

L'importance des prix bien calculés

Presque aucun système informatique n'indique aux pharmacies le prix de vente optimal. Or, fixer un prix trop élevé peut nuire à leur image. IVVP est une plateforme de prix innovante qui prend également en compte les prix courants.

Suite à une décision prise en 2009 par la Commission de la concurrence COMCO, de moins en moins de prix de vente sont publiés dans le pharm-INDEX (les produits INDEX ont remplacé Galdat). A l'origine de cette mesure, le fait que la plupart des pharmacies affichaient tout simplement ces prix, ce qui aboutissait à une structure de type cartel pour la fixation des prix dans les pharmacies. L'intervention de la COMCO a cependant abouti à une situation peu confortable: les pharmacies sont confrontées à l'obligation d'évaluer les prix. La majorité d'entre elles ne s'en aperçoit pas, car la plupart des systèmes informatiques intègrent des processus automatiques qui proposent toujours un prix de vente, même en l'absence de bases pour la fixation d'un prix de vente «bien calculé».

Attention aux prix mal fixés

La fixation des prix de vente par l'organisation du marché garantissait autrefois aux pharmaciens des marges raisonnables et leur assurait d'être dans la même fourchette que la majorité des concurrents. Cette situation présentait des avantages non seulement pour les pharmaciens, mais aussi pour les clients, qui bénéficiaient d'une certaine sécurité des prix. Les pharmacies sont aujourd'hui exposées au risque de fixer un prix en total décalage avec le marché. Or, des prix trop élevés sont tout aussi dangereux que des prix trop bas: des écarts trop importants d'un magasin à l'autre rendent le client attentif à ce qu'il débourse.

Éviter les marges non rentables

Les systèmes informatiques des pharmacies ne connaissent généralement pas, ou pas précisément, la marge à appliquer. La grande diversité et la multiplicité des produits, ajoutées aux fourchettes de prix importantes, ne permettent pas d'observation globale des prix dans les officines. Les bases de calcul économiques varient beaucoup en fonction des groupes de produits et des segments tarifaires, ce qui complique grandement la fixation du «juste» prix. Sans oublier que la configuration tarifaire doit prendre en compte les différents coûts logistiques et la taxe sur la valeur ajoutée. Il a été constaté dans de nombreux cas que les prix sont désormais si éloignés des marges réelles que celles-ci approchent de zéro, quand elles ne sont pas négatives.

Des marges adaptées à la branche avec IVVP

L'association IFAK a été fondée au milieu des années 1980 pour soutenir les pharmacies indépendantes sur le plan de la politique professionnelle et mettre en place des services. Les spécialistes qualifiés ont développé IVVP (IFAK Verein Verkaufspreis/prix de vente IFAK association), un service auquel ont déjà recours plus de 100 pharmacies. IVVP leur permet de séparer le calcul continu des prix et de tableer sur des tarifs justifiés d'un point de vue économique.

IVVP fournit actuellement plus de 35 000 prix de vente et garantit leur actualisation en cas d'augmentation ou de baisse. Les prix sont affichés tous les mois et peuvent être intégrés facilement dans le système informatique. Le point de vente dispose ainsi toujours d'une marge en adéquation avec la branche. ■

«IVVP est vraiment très rentable»



Photo: mise à disposition

Dr pharm. FPH Markus Hellmüller, pharmacie Mühlehof AG, Dottikon.

«Les clients connaissent les prix des produits qu'ils utilisent souvent, comme NeoCitran, Mebucaïne ou Dafalgan. Ils les comparent, comme ils le font pour le lait, le beurre ou le carburant», explique le pharmacien Markus Hellmüller. «Ce n'est pas le cas pour les autres produits, tels que les pansements ou les désinfectants. Les gens sont même prêts à payer le prix fort pour les produits qu'ils doivent utiliser en urgence. Je trouve que la plateforme de prix proposée par l'association IFAK est idéale: elle tient compte de tous ces facteurs, compare les prix courants des principaux générateurs de chiffre d'affaires et calcule la marge correspondante. IVVP fournit également un prix de produit LiMA optimisé qui garantit une perte de marge aussi faible que possible lors de la vente. Je n'ai pas le temps de trouver moi-même le prix idéal pour chaque produit. Le plus important pour un pharmacien, c'est d'être devant son comptoir. Travailler avec des partenaires de confiance est décisif dans ce cadre. Le temps que je gagne en appliquant les prix calculés par IVVP compense cent fois ce que me coûte cette prestation.»

Contact

Association IFAK
Bözingenstrasse 162
Case postale 6045
2500 Bienne 6
E-mail: info@ifakverein.ch

