

## Les réseaux de pharmacies : la marche des blouses blanches ?

Par **Anne-Laure Allain**, Franchise-Magazine.com

Equipement de la personne, publié le mercredi 11 avril 2007

*Le statut des pharmacies en France serait-il sur le point de connaître de grands bouleversements ? Pour pallier tous problèmes potentiels, des groupements de pharmaciens tentent depuis maintenant 3 ans de faire bouger les choses.*

**Branle-bas de combat dans le monde de la pharmacie.** La Commission européenne étudie de très près quelques exceptions françaises. Si le numerus clausus conditionnel à leur installation (une pharmacie/3 000 habitants dans les villes de plus de 10 000 habitants) semble sauvegardé, une quasi révolution serait en sommeil. Au pilori : l'obligation d'être pharmacien diplômé pour être propriétaire d'une officine et l'interdiction de posséder plus d'une unité. Des conditions qui empêchent les pharmaciens de s'organiser en réseau ou de créer des « baronnies » pharmaceutiques, chose déjà en vigueur chez nos voisins...

**Et pourtant, certaines officines hexagonales tentent déjà l'aventure** sous forme de groupements. « *Oui, mais attention cette organisation ne pas peut concerner les médicaments* » explique Yves Morvan, PDG et fondateur de Direct-Labo. A l'origine, ce pharmacien diplômé de l'ESSEC souhaitait mettre en place un outil informatique commun à ses pharmaciens adhérents.

**Mais depuis 2003, l'aventure a basculé.** « *Nous avons ouvert notre première unité sous enseigne en franchise sous le nom de Pharm&Price* ». Une enseigne qui propose désormais des produits de parapharmacie qui se veulent plus abordables. « *Les pharmaciens captent 14 % de ce marché à forte valeur ajoutée, mais les GMS et les parfumeries grignotent sans arrêt des parts de marché. Si les pharmaciens sont de bons spécialistes du médicaments, ils n'ont pas forcément la formation commerciale ou marketing pour capter plus de clientèle* ».

**Des propos soutenus par le directeur d'Univers Pharmacie, Daniel Buchinger.** « *Nous sommes dans la même situation que l'optique il y a quinze ans. Si nous voulons nous différencier, il faut proposer des palettes de services* ». Ses 53 points de vente à l'enseigne et les 420 officines adhérentes à la centrale ont la même vision de l'avenir. « *Comment voulez-vous que les 22 800 pharmaciens de France résistent seuls face à la vague des grands groupes qui va déferler ?* » poursuit le fondateur d'Univers Pharmacie. Qui prépare des innovations comme l'introduction de corners d'optique ou d'audioprothèse.



**Un autre acteur est allé encore plus loin.** Depuis février 2007, le groupe Phoenix Pharma - l'un des plus gros répartiteurs pharmaceutiques en Europe - est entré au capital du groupe Plus Pharmacie à hauteur de 35 %. Le groupement de 1 120 pharmaciens (600 officines qui achètent pour 1,5 milliard d'euros à la centrale) a lancé son enseigne *Pharmavie* en 2004 (51 unités fin 2006 et 80 annoncées pour fin 2007). Il souhaite désormais profiter de cette alliance pour aller encore plus loin. « *Nous allons augmenter notre puissance d'achat, avoir une meilleure approche du consommateur et surtout introduire plus d'innovations dans nos services et nos produits* » explique Joseph-Philippe Benwaïche, le président et le fondateur du groupe Plus Pharmacie.

**Ce qui signifie plus de MDD, plus de possibilités d'offres** sur des produits paramédicaux, plus de marketing client. Et surtout, l'arrivée d'une deuxième enseigne: *Familyprix*, pour se décliner dans les villes moyennes. De quoi faire face aux potentiels concurrents qui lorgneraient sur l'Hexagone ?