

GROSSISTE RÉPARTITEUR ET PHARMACIEN D'OFFICINE : POUR LE MEILLEUR ET POUR LE PIRE

Si de nos jours, le pharmacien d'officine ne peut exercer son art en se passant des services d'un grossiste répartiteur, cela n'a pas toujours été le cas puisque les plus anciennes grossisteries, Cooper et UPM, n'ont qu'une soixantaine d'années d'existence.

Ce n'est que dans les années 70 que les pharmaciens se sont organisés en coopératives afin d'améliorer leurs conditions d'exercice. Il a fallu attendre 1977 pour assister à la création des premières "SOPHA", structures qui avaient pour ambition d'assurer la disponibilité du médicament à travers tout le Royaume.

Depuis, le nombre des grossisteries n'a cessé de croître. Elles sont aujourd'hui une cinquantaine à se partager le marché de la répartition au Maroc, leurs services répondant globalement aux attentes du pharmacien d'officine.

Cependant, l'étroitesse du marché marocain et ses spécificités font que plusieurs grossisteries ont du mal à atteindre le seuil de rentabilité, et tout dérapage, aussi petit soit-il, peut les déstabiliser définitivement. Ainsi, certaines d'entre elles sont passées, en très peu de temps, de l'équilibre financier au dépôt de bilan.

Cette situation risque de s'aggraver en raison de la situation financière désastreuse que vivent les pharmaciens. Si les officines, bien gérées et géographiquement favorisées, sont toujours rentables, la plupart des nouvelles créations sont déficitaires et ne doivent souvent leur survie qu'aux crédits bancaires et aux crédits fournisseurs. Sans une régulation des créations pour stopper l'effritement du chiffre d'affaires des pharmaciens et sans amélioration du pouvoir d'achat des malades, des centaines de ces pharmacies seront condamnées à une faillite certaine.



In fine, à l'instar de nos voisins de la rive Nord de la méditerranée, le marché se régulera de lui-même. Et en attendant que les pharmaciens d'officine se mobilisent pour trouver des alternatives leur permettant d'éviter le pire, certaines grossisteries ont compris que leur unique planche de salut réside en des rapprochements "win-win". Cette démarche leur permettra d'atteindre des tailles suffisantes pour pouvoir couvrir leurs charges et renouer avec le bénéfice, condition sine qua non pour se préparer aux nombreux défis qui les attendent.

A. Derraji