

## **Pharmacie.**

Dans le cadre de notre offre de services aux officines de pharmacie nous mettons en œuvre des conseils en matière de gestion financière, d'optimisation fiscale et sociale et du choix de la forme juridique d'exploitation idéale, mais nous avons aussi étudié les aspects environnementaux des pharmacies.

Comme dans toute entreprise, il est nécessaire de parfaitement bien maîtriser son fonctionnement interne mais aussi externe pour obtenir une officine performante. Le titulaire d'une officine doit être acteur de son environnement.

## **Gérer c'est prévoir et anticiper**

### **Le Chiffre d'affaires d'une pharmacie**

Une pharmacie, entreprise dirigée par son titulaire, doit parfaitement bien connaître la structure de son chiffre d'affaires (CA).

Une pharmacie est performante si elle maîtrise toutes les composantes de son chiffre d'affaires. La décomposition de ce dernier se fait, depuis 2015, en trois ensembles distincts à savoir :

- Les ventes de marchandises (90% du CA) : elles sont constituées de la délivrance des médicaments prescrits par les médecins, les ventes de produits conseils et la parapharmacie,
- Les honoraires de dispensation (7% du CA), apparus en 2015, qui ont pour objectif de rémunérer les prestations de service faites par le pharmacien au moment de la délivrance des médicaments prescrits par les professionnels de santé : les montants sont définis annuellement par les pouvoirs publics dans le cadre de la loi de financement de la Sécurité Sociale,
- Les prestations de services (3% du CA) faites soit auprès :
  - ✓ Des laboratoires pharmaceutiques : information et communication auprès des clients de l'officine,
  - ✓ De la sécurité sociale : indemnités de garde et de télétransmission des feuilles de soins électroniques et rémunération sur objectifs de santé publique (ROSP).

### **Les ventes de marchandises**

Il apparaît donc très naturel de parfaitement bien maîtriser les ventes de marchandises dans une officine au regard de la part prise dans le chiffre d'affaires global sans pour autant négliger les prestations et honoraires.

Les ventes de marchandises d'une officine de pharmacie se ventilent ainsi :

- 75 à 80% de médicaments,
- 10 à 15% de produits conseils,
- 5 à 10% de parapharmacie.

Donc, une officine doit s'assurer que son environnement de prescripteurs rempli les critères de :

- Proximité immédiate,
- Nombre,
- Diversité et mixité générationnelle.

Le titulaire d'une officine doit donc être très vigilant et anticiper les mouvements (départ et arrivée) des médecins puisqu'ils sont générateurs de chiffre d'affaires. Il doit devenir l'acteur stratégique, à la fois du renouvellement des médecins et du développement de l'offre de soins sur sa commune.

### **Nos missions**

Nous vous accompagnons dans le regroupement de plusieurs médecins et nous procédons avec la méthodologie suivante :

- Étude préalable quant à la faisabilité économique et environnementale pour l'installation d'une offre de soin en matière médicale dans le périmètre de votre officine : population suffisante (actuelle et prévisionnelle), évolution programmable de l'environnement médical présent (perspective de départ et renouvellement possible) et disponibilités en matière de locaux professionnels adaptés,
- Étude détaillée de la composition des ventes de médicaments faites avec les prescripteurs actuels de l'officine et projection à moyen terme en fonction de critères propres à chaque prescripteur,
- Fixation d'objectifs réalisables et d'un calendrier opérationnel avec l'officine de pharmacie,
- Regroupement des professionnels de santé retenus pour satisfaire aux prérequis du projet.

Cette offre de services est parfaitement personnalisée et s'intègre dans un environnement propice au développement de votre activité ainsi qu'à celle des médecins implantés afin de vous construire.

### **L'environnement idéal**

