

Stock, personnel, trésorerie...

La pharmacie se prépare à un été chaud

Les météorologistes prédisent un été particulièrement chaud pour l'Hexagone. Dans un souci d'anticipation, les pharmacies françaises ont donc tout intérêt à s'y préparer. D'autant que la gestion de stocks est déjà mise à mal par la longue chronique des ruptures et que la recherche de personnel est en butte, depuis plusieurs mois, à des difficultés de recrutement. Creux de trésorerie, commandes de stocks spécifiques à la saison chaude et tropicalisation sournoise des maladies sont d'autres défis auxquels l'officine doit faire face.

■ La tropicalisation de l'Hexagone est en marche

C'est un fait désormais peu contesté, la planète – et la France n'est pas épargnée – subit les conséquences visibles du dérèglement climatique : températures extrêmes en été, hivers doux, précipitations et événements naturels violents... Résultat ? Ