

HPI :

la pharmacie autrement

HPI est une société par actions détenue à parts égales par des pharmaciens d'officine. Financée par les souscriptions au capital et non par des cotisations, elle ne compte que deux salariés : une coordinatrice et une ingénieure qualifiée. Sa force réside dans une dynamique humaine nourrie du partage d'une même vision professionnelle et de l'envie d'échanger pour améliorer sa pratique et innover. Des relations de confrères, d'associés, voire d'amis et non d'entreprises et de clients, assurent son développement.

Le modèle économique ?

Celui d'une société par actions. Ce cadre favorise la création de projets opérationnels qui dégagent un chiffre d'affaires propre à HPI.

Les prises de décision ? Par les associés.

Le respect des engagements ?

Le non-respect des engagements entraîne une sortie volontaire d'HPI si les valeurs sont plus partagées. Les actions sont rachetées par la société ce qui préserve la cohérence du système.

Les apports au quotidien ?

L'augmentation de la marge brute et de la trésorerie des pharmacies associées à HPI est supérieure à la moyenne du marché. HPI leur permet d'avoir une meilleure visibilité de leur business plan et de s'inscrire dans une dynamique portuse. Mais l'essentiel est dans la démarche qualité, professionnelle, qu'HPI finance dans cha-

que officine. Elle transforme l'équipe d'une pharmacie et médicalise sa relation à la clientèle.

Y a-t-il une différenciation des apports ?

Sur le terrain, HPI vend aux fournisseurs ce

qu'ils recherchent : exclusivité et parts de marché. Grandes et moins grandes pharmacies du réseau bénéficient des mêmes conditions négociées. Mais la richesse d'HPI réside moins dans le chiffre d'affaires que dans la mutualisation de l'intelligence. Les pharmaciens du réseau cherchent à construire eux-mêmes des réponses complètes à leurs besoins en tenant compte des dimensions économiques, médicales et humaines. Il leur faut s'engager mais les retours sont appréciables.

La participation ?

Sept réunions régionales et trois réunions annuelles nationales sont organisées selon un calendrier établi un an à l'avance. Les commissions travaillent aussi par téléconférence. Chaque associé participe à au moins une commission. Il travaille pour les autres et profite du travail de tous.

Le profil des 67 associés ?

Celui d'entrepreneurs. Tous s'impliquent. Nous voulons être 200.

Les modalités d'adhésion ?

L'adhésion passe par l'achat de 100 actions donnant droits de vote et jusqu'à 3 750 actions de capital pour un montant minimum de 15 000 euros.

L'évolution du chiffre d'affaires des pharmacies associées ?

C'est un indicateur complexe à analyser et il est difficile de quantifier l'apport d'HPI. Mais il s'agit de pharmacies dynamiques dont les progressions sont supérieures à la moyenne. La marge brute de chaque officine a augmenté d'un point en 2010 alors qu'elle baissait au niveau national. HPI contribue à améliorer la productivité des pharmacies de son réseau et à leur ouvrir de nouveaux marchés grâce à la mutualisation des moyens pour y parvenir. ■

D'après une conférence organisée par HPI

PHARMAGORA

2012

Rendez-vous à

Une Société de Pharmaciens qui aime leur métier

H.P.I.