Direct Care

Réunion annuelle
16 novembre 2023

Agenda

1) A propos de DirectCare
2) Evolution du marché
3) Politique de santé
4) Activités dans les points de vente
5) Priorités 2024
   - Marge
   - Prestations en pharmacie
   - RH et administration
6) Divers & conclusion

1. A propos de DirectCare

102 pharmacies / 76 pharmacies en Suisse Romande, 16 en Suisse Alémanique, 9 au Tessin

3 nouvelles ouvertures:	Grande Pharmacie de Prilly Malley, Messieurs Antoine Filipuzzi et Mathieu Barbier
	Farmacia Stella Alpina Mesocco, Madame Giulia Ballarin
	Pharmacie de Chénens, Monsieur Michel Reboh
Dès janvier 2024:	City Apotheke Basel, Monsieur Michael Tscheulin
3 ventes à des chaînes:	VidyPharm Lausanne (Benu), Pharmacie Arc-en-Ciel Oron (Coop Vitality), Pharmacie du Pommier Grand-Saconnex (Populaires)
3 fermetures:	Pharmacie de l'Avenir Sion, Pharmacie Monthey Centre, Müli Apotheke Niederlenz
2 départs à fin 2023:	Lagger Apotheke Visp et Grächen

Direct Care

NEWSLETTER

Octobre 2019 - Numéro 18

Chers membres de DirectCare,

Nous avons le plaisir de vous faire parvenir la nouvelle édition de notre newsletter interne.
Vous y découvrirez comme chaque mois des informations relatives à nos activités et les dernières offres commerciales. Vous trouvez également ces informations en tout temps sur la page extranet de notre site www.directcare.ch

Laurent Vianin

SOMMAIRE

02 **Actualité**
Changement d'assurance maladie
Les avantages des produits VIH de Mylan
Livraison des vaccins contre la grippe

02 **Contrat cadre**
Partenariat avec Axsmiab

03 **Offres commerciales**
Offres produits

04 **Exposition produits**
Produits de saison
Stop-trottoir
2. Pos
Hit du mois
Reminder

06 **Ecrans**
Annonceurs du mois

07 **Info Santé**
Octobre - Novembre 2019 | N° 50

DirectCare AG | Chemin de la Tuilière 2 | 1184 Vinzel
Tél. +41 (0)21 802 00 19 | Fax. +41 (0)21 802 00 18 | info@directcare.ch | www.directcare.ch

Une équipe dédiée

Laurent Vianin: direction
Mélanie Ganz: gestion de projets, visite des pharmacies
Isabelle Gachet: administration, relation fournisseurs (conditions commerciales)
Mélanie Gehri: graphiste, journal Info Santé
Philippe Ganz: IT, gestion du système d'écrans

Communication

https://directcare.ch

2. Evolution du marché - situation générale

- Augmentation des charges fixes
  - Energie, transport, personnel
- Diminution des prix LS
  - Révision des prix, quote-part 40%
- Ruptures de stock
- Augmentation des prix Consumer Health
- Inflation et augmentation des primes LAMAL

➔ Plus de travail pour moins d'argent

➔ Un contexte économique morose

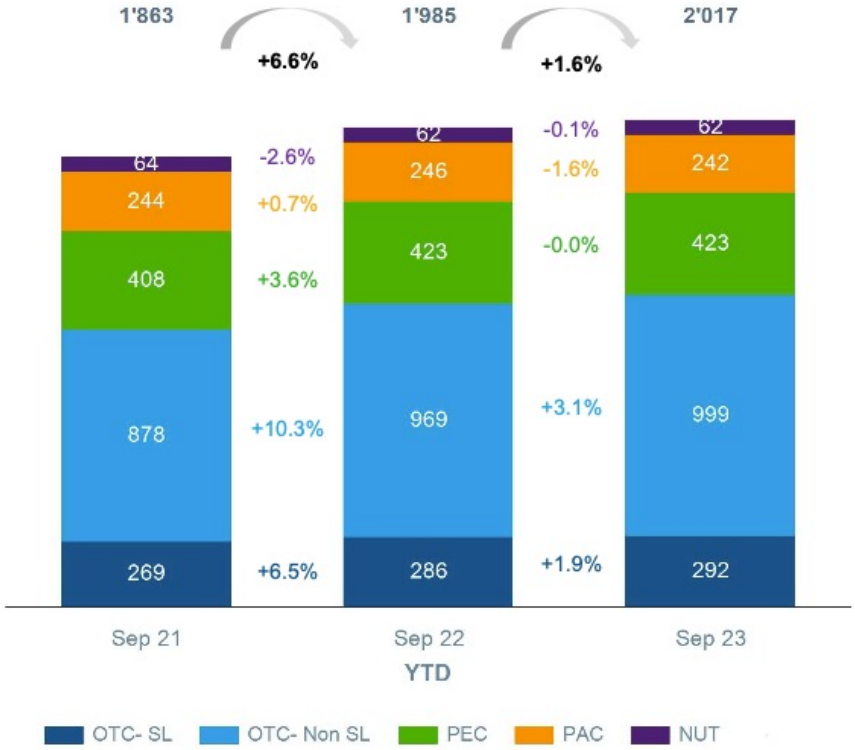
➔ Une réflexion sur la marge est indispensable

