

1. QUI SOMMES-NOUS ?

Pharmapar est une entreprise familiale québécoise distributrice de médicaments génériques. L'entreprise a été fondée en 1998 par M. Jean-Louis Gélinas.

Notre modèle d'affaires

Il y a 13 ans, M. Gélinas a su reconnaître une opportunité d'affaires en analysant les habitudes de consommation de la clientèle des pharmacies communautaires québécoises qui serait assurée dans le privé.

La conclusion majeure émanant fut que cette clientèle privée se différenciait totalement de la clientèle publique et qu'elle avait des besoins spécifiques de prise en charge globale de sa santé.

Suite à ces résultats, le fondateur n'a pas signé l'engagement du fabricant de la Régie de l'assurance maladie du Québec et a formé une entreprise autonome, complètement indépendante et ayant sa propre force de vente : Pharmapar.

Notre positionnement

De ce modèle d'affaires unique en a donc découlé un positionnement unique, soit celui d'offrir une gamme de produits pharmaceutiques génériques qui s'adresse uniquement aux Québécois assurés dans le privé.

Ce n'est pas tout, il s'agit en effet de mettre également à la disposition de cette même clientèle une gamme de services exclusifs à valeur ajoutée répondant aux besoins ciblés préalablement.

Dans le contexte de la loi 130, ce positionnement reste à ce jour la seule niche où il est encore permis aux pharmaciens d'exercer le rôle d'entrepreneur qu'ils ont choisi en devenant propriétaires d'une pharmacie.

En optant pour ce positionnement, Pharmapar a ainsi pris la position de *pionnier dans le développement de la clientèle de l'assurance privée en pharmacie communautaire*.

Notre mission

À ce jour, nous sommes fiers de promouvoir le fait que nous sommes encore le seul et unique spécialiste du développement du secteur privé dans la pharmacie communautaire. Nous reconnaissons que cela serait impossible sans l'apport de nos clients pharmaciens entrepreneurs auxquels nous dédions notre mission d'entreprise.

C'est donc pour cette raison que nous désirons créer un partenariat d'affaires cohérent avec des personnes motivées ayant le désir d'offrir des produits et services à valeur ajoutée à leur clientèle assurée dans le privé.

2. Nos valeurs commerciales

Découvrez ci-dessous les valeurs commerciales qui régissent notre fonctionnement.

- **Créativité commerciale** : nous avons le désir de faire les choses différemment, tout simplement. Notre modèle d'affaires unique nous confère le devoir d'être créatif dans nos pratiques commerciales ainsi que dans notre analyse et notre interprétation des besoins de la clientèle assurée dans le privé.
- **Engagement commercial** : en nous lançant en affaires, nous avons fait le serment de développer des relations d'affaires solides avec nos clients en leur offrant le meilleur service qui soit et en s'impliquant personnellement dans le développement de leur pharmacie.
- **Polyvalence commerciale** : nous avons toujours eu l'initiative de diversifier l'offre de Pharmapar et ainsi de concrètement bonifier notre offre de médicaments génériques avec des services exclusifs à valeur ajoutée s'adressant au pharmacien entrepreneur et à sa clientèle assurée dans le privé.
- **Synergie commerciale** : grâce à l'apport de nos clients pharmaciens et grâce à notre réseau de partenaires, nous sommes en mesure de créer une synergie unique qui profite aux objectifs commerciaux des parties en affaires.

3. Le portefeuille de médicaments génériques DOM distribués par Pharmapar

Pharmapar est actuellement le distributeur des produits DOM, un diminutif de Dominion Pharmaceutical.

Nous avons mis à votre disposition trois documents afin de vous informer sur le portefeuille de produits actuels et à venir de Pharmapar.

Premièrement, nous vous invitons à consulter notre [bon de commande](#) afin d'explorer notre liste de produits à jour.

En second lieu, puisque nous sommes constamment en train de développer notre portefeuille de produits, vous pouvez consulter les [feuillets individuels des lancements de molécules](#) les plus récents.

Enfin, afin de consulter les lancements à venir, nous vous invitons à consulter notre [dépliant corporatif](#).

- Tous les documents sont disponibles dans l'onglet « Ressources » de la page d'accueil du site web de Pharmapar.

www.pharmapar.ca/fr/resources

4. Description des services offerts



Analyse du potentiel en assurance privée :

Les représentants de Pharmapar offrent aux pharmacies la possibilité d'effectuer une analyse du potentiel des molécules dans le privé. Le tout est effectué grâce au logiciel de Telus/Emergis et celui de la compagnie XD3. Ces deux outils donnent le nombre d'unités prises en charge par les assurances par rapport à la RAMQ, ainsi que les taux de substitution dans chacune des catégories.

