

Mythe ou réalité?

Les chaînes de pharmacies sont les pires ennemis des drogueries: elles rachètent des drogueries à tour de bras et les transforment en pharmacie. C'est du moins ce que l'on entend dans la branche. Mais le nombre des nouvelles pharmacies-drogueries est-il vraiment si important?

«Les drogueries vont mourir ou seront transformées en pharmacies.» C'est la rumeur qui court depuis quelques temps dans la branche. Mais ces augures pessimistes pour l'avenir de la branche sont-elles fondées sur de solides arguments? Pour le savoir, *d-inside* a fait analyser les chiffres des dernières années.

Equilibre entre transformations et ouvertures

Si l'on analyse les mutations enregistrées par l'Association suisse des droguistes ces six dernières années (statistique 1), on constate qu'il y a eu 73 remises à un successeur et 21 ouvertures (emplacements où il n'y avait pas de droguerie auparavant) contre 114 fermetures et 21 transformations en pharmacie. Mais on ne peut considérer comme «vraie» perte pour la branche les cas de transformation en pharmacie. Car les fermetures ont essentiellement été dues à des problèmes d'emplacement. Notamment parce que les clients se sont massivement déplacés ailleurs, que leur comportement d'achats s'est modifié, que le milieu du marché de détail s'est étiolé, que le développement des prestations était insuffisant dans le marché concurrentiel ou encore qu'il n'y avait pas de jeune entrepreneur prêt à reprendre une telle droguerie. Ainsi, les drogueries qui ont dû fermer leurs portes étaient généralement des entreprises qui avaient un petit chiffre d'affaires, tandis que celles qui ont été transformées en pharmacies étaient très rentables. Conséquence: cela a malheureusement eu un effet très négatif sur le chiffre d'affaires de la branche (statistique 2).

Remise à un successeur	73
Ouverture (emplacement où il n'y avait pas de droguerie auparavant)	21
Fermeture (liquidation de la droguerie)	114
Transformation en pharmacie	21
Démission de l'association (la droguerie existe toujours)	19
Total	248

Statistique 1: Mutation des membres de l'ASD de 2001 à 2006

	2001	2006	+/-	+/- %
Drogueries	802	667	- 135	- 17 %
Chiffre d'affaires de la branche	945 mio.	841 mio.	- 104 mio.	- 11 %

Statistique 2: Chiffre d'affaires de la branche et nombre de drogueries

Pharmacie ou droguerie?

Seuls 10 % des mutations de l'ASD dont l'emplacement est important ont été dus à des transformations. Le sujet attise certes les discussions, mais le problème est nettement moins grave que le prétend la rumeur. Les drogueries «menacées» par une telle transformation sont les emplacements qui

- ont une fréquence de clientèle élevée;
- n'ont pas de pharmacie à proximité;
- sont situés dans des cantons où les médecins ne jouissent pas du droit de dispensation directe. Concrètement: en Suisse romande, au Tessin, dans les cantons d'Argovie et de Bâle-Ville et partiellement dans celui de Schaffhouse.

Mais les transformations en pharmacies-drogueries ont aussi des limites économiques: les charges d'exploitation supplémentaires (surtout au niveau du personnel) augmentent de 300 000 à 400 000 francs par an et les investissements nécessaires (par ex. dépôt, installations diverses) atteignent facilement 200 000 francs. Comme la pression des marges ne cesse d'augmenter dans le

domaine Rx (médicaments remis sur ordonnance), on estime qu'il faut réaliser un bénéfice annuel de 1,7 à 2 millions de francs pour atteindre le seuil de rentabilité.

Quoi qu'il en soit, on assistera certainement encore à d'autres transformations de drogueries en pharmacies. Les spécialistes de la branche estiment que 5 à 10 % des drogueries seront encore transformées ou intégrées à des pharmacies.

Conclusion

Le phénomène de concentration va encore se poursuivre quelque temps dans la branche car il y aura toujours des drogueries qui connaîtront des problèmes d'emplacement ou qui peineront à trouver un repreneur. En revanche, les drogueries qui sont dirigées selon les principes de la gestion d'entreprise, soit la majorité des drogueries actuelles, n'ont rien à craindre. Car le facteur essentiel pour assurer l'avenir, c'est – comme d'ailleurs dans

les autres branches – d'avoir la volonté de diriger sa droguerie de manière novatrice. Pour réussir, il faut savoir s'adapter. Par exemple en se rapprochant des médecins qui disposent du droit de dispensation. Dans ce domaine, il y a possibilité de collaborer avec les médecins – bien utilisée, cette opportunité constitue un avantage pour les deux parties.

Ceci dit, il est toujours important d'adapter les prestations aux besoins de la clientèle et de miser sur les conseils personnalisés ainsi que sur la fidélisation de la clientèle. Car ces éléments peuvent très bien compenser les éventuels problèmes d'emplacements.

La branche, sans doute pour des raisons émotionnelles, surestime donc considérablement le «danger» des transformations de drogueries en pharmacies.

Flavia Kunz / trad: cs