2. Evolution du marché - situation générale

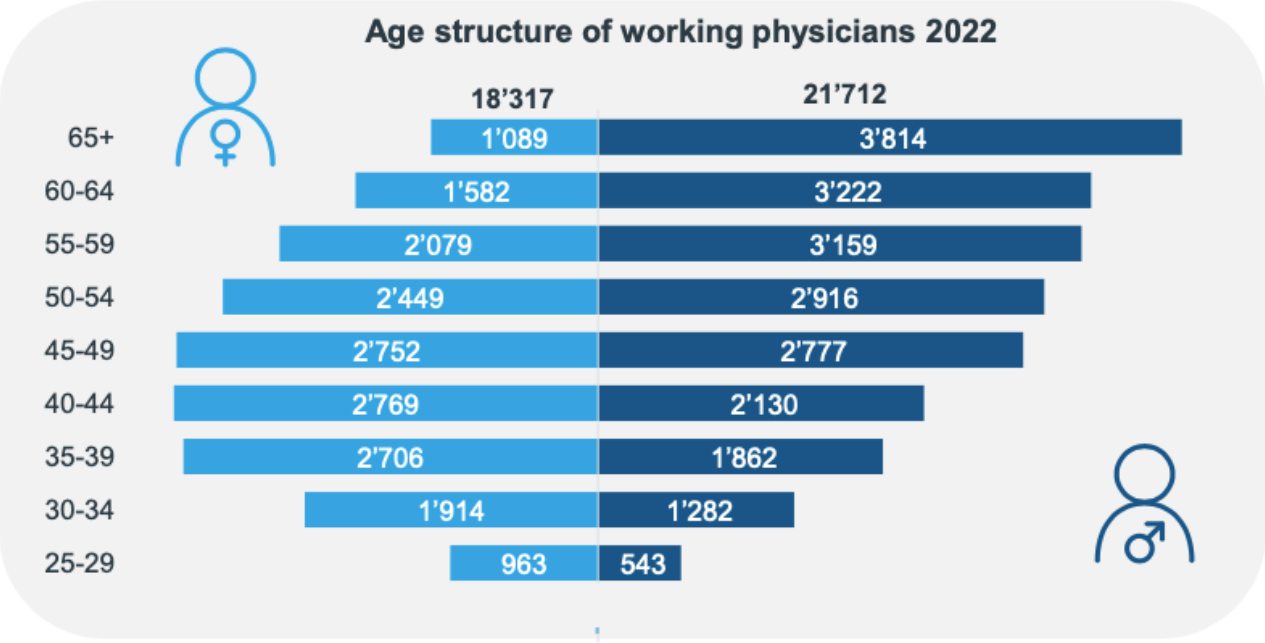
- Manque de médecins généralistes
- Evolution démographique
- Soutien politique concernant les prestations en pharmacie
- De plus en plus de modèles d'assurances incluant les pharmacies

➔ De réelles opportunités, qui nécessitent d'investir (temps, formation, personnel, communication)

2. Evolution du marché – Stagnation du marché Consumer Health



2. Evolution du marché – Pénurie de médecins généralistes



3. Politique de santé

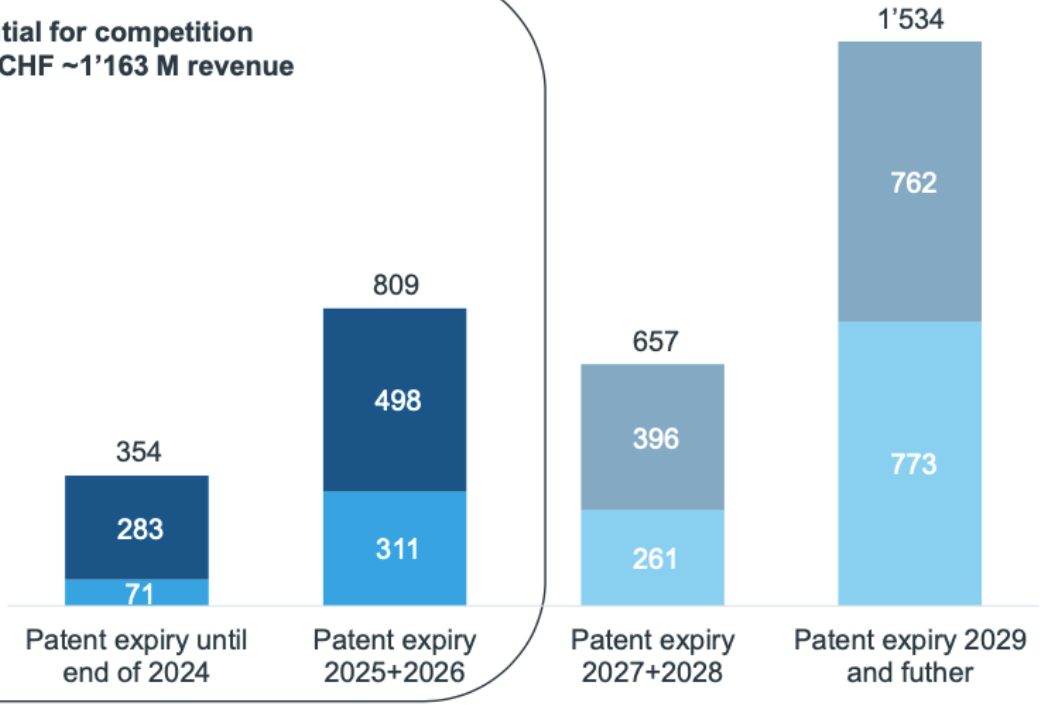
- Baisse des prix: 120 MCHF en 2023; 2’500 MCHF depuis 2017
- Marge de distribution
  - 2 paliers: 1) de CHF 0.- à CHF 8.- ou CHF 11.-: + CHF 9.- + 6%
    2) jusqu’à CHF 4’720.-: + CHF 16.- ou CHF 17.- + 6%; max CHF 300.-
  - économie de 50 à 70 MCHF
- RBP V
- Autres mesures d’économie pouvant toucher notre revenu
- Rôle de l’AGPI

3. Politique de santé – Baisse continue des produits LS

Forecast potential for competition until end of 2026: CHF ~1'163 M revenue

Small Molecules
CHF 781 M → 67%
112 products

Biologics
CHF 382 M → 33%
23 products



3. Politique de Santé – Sécurité de l'approvisionnement

UNE OCCASION

A NE PAS MANQUER!!!!

OUI À UN APPRO-VISIONNEMENT MÉDICAL SÛR

- Actuellement environ 30'000 signatures
- 5 signatures par collaborateur en pharmacie suffiraient à atteindre l'objectif

➔ journée de récolte des collaborateurs?