Visite d'une conseillère en ATP :

Pharmapar emploie actuellement deux conseillers (ères) en ATP qui ont principalement trois responsabilités majeures ; soit le suivi du plan d'action de développement du secteur privé, l'analyse du taux de substitution de génériques et la formation sur la méthode utilisée pour prioriser des molécules.

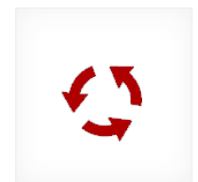


Implantation d'une grille de prix stratégique :

Ce service permet d'effectuer une optimisation des prix vendant à la clientèle assurée dans le privé. Cet outil est facile à gérer, permet de diminuer le nombre de tâches liées à la gestion de prix et de maximiser les profits engendrés par la pharmacie.

Services de pharmaciens remplaçants :

Des pharmaciens remplaçants sont mis à la disposition des clients actuels ou potentiels de Pharmapar à un prix plus que compétitif.



Sondage auprès de votre clientèle ou des médecins de votre région :

Pharmapar sonde les besoins de votre clientèle quant aux services médicaux et paramédicaux les plus susceptibles de les intéresser. Nous sondons également les médecins afin de déterminer leurs besoins d'optimisation de la pratique.

Centre clinique en pharmacie :

Modèle différent de point de services médicaux et paramédicaux exclusifs en pharmacie et ce, à travers toute la province du Québec.





Centre d'encadrement médical :

Le Centre d'encadrement médical (CEM) permet d'avoir accès rapidement, via une ligne téléphonique, à des services médicaux et paramédicaux partout au Québec.

Service de nutritionniste :

Les pharmaciens québécois peuvent bénéficier de la présence de nutritionnistes disponibles pour partager leurs connaissances auprès de leur clientèle.

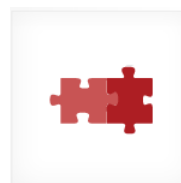


Service d'antibiothérapie :

Des outils ciblés afin de faciliter la synergie entre le médecin, le pharmacien, l'infirmière en pharmacie et le patient en contexte d'antibiothérapie afin d'augmenter le taux de rétention des cliniques médicales.

Mise en place d'un progiciel de traitements complémentaires et de contrôle continu :

Implantation, en partenariat avec ERX Medical, d'un progiciel pouvant maximiser l'observance du patient par rapport aux médicaments prescrits et suggérer des traitements complémentaires afin d'optimiser sa santé.



Formation et clinique d'allaitement en pharmacie :

Pharmapar offre, en partenariat avec Allaitement Mauricie, des journées thématiques sur l'allaitement maternel en pharmacie et ce, aux quatre coins de la province. Alliant formation spécifique pour les professionnels et les cliniques d'allaitement destinées à la clientèle, cette journée thématique est accréditée par l'Ordre des pharmaciens du Québec pour un (1) UFC.

5. Le fonctionnement du modèle d'affaires de Pharmapar

Nous reconnaissons tout à fait que de posséder les produits DOM sur votre tablette IMPLIQUE LA GESTION D'UN DEUXIÈME INVENTAIRE qui peut sembler compliquée.

Nous désirons vous prouver le contraire.

L'équipe Pharmapar concrètement sur le terrain inclue le représentant des ventes et la conseillère en Assistance Technique en Pharmacie. Cette équipe interagira auprès du pharmacien entrepreneur.

Concrètement, ces derniers traverseront les TROIS étapes cruciales du processus d'intégration optimale du double inventaire.

1. **Le choix des molécules** : les représentants de Pharmapar offrent aux pharmacies de faire une analyse de potentiel des molécules. Grâce au Cd de Telus et Xd3, nous sommes en mesure de quantifier le nombre d'unités passées aux assurances versus la RAMQ, ainsi que le taux de substitution dans chacune des catégories. Nous sommes donc en mesure de conseiller le pharmacien sur la quantité de molécules où il y a une valeur ajoutée.
2. **La priorisation des molécules DOM avec les outils informatiques appropriés** : Une fois les molécules déterminées en inventaire, celle-ci seront priorisés au privé avec le logiciel AssystRX ou DLD/Mentor. De ce fait, l'ordinateur vous suggère le médicament DOM lorsque le client pharmacien remplit une prescription pour un client assuré privé. Résultat : cette opération assure une gestion efficace et simplifiée d'un double inventaire.
3. **La formation de l'équipe à la gestion efficace du double inventaire** : Malgré la technologie, il reste qu'il faut reconnaître l'apport des ATP et des pharmaciens salariés afin de bel et bien prioriser les produits DOM.

Une formation sera donc par notre Conseillère en Assistance Technique en Pharmacie à la nature de notre modèle d'affaires et permettront que la priorisation fonctionne adéquatement et soit optimale.

++ Pour plus d'informations concernant le travail de la Conseillère en Assistance Technique en Pharmacie, consultez le livret explicatif des services de Pharmapar.

