

Société | Bordeaux : OuiPharma et le souci du maillage territorial des pharmacies à l'ère du Covid-19



81%, c'est la part de pharmaciens interrogés par une étude de la Fédération des Syndicats Pharmaceutique de France qui déclaraient avoir subi une baisse de leur activité quinze jours après le confinement, avec une baisse générale du chiffre d'affaires de "près de 25%". Quelques jours avant la reprise, où en est-on ? La crise sanitaire pourrait-elle agir sur les pratiques des pharmaciens et la reprise des officines menacées par la désertification médicale ? Au moment de penser à l'après, nous avons interrogé le co-fondateur de Oui-Pharma, une plateforme qui met en relation les vendeurs et les repreneurs de pharmacies. À la croisée des chemins, il évoque avec nous ces nouvelles perspectives chamboulées.

@qui.fr - La récente autorisation de vente de masques dans les pharmacies, réquisitionnés par l'État depuis le 3 mars, n'est pas sans susciter une très forte demande, et beaucoup de professionnels ne savent pas encore quand ils vont les recevoir. Il y a aussi eu, ces dernières semaines, de sérieux problèmes d'approvisionnements en gants ou en gel hydroalcoolique. Pour les pharmacies aussi, la période a donc été compliquée...

Aurélien Filoche, co-fondateur de OuiPharma - Le problème des masques s'est déroulé en plusieurs épisodes. Le premier consistait à dire que les masques ne servaient à rien. Le deuxième que ça n'était que pour les professionnels de santé. Pour les pharmaciens en particulier, cet épisode a été très compliqué puisque dans les dotations de masques aux professionnels de santé, les préparateurs/trices en pharmacie n'ont pas été inclu(e)s. La demande mondiale explose et il y a une pénurie, mais allez expliquer aux patients que le masque ne sert à rien alors que vous-même, vous en avez un, ce n'est pas évident... Beaucoup de pharmacies ont collé sur leur officine des panneaux pour informer qu'il n'y avait pas de masque ni de gel disponible. Le gouvernement n'avait pas inclus, au départ, les pharmaciens dans la vente des masques. Ce qui n'a pas du tout été compris parce qu'on leur demande de jouer leur rôle et ils ne sont plus dans le plan quand ça va mieux. Heureusement, entre temps, la copie a été corrigée, mais le pharmacien va vendre des masques en tissu alors qu'on a répété pendant un mois que ces masques n'étaient pas utiles...

@qui.fr - On a assisté à une situation paradoxale en quelques semaines pour les pharmaciens : d'abord

des ventes record et des télétransmissions de factures d'officine en très forte hausse, ensuite une chute significative des ventes et du volume des ordonnances. Selon une dernière enquête de la FSPF (Fédération des Syndicats Pharmaceutiques de France), 81% des pharmaciens constataient une baisse de leur activité quinze jours après le début du confinement...

A.F - Il y a plusieurs typologies de pharmacies et pour certaines c'est plus compliqué que pour d'autres. Celles qui sont dans un centre commercial, par exemple, n'ont plus aucune rentrée d'argent. Pour celles qui sont dans le secteur rural, on a constaté des baisses de 20 à 30% du chiffre d'affaires due à la baisse de la fréquentation. La finalité, c'est que ça fait maintenant une vingtaine d'années que tout le monde essaie de justifier le rôle des pharmaciens. Ce qui a été gratifiant pour eux, c'est que l'État s'est appuyé sur eux dans cette crise. Ça fait longtemps qu'ils demandent à être reconnus comme des professionnels et non pas des vendeurs de bonbons juste là pour vendre des boîtes de médicaments... La contrepartie, c'est que les clients sont très attachés à ce modèle parce qu'il est très simple d'accès. Dans cette crise, l'utilité du pharmacien est reconnue, même s'il a perdu du chiffre. La difficulté principale des pharmacies existait déjà avant la crise, elle est surtout liée à la désertification médicale. Il y a des secteurs dans lesquels il n'y a plus de médecins, or le chiffre d'affaires du pharmacien n'est assuré que par la présence médicale. Beaucoup de gens pensent qu'il vit de la parapharmacie, mais c'est faux, même s'il y a une bonne marge dessus. Sans prescripteur, pas d'ordonnances et pas de patients. Souvent, ça se fait en cascade : dans certains villages ruraux, la boulangerie ferme, la poste réduit ses horaires, les bars suivent. Il reste le pharmacien et deux ou trois médecins qui seront bientôt en âge de partir à la retraite, ce qui rend la pharmacie très difficile à vendre pour un jeune qui veut s'installer. La fragilisation actuelle de la crise sanitaire en rajoute une couche, mais le mal était déjà là.

@qui.fr - Les pharmaciens, comme dans d'autres secteurs, se sont adaptés à la crise sanitaire en adoptant de nouvelles habitudes : mesures sanitaires particulières, développement du click and collect et des outils numériques... Mais ces nouveaux usages ne se sont pas faits partout. Pensez-vous que les pratiques des professionnels vont changer dans les mois à venir ?

A.F - L'outil digital, on en parle dans le secteur depuis cinq ou six ans. Amazon est très présent et tente de percer le verrou. Certaines pharmacies utilisent ces outils, d'autres non. Ce n'est pas du tout uniformisé, on ne comprend pas trop. Globalement, la livraison, toutes les pharmacies le font. La difficulté, c'est qu'aujourd'hui, le pharmacien n'est pas rémunéré pour cet acte. Généralement, c'est plutôt du dépannage en fonction de ses patients. Par rapport à tous les autres secteurs d'activité qui font du click and collect ou de la livraison professionnelle avec une politique de retours, disons que la profession s'y met tout doucement et essaie de trouver son modèle. Ça ne marchera pas si on ne trouve pas, s'il n'y a pas, un vrai modèle de rémunération pour la livraison du médicament. Bien évidemment, la crise du Covid devrait accélérer l'installation du click and collect parce qu'aujourd'hui, c'est le seul outil qu'ont les pharmaciens pour vendre leurs produits distribués sans prendre trop de risques. À mon avis, ça va changer quelques pratiques. Il n'y a qu'à voir la chloroquine : je pense qu'aujourd'hui de très nombreuses pharmacies ont reçu des demandes alors que ce n'était pas du tout à l'ordre du jour.

@qui.fr - Le 5 mars dernier, le premier ministre avait annoncé des mesures visant notamment à développer la vente en ligne de médicaments (encore restreinte aujourd'hui), qui représente en France 1% du marché de l'automédication (contre 15% en Allemagne). La concurrence étrangère est rude, mais on peut se poser la question : est-ce que le Covid pourrait avoir un impact sur la vente des pharmacies en ligne ?

A.F - À peine. Il y a certes plusieurs centaines de e-pharmacies aujourd'hui (2,3% des 21 665 pharmacies en 2019) Le maillage territorial des officines est tellement fort aujourd'hui en France qu'on a tous une pharmacie près de chez soi. C'est compliqué d'avoir un modèle cohérent par rapport au service qu'on propose. Si la vente en ligne ne concerne que la parapharmacie, il y aurait éventuellement un intérêt, mais ça n'aurait de sens que si la vente en ligne apporte un service en plus à la population. Personnellement, je ne pense pas que ce soit le cas aujourd'hui. Ce qui pourrait avoir de la plus-value, par exemple, ce serait le click and collect.

@qui.fr - Une étude du cabinet d'experts comptables CGP (sortie le 6 avril mais se basant sur des chiffres de 2017) estimait entre 2000 à 5000 pharmacies menacées de fermeture à l'horizon 2025. La crise pourrait-elle accélérer la manœuvre ?

A.F - En moyenne, on dénombre 200 fermetures de pharmacies par an. Pour qu'un jeune pharmacien puisse s'installer, il lui faut de l'argent et un contexte favorable. De l'argent, il y en a : même si la marge sur les ventes est plafonnée, beaucoup d'acteurs financent déjà l'installation des jeunes pharmaciens, le gouvernement essaie de faciliter la vente avec des mécanismes de financement adaptés. Sur l'environnement médical, il n'a pas trop la main.

Le risque, c'est que ce phénomène de disparition s'accélère. Comme tous les pharmaciens qui sont aujourd'hui en âge de partir à la retraite (environ 3000) n'arrivent pas à vendre, ils sont obligés d'attendre. Il risque donc d'y avoir un effet entonnoir. La Cour des Comptes affirme aussi qu'il faudrait supprimer beaucoup de pharmacies (10 400 selon un rapport de 2017). C'est vrai qu'il y a beaucoup de pharmacies en France, et on se pose la question : est-ce que ça n'aurait pas du sens qu'il y en ait moins et qu'elles se regroupent par mécanismes de fusions-acquisitions (ce qui est déjà un peu le cas) ? L'idée de cette réforme, c'était que les pharmacies se regroupent pour être plus fortes, pour développer les services. Dans les faits, on voit plutôt des pharmacies rurales se regrouper plus que des pharmacies de ville, ce qui accentue la désertification. Les petites pharmacies font le maillage territorial, mais ce qu'on constate, c'est que comme elles sont petites, elles achètent moins et donc plus cher, ce qui a des conséquences sur le prix de vente. Plus la pharmacie est grosse, plus elle pourra faire des économies d'échelle et avoir de la marge pour développer ses services. Il y a un effet aspirateur.