- Journée nationale prévue le vendredi 26 janvier

https://www.youtube.com/watch?v=0QIXAj9sAGE

4. Activités DirectCare – Activités promotionnelles

- Journal « Info Santé » - 4 éditions
- Ecrans et écrans de caisse
- Exposition « produits de saison »
- Hit du mois
- Présentoir « 2ème POS »
- Stop Trottoir

➔ UTILISATION DE DC CONTROL

également pour vos contrats génériques

4. Activités DirectCare - Activités promotionnelles

Rémunération 2024 (pro rata des activités réalisées):

- CHF 5’000.- pour les expositions de produit (CHF 4’000.- en 2023)
- CHF 1’000.- pour l’écran
- CHF 1’000.- pour l’écran de caisse

➔ Plan d’activités 2024 communiqué fin novembre 2023, dans DC Control avant la fin de l’année

➔ Liste des partenaires et conditions d’achats sur intranet mi-janvier 2024 (chez PharmaFocus au 1.1.24)

4. Activités DirectCare - Synthèse

4. Activités DirectCare - Achats

- Kuko déposés chez PharmaFocus
- Expositions de produits rémunérées
- Offres spéciales (newsletter)
- Contrats cadre

4. Activités DirectCare - Digitalisation

PharmaCollect

PharmOnline

facebook

DC Control

4. Activités DirectCare - Marketing

4. Activités DirectCare – Prestations, RH, Administration

- Prestations: soutien ponctuel pour la formation continue et la communication
- RH et administration:
  - Grille d'évaluation du personnel
  - Procédure MSST
  - Recherche de personnel
  - Succession de pharmacies

5. Priorités 2024

- Optimisation de la marge
- Prestations en pharmacie
- RH et administration

5. Priorités 2024 – Optimisation de la marge

- Optimisation des achats: quelques exemples

Verfora: offres de saison 23%, OMG 15%, Kuko 5%

75% des commandes via les offres; taux de rabais moyen > 20%

Puressentiel: offres de saison 23%, Kuko 7% à la pièce, 12% dès 3 pièces

59% des commandes à la pièce, 28% des commandes dès 3 pièces, 13% des commandes avec les offres

Exemple: 160 lignes de commande en 6 mois; 114 lignes à la pièce – 28 lignes dès 3p – 18 lignes dès 6p

75% des pharmacies pourraient optimiser le processus de commande

Attention aux frais logistiques, notamment les frais de ligne!

5. Priorités 2024 – Optimisation de la marge

- Optimisation des achats et des ventes
  - Optimisation des achats
  - Ventes: segmentation de la clientèle (pouvoir d'achat, franchise LAMAL), schémas de ventes complémentaires
  - Category Management:
    - choix de l'assortiment
    - analyse de marché
    - utilisation des indicateurs disponibles
    - Planogrammes
    - signalétique
  - Optimisation des contrats génériques: quote-part 40%, OITPTH
  - Adaptation des prix (module de prix)

➔ Formation continue Q2 2024

5. Priorités 2024 – Optimisation de la marge

- Category Management: indicateurs IQVIA

Benchmark
Compare votre performance à celle de vos concurrents

Snap-Shot
Synthèse des chiffres clé de votre pharmacie

Analyse des fournisseurs
Part relative à la marge de chacun de vos fournisseurs

Gestion de stock
Identification des produits avec un faible / haut niveau de stock

Trade-Area
Comparaison avec les 20 pharmacies les plus proches

Category Management
Analyse du potentiel des produits les plus vendus

Fixation des prix
Identification des produits trop chers / trop bon marché

Génériques
Taux de substitution pour chaque substance

5. Priorités 2024 – Optimisation de la marge

- Contrats cadre
  - Nexi / Wordline
  - Laboratoires von Roten / Laboratoire Reboh (Dr. Reckeweg)
  - Perenial: protection juridique AXA-ARAG
  - i-mail offizin / PNN
  - Lyreco
  - Pharmacopée européenne
  - HCI Solution

5. Priorités 2024 – Prestations en pharmacie

- Projets pharmaSuisse
  - MyCareStart :
    - Phase pilote prolongée jusqu'en juin 2024
    - Bonne acceptance des patients, solution e-learning adaptée
    - A améliorer: gestion du changement dans les équipes, durée de la prestation et manque de ressources, documentation trop longue, difficulté à recruter les patients, coordination avec le médecin traitant pas toujours facile, certains ERP pas encore adaptés
  - Consultation en pharmacie:
    - Formation des équipes: entrepreneuriat, compétences dans le triage, le conseil, la vente, focus sur les indications B+
    - Campagne Grand Public: printemps 2024; focus sur les jeunes en bonne santé avec des franchises élevées

5. Priorités 2024 – Prestations en pharmacie

- Anamnèse et algorithmes - NetCare et Medinform
  - Partenaire NetCare: formation NetCare Start à CHF 495.- + 5 modules de formation Medinform en 5 ans; 1 pharmacien / pharmacie; tarif: CHF 245.-/ demi-journée; tarif négocié: CHF 195.- / demi-journée si DirectCare réserve 100 modules / an.
  - Frais de franchise: CHF 750.- par pharmacie / an; CHF 635.- /an dès 16 pharmacies, CHF 565.-/an dès 51 pharmacies
  - 31 algorithmes disponibles
  - Accéder aux algorithmes sans formation n’a que peu de sens
  - Permet d’accéder à certains modèles LAMAL ou à des prestations facturées à l’assurance complémentaire (exemple: Asthma Check CHF 50.- auprès de CSS).

5. Priorités 2024 – Prestations en pharmacie

- Vaccination – Documedis (HCI Solution)
  - Plateforme digitale pour la vaccination et le suivi vaccinal
  - Intégré dans pharmaVISTA, puis prochainement dans les systèmes primaires des pharmacies
  - Tarif individuel: CHF 41.- / mois (CHF 492.-/an)
  - Tarif négocié par DirectCare: CHF 26.-/mois(CHF 312.-/an) – la facturation doit passer par DirectCare comme pour pharmaVISTA

5. Priorités 2024 – Prestations en pharmacie

- Promotion de la santé – AllergoTest
  - AllergieCheck et AllergoTest sont des marques protégées
  - Participation à la campagne officielle: CHF 500.-
  - Possibilité d'obtenir le test ImmunoCap Rapid (ThermoFisher) chez PharmaFocus
  - Disponible uniquement pour les pharmacies ayant suivi la formation
  - Contacts avec AHA pour le concept de formation
  - Démarrage Q1 2024

Save-the-date
Mars 2024

En mars 2024, les pharmacies lanceront leur prochaine grande campagne nationale :

« Tester et traiter les allergies »

Avec notre grande campagne de mars 2024, nous voulons encourager précocement les personnes qui présentent des symptômes ou qui sont allergiques à se faire tester et conseiller en pharmacie.

Allergique ? Demandez conseil maintenant pour ne pas louper le printemps !

Conseil et traitement pour les allergies.

Ça démange ? Ça pique ? Vite un AllergoTest !

Faites-vous tester ! Test de suite. C'est simple et vite fait !

Concours

Votre pharmacie. Un aller simple vers la guérison.

Aperçu des avantages

- Webinaire pour les pharmacien.nes (avec points FPH)
- Webinaire pour les assistant.es en pharmacie (remise d'un certificat de participation)
- Approfondissement des connaissances avec outil d'e-learning
- Quiz avec tirage au sort
- Podcasts en vidéo et matériel pédagogique
- Nombreux supports de communication pour POS
- Acquisition de nouveaux clients grâce à une grande présence médiatique

Désormais, l'AllergoTest peut être effectué à titre de service de santé dans toutes les pharmacies disposant d'une formation adéquate et d'un contrat de licence. Que vous proposiez ou non des AllergoTests, il est toujours intéressant pour vous de participer à la campagne.

Nous vous en dirons plus sur la participation en novembre.

GFH
Eidgenössische Gesundheitsfachmesse
Union commerciale du secteur de la santé
Unione commerciale nel settore sanitario

L'Union commerciale du secteur de la santé (GFH) réunit les plus grandes chaînes et groupements de pharmacies de Suisse : BENU, DR. BÄHLER DROPA, GaleniCare (Amavita, Coop Vitality, Sun Store), Medbase, Rotpunkt, TopPharm. **www.g-f-h.ch**

Patronage : pharmaSuisse, Société Suisse des Pharmaciens

5. Priorités 2024 – Prestations en pharmacie

- Contraception d'urgence en pharmacie

pharMe.ch

App Demo

Improve quality and efficiency of complex consultations in pharmacies.

For DirectCare

On 19.10.2023

Confidential - This presentation has been made available by Embrio GmbH and Pharmaceutical Care (Universität Basel). No information contained might be reproduced or passed to third parties without the written permission of the author.

Demo Emergency Contraception

The patient starts the consultation independently and then hands it over to a pharmacy of her choice.