6. La valeur ajoutée PHARMAPAR

Les trois propositions ci-dessous résument bien la valeur ajoutée de l'offre Pharmapar.

- A) Nous vous offrons la possibilité de vous approvisionner d'une gamme de produits génériques s'adressant uniquement à l'assuré dans le privé.
- B) Le choix des molécules DOM permet au pharmacien d'augmenter sa rentabilité via notre grille d'entente avantageuse dans ce créneau de clientèle où il leur est tout à fait légal et éthique de le faire.
- C) En plus de l'offre de produits, nous pouvons vous aider à mettre en place un volet consultatif pour aider votre pharmacie à développer une offre de services à valeur ajoutée.



7. PHARMAPAR : L'ENGAGEMENT QUÉBÉCOIS

En optant pour Pharmapar, vous faites un choix réfléchi et nous vous en sommes reconnaissants.

- Vous décidez premièrement de soutenir une **entreprise familiale québécoise** qui a son siège social à Ville Mont-Royal. *Vous favorisez donc la création d'emplois et soutenez ainsi l'économie de votre province.*
- Vous encouragez ensuite une entreprise qui fait fabriquer la totalité de ses produits afin de les **rendre accessibles uniquement aux Québécois**. *Vous permettez donc à davantage de Québécois d'avoir accès à des médicaments génériques.*
- Enfin, vous reconnaissez une entreprise qui **contribue généreusement et s'implique auprès de nombreuses fondations locales**. En 2011, parmi nos contributions, vous pouvez retrouver :

Opération Enfant Soleil

Fondation Yves Audette au profit de la paraplégie de Gatineau

Société Canadienne du Cancer

Fondation de l'hôpital de la Baie des Ha! Ha!

Fondation Jonquière Médic

Association des Pharmaciens Vietnamiens du Québec

Fondation Pierre Lavoie

Fondation internationale Maison de la Chance

Fondation de l'hôpital du Suroît

Fondation Martin Matte

Make a Wish Foundation

Fondation Louis H. Lafontaine

Fondation pour enfants diabétiques

Fondation Charles Bruneau

Fondation Canadienne du Cancer du Sein

Fondation de l'hôpital Charles-Lemoyne

Hôpital BMP de Cowansville

Leucan

Fondation de l'Hôtel-Dieu d'Alma

Fondation Maison Carpe Diem

Commandites sportives :

Tour de l'Abitibi

Équipe Élite CVM de Val-David

8. Nouveau site web

Date de lancement : Septembre 2011

Services en ligne:

- Apprenez-en davantage sur notre entreprise et son fonctionnement
- Ouvrez votre compte pharmacien. Consultez notre Catalogue de produits et commandez en ligne en vous fiant à notre catalogue de produits regroupé par classe thérapeutique, par classe anatomique, par forme posologique ainsi que selon le statut du produit (en stock, rupture de stock, promotion, nouveau).
- Recevez par courriel des nouvelles de Pharmapar grâce à notre infolettre
- Consultez les ressources informatives mises à votre disposition par Pharmapar
- Allez lire à tous les mois notre éditorial ainsi que les articles d'actualités



Actualités

[Évènement] Les tournois de golf corporatifs - été 2011
[Les tournois de golfs corporatifs majeurs de l'été 2011 sont listés...]

[Chronique] Portrait de Rachel Nantel
[Portrait global du travail de Rachel Nantel, Conseillère en Assistance Technique en...]

[Éditorial] Lancement du site web de Pharmapar
[Découvrez les fonctions du nouveau site web de Pharmapar dans les prochaines...]

[Éditorial] Mot du président
[Les premiers mots du Président de Pharmapar en...]

[Chronique] Entrevue avec Steven Finn
[Vision globale de la santé de Steven Finn, ex-capitaine des Nordiques de...]

[Toute l'actualité >](#)

CATALOGUE PRODUITS

Notre offre de médicaments génériques destinés à l'assuré dans le privé québécois est en constante évolution.

[Cliquez ici pour découvrir notre catalogue de produits.](#)



SERVICES EXCLUSIFS

Notre offre ne s'arrête pas à des produits génériques. À ce jour, Pharmapar a mis sur pied et commercialise 12 services exclusifs à valeur ajoutée.



Restez informé

Abonnez-vous à notre infolettre

Pour tous renseignements additionnels :

Nous sommes entièrement à votre disposition afin de vous fournir toutes informations supplémentaires vous permettant de prendre une décision éclairée.

Il vous est possible de rejoindre un représentant Pharmapar en tout temps. Pour consulter la liste des représentants de Pharmapar, veuillez cliquer sur l'onglet « Service à la clientèle » sur la page d'accueil du site internet de Pharmapar. www.pharmapar.ca

Il vous est aussi possible de contacter notre service à la clientèle en composant sans frais le 1.866.831.2003 ou par courriel à l'adresse info@pharmapar.ca