

congrès  
2011

DES PHARMACIENS PROPRIÉTAIRES  
28 ET 29 OCTOBRE  
PLACE BONAVENTURE – MONTRÉAL



ASSOCIATION QUÉBÉCOISE  
DES PHARMACIENS PROPRIÉTAIRES

# LA VALEUR D'UNE PHARMACIE

Monique Lo

Directrice principale - pharmacies, Banque Laurentienne du Canada



# CONTENU

1. Le marché actuel
2. Les opportunités
3. Les enjeux
4. Les acquisitions de pharmacies
5. La préparation à l'acquisition... et la vente

# LE MARCHÉ ACTUEL

# LE MARCHÉ ACTUEL

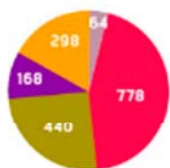
## Évolution du nombre de pharmacies au Québec

	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011
pharmacies	1 637	1 636	1 669	1 699	1 737	1 759
pop / ph	4 662	4 699	4 644	4 607	4 551	4 536
population	7 631 552	7 687 423	7 750 737	7 826 891	7 905 679	7 979 663

# LE MARCHÉ ACTUEL

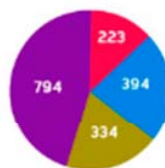
## Statistiques de l'AQPP

LES DONNÉES STATISTIQUES DE L'AQPP AU 31 JUILLET 2011 :  
1748 PHARMACIES ET 1831 MEMBRES



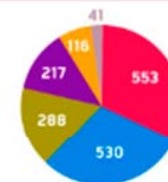
RÉPARTITION DES PHARMACIES  
selon la région électorale

Région électorale 1	778
Région électorale 2	440
Région électorale 3	168
Région électorale 4	298
Non disponible	64



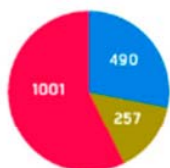
RÉPARTITION DES PHARMACIES  
selon la surface exploitée

Clinique (< de 1000 pi²)	223
Communautaire (1000 - 2500 pi²)	394
Moyennes surfaces (2500 - 5000 pi²)	334
Grandes surfaces (5000 pi² et +)	794
Autres	3



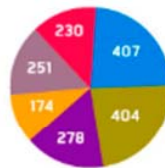
RÉPARTITION DES PHARMACIES  
selon la catégorie

Conventionnelle de quartier	553
Conventionnelle grande surface	530
Clinique médicale	288
Centre d'achats grande surface	217
Conventionnelle centre d'achats	116
Centre d'accueil / CLSC	41
Point de services	3



RÉPARTITION DES PHARMACIES  
selon le nombre d'associés

Un seul pharmacien propriétaire	1001
Deux pharmaciens associés	490
Plus de deux pharmaciens associés	257



RÉPARTITION DES PHARMACIES  
selon le nombre d'employés

Moins de 5	230
5 à 10	407
11 à 20	404
21 à 30	278
31 à 40	174
41 et plus	251
Non disponible	4



