



PRIX PUBLIC OPTIMAL

PROBLÉMATIQUE DE LA PERTE DE MARGE : VOS PRIX DE VENTE SONT-ILS EN ÉQUILIBRE ?

- Baisses de prix, érosion des marges et absence de prix conseillés imposent de calculer de manière professionnelle des prix publics, avec une marge optimisée. A l'avenir cela deviendra plus important que jamais afin d'assurer aussi bien votre rentabilité que votre compétitivité.
- Les prix de vente ne peuvent pas être simplement déterminés sur la base de marges enregistrées, ils doivent être en permanence contrôlés et ajustés sur la base de comparaisons avec le marché. Dans ce cadre, aussi bien la marge absolue que la marge en pourcentage d'un produit donné jouent un rôle important.
- Nous calculons des prix de vente optimaux pour les produits LiMA et les produits non LS au moyen d'algorithmes éprouvés.
- Lors de la fixation des prix en plus de la marge, l'analyse et l'examen de la vitesse de rotation des produits sont également des critères de décision importants.



Le défi du calcul des prix

Depuis la décision de WEKO en 2009, les " prix de vente recommandés " n'existent plus pour de nombreux articles non LS. Il existe en outre des produits pour lesquels il est fortement conseillé, pour des raisons économiques, de reconsidérer systématiquement le prix conseillé existant.

Le calcul de prix de vente adaptés au marché pour les milliers d'articles vendus dans une pharmacie est un défi intellectuel et temporel majeur. Fixer des prix sans disposer de possibilités de comparaison nécessaires est presque impossible et exige énormément de travail. Les prix d'achat sont soumis à de faibles variations successives, imposant un suivi permanent et précis.

Les prix de vente doivent être déterminés sur la base de critères économiques objectifs. Leur détermination influencée émotionnellement par des éléments isolés, sans comparaisons croisées, entraîne un risque de leur processus des marges.

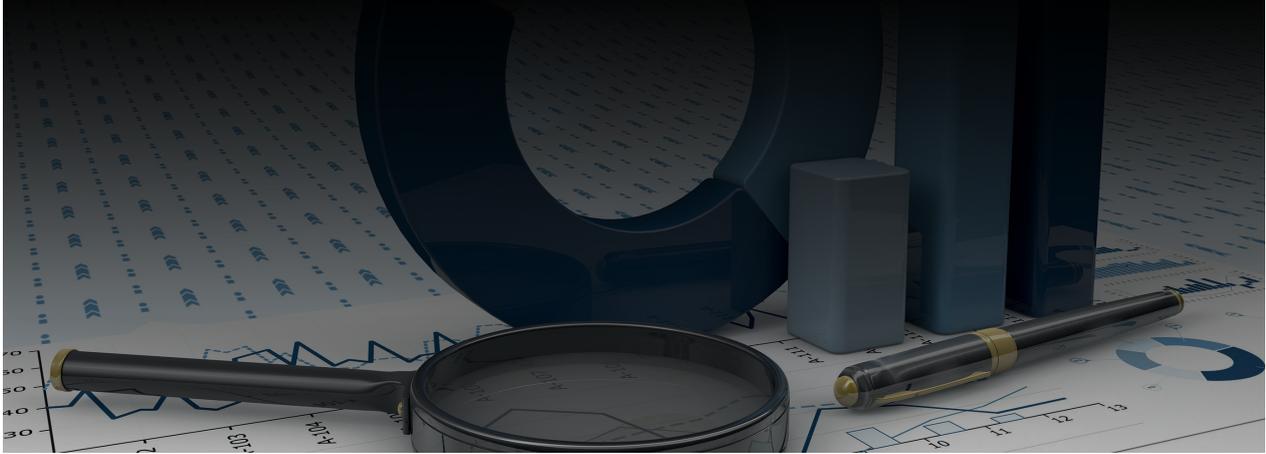
Prix de vente optimal avec marge optimale

Depuis l'introduction de sa plate-forme de prix en 2010, l'association IFAK a calculé les prix d'environ 100'000 produits et a acquis une expérience précieuse. Nous contribuons ainsi à éviter les pertes de marges dans les pharmacies.

Des calculs de prix optimaux sont essentiels pour qu'une pharmacie indépendante puisse aujourd'hui maintenir sa position sur le marché. Le plate-forme de prix PPO (prix public optimal) est ouvert à toutes les pharmacies.

Les analyses des études RoKA, les bases de l'ancienne réglementation ainsi que des comparaisons avec d'autres détaillants nous ont convaincus que les pharmacies devraient viser une marge globale de 36 %. Mais atteindre une telle marge globale avec une part LS de 61 %, implique une marge de 45% sur les produits non LS, bonus OTC inclus. A l'évidence, la méthode usuelle de calcul " divisé par deux fois " n'est donc plus adaptée.





