

Le secteur de la distribution en Europe et ses défis et opportunités


Mme Monika Derecque-Pois
GIRP, Director General

Membre Correspondant Européen
Académie nationale de Pharmacie

Paris, 17 avril 2019

GIRP, Groupement International de la Répartition Pharmaceutique



La première plate-forme s'étendant à travers l'Europe et au-delà avec expertise et expérience pour l'excellence de nos partenaires 

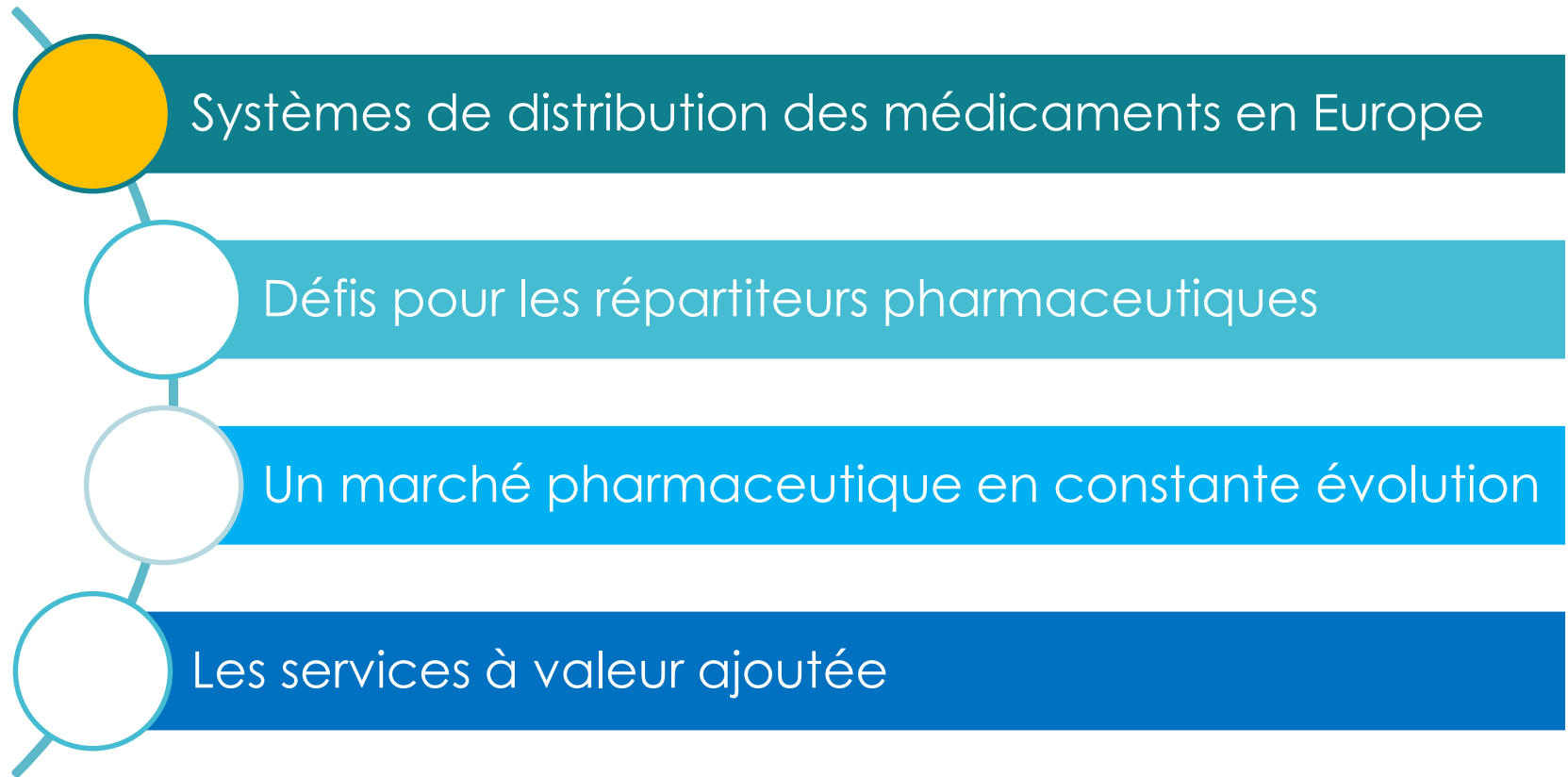
qualité,
intégrité,
excellence

Les membres du GIRP, partenaires fiables de la chaîne du médicament

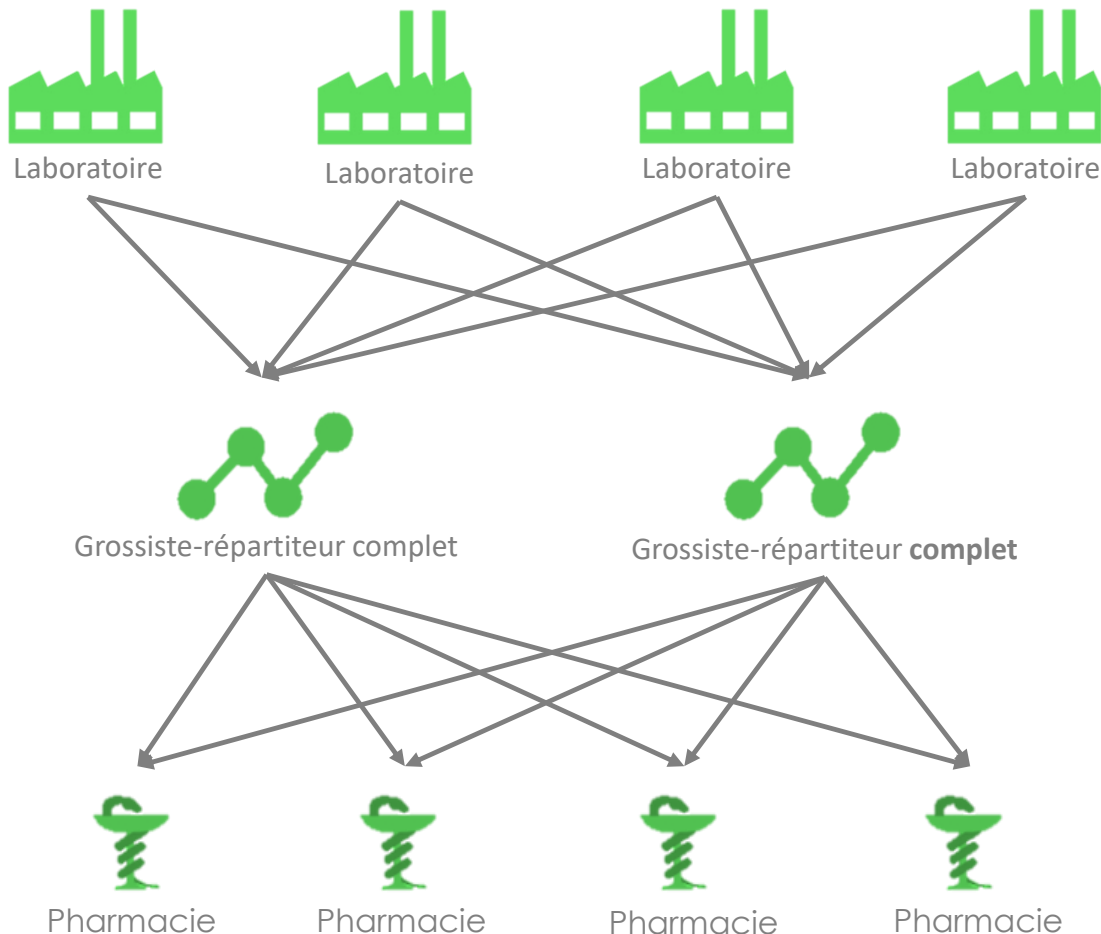
Le lien vital de la santé

Mme Monika Derecque-Pois
Directrice Générale
GIRP

- Systèmes de distribution des médicaments en Europe
- Défis pour les répartiteurs pharmaceutiques
- Un marché pharmaceutique en constante évolution
- Les services à valeur ajoutée