RÉPARTITION DES MEMBRES DE L'AQPP  
selon le sexe

Hommes	968
Femmes	863

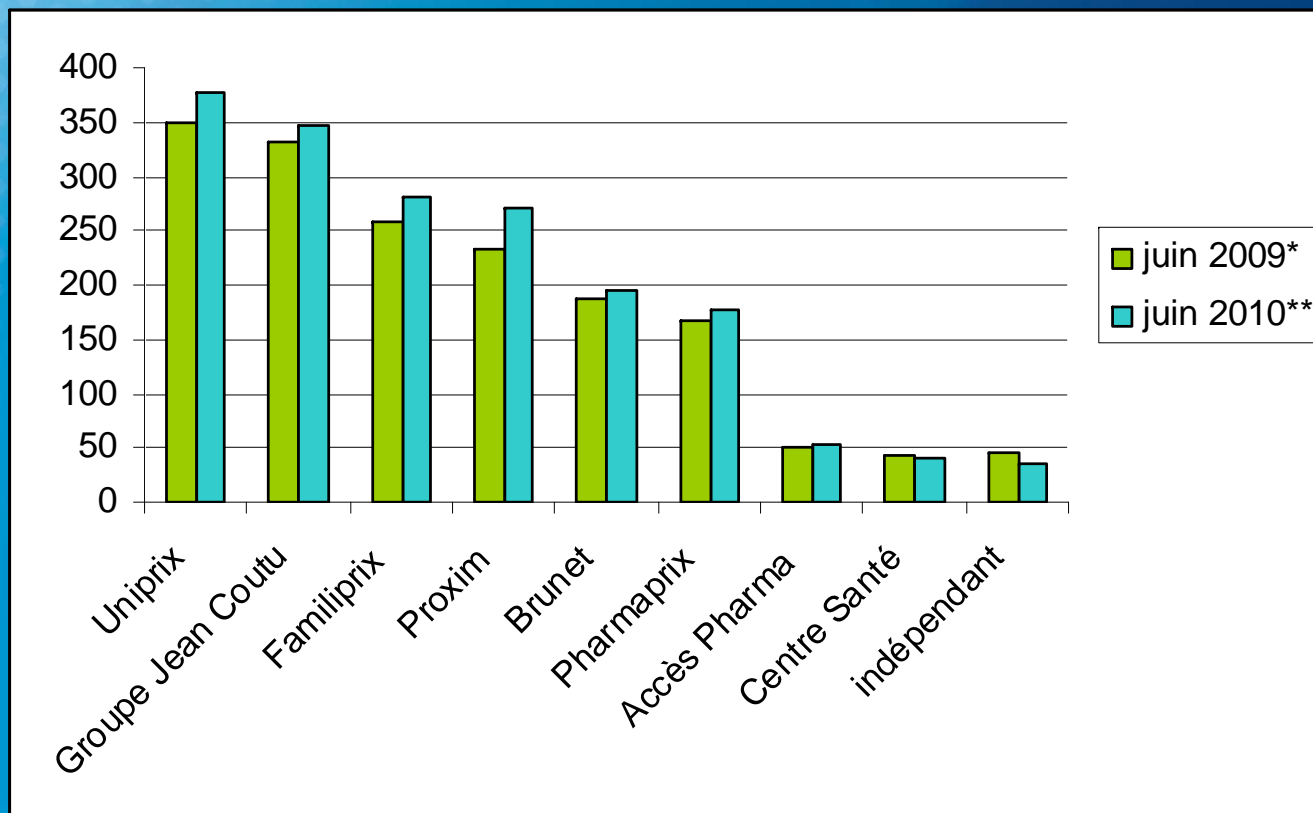
# LE MARCHÉ ACTUEL

## Répartition par bannières



# LE MARCHÉ ACTUEL

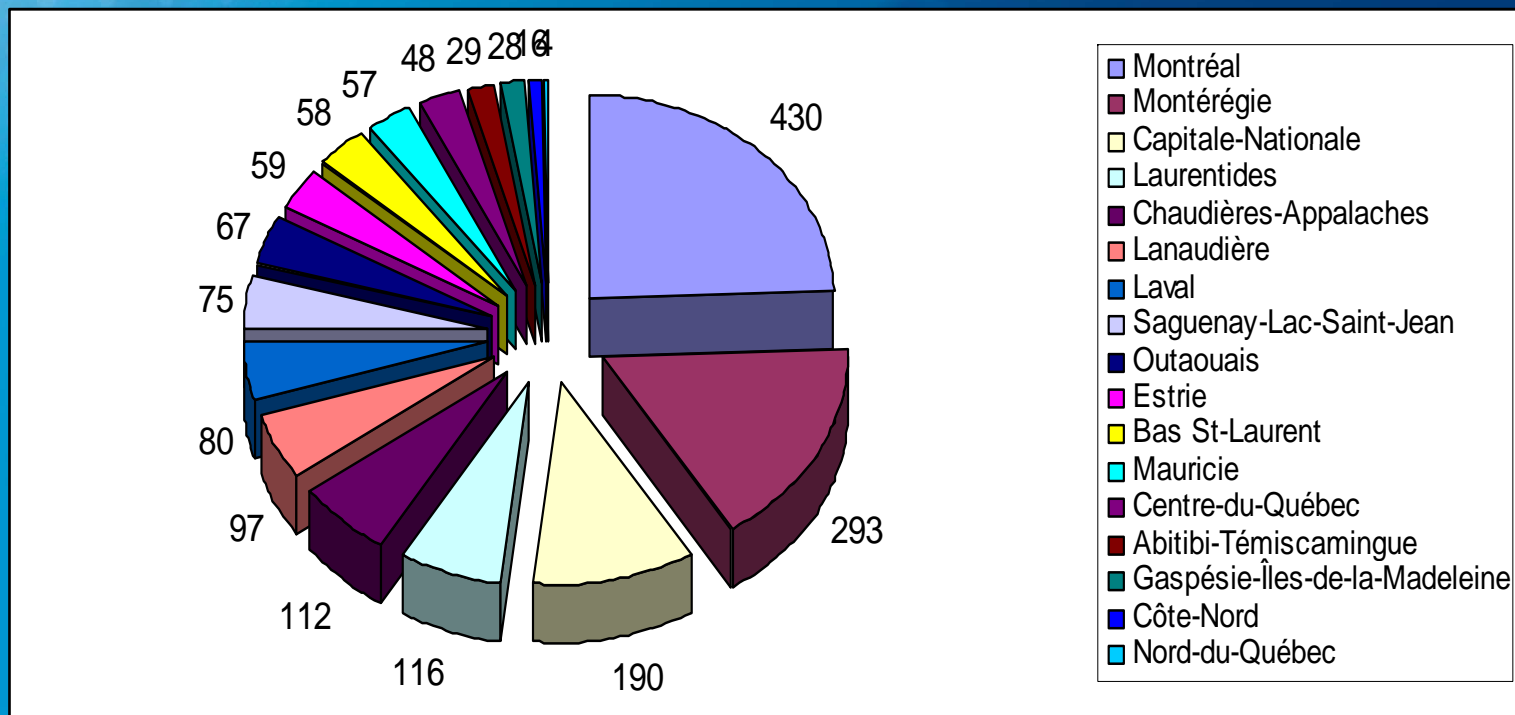
## Croissance des points de vente



Sources : Rapport d'activités AQPP 2009 et L'Actualité Pharmaceutique juin-juillet 2010

