


“ Pour rester indépendant, le pharmacien va devoir mutualiser ses moyens. ”

*Astera fête cette année ses 100 ans d'existence. Entretien avec le président de la coopérative, **Armand Pinton**, pharmacien titulaire à Orsennes dans l'Indre.*

 Propos recueillis par Léa Galanopoulo

La Revue Pharma : En 1919 naissait Astera. Racontez-nous sa genèse...

Armand Pinton : Astera est née en 1919, de l'initiative de 15 pharmacies rouennaises. À l'époque, les pharmacies effectuaient principalement de la préparation magistrale de médicaments. Ces 15 officines se sont réunies, au départ, pour simplement mettre en commun leur achat de matériel et de matières premières. L'idée était également de mutualiser les moyens, afin de se développer : une pharmacie réalisait les préparations magistrales pour les 14 autres. Ensuite au fil des décennies, Astera a fait évoluer sa logistique du médicament sur le territoire.

Qu'est-ce qui vous différencie aujourd'hui des autres grossistes-répartiteurs ?

Notre fonctionnement en coopérative. Nous sommes le grossiste qui appartient au pharmacien. Tous nos pharmaciens sociétaires, 6 800 au total, sont propriétaires de leur grossiste. Ils possèdent à la fois un droit de vote, pour chaque assemblée générale, et des dividendes coopératives. Notre conseil d'administration est composé de 12 pharmaciens toujours en activité. Avec ce système coopératif, il y a un sentiment d'appartenance qui est très important pour nos sociétaires.

Au-delà de la répartition, vous vous êtes développés dans les années 1980 sur de nombreux autres secteurs de la pharmacie. Pourquoi ?

Dès les années 1980, nous nous sommes lancés dans le MAD via Oxypharm, en nous appuyant sur le circuit logistique du pharmacien, très bien développé. Puis, il y a 12 ans, nous avons lancé notre groupement Les Pharmaciens associés, car il nous paraissait inévitable de le proposer à nos officinaux. À la différence que c'est un groupement qui, encore une fois, appartient aux pharmaciens. En parallèle, nous avons aussi mis au point notre LGO et accompagné les pharmaciens dans les nouveaux services.

Vous aussi, vous lancez votre enseigne ?

Oui, le 21 novembre nous avons inauguré notre première pharmacie sous enseigne : Santalis. Ce lancement a été murement réfléchi, les



La chaîne du froid du grossiste-répartiteur, où sont préparées les commandes des produits thermosensibles.

pharmaciens sociétaires sont intervenus à chaque étape, tout au long de la création, pour définir l'orientation de l'enseigne. Nos pharmaciens sociétaires sont totalement partie prenante de ce développement. Nous aurons un positionnement bien-être et préservation du capital santé.

Les avis de vos pharmaciens comptent beaucoup. Quels sont les retours du terrain ?

Nous organisons très régulièrement des réunions régionales avec les sociétaires pour faire remonter leurs avis à la direction générale. Globalement, sur une période de 2 ans, nous effectuons un tour complet de France. Ils nous exposent leurs problèmes : à une époque, ce qui revenait beaucoup, c'était l'ouverture du monopole. Désormais, ils ont de nombreuses interrogations sur les nouvelles

“ Il faudra se grouper pour préserver l’indépendance de l’officine et l’exercice isolé va être très compliqué. ”



6 800
pharmaciens
sociétaires

32
agences de répartition
pharmaceutique en France

32 000
produits
référéncés

missions, la vente en ligne et, bien sûr, les ruptures de stock.

Justement sur les ruptures de stock, quel positionnement avez-vous en tant que grossiste-répartiteur ?

Les ruptures ne sont pas de notre ressort. Souvent, lorsqu'on est livré par un laboratoire, l'intégralité de la commande n'est pas honorée. Bien que nous ayons l'obligation de constituer un stock de 15 jours, nous restons extrêmement dépendants des laboratoires.

Vous prônez l'indépendance du pharmacien. Selon vous, la pharmacie indépendante a-t-elle un avenir ?

Astera est membre de la Fédération du commerce associé, organisation qui regroupe de nombreux acteurs du commerce indépendant, comme Krys, Atol, Intermarché... Et nous essayons de trouver ensemble des solutions pour continuer à faire vivre la pharmacie et le commerce indépendants. Je pense que pour rester indépendant, le pharmacien va devoir se plier à certaines contraintes. Le groupement, à mon sens, est désormais indispensable, même simplement pour grouper les achats. Il faudra se rassembler pour préserver l'indépendance de l'officine et l'exercice isolé va être très compliqué. Mutualisons nos moyens et nos idées !

Un mot pour finir sur ce que vous mettez en place pour les jeunes pharmaciens ?

Nous leur proposons une solution de financement sous forme de booster d'apport. Aujourd'hui, les pharmacies gagnent en chiffre d'affaires, et les officines qui intéressent le plus les jeunes sont celles avec un beau chiffre d'affaires. Nous proposons donc de booster ou de compléter leur apport initial, après avoir étudié leur dossier. •