

# Aides à la gestion de l'entreprise

# La Politique de Prix

## en Pharmacie

## Descriptif

Modifications de comportements d'achat des clients, déremboursement, baisses de prix successives des médicaments remboursés, sont autant d'indicateurs qui nécessitent désormais une expertise de la part du pharmacien d'officine sur la mise en place de sa politique de prix. Le but de cette formation sera d'amener le stagiaire à construire une image positive de son officine grâce à une politique de prix adaptée à sa zone de chalandise et à sa concurrence.

## Programme

9h : début de la formation

### Les notions de base à connaître

- Tour de table, évaluation pré formation
- Terminologies
  - Notion de la TVA et des différents prix, grossiste, fabricant, PVHT, PV TTC
  - Notion de marge brute, taux de marque

### La législation sur les prix

- Loi châtel et SRP
- L'affichage
- Catalogue des prix
- Les règles d'étiquetage

### La marge des pharmaciens

- Principe de la marge dégressive lissée
- Les remises
  - Grossistes
  - Génériques

11h : Pause matin

### Les produits dits « sensibles »

- Produits sensibles, très sensibles, non impactés
- Les différents positionnements de vos concurrents
- La marge compensée

12h15 : Pause déjeuner

### Exercices pratiques : positionner sa propre officine sur sa zone de chalandise

- Identifier sa typologie de clientèle et ses concurrents
- Etablir son plan d'action post formation

### Exercices pratiques : définir une politique de prix en parapharmacie

- Règles & gammes à définir prioritairement

### Exercices pratiques : définir une politique de prix sur l'OTC

- Libre accès
- Déremboursement

16h : Pause après midi

### Exercices pratiques : politique de prix sur les PMO

- Pilules
- Les produits minceurs
  - Les troubles de l'érection

### Exercices pratiques : politique de prix sur les produits sensibles

- Gamme parapharmacie
- OTC

### Conclusion et évaluation post formation (15min)

18h00 : Fin de la formation

## Objectifs

Comprendre son environnement économique et concurrentiel  
Savoir utiliser les indicateurs économiques réellement pertinents pour sa pharmacie  
Mettre en place une politique de prix à l'issue de la formation  
Synthétiser et les acquis de la formation pour son équipe officinale  
Adopter une attitude pro active sur la question du prix

## Pédagogie

Remise d'un livret de stage Caducée.  
Présentation de la formation avec support vidéoprojecteur.  
Alternance d'apports théoriques et pratiques.  
Etude de cas concrets et mise en situation par sous groupes de stagiaires.  
Evaluations pré et post formation et attestation de validation de la formation.

## Public & Pré-requis

Accueil de 8 à 20 stagiaires  
Préparateurs, pharmaciens adjoints, pharmaciens titulaires

## Formateur

Frédéric LAURENT  
Docteur en pharmacie  
Formateur au sein de l'école de formation Caducée vecteur de performance

## Modalités Pratiques

1 journée de formation de 8 heures.  
Coût de la formation :  
250€ HT de frais pédagogiques & 57€ HT de frais de présence  
Prise en charge FIF PL pour les titulaires  
Prise en charge Actaliens des pharmaciens adjoints et des préparateurs