# LE MARCHÉ ACTUEL

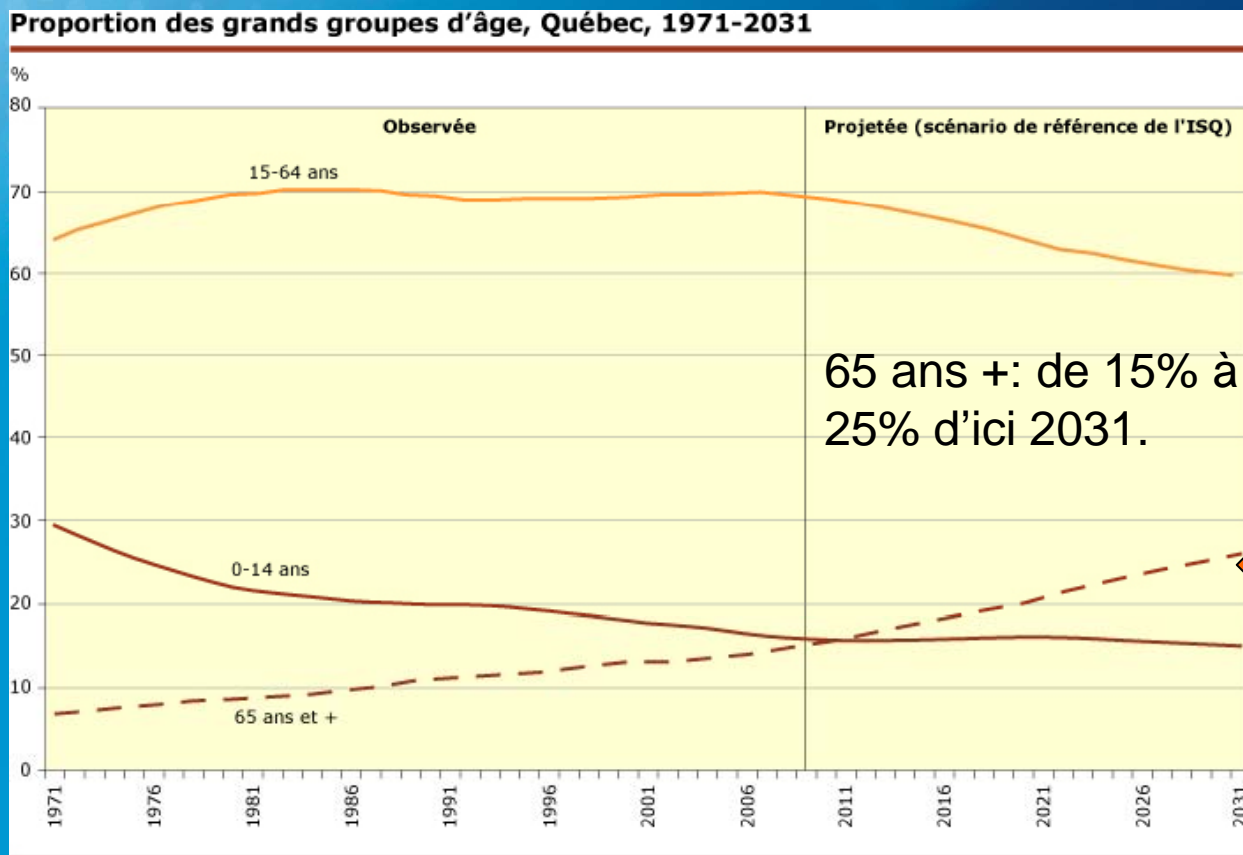
## Pharmacies par région au Québec



# LES OPPORTUNITÉS

# LES OPPORTUNITÉS

## Vieillesse de la population



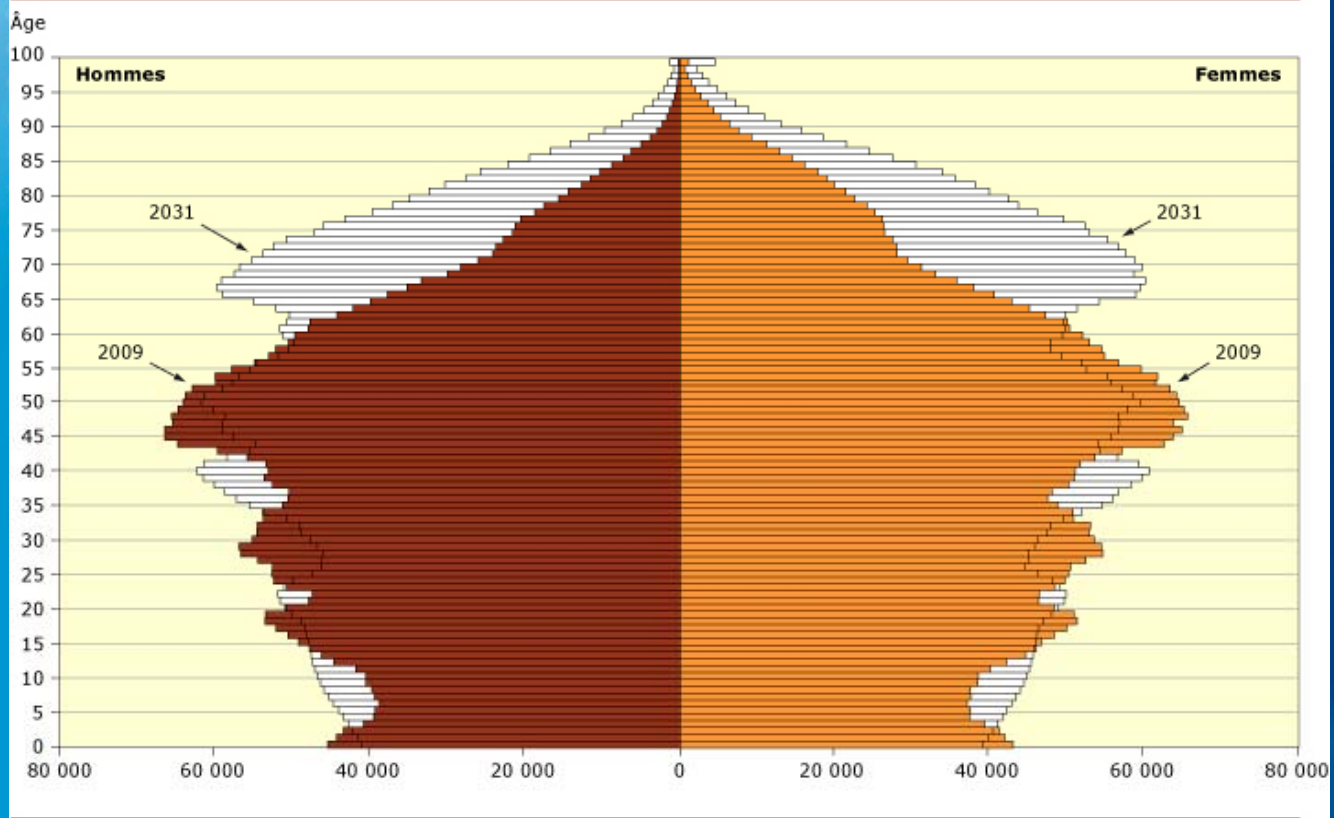
65 ans +: de 15% à 25% d'ici 2031.

Sources : Statistique Canada, Estimations démographiques; Institut de la statistique du Québec, Perspectives démographiques, édition 2009.

# LES OPPORTUNITÉS

## Vieillesse de la population

Pyramide des âges, Québec, 1<sup>er</sup> juillet 2009 et projection au 1<sup>er</sup> juillet 2031



Sources : Statistique Canada, Estimations de la population; Institut de la statistique du Québec, Perspectives démographiques.

# LES OPPORTUNITÉS

## Services facturables

- 44% des gens interrogés voient le pharmacien comme un professionnel de la santé
  1. Évaluation et suivi
  2. Programme d'évaluation thérapeutique de la pharmacothérapie
  3. Programme d'enseignement personnalisé
  4. Prise de tension artérielle
  5. Mesure de la glycémie
  6. Mise en seringue pour un assuré autre que RAMQ, etc.

# LES OPPORTUNITÉS

## Spécialisation

### Océan Rouge

**Agir dans les marchés existants**

**Battre les concurrents**

**Exploiter la demande existante**

**Obtenir le meilleur rapport  
Qualité / Prix**

**Poursuivre une différenciation  
OU des prix bas**

### Océan Bleu

**Créer des marchés vierges**

**Mettre les concurrents  
hors-jeu**

**Créer et capturer une nouvelle  
demande**

**Casser le cercle Qualité / Prix**

**Créer une différenciation ET  
des prix élevés**

# LES ENJEUX

# LES ENJEUX

## Régime public d'assurance-médicament

- Depuis janvier 1997, accessibilité universelle :



# LES ENJEUX

## Droit de propriété

- En Amérique du Nord, seul le Québec maintient le droit de propriété exclusif des pharmacies aux Pharmaciens.

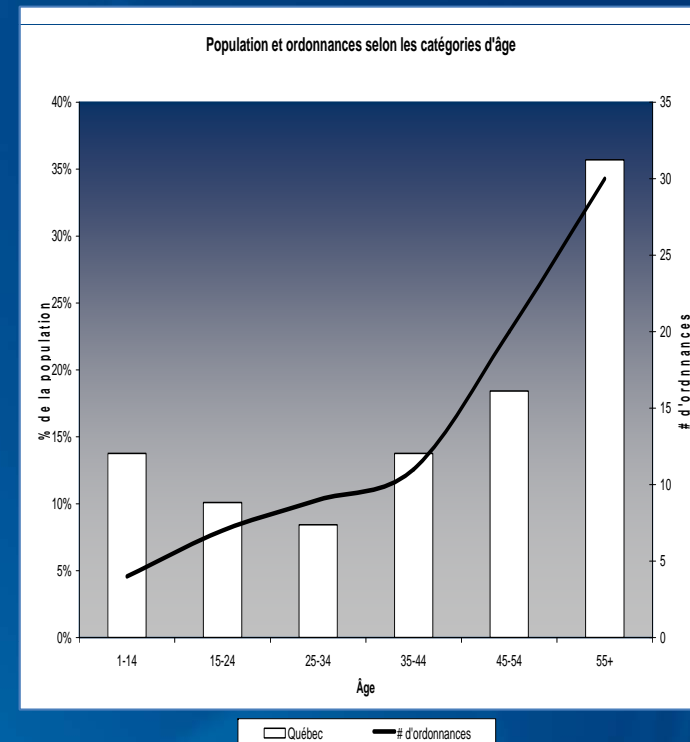
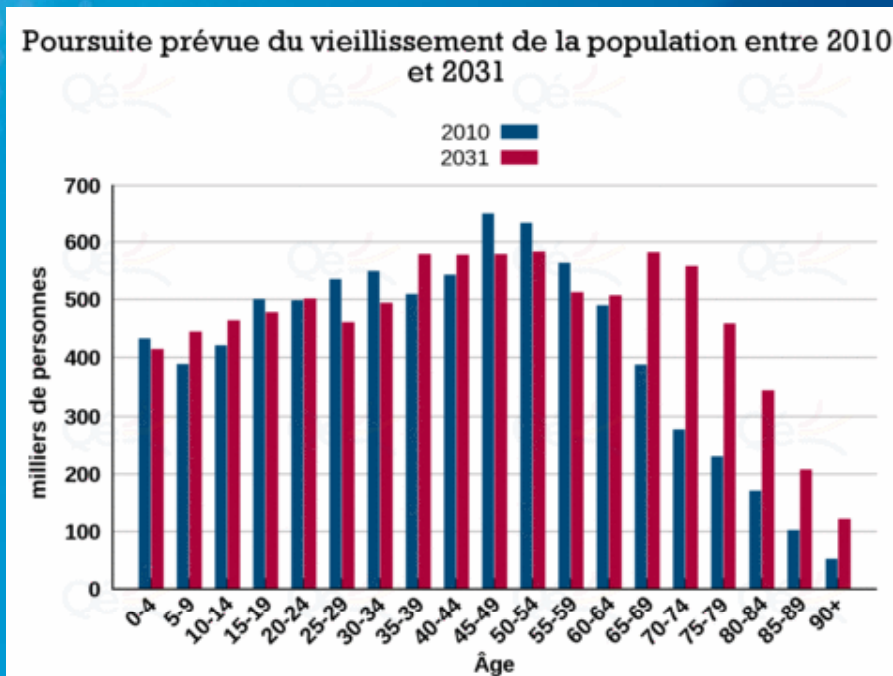


Image : AFP

# LES ENJEUX

## Croissance de la population

- Stagnation de la croissance de la population mais vieillissement = hausse importante du nombre d'ordonnances annuelles est perceptible à partir de 45 ans.



# LES ENJEUX

## Rentabilité

Quatre éléments importants influençant la rentabilité

1. La concurrence
2. La hausse de la masse salariale
3. La dette à long terme liée au prix d'acquisition
4. La baisse des allocations professionnelles

# LES ENJEUX

## Baisse des allocations professionnelles

impact de la réforme provinciale sur le prix des médicaments génériques et des allocations professionnelles	2010	Nov-10	Apr-11	Apr-12
prix des médicaments génériques / innovateurs	54%	37.50% 69.44%	30% 55.56%	25% 46.30%
coût de 50000Rx génériques @ 21,60\$/Rx en 2010	1,080,000	750,000	600,000	500,000
allocations professionnelles % du coût	20%	20%	16.50%	15%
	216,000	150,000	99,000	75,000
si augmentation du nombre de prescriptions génériques	44%	44%	50%	55%
	216,000	150,000	170,455	187,500
différence		-66,000	-45,545	-28,500

# LES ENJEUX

## Ventes et prescriptions

	Ventes au détail par habitant 2009	Nombre d'ordonnances par habitant 2009	Produits brevetés %	Produits génériques %
Canada	680 \$	14	45,7	54,3
Québec	820 \$	25	49,5	50,5
Nouveau-Brunswick	791 \$	13	39,6	60,4
Nouvelle-Écosse	774 \$	12	44,0	56,0
Terre-Neuve / Labrador	776 \$	14	40,9	59,1
Île-du-Prince-Edouard	712 \$	12	43,2	56,8
Ontario	677 \$	12	44,3	55,7
Manitoba	604 \$	12	40,0	60,0
Saskatchewan	603 \$	13	43,9	56,1
Alberta	753 \$	10	42,9	57,1
Colombie-Britannique	518 \$	10	40,9	59,1

