

Guide Pratique de Gestion de la pharmacie d'Officine au Maroc

Mohammed Chattou
Pharmacien Economiste

PRESENTATION

Ce guide s'adresse aux professionnels de la pharmacie, soucieux de réfléchir sur leurs pratiques managériales, mais aussi aux étudiants qui désirent disposer d'un outil complet pour faire l'apprentissage des techniques de gestion.

Le fil conducteur est : « la détention et la délivrance des produits de santé ».

Le fait de détenir et de délivrer un produit de santé n'est pas un acte anodin d'un point de juridique, économique, commercial, comptable, managérial, fiscal, et social. **Pourquoi ?**

- Cet acte a une portée juridique, c'est le code du médicament et de la pharmacie (loi 17 - 04), qui confère au pharmacien le droit et le monopole de détenir et de délivrer les médicaments et les produits de santé en général ; d'où la première partie du livre qui traite des « dispositions réglementaires ».

- La deuxième portée, c'est un soubassement économique. En effet, le fait de détenir et de délivrer équivaut à un acte d'achat et de vente, mettant en jeu deux agents économiques liés par un contrat commercial à double flux (flux de marchandises et flux financier). Cet acte d'achat et de vente répétitif confère au pharmacien la qualité de commerçant avec des droits et des obligations liés à ses opérations ; d'où le strict respect des dispositions du code de commerce (loi 15-95). C'est à ce sens que le deuxième chapitre traite des **dispositions commerciales**.

- Le troisième point, c'est que toute personne, physique ou morale ayant la qualité de commerçant au sens du code de commerce est tenue de tenir une comptabilité dans les formes prescrites par la loi ;

d'où application et respect du **code général de la normalisation comptable**. Ainsi le troisième chapitre traite des **dispositions comptables**.

- De plus, la finalité de la comptabilité est l'obligation faite aux assujettis de présenter en fin d'exercice un bilan comptable et fiscal, dans le cadre du respect du **code général des impôts** ; d'où le chapitre traitant des **dispositions fiscales**.

- D'un point de vue fiscal, le pharmacien (qui est aussi manager) est tenu au respect des textes de lois qui lient l'employeur aux employés, avec un contrat conforme au code du travail (**loi 65 - 99**) ; d'où le chapitre qui traite des **dispositions sociales**.

- Enfin, au cœur de cette problématique, il y'a le pharmacien d'officine, un manager ayant besoin d'instruments d'analyse et de gestion pour pouvoir piloter l'ensemble de ces dispositions pour la pérennité de son entreprise, d'où le chapitre central intitulé « **les techniques quantitatives de gestion** ». Ce chapitre englobe l'étude des éléments de l'actif, du passif, le compte des produits et des charges, le compte des résultats, l'étude du seuil de rentabilité, l'impact des remises et des crédits clients sur la marge brute ...ainsi de suite. Tous ces aspects étant illustrés par des exemples pratiques de l'impôt de patente, de la T.V.A., de l'I.G.R., des amortissements...etc.

Ce guide a été pensé pour accompagner au mieux le pharmacien dans ses démarches managériales. Je suis convaincu que les pharmaciens sauront tirer partie de ce manuel mis à leur disposition tout au long de leur travail professionnel et quotidien.

Contact :

Tél. : 06 61 20 72 39 ou 05 5 35 53 77 17

E-MAIL: z-chattou@hotmail.fr