Les grossistes-répartiteurs à assortiment complet



Les grossistes-répartiteurs pharmaceutiques à assortiment complet transportent et distribuent tous les produits enregistrés **dans le cadre fixé par les autorités¹ et le marché** afin de parvenir aux besoins de ceux avec qui ils entretiennent des relations commerciales. **Ils livrent tous les médicaments dans leur zone géographique d'activité dans un délai record.²**

1. Article R5124-59 du Code français de santé publique

Modifié par Décret n°2012-1096 du 28 septembre 2012 - art. 5

2. Le CSP prévoit une livraison sous les 24H (Obligations de service public). Dans la pratique, les répartiteurs-grossistes livrent sous 2 à 3H, 2 à 3 fois par jour une même officine.

Exemple de l'obligation de service publique de la répartition en France

Chaque établissement de répartition est sous la responsabilité d'un pharmacien - **le pharmacien responsable ou un pharmacien délégué** (répartiteur avec plusieurs établissements)

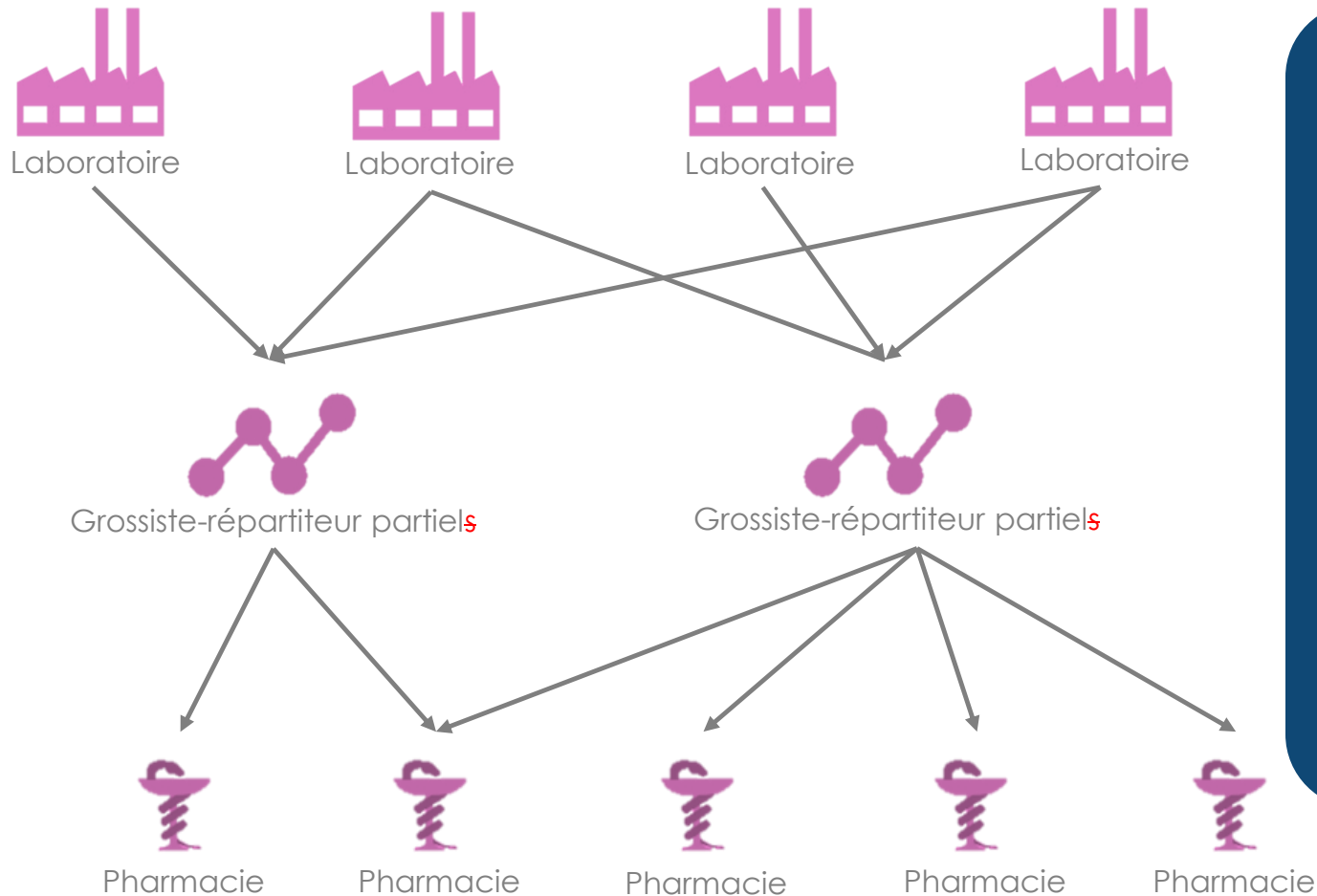
Les pharmaciens représentent 27 % des cadres de la répartition pharmaceutique.

Le grossiste-répartiteur qui approvisionne une pharmacie dans une commune doit approvisionner toutes les pharmacies dans cette commune dans le cas où les autres pharmacies lui demandent.

Les **3 obligations de service public** :

- Référencer au moins les 9/10 des présentations des médicaments exploitées,
- Un stock couvrant au moins deux semaines de consommation
- Livraison des médicaments dans les 24 heures de la commande (en pratique 2 – 3 fois/jour)

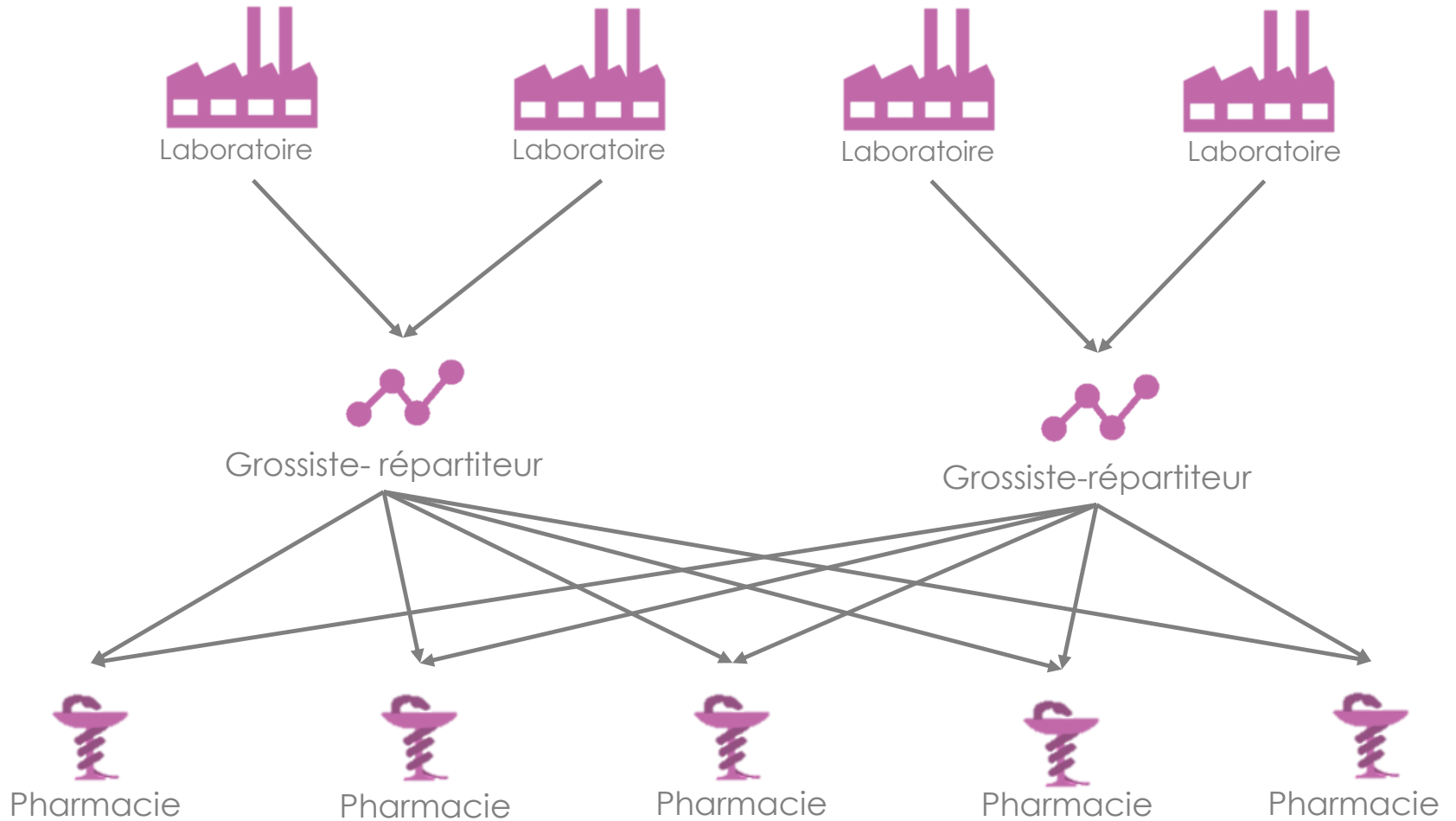
Grossistes-répartiteurs partiels



L'activité du grossiste-répartiteur short-line comprend l'achat et la vente d'un **assortiment limité de produits** (dans la gamme) **de médicaments principalement à haut rendement et à marge élevée.**

Systeme monocanal

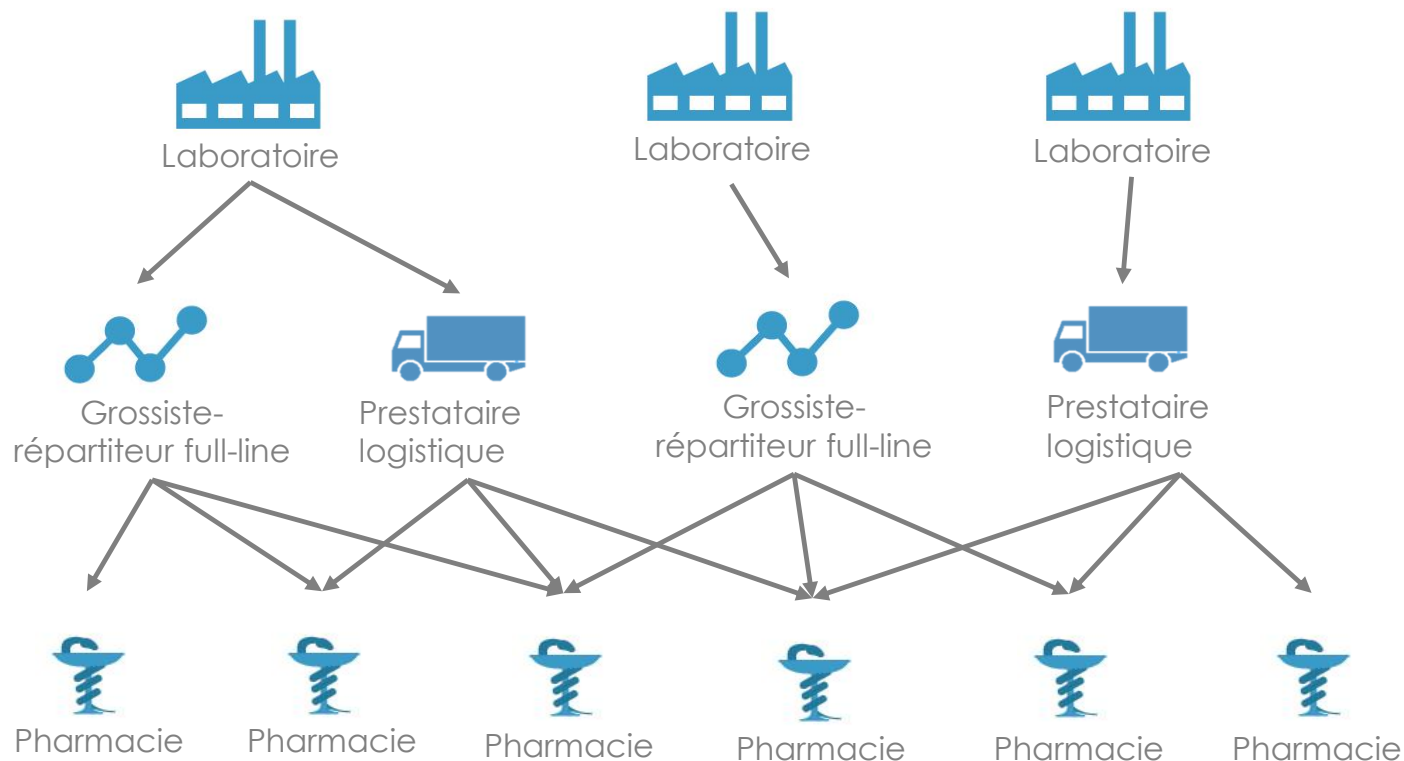
Finlande 🇫🇮 & Suède 🇸🇪



Ventes directes

Ventes directes des laboratoires

En utilisant leur système de vente directe, les laboratoires pharmaceutiques distribuent leurs propres médicaments directement aux pharmacies, tout en approvisionnant également les grossistes-répartiteurs pharmaceutiques, en parallèle.