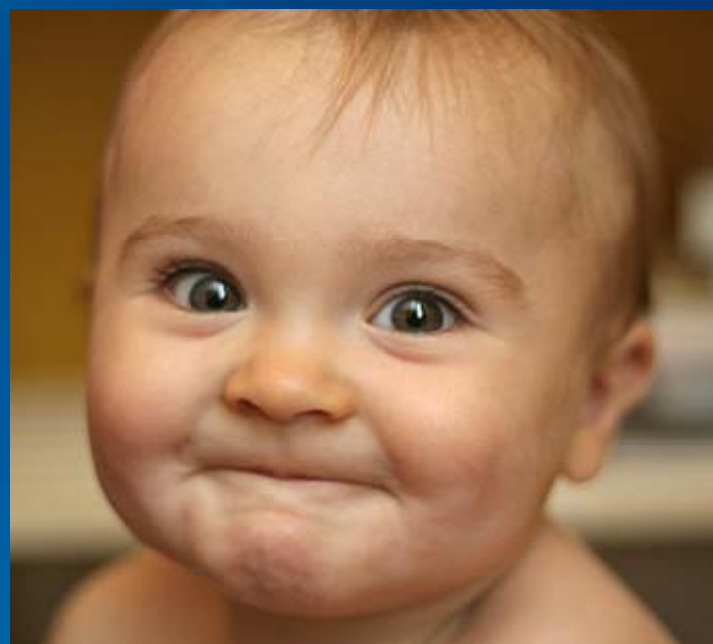
# LES ACQUISITIONS DE PHARMACIES

# LES ACQUISITIONS DE PHARMACIES

## Contexte

Consolidation de marchés

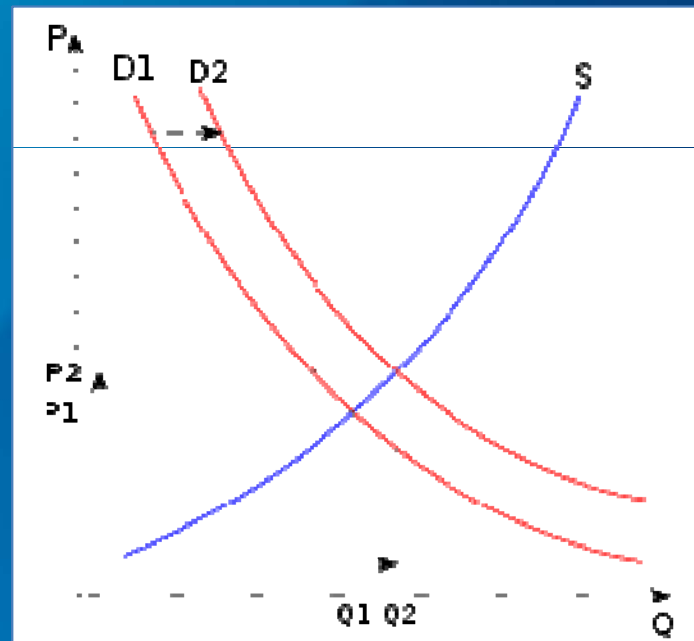
Démarrages



# LES ACQUISITIONS DE PHARMACIES

## Valeur

### 1. Offre et demande



### 2. Valeur d'une prescription : moyenne de 38\$/Rx

# LES ACQUISITIONS DE PHARMACIES

## Financement

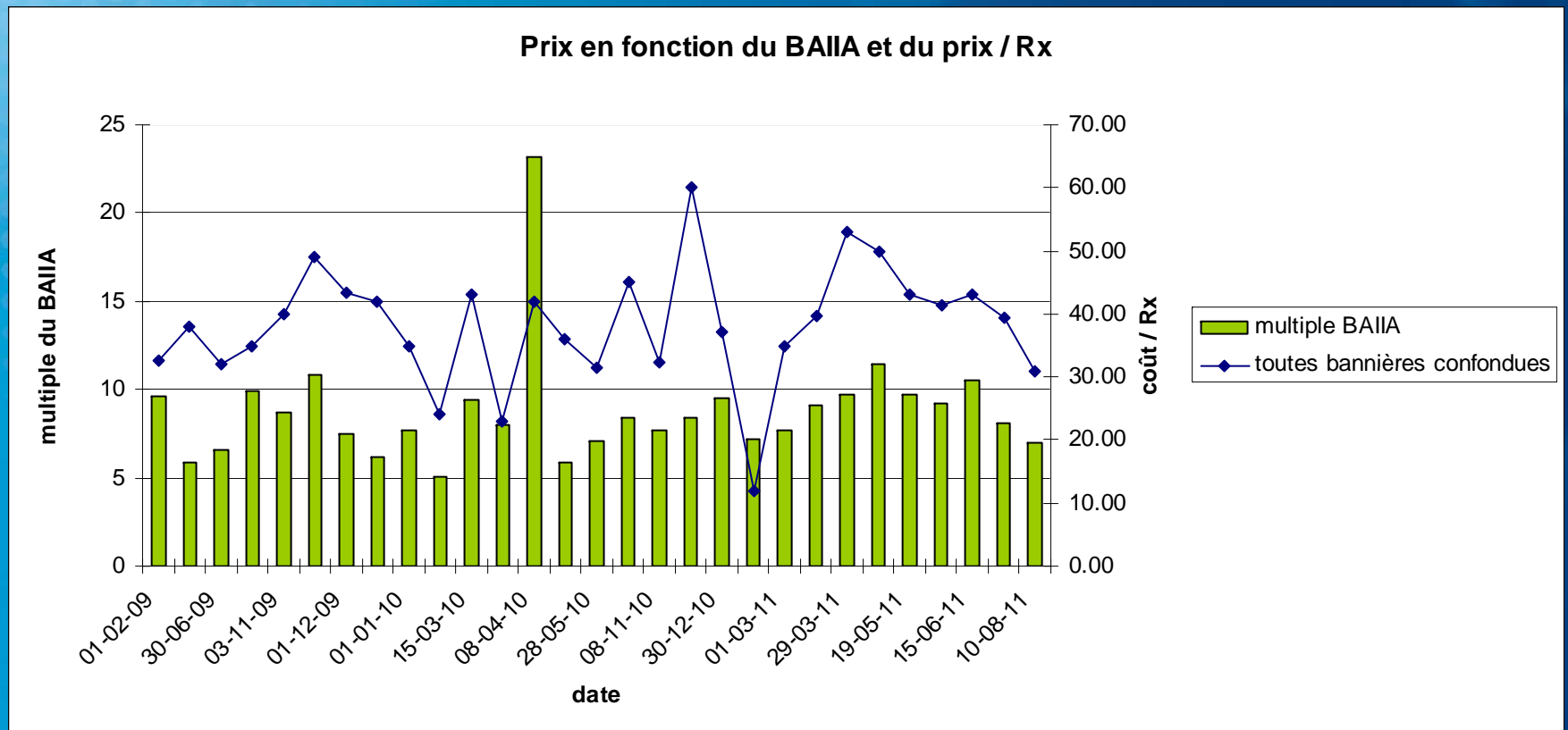
- BAIIA?
- Amortissement?
- Mise de fonds?



*Image : Les Affaires*

# LES ACQUISITIONS DE PHARMACIES

## Évolution des prix



# LA PRÉPARATION À L'ACQUISITION

# LA PRÉPARATION À L'ACQUISITION

1. La construction du bilan personnel
2. L'expérience de crédit
3. L'expérience professionnelle
4. Les contacts et partenaires d'affaires
5. Les structures fiscales



# PRÉSENTATION DE ME STÉPHANE MARTIN





congrès  
2011

DES PHARMACIENS PROPRIÉTAIRES  
28 ET 29 OCTOBRE  
PLACE BONAVENTURE – MONTRÉAL



ASSOCIATION QUÉBÉCOISE  
DES PHARMACIENS PROPRIÉTAIRES

# LA VALEUR D'UNE PHARMACIE

Monique Lo

Directrice principale – pharmacie,s Banque Laurentienne du Canada