



LUC SEIGNEUR, pharmacien à Troyes et président de la société HPI

AVANCER ENSEMBLE TOUT EN RESTANT INDÉPENDANTS

Trois propositions autour de trois lettres symboliques...

H comme... holding : permettre à la pharmacie de se restructurer

La loi tant attendue des sociétés de participation financière de professions libérales (SPFPL) devrait sortir rapidement. Elle permettra :

- de favoriser le regroupement des sociétés d'exercice libéral (SEL) en bénéficiant de l'énorme avantage de l'intégration fiscale verticale. Cela donnera une bouffée d'oxygène à la trésorerie bien entamée par la loi de modernisation de l'économie (LME) ;
- une sortie honorable et en douceur des anciens pharmaciens et une entrée progressive, sans apport, des jeunes diplômés. La transmission du savoir et de la compétence, ça a toujours été bénéfique !
- de garder la pharmacie aux mains des seuls pharmaciens, sans entrée d'acteurs extérieurs.

P comme... professionnels de santé

Les pharmaciens doivent absolument se différencier par leurs compétences. Pour cela, celles-ci doivent être certifiées par des organismes reconnus de type ISO. Il

nous faut élever notre niveau de connaissances par des formations poussées dans des domaines d'avenir (oncologie, biotechnologie). Le métier doit se réorienter sur l'individualisation des traitements et la valorisation des « services ajoutés » à la dispensation du médicament (exemple des doses administrées), à l'hospitalisation et au soutien à domicile, pourquoi pas en utilisant des chèques emploi universels (CESU) ?

I comme... interdépendance

Les centrales d'achat permettront peut-être d'inverser, à terme, les rapports de pouvoir qui bénéficient actuellement aux fournisseurs. Seule une cohérence dans le choix des partenaires commerciaux communs permettra une « union qui fait la force » (logiciels et logisticiens communs...).

HPI, notre Holding de pharmacies indépendantes, créée en 2008 et qui comprend 32 associés, offre des solutions pour que nous soyons reconnus par nos patients comme étant dignes de leur confiance.



LUCIEN BENNATAN, PDG du Groupe PHR

NE PAS AVOIR PEUR DU CHANGEMENT

Changer le mode de rémunération de la pharmacie

Les pharmaciens doivent reprendre les rênes, pour inverser les tendances. Développer le côté libéral de notre profession passe par une véritable politique de paiement d'honoraires. Acceptons un mode de rémunération différent, avec une marge relativement faible sur le médicament (entre 3 et 7%), à laquelle s'ajoute un paiement d'honoraires à la ligne, que celle-ci soit délivrée ou non. Nous reprendrons ainsi le rôle qui est le nôtre : délivrer le bon produit au bon moment. Alors oui, il s'agit d'une véritable révolution, qui nécessite d'être évaluée, proposée. Mais il faut choisir : soit on donne un nouveau souffle à l'officine, soit on l'accompagne dans son dernier souffle... Il me semble plus intéressant de profiter des fruits de son travail de son vivant, quitte à mourir un peu moins riche...

Faire évoluer le positionnement de la pharmacie

Quelles sont les valeurs réellement appréciées des consommateurs ? Si les pharmaciens décident de se diriger vers une prise en charge de la santé en globalité, cela implique une évolution du métier. En gérant le dossier pharmaceutique, pharmacologique, clinique, le pharmacien devient un véritable référent, et l'officine un véritable espace de santé. Un lieu où l'on trouve tout ce qu'il faut pour

ne pas tomber malade, pour prévenir le risque, et pour se soigner. Avec, bien évidemment, un spécialiste qui accompagne par des conseils utiles. L'aspect commercial et ludique de la parapharmacie, même s'il représente en moyenne 12% du CA, ne trouve pas sa légitimité dans l'officine. Il ne s'agit que de produits d'appel ou de complément. Le concept « Franprix avec une pharmacie dans le fond » est largement dépassé. Notre business n'est pas là !

Favoriser l'accessibilité de la profession aux jeunes

Une profession qui ferme la porte aux jeunes démontre un certain état d'esprit... Les SEL ne sont pas une solution, tout le monde le sait. Les décrets n'ont aucune raison d'être publiés, et ne le seront jamais ! Les jeunes vont mettre 20 ans à payer leur officine et 40 ans à la revendre : est-ce normal ? Arrêtons également de leur faire croire que le maillage va rester tel qu'il est. L'économie aura raison des points de vente non rentables. Pourquoi ne pas mettre en place des aides à la reprise d'activité ? Les agriculteurs en ont bien bénéficié. Prix de cession en baisse, prêts plus avantageux, franchises... réfléchissons autour de pistes qui ont fonctionné dans d'autres secteurs et non autour de propositions très bien écrites, mais qui vont endetter les jeunes encore plus que nous ne l'avons nous-mêmes été.