C'est difficile d'équilibrer le jeu. Ce que j'aimerais beaucoup, c'est que tout ce qui concerne les tests et la sérologie puisse être fait en pharmacie. Ça aurait du sens. Sur les masques, il n'y a pas de protocole de santé, donc on comprend qu'on puisse ouvrir les robinets. Le pharmacien ne sera plus un simple vendeur, ce serait un allié, un

coach de santé pour les tests sérologiques, les dépistages, les entretiens ou même le suivi de patient, en triangulaire avec le médecin et le patient lui-même. Il y a des choses à faire et je pense que la crise va modifier l'approche qu'on a sur la santé. J'espère que la situation actuelle va permettre aux pharmaciens de mieux trouver leur rôle et d'avoir une cohérence vis-à-vis du discours et des attentes des utilisateurs.

@qui.fr - Votre société, créé en 2016, fonctionne comme une agence immobilière spécialisée : elle met en relation les vendeurs et les repreneurs de pharmacies. L'épidémie et le confinement ont-ils eu un effet sur votre activité ?

A.F - De manière générale, beaucoup de pharmaciens en détresse nous appellent parce qu'ils n'arrivent pas à vendre. En même temps, certains n'ont plus vraiment la motivation de se remettre en question et de réinvestir pour avoir une pharmacie qui correspond aux attentes et aux nouvelles missions de services qui leur sont proposées. Pour les pharmaciens acheteurs, la principale crainte c'est de savoir si l'investissement vaut le coup. Le phénomène de mise en vente qu'on connaît actuellement n'a pas connu de précédent. La suroffre et les rapports qui disent qu'il y a des pharmacies en trop font que, justement, les acheteurs n'ont pas envie d'acheter la pharmacie de trop... Du coup, les acheteurs consultent énormément les dossiers de vente mais ne se prononcent pas, par crainte. C'est un marché de niche : on estime à environ 3000 le nombre de pharmacies en vente actuellement en France. Sur notre plateforme, on regroupe environ 500 annonces.

Par rapport au contexte, on a perdu énormément de vendeurs, environ la moitié. Beaucoup de pharmaciens, avec cette crise, pensent que vu le contexte, ils n'arriveront pas à vendre. L'achat d'une pharmacie prend en moyenne six mois. Mais les critères de temps ont changé, on a dû s'adapter à la descente infernale des résiliations pour rassurer les vendeurs et leur dire que les acheteurs étaient toujours là, la difficulté de la vente dans des secteurs en désertification médicale l'est toujours aussi. D'ailleurs, il y a eu un consensus assez généralisé : celui de sortir les mois Covid de l'évaluation du prix de vente d'une pharmacie. On reviendra à une grille d'évaluation d'avant-crise. Qu'elles aient fait du chiffre d'affaires ou non, la situation est de toute façon éphémère.

Notre objectif, c'est d'aider le pharmacien à s'installer mais surtout de sauver le maillage territorial. C'est peut-être utopique ou inutile, mais ce n'est pas ce qu'on pense. On cible les pharmacies isolées, on regarde l'âge du diplôme du pharmaciens, les médecins qu'il y a autour. Après, on n'est pas magiciens non plus, des transactionnaires jouent aussi leur rôle pour "embellir la corbeille de la mariée" et monter un projet plus attractif pour un jeune candidat. Je ne suis pas inquiet pour notre activité, même si ça risque de faire mal et que certains vont fermer. Ça va accélérer le processus. D'autres, s'ils arrivent à passer cette période-là, entreront dans une autre période, avec des opportunités pour apporter des services plus développés. De notre côté, on devrait s'en sortir parce qu'on est en ligne et bien référencés. On a perdu 40% de notre chiffre d'affaires sur le mois d'avril, je vois que la partie reprend et on a toujours les acheteurs, il faut juste laisser le temps à la machine économique de se remettre en route.



Romain Béteille

Credit Photo : AF

Publié sur aqui.fr le 30/04/2020

[Url de cet article](#)