradexon
- Librax, Myolastan
- Codoliprane
- Tramadol

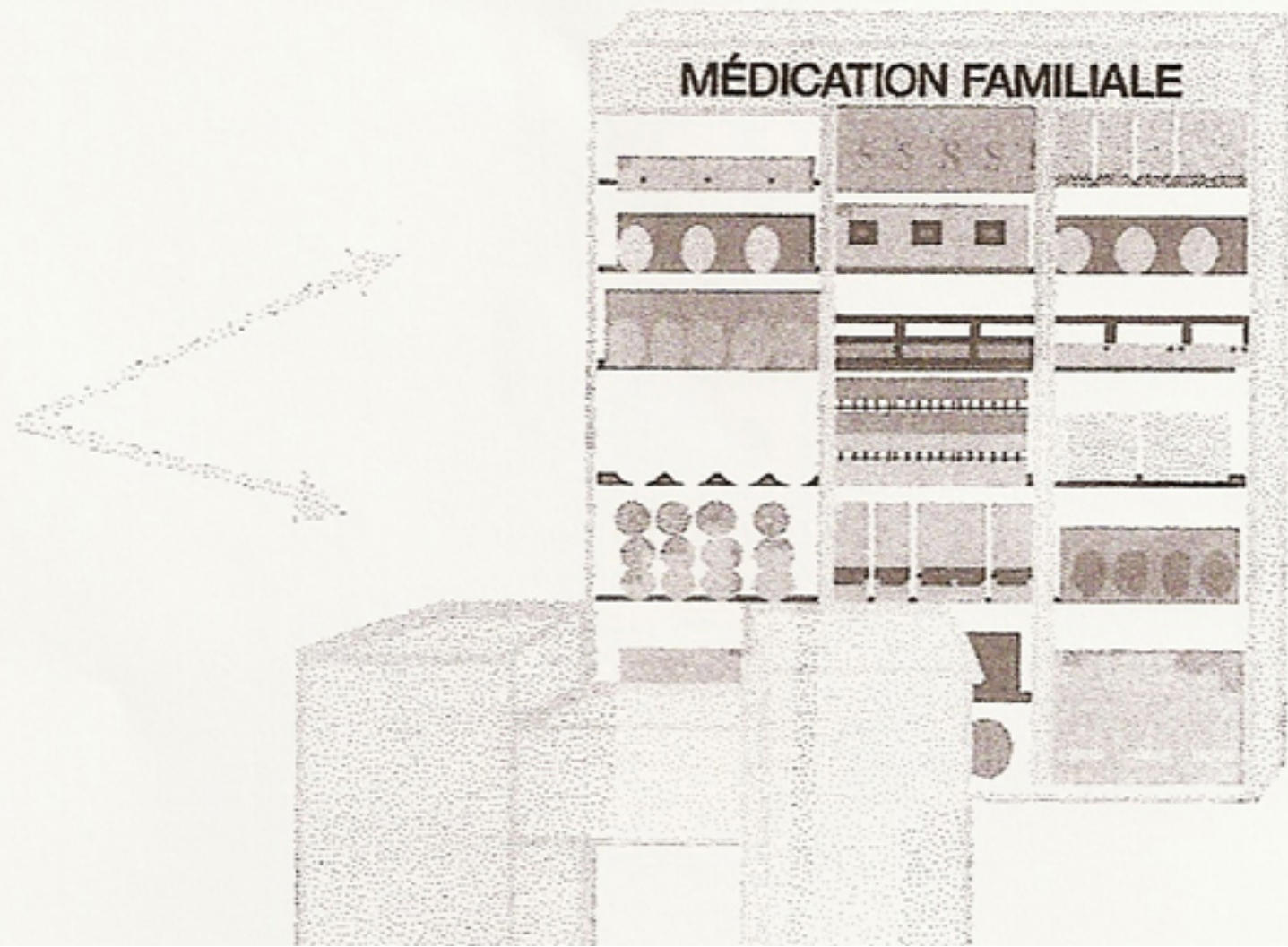
Optimiser l'automédication

OFFICINE:

- Présentation : rayonnage; présentoirs
- PLV
- Affichage des Prix
- Vitrine

LA ZONE ARRIÈRE DES COMPTOIRS

UNE DES ZONES CHAUDES DE L'OFFICINE



LE CLIENT

Environnement => confiance

préoccupations => avenir ?

moyens => pouvoir d'achat

niveau intellectuel

assurance maladie

la famille, les amis, les voisins

Les chaines satellitaires du moyen orient

Le client

■ ATTENTES APPARENTES :

■ Nommer le produit => servi rapidement
(designer)

