



“ Un tiers des titulaires devrait partir à la retraite d’ici à 10 ans ; c’est un réel enjeu de renouvellement pour les jeunes générations ”

Guillaume Morel, responsable Financements & Vous



“ Pour des raisons purement démographiques, l’augmentation des transmissions d’officines ne peut que s’amplifier. ”

Olivier Marco, directeur marketing d’Alliance Healthcare France



“ Nous avons choisi d’accompagner nos futurs installés en leur fournissant une officine “clés en main” autour d’un concept-store et d’une identité forte. ”

Sarah Guatel Daran, cofondatrice du groupement Escale Santé

Lancée en octobre 2016, l’offre OCP & Vous est composée, elle, de quatre piliers correspondant aux quatre fondamentaux de l’officine : la disponibilité des produits, la performance des achats, l’innovation digitale et le financement des officines.

« Un tiers des titulaires devrait partir à la retraite d’ici à 10 ans ; c’est un réel enjeu de renouvellement pour les jeunes générations, constate Guillaume Morel, le responsable Financements & Vous. Mais c’est vrai que les nombreux projets d’installation se heurtent à un manque d’apport. » C’est précisément ce à quoi répond l’offre Initio, qui permet de doubler l’apport personnel via un prêt complémentaire en fine de 5 ans, consenti par LCL Interfimo et cautionné par OCP. « L’indépendance du pharmacien est intégralement préservée », commente Guillaume Morel. OCP accompagne aussi les projets d’installation des futurs titulaires grâce à une étude de zonification, une évaluation de leur potentiel managérial et entrepreneurial (assurée par un partenaire extérieur, TTI Success) et une évaluation financière du projet. Initio a d’ores et déjà facilité l’installation de sept pharmaciens et quatre autres dossiers sont actuellement en attente de signature.

TROIS FAÇONS D’OPÉRER

« Pour des raisons purement démographiques, l’augmentation des transmissions d’officines ne peut que s’amplifier, souligne, pour sa part, Olivier Marco, directeur marketing d’Alliance Healthcare France. L’ordonnance relative au réseau devrait en outre contribuer à accentuer le mouvement. » Le groupe a donc construit son offre en vertu de ce constat, en y incluant des solutions de financement. Une offre à trois niveaux : le premier repose sur l’étude et la fiabilité du projet qui dépasse de loin le seul prévisionnel. Le deuxième étudie la structure juridique qui déterminera la forme du financement. « Si l’établissement bancaire refuse tout financement complémentaire, nous avons trois façons d’opérer : soit le pharmacien fait appel à une société d’investissement, soit nous lui proposons une solution bancaire qui accepte de faire du financement complémentaire, soit nous lui soumettons une solution d’étalement avec franchise sur le paiement des achats via notre division Répartition », détaille Olivier Marco. Et d’ajouter : « Ce n’est pas un prêt, mais une facilité de trésorerie ».

Le troisième niveau, enfin, renvoie à la stratégie commerciale du concept Alphega Pharmacie qui adresse quatre grandes fonctions de l’officine que sont les achats, la finance, le management et l’attractivité du point de vente. « Nous privilégions la méthode la

plus équilibrée pour aborder et fidéliser le patient consommateur, tout en respectant l’indépendance du pharmacien dans son officine », résume Olivier Marco. À ce jour, une cinquantaine de dossiers sont en cours d’étude, dont une bonne partie ne nécessite pas de financement complémentaire. « Ce qui prouve qu’on n’est pas obligé d’augmenter les encours ou les emprunts », conclut-il.

NE PAS ACHETER “À TOUT PRIX”

Dans tous les cas de figure (achat, transfert, regroupement) et à condition que le dossier soit tout aussi fiable que viable, le groupe PHR peut, lui aussi, proposer un prêt par l’intermédiaire d’un organisme financier partenaire. « Il s’agit, précise son président Lucien Bennatan, d’un apport supplémentaire qui n’entre pas dans l’endettement professionnel de l’emprunteur. » Ce dernier bénéficie en outre d’une réduction du montant de ses cotisations pendant un an et d’une avance sur les remises de fin d’année en échange de son engagement à commander par le biais de la centrale d’achat maison. Et s’il passe sous enseigne, il est « maintenu en bonne santé » pendant au moins quatre ans. « On ne peut guère aller plus loin, confie Lucien Bennatan. Nous ne sommes pas des banquiers et, surtout, il ne sert à rien de pousser à acheter des pharmacies à tout prix, dans tous les sens du terme, pour engranger une adhésion supplémentaire alors que le projet ne dépassera pas 7 ans de vie. »

Du côté d’Escalé Santé, on a privilégié une autre voie que la seule financière. « Nous avons choisi d’accompagner nos futurs installés en leur fournissant une officine “clés en main” autour d’un concept-store et d’une identité forte », explique Sarah Guatel Daran, cofondatrice du groupement, qui ne veut pas déflorer davantage le modèle retenu, bien avancé mais pas encore complètement abouti. Elle accepte toutefois d’en dévoiler l’ossature : « Cet espace de santé va être pensé comme un lieu de découvertes et d’expériences. Notre objectif est de réhumaniser l’acte de délivrance tout en permettant au pharmacien de gérer son officine de la façon la plus efficace et la moins chronophage possible. Les jeunes qui sortent de la faculté ne sont pas armés pour ça : nous serons une fonction support qui les soutiendra pour les remettre au centre des préoccupations de leur clientèle. » Cette officine clés en main, qui englobera toutes les prestations existantes d’Escalé Santé en termes de digital et d’animation, intégrera les particularités locales de chaque adhérent « pour maintenir le lien de proximité ». ●