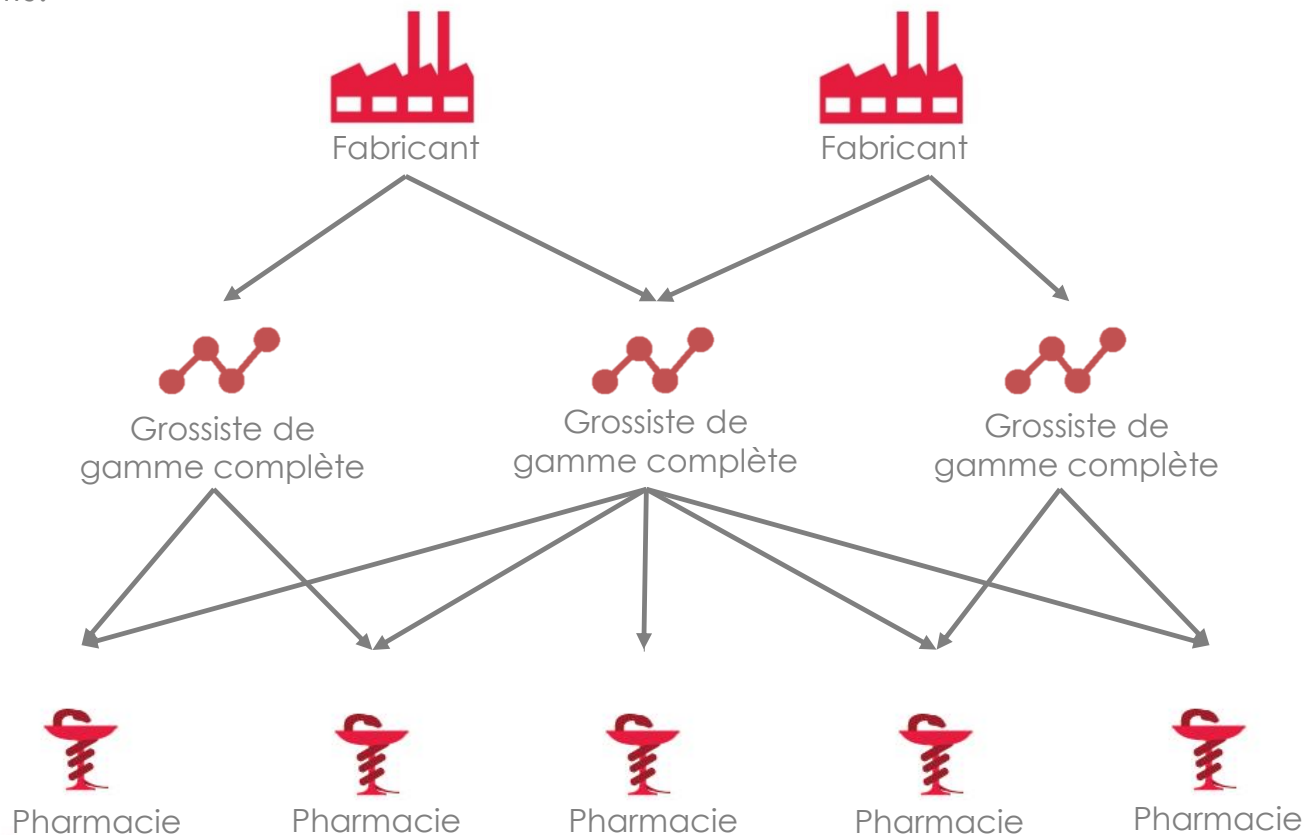


Accord de distribution restreint (Reduced Wholesale arrangement) 10

RWA (Reduced Wholesale Arrangement)

Modèle de distribution, Royaume-Uni, Post DTP

Les fabricants limitent le nombre de grossistes-répartiteurs auxquels ils fournissent leurs médicaments.





Défis pour les grossistes-répartiteurs pharmaceutiques

**Austérité et
pression sur les
marges**

**Evolution de la
chaîne de
distribution**

**Polarisation croissante
entre médicaments de
haute valeur et
médicaments à bas
prix**

**Nouveaux
modèles de
tarification**



Défis pour les grossistes-répartiteurs pharmaceutiques

**Austérité et
pression sur les
marges**

**Evolution de la
chaîne de
distribution**

**Polarisation croissante
entre médicaments de
haute valeur et
médicaments à bas
prix**

**Nouveaux
modèles de
tarification**



La situation économique

AUSTERITE ET PRESSION SUR LES MARGES

Pays avec une marge distr. moyenne par paquet < 0.5€*

	Pologne		
	Italie		0.95 €
	Grèce		
	Hongrie		2.80 €

Sovaldi a changé notre évaluation économique

Prix départ usine: 13,690.41 €

Marge de vente en gros (max.)
23.74 €/pack

Coût des modalités de paiement sous 28 jours pour la pharmacie à 3% d'intérêt
31.5 € /paquet



La rémunération est insuffisante pour couvrir les coûts de préfinancement, de risque, de stockage, de préparation et de livraison!