1. Start consultation

2. Answer questions

3. Handover to pharmacy

pharMe.ch

Value Proposition

pharMe: plus-value à tous les niveaux

Client:e

QUALITÉ
Standard de qualité donné

DISCRETION
Entrée des données anonymes sur propre smartphone

MULTILINGUISME
Questions d'anamnèse dans la langue maternelle

INFORMATIONS
Fiche d'infos personnalisée digitale

Pharmacien:nes

SOUTIENT LE CONSEIL
Fil rouge à travers la consultation et visualisations graphiques

SOUTIENT LE TRIAGE
Résumé des avantages et désavantages des options thérapeutiques en fonction des guidelines actuelles

GAIN EN ASSURANCE
Entrainement avec cas pratiques

Propriétaire / Gérant:e

IMAGE DE LA PHARMACIE
Consolide le rôle comme prestataire de soin et ancre les prestations pharmaceutiques dans l'offre de la pharmacie

DIGITALISATION
Lie la digitalisation aux avantages de la pharmacie de proximité: soutien et non pas remplacement des pharmacien:nes

FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE
Par des prestations de qualité

GAIN EN TEMPS ET EFFICACITÉ
Optimise les procédures

PROTECTION DES DONNÉES ET TRAÇABILITÉ
Archivage sûr et traçabilité garantie

EMPLOYÉ:ES QUALIFIÉ:ES ET À JOUR
Formation continue avec cas pratique

pharMe.ch

5. Priorités 2024 – Prestations en pharmacie

- Communication et prix
  - Mutualisation des supports de communication (kits de communication)
  - Benchmark concernant le prix des prestations

5. Priorités 2024 – RH et administration

- Gestion du personnel
  - Springerbörse en Suisse Romande / évaluation d’une collaboration avant un pharmacien volant pour DirectCare
  - Entretiens annuels: grille d’entretien modulable à disposition
  - Grilles salariales: nécessite la collaboration du plus grand nombre
  - Gestion des horaires: recherche d’une solution pour le groupement?
  - Recherche de personnel: plateforme d’échange sur le site intranet de DirectCare?

5. Priorités 2024 – RH et administration

- Procédures et assurance qualité
  - Collaboration Qualité Santé
  - Projet MSST
  - Mise en commun de procédures ?
  - Thermomètres calibrés

5. Priorités 2024 – RH et administration

- Assurances complémentaires – contrats collectifs DirectCare

Assurance	Rabais	Libre passage aec LAMAL	Membres de la famille	Exclusivité
CSS	6 à 13%	limité	oui	non
Helsana	10%	seulement pour le collaborateur	oui	non
Sanitas	max. 10%	seulement en division commune	oui	non

5. Priorités 2024 – RH et administration

- Assurances LAMAL et complémentaires - PharmOnline
  - PrimaFlex avec le Groupe Mutuel
  - Sanitas: vaccination contre la grippe

5. Priorités 2024 – RH et administration

- Pénurie et échange de médicaments
  - Echange entre les membres via email ou newsletter
  - Plateforme sur le site intranet de DirectCare?

- Label Pharmacie eco-responsable SmartPharma: projet reporté

5. Priorités 2024 – RH et administration

- Nouvelle loi sur la protection des données (nLPD) du 1.09.23
  - La loi n’est pas rétroactive
  - Mises-à-jour des sites Pharmacollect
  - Support technique: se renseigner auprès de son fournisseur ERP ou OFAC
  - Le client peut disposer de ses données personnelles
    - Dossier LAMAL à conserver 20 ans
    - Autres données (email, téléphone, newsletter, etc..) doivent pouvoir être effacées à la demande
    - Fermer un dossier: impossible en cas de données LAMAL
    - Fournir des données aux clients: voir avec le support ERP
    - Archiver correctement les données imprimées
    - Cartes de fidélité: faire signer les nouveaux clients (depuis septembre 2023); programmes de fidélité « automatiques » pas autorisés sans l’accord du patient
  - Hacking:
    - Tout mettre en œuvre pour l’éviter et prouver sa bonne foi
    - Conserver les données sensibles sur un serveur local avec sécurité et backup ou sur un serveur en Suisse
    - Contrôler l’accès (mots de passe, double authentification)
  - Information au point de vente (QR Code): pas recommandé

6. Divers et conclusion