Qui veut brouiller l'image du pharmacien ?

Abderrahim DERRAJI - 2016-02-02 02:04:21 - Vu sur pharmacie.ma

Depuis le 24 janvier dernier, date à laquelle la chaîne française M6 a diffusé un reportage qui s'intitule : « Les grands secrets des petits commerces », les pharmaciens français et leurs représentants ne décolèrent pas. Cette émission qui sonne comme une réponse à la campagne de communication lancée par le conseil de l'Ordre : « Votre pharmacie n'est pas un commerce comme les autres », vient nous rappeler la guerre que livrent, sans relâche, certains acteurs de la grande distribution pour nuire à la bonne image de marque dont jouissent les pharmaciens, et au passage, battre en brèche leur monopole. Sans ce dernier, le sort des pharmaciens aurait été scellé depuis bien longtemps. Dans un communiqué de l'Union des syndicats de pharmaciens d'officine (USPO), Gilles Bonnefond, président (USPO) a déclaré que le reportage a choisi de se focaliser sur 20 % de l'activité des pharmacies en occultant le cœur même du métier de pharmacien qui occupe 80 % de son activité et de ses équipes. Il a aussi rajouté que le fait de mettre en exergue les méthodes d'une minorité de confrères qui plagient la grande distribution, c'est méconnaître et occulter le professionnel de santé, spécialiste du médicament qu'est le pharmacien au service de patients de plus en plus fragiles. Il est vrai que le statut du pharmacien d'officine est particulier. D'un coté, c'est un professionnel de santé dont le rôle est avéré dans la prise en charge du patient, et d'un autre coté, il est rémunéré comme un commerçant avec une marge sur le chiffre d'affaires qu'il réalise. Et c'est cette ambivalence qui est à l'origine de ses contraintes. La viabilité de sa PME l'oblige à augmenter le volume de ses ventes en médicaments à prescription facultative et en articles de parapharmacie. Et tant que son mode de rémunération continue à être tributaire de son chiffre d'affaires, la tentation d'adopter des techniques de vente similaires à la grande distribution sera omniprésente. Au Maroc, contrairement à ce qu'on pourrait croire, et même si le pharmacien marocain réalise en moyenne un chiffre d'affaires 10 fois plus faible que son confrère français, il souffre des mêmes maux. En effet, il touche une marge commerciale sur les ventes, ce qui le rend vulnérable vis à vis de tout nivellement vers le bas du prix du médicament. Et comme le pharmacien français, il fait aussi l'objet d'une concurrence acharnée de toutes parts. La vente des compléments alimentaires, des produits de dermo-cosmétologies, des dispositifs médicaux, des produits vétérinaires et des articles d'orthopédie se réduit d'année en année. Sans compter que certains médicaments à AMM ne respectent même pas le circuit légal de distribution et échappent totalement aux pharmaciens. In fine, pour que le pharmacien puisse préserver son statut de professionnel de santé à part entière, il devrait peut être changer radicalement son mode de rémunération. Un forfait à l'acte ou une rémunération mixte, même s'ils sont difficiles à mettre en place, constitueraient des alternatives dont dépend la pérennité de la profession. Consulter pharmaNEWS 327 : lien