

<http://192.168.1.39/PigeWeb/2008/10/21/1000/484/HTML/1179913479.htm>

Source : L'Union l'Ardennais

REF: ed219200810210705011-UNIO-00890294 - 21/10/2008

PHARMACIES « Le modèle à la Française a vécu »

Le mode d'installation et d'exploitation des pharmacies en France a vécu. Michel Mathieu en est convaincu. C'est ce que le président du directoire du groupe Welcoop est venu expliquer à une centaine de pharmaciens réunis à Reims

Après la cession de son activité de répartiteur de médicaments le 1er octobre dernier à l'Allemand Phœnix Pharma, la coopérative Cerp Lorraine en a profité pour changer de nom. Et faire la tournée de ses 1.800 adhérents pour leur expliquer la nouvelle donne. « Les trois piliers sur lesquels reposent les pharmacies en France sont aujourd'hui remis en cause par Bruxelles » prévient Michel Mathieu

« Mieux vaut anticiper » À savoir le numerus clausus qui fixe à 2.500 habitants le seuil plancher d'ouverture d'une officine, le monopole de la distribution des médicaments sans ordonnance battu en brèche par la grande distribution, et l'ouverture du capital selon des modèles de chaînes existant dans d'autres pays

Selon le président de Welcoop, la libre installation et l'ouverture à la concurrence sont inéluctables. « Bruxelles veut que le marché puisse se réguler librement. Pour ne pas subir, mieux vaut anticiper. » C'est le discours qu'il tient à tous les pharmaciens attachés à un modèle d'officines indépendantes. « Pour le rester, il faut être compétitif. On va vous y aider », répond-il à des professionnels inquiets

Ouverture de capital La coopérative Welcoop s'est elle-même recentrée sur un métier de conseil et de gestion, en se séparant de son activité de livraison de médicaments. « Nous n'avions pas la taille critique face à de grands concurrents européens et un marché français qui compte 23.000 pharmacies ». Avec 25.000 références en stock pour trois livraisons quotidiennes, la coopérative couvrait les régions du Centre, du Sud-Ouest et du Grand Est avec une plate-forme à Reims employant une soixantaine de personnes, et deux autres à Saint-Dizier et Troyes. Michel Mathieu rassure : « Il n'y a pas eu de plans sociaux, le personnel a été repris. » La coopérative Welcoop emploie encore 1.700 personnes, pour un chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros

« Nous sommes un groupe de services comprenant plusieurs branches : la filiale Pharmagest pour l'informatique et la gestion, un pôle conseil en développement avec Profidia, et une offre de produits comprenant du maintien à domicile, et des médicaments génériques qui vont se développer avec notre acquisition du laboratoire Cristers. D'ici 2009, nous aurons 70 % du catalogue des génériques »

Voilà autant d'arguments mis en avant pour soutenir l'ouverture de capital du groupe en direction des pharmacies. Cette opération s'accompagne d'une ouverture du capital de la société anonyme Welcoop du groupe. Ce recalibrage doit lui donner les moyens d'accompagner des pharmaciens indépendants face à des officines qui, demain, seront souvent tenues par des gérants sans en être les propriétaires. « Nous voulons leur apporter un back-office de services », résume Michel Mathieu

S'il fallait trouver les meilleurs arguments pour « vendre » Reims à des investisseurs, Invest in Reims en a au moins retenu huit. L'agence de développement RCD les décline sur un dépliant que tout bon Rémois (et fier de l'être) est invité à diffuser autour de lui (1)

Premier atout : Reims est bien « le XXIe arrondissement de Paris ». En comptabilisant le bassin urbain du G10 (Aisne, Marne, Ardennes), la ville est au cœur d'une métropole de 715.000 habitants, avec 32.000 étudiants et 31.000 entreprises. Troisième argument, Reims est une « ville TGV et tramway » (bientôt)

C'est aussi, et de manière inattendue, « la première agglomération gastronomique de France » en nombre de tables étoilées. Moins marketing, l'atout de « meilleur site d'implantation à 45' de Paris », selon une étude comptabilisant des coûts d'installation. Reims est également une « ville ArtDéco et d'affaires » avec 36.000 m2 de bureaux livrés par an. Après PPDA,