Un peu d'acrobatie calculatoire

D'un point de vue économique, il ne suffit pas de limiter le calcul des prix aux seuls produits les plus vendus. Nous avons analysé plusieurs pharmacies : environ 10 à 15 % des emballages vendus ont été identifiés comme des produits à rotation lente ou disponibles sur commande, et il s'avère que les clients ne sont pas sensibles au prix de ces produits. Selon nos analyses, une marge supplémentaire moyenne de 1 à 2 francs peut facilement se traduire en fin d'année par un bénéfice supplémentaire compris entre 12'000 et 30'000 francs. Et ceci sans travail supplémentaire !

Mais contrôler tous ces produits en permanence et ajuster leurs prix de vente prend beaucoup de temps et de ressources, et cela n'a absolument aucun sens si chaque pharmacie s'y attelle individuellement. Une raison supplémentaire de recourir aux PPO !

Ainsi fonctionne le modèle de calcul PPO

Chaque produit est attribué à l'une des 17 catégories produits, ainsi qu'à l'un des 10 échelons de prix. Une marge épurée de la TVA a été déterminée pour chacune de ces 170 catégories, sur la base d'une moyenne statistique des dernières marges disponibles d'il y a dix ans. Toutes les marges ont également fait l'objet d'un contrôle de plausibilité et de rentabilité et sont régulièrement revérifiées. Sur la base de cette marge, un prix de vente simplement calculé est d'abord attribué à chaque produit.

Chaque produit est ensuite comparé au dernier prix de vente publié et à la marge initiale. Sur la base de critères définis, soit le PPO calculé est utilisé, l'ancien prix de vente est conservé ou un nouveau prix de vente est déterminé. Lors de la détermination finale des prix, les rabais commerciaux, usuels ou ponctuels, ainsi que les frais logistiques individuels ne sont pas pris en compte. Cela vous garantit une marge adéquate, même en cas d'achat à l'unité.

Les éventuels promotions sont faciles à calculer sur la base des offres des fournisseurs.

Votre officine reçoit les PPO mensuellement, directement chargé dans votre système informatique avec la mutation pharmINDEX. Cela s'effectue selon la procédure de mutation de votre fournisseur informatique, en coordination avec la livraison des données d'HCI Solutions SA.

QUELS PRODUITS SONT PRIS EN COMPTE ?

- Produits sans "prix de vente recommandés "
- Produits avec PV existant mais PA en hausse
- Produits avec PV en hausse mais PA en hausse non parallèle
- Produits avec PV en baisse mais PA stable
- Produits à faible marge (pression concurrentielle)
- Produits pour lesquels le prix LiMA n'est pas utilisé de manière optimale
- Produits pour lesquels la règle du grand-frère n'est pas exploitée

PV=Prix de vente / PA=Prix d'achat

Problématique LiMA

Dans le cas des articles LiMA, une attention particulière a été accordée à l'utilisation optimale des prix LiMA, sans se contenter uniquement de les reprendre. Le but étant d'évaluer un prix de vente adapté au marché, en tenant compte de la marge normale, du prix de vente usuel et du prix maximum LiMA.

INTÉRESSÉ ?

SI VOUS AVEZ D'AUTRES
QUESTIONS, N'HÉSITEZ PAS
À NOUS CONTACTER

Incertain ? Demandez une analyse !

Souhaitez-vous savoir si les PPO serait également intéressant pour votre pharmacie ? Nous vous proposons l'analyse suivante : Vous nous envoyez un fichier Excel avec vos ventes des 12 derniers mois (pharmacode, nombre d'emballages, prix de vente). Nous calculons pour vous l'amélioration de la marge que vous auriez obtenue avec les PPO ! L'expérience a montré que cela correspond à environ 2 % du volume de marchandises susceptible de faire l'objet d'un ajustement de prix, ce qui représente un bénéfice supplémentaire d'environ CHF 20'000 pour un chiffre d'affaires non LS d'un million de francs. Vos données sont naturellement traitées de manière confidentielle.

L'ANALYSE VOUS PRÉSENTE LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :

- Différence de marge entre vos prix de vente et nos PPO (corrigée de la TVA !)
- Chiffre d'affaires total des produits LS et HL et part des PPO dans le chiffre d'affaires global
- Part des produits à rotation rapide dans votre chiffre d'affaires total
- Part des produits Top50 dans votre chiffre d'affaires total, avec ou sans PPO
- Répartition des majorations de marge en CHF dans 23 catégories

Coûts PPO

	Membre de l'association IFAK	Non-membre de l'association IFAK
Frais uniques d'enregistrement	CHF 350.–	CHF 350.–
Prix de base mensuel*	CHF 120.–	CHF 140.–
Analyse de vos prix de vente, conseil personnel ou par téléphone inclus**	CHF 100.–	CHF 200.–

* La durée contractuelle minimale est de 12 mois. Il est possible de résilier ce service par écrit pour la fin d'une année, en respectant un délai de préavis de 2 mois.

** En cas de conclusion d'un contrat, les frais d'analyse ne sont pas facturés. Tous les prix s'entendent hors TVA.

Association IFAK

Rue de Boujean 162, CP 6045 | CH-2500 Bienne 6 | Téléphone 032 344 10 32 | info@ifakverein.ch