■ Régler => budget fixe

■ Partir => salutations distinguées

Le client

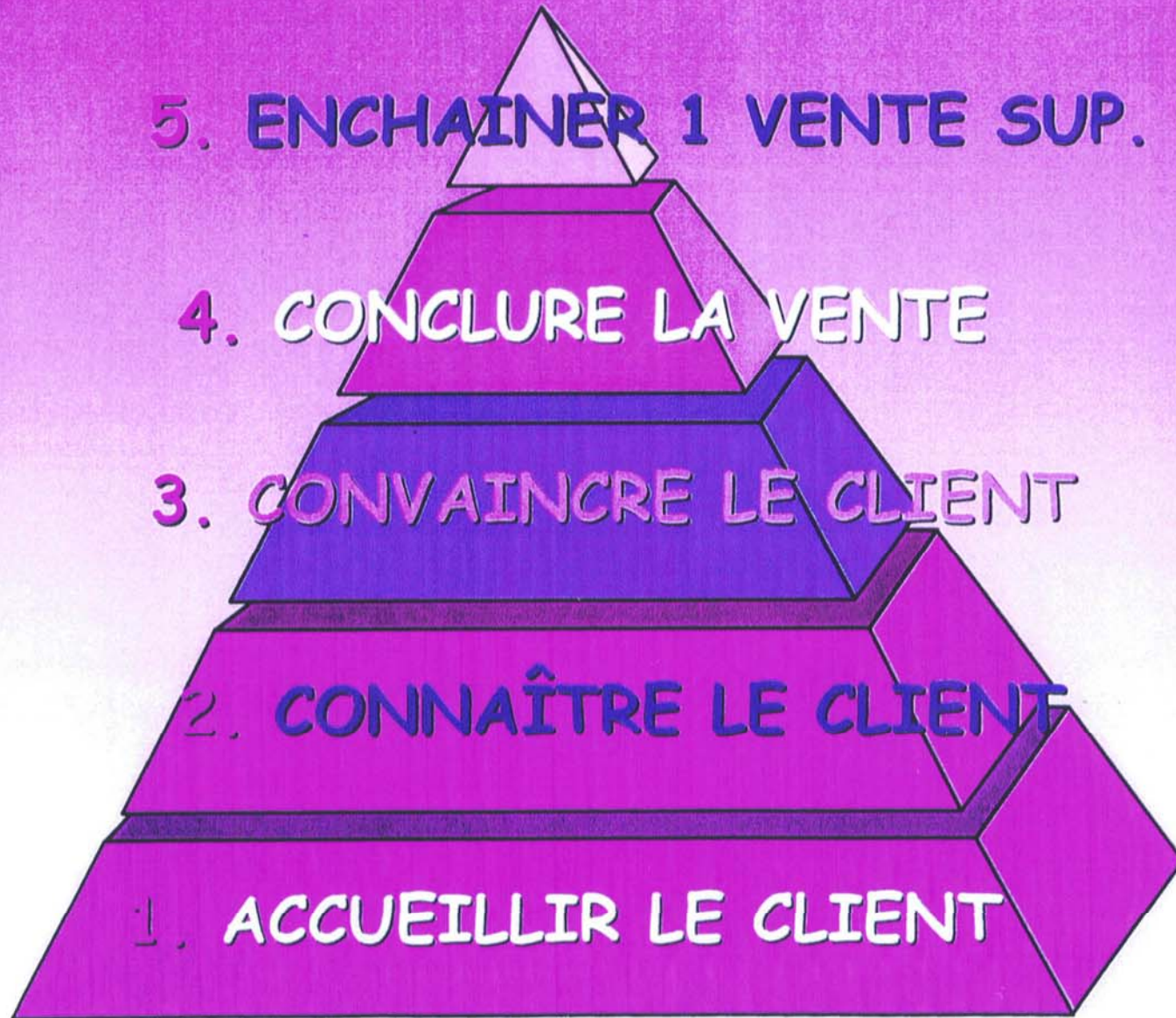
■ Attentes non exprimées

- Accueil : considéré-selon besoins
- produit : confirmation du bon choix
- Information : juste, complète
- Contact : avec un professionnel
- Budget : tout dépassement doit être justifié

ETAPES DE LA VENTE

	conseil	auto	auto +
■ Accueillir	X	X	X
■ Interroger	X		X
■ Reformuler	x		X
■ Recommander	x		
■ Choix	X		X
■ Expliquer	x	x	
■ Rassurer	X	X	

L'ART de la VENTE en 5 ACTES



LES ENJEUX DE L'AUTOMEDICATION DANS LES PAYS DU NORD

- OTC : - en libre service
 - perte de monopole
- Pseudo médicaments en grandes surfaces (vit, alicaments...)
- Bataille des Prix
- Guerre de compétence
- Commerce en ligne
- Libre circulation des biens

LES ENJEUX DE L'AUTOMEDICATION AU MAROC

العام زين

■ وا غير خلي الجمل بارك

LES ENJEUX DE L'AUTOMEDICATION AU MAROC

- Le consommateur: exigeant, indépendant
informé(internet)
- AMO
- La contrebande
- Parapharmacies ,drogueries, grandes surfaces
- Que fera le Pharmacien

LE PHARMACIEN DE DEMAIN

- Preneur d'ordre
- Pharmacien vendeur
- Professionnel de la santé
 - pharmacien conseiller
 - pharmacien prescripteur

■ شُكْرًا عَلَى انْتِبَاهِكُمْ وَ

■ السَّلَامَ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةَ اللَّهِ