Modèles de rémunération des grossistes-répartiteurs

■ Modèle de % fixe

- pas de dégressivité



■ Modèle de % dégressif

- % dégressif
- limités souvent à une valeur maximum absolu



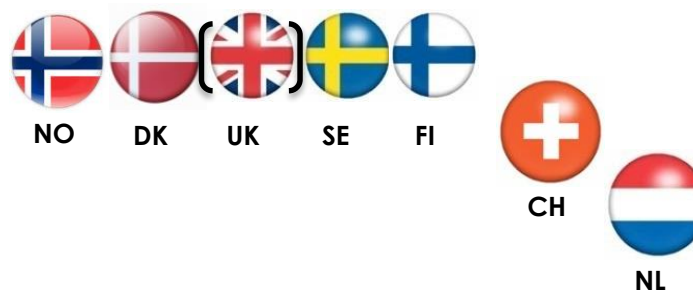
■ Modèle de frais mixtes et %

- % et part fixe par produit
- Meilleure couverture des coûts fixes



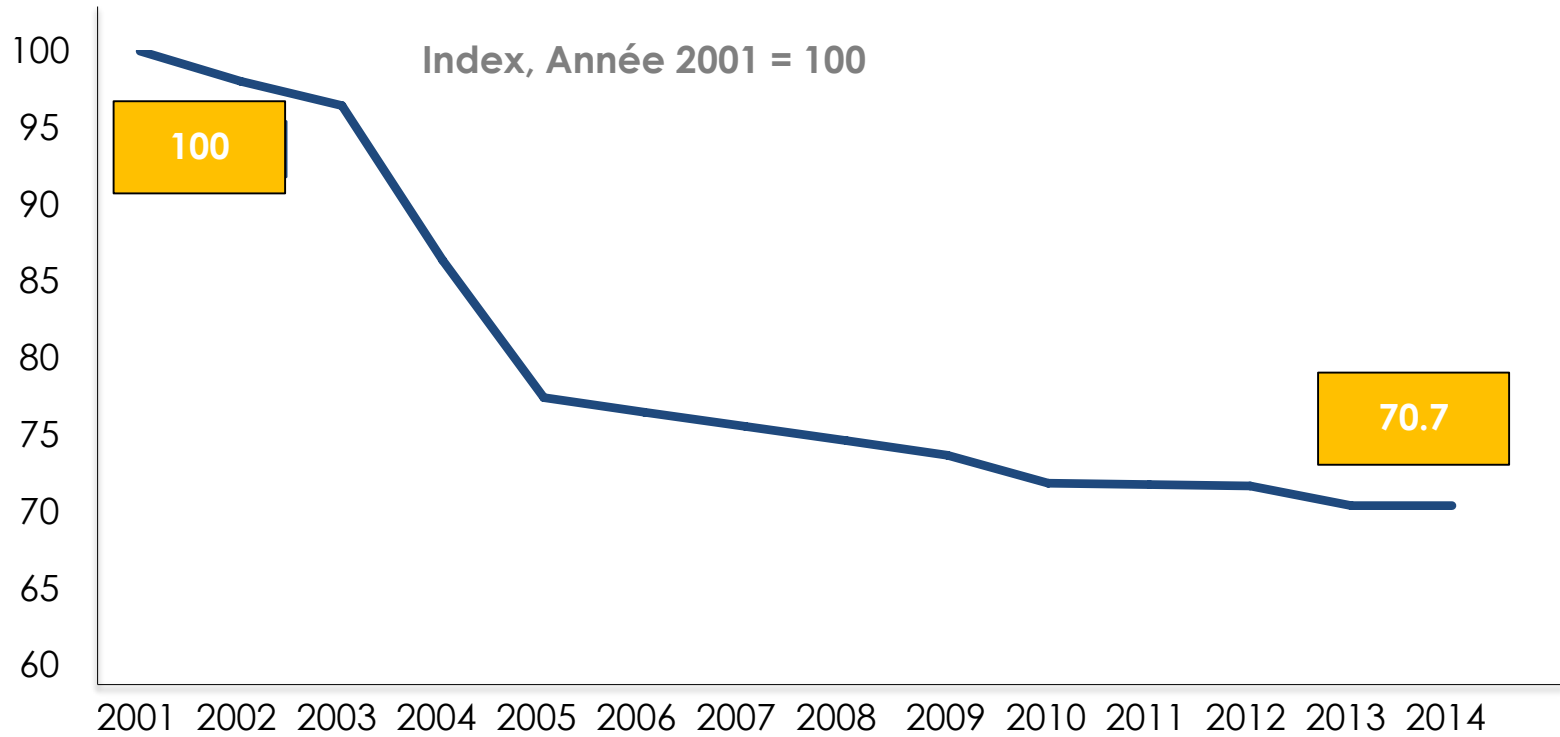
■ Modèle de frais de service

- Prix de revient économique réel
- Qui est le client-payeur?
 - Laboratoire
 - Pharmacie
 - assurance



1. France – Plancher à 0.3 €; Plafond à 30 €
 2. Espagne – Plafond à 7.54 €

ÉVOLUTION DE LA MARGE MOYENNE DU GROSSISTE-REPARTITEUR



Développement de la marge moyenne de distr. en DE, ES, FR, IT, NL, UK, 2001-2014

Défis pour les grossistes-répartiteurs pharmaceutiques

**Austérité et
pression sur les
marges**

**Evolution de la
chaîne de
distribution**

**Polarisation croissante
entre médicaments de
haute valeur et
médicaments à bas
prix**

**Nouveaux
modèles de
tarification**



Polarisation

MÉDICAMENTS À FORTE VALEUR ET MÉDICAMENTS À FAIBLE VALEUR EN CROISSANCE

20% des boîtes aux valeurs les plus faibles....

20% des boîtes coûtent <€1,98 – mais reviennent à 4,8% de la valeur totale

	2007		2010		2013		2016	
	Price	Value %MS	Price	Value %MS	Price	Value %MS	Price	Value %MS
Lowest 20%	€ 1.73	5.1	€ 1.75	4.6	€ 1.84	4.8	€ 1.98	4.8
Higest 10%	€ 9.93	42.8	€ 10.60	43.2	€ 11.07	41.0	€ 12.28	38.5

Les 10% les plus onéreux....

10 % des boîtes coûtent >€12.28 - Mais reviennent à 38.5% de la valeur totale

Défis pour les grossistes-répartiteurs pharmaceutiques

**Austérité et
pression sur les
marges**

**Evolution de la
chaîne de
distribution**

**Polarisation croissante
entre médicaments de
haute valeur et
médicaments à bas
prix**

**Nouveaux
modèles de
tarification**



Accords d'accès au marché

Fixation conditionnelle du prix

Prix en fonction des résultats / Performance

Comment ces nouveaux modèles prendront-ils en compte les coûts de distribution et la rémunération des grossistes-répartiteurs?

Systèmes de santé basés sur les résultats

Achat groupés
Appel d'offres



Défis pour les grossistes-répartiteurs pharmaceutiques

**Austérité et
pression sur les
marges**

**Evolution de la
chaîne de
distribution**

**Polarisation croissante
entre médicaments de
haute valeur et
médicaments à bas
prix**

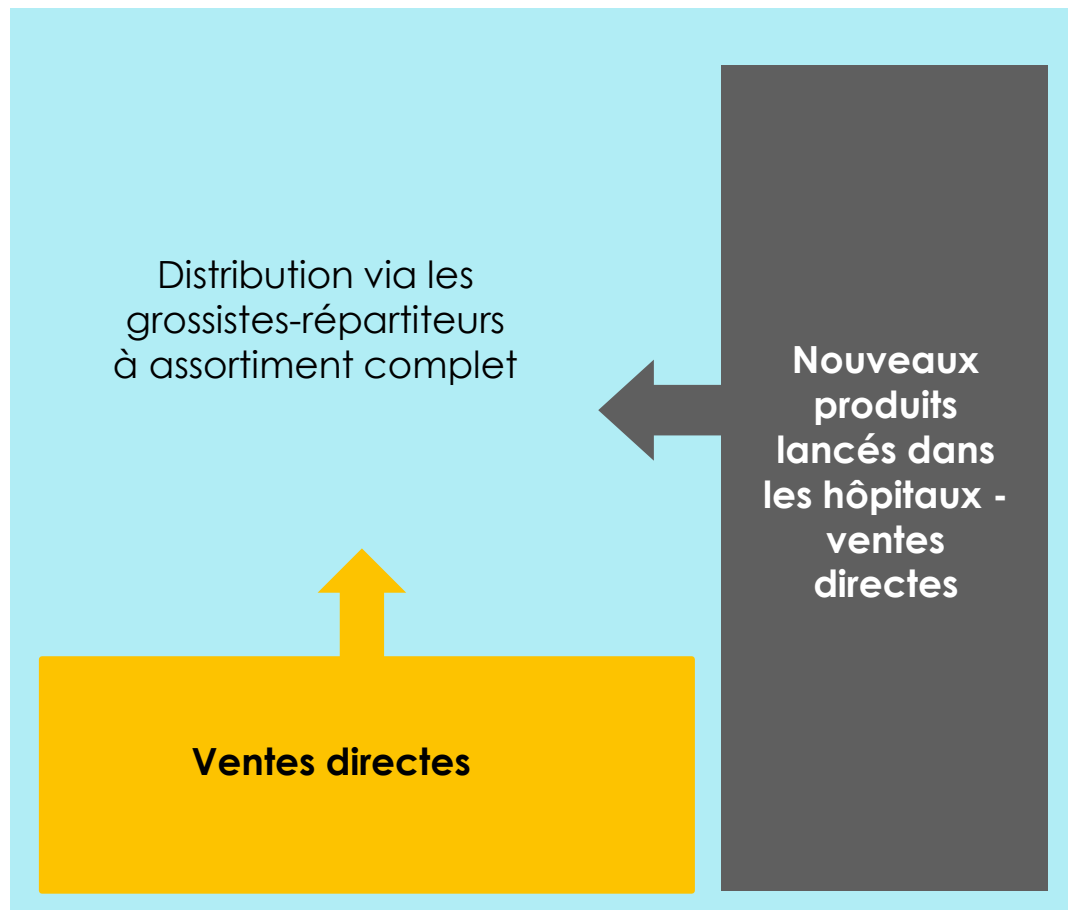
**Nouveaux
modèles de
tarification**



Evolution de la chaîne

CHANGEMENTS STRUCTURELS DANS LES CANAUX DE DISTRIBUTION

- Traitements réservés en milieu hospitalier en croissance.
- Utilisation accrue du canal hospitalier également pour les patients non hospitalisés
- Augmentation des ventes directes de produits sélectionnés aux officines.
(DTP spécifique au produit)

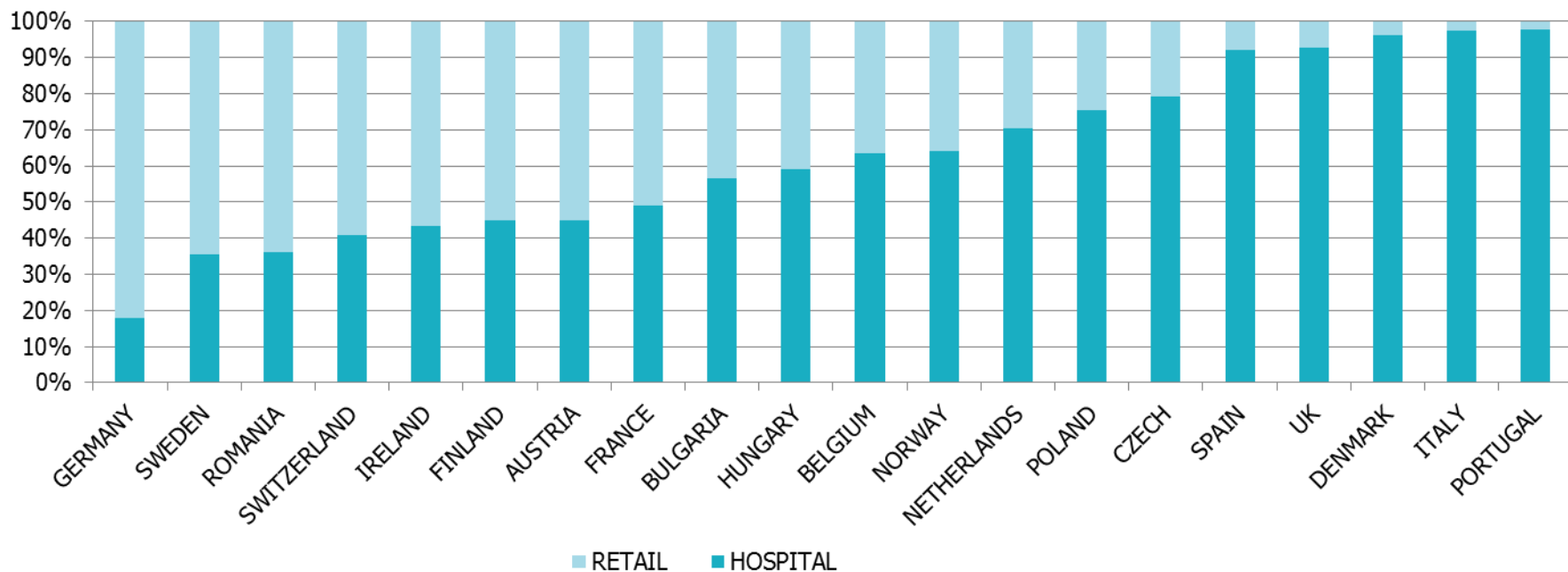


Spécialité par Canal de Distribution

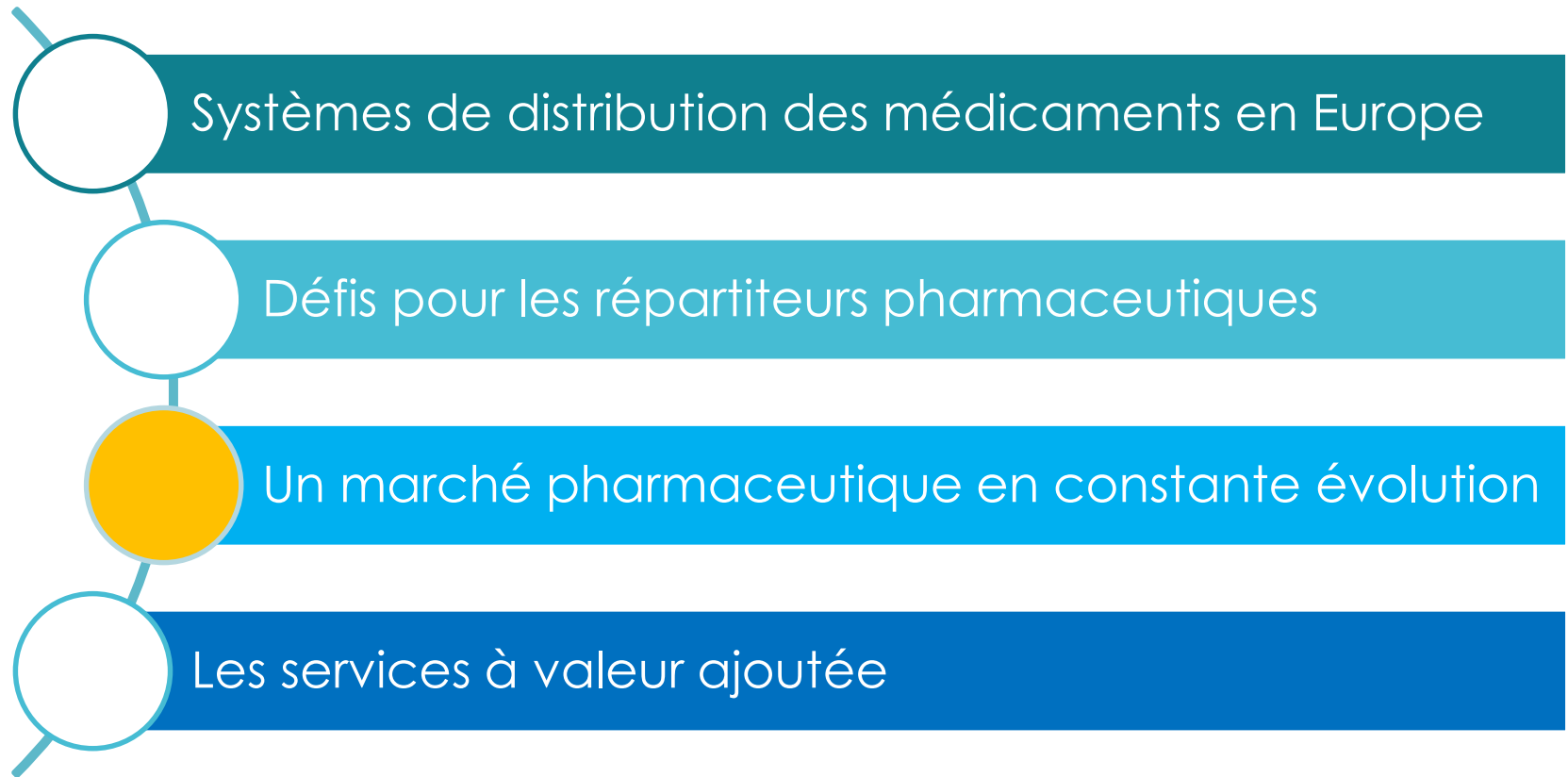
**5 yr value
CAGR %**



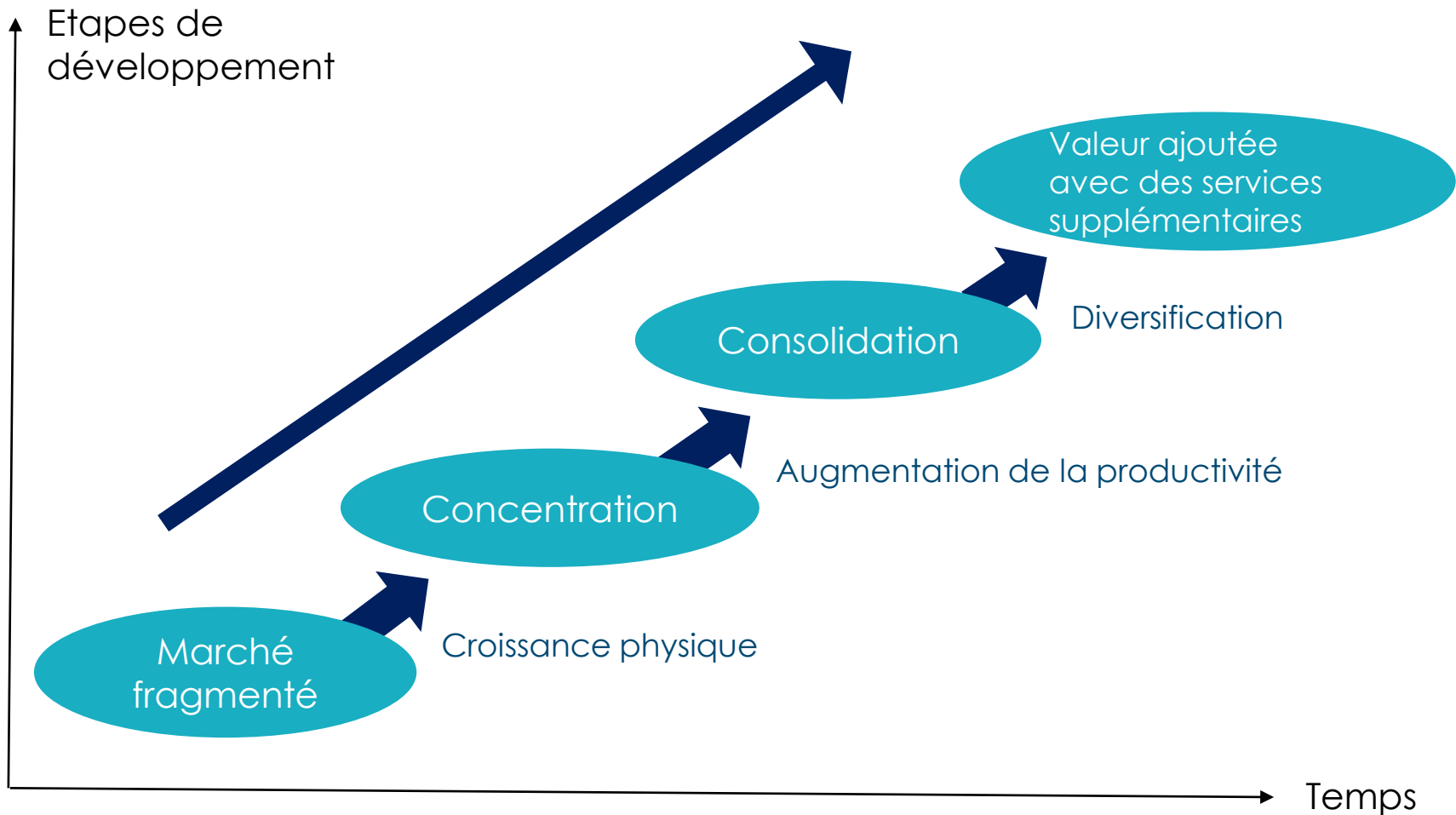
Hospital	11%	8%	7%	7%	11%	8%	7%	8%	26%	19%	10%	12%	26%	12%	1%	14%	17%	9%	13%	9%
Retail	12%	9%	3%	10%	10%	8%	11%	6%	16%	-2%	5%	17%	12%	5%	-7%	-6%	1%	-1%	-9%	-1%



Source: IQVIA MIDAS MAT 12 2015; Oncology is defined as L1&L2&V3C&Revlimid&Xgeva&Proleukin&Pomalyst|ONCOLOGICS;
Netherlands growth is calculated for 2015/2010

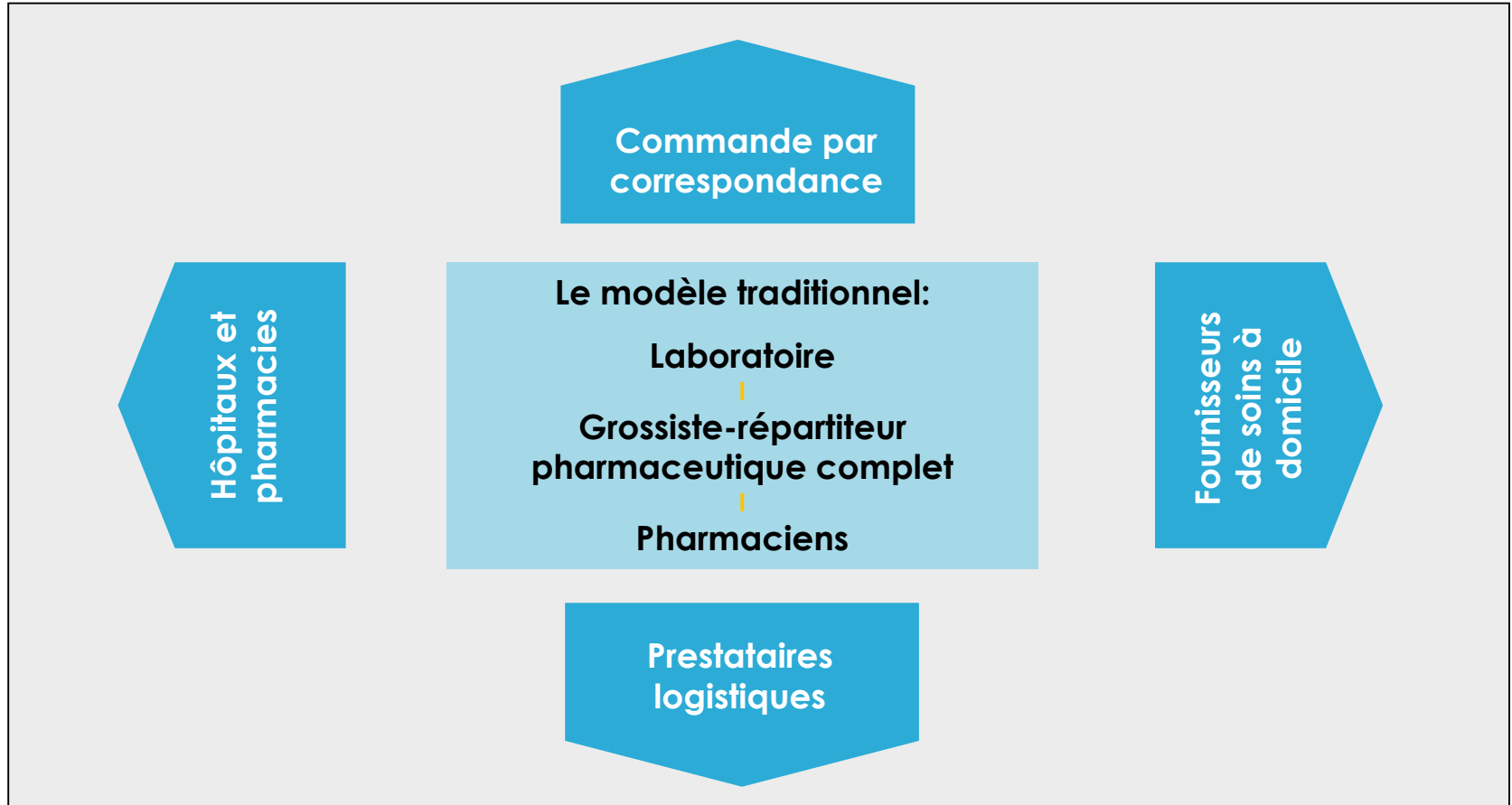


Nouvelles conditions sur le marché pharmaceutique



Les tendances du marché et compétition





Les pressions sur le modèle traditionnel augmentent de manière constante



Consolidation et intégration: matrice de stratégie des grossistes-répartiteurs

Trois groupes stratégiques de grossistes-répartiteurs ont émergé en Europe

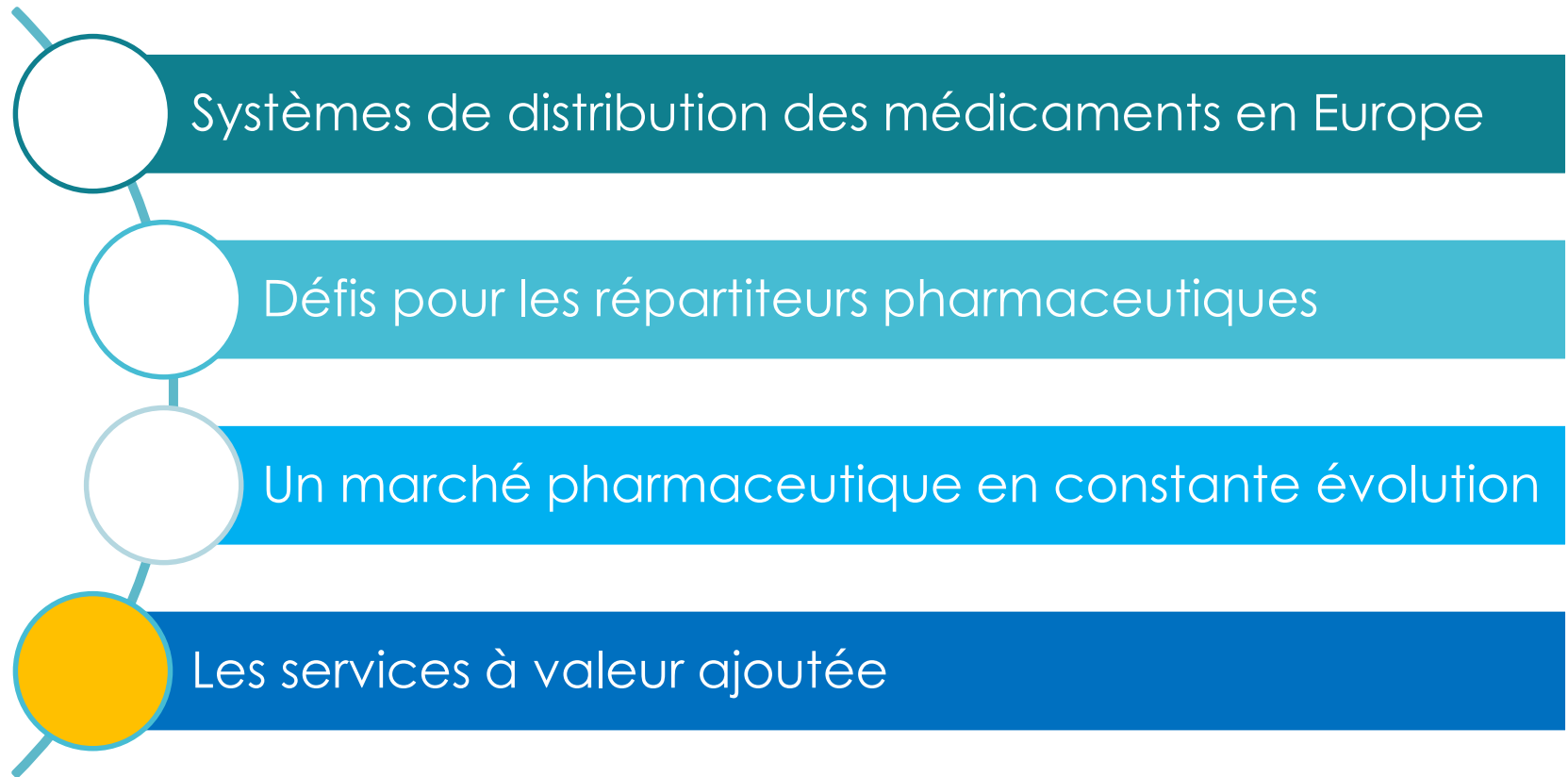
Intégration
verticale

	  
--	---

Centré sur la
répartition

  	
---	--

Source: James Dudley Management, OTC distribution in Europe, 2007 McKinsey



Services à valeur ajoutée des membres du GIRP

LABORATOIRES

- ❖ Services logistiques / dépositaires
- ❖ Produit Track & Trace
- ❖ Veille du marché
- ❖ Services d'accès au marché
- ❖ Qualité et services professionnels

PHARMACIES, HÔPITAUX, MAISONS DE RETRAITES

- ❖ Support marketing et ventes
- ❖ Éducation et formation
- ❖ Soutien dans les services aux patients
- ❖ Plateforme logistique des services de santé
- ❖ Emballages individuels personnalisés

- ❖ Services d'emballages individuels personnalisés
- ❖ Services de communication avec les patients
- ❖ Services de suivi
- ❖ Services de soins à domicile

PATIENTS ET SOCIÉTÉ



Services à valeur ajoutée offerts à la société

- ✓ Stock d'urgence pour la sécurité nationale
- ✓ Stock de guerre
- ✓ Surveillance des pénuries de médicaments
- ✓ Pandémies
- ✓ Vaccin, distribution de masque
- ✓ Collecte / distribution de sang
- ✓ Distribution d'antibiotiques
- ✓ Gestion des déchets
- ✓ Cliniques de santé-voyage
- ✓ Responsabilité d'entreprise et programmes communautaires
- ✓ Importation de médicaments et dons



**Merci pour
votre attention !**

QUESTIONS?

