

# Pharmacie

## Données sur la branche

Selon les données du Ministère de la Santé, 1300 pharmacies sont inscrites en Israël. Selon les données du Bureau Central des Statistiques, les foyers ont dépensé en médicaments 2.7 milliards de shekels en 2001

## Caractéristiques du marché

- ◀ Sur le marché, il existe trois sortes principales de pharmacies: pharmacies privées, chaînes de parapharmacies et pharmacies de dispensaires (Kupot Holim).
  - ◀ Aujourd'hui les pharmacies vendent aussi d'autres produits.
- Il existe une tendance d'augmentation constante de médicaments qui ne nécessitent pas d'ordonnance du médecin (OTC).

## Clientèle: définition du marché ciblé, division du marché

Le marché ciblé comprend toute la population du pays, en secteurs selon les critères suivants:

- ◀ Les membres de la Kupat Holim qui ont une relation avec la pharmacie quant aux ordonnances.
- ◀ Les clients de passage pour les produits (OTC) ou d'autres produits qui n'ont pas besoin d'ordonnance.

## Concurrents

La concurrence dans le domaine des médicaments résulte de l'existence de pharmacies avoisinantes, de chaînes de parapharmacies et de pharmacies de Kupat Holim. Dans le domaine des autres produits, il existe une autre concurrence du côté des chaînes d'alimentation, des boutiques de produits naturels et des produits de beauté et de cosmétique.

## Fournisseurs

Les fournisseurs des pharmacies se partagent en deux groupes principaux:

- ◀ Les fournisseurs d'équipement nécessaire pour ouvrir une pharmacie.

Les fournisseurs de marchandises: médicaments et autres produits vendus en pharmacie.

La concurrence entre les divers fournisseurs est grande.

## Investissement requis

Les éléments principaux qui composent le programme d'investissement sont : la réfection et l'adaptation à l'endroit, l'équipement et le mobilier, le stock.

## Chiffre d'affaires et profit dans la branche

- ◀ Médicaments sur prescription – le crédit pour ces médicaments est mois courant + 15 jours jusqu'au mois courant + 60 jours.
- ◀ Les médicaments sans ordonnance (OTC) –pour ces médicaments, le crédit est: mois courant + 15 jours. Il est possible que, pour des offres spéciales, les fournisseurs donnent un meilleur crédit, jusqu'au mois courant + 5 mois.
- ◀ Pour les produits de parapharmacie et les produits de besoins médicaux, les produits naturels, le crédit en général est mois courant + 15 jours et quelquefois + 30 jours. Il peut y avoir des offres de crédit spéciales.

Cosmétique et mercerie – le crédit est mois courant + 30 jours

## Moyens de marketing

Selon la règle de l'éthique professionnelle, la pharmacie n'a pas le droit de faire sa propre publicité par quel que moyen que ce soit. Ainsi, les pharmacies se font connaître

indirectement par la publicité de tous les produits, les accessoires, qui sont vendus en dehors des médicaments. La majorité des produits vendus en pharmacie profite aussi du marketing fait par le fournisseur.

### **Directions de développement à l'avenir:**

En janvier 2005 entre en vigueur un arrêté permettant la vente de médicaments sans ordonnance dans des points qui ne sont pas des pharmacies. On peut s'attendre à ce que ce pas agrandisse la concurrence, de façon conséquente, à laquelle se heurtera la pharmacie.

### **Obstacles à l'entrée dans la branche:**

Nécessité d'employer un pharmacien responsable, obtention d'un permis du Ministère de la Santé, premier investissement élevé.

### **Personnel**

La loi exige d'employer un pharmacien responsable autorisé par le pharmacien régional. Il y a quatre grades d'employés dans une pharmacie: un apprenti, un aide pharmacien, un pharmacien autorisée et un pharmacien responsable. Chacun d'eux est soumis au règlement, à l'examen et au permis délivré par le pharmacien régional et le Ministère de la Santé.

### **Equipement nécessaire:**

Placards, comptoir de vente, étagères de présentation, laboratoire, ordinateur/caisse enregistreuse, livres de référence professionnels.

### **Investissement requis**

Les éléments principaux qui composent le programme d'investissement sont : la réfection et l'adaptation à l'endroit, l'équipement et le mobilier, le stock.

### **Chiffre d'affaires et profit dans la branche**

Profit brut:

- ◀ Médicaments (inclus bonus et réductions) - 26% - 29%.
- ◀ Produits de cosmétique et accessoires divers - 36% - 43%.
- ◀ Revenus généraux (inclus les bonus et avant les réductions faites à la Kupat Holim) -28% – 37%

Réduction accordée aux Kupot Holim – 6 -9%

### **Conditions de paiement d'usage aux fournisseurs**

- ◀ Médicaments sur prescription – le crédit pour ces médicaments est mois courant + 15 jours jusqu'au mois courant + 60 jours.
- ◀ Les médicaments sans ordonnance (OTC) –pour ces médicaments, le crédit est de mois courant + 15 jours. Il est possible que, pour des offres spéciales, les fournisseurs donnent un meilleur crédit, jusqu'au mois courant + 5 mois.
- ◀ Pour les produits de parapharmacie et les produits de besoins médicaux, les produits naturels, le crédit en général est mois courant + 15 jours et quelquefois + 30 jours. Il peut y avoir des offres de crédit spéciales.

Cosmétique et mercerie – le crédit est courant + 30 jours.

### **Licences et permis**

Plusieurs permis sont demandés: Certificat professionnel de pharmacien ou emploi d'un pharmacien responsable, un permis délivré par l'Autorité locale, un permis délivré par le pharmacien régional du Ministère de la Santé, un permis de la Police.

### **Assurances**

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tierce personne, assurance de responsabilité professionnelle, assurance de responsabilité civile de l'employeur, assurance sur la perte de revenus. En dehors de ce qui a été signalé ci-dessus, il est recommandé de consulter l'agent pour savoir s'il y a nécessité d'autres assurances

### **Adresses utiles:**

Syndicat des Pharmaciens d'Israël, 12 rue Levontin, Tel Aviv, 65112 B.P. 566  
Tel. 03-5604541 Fax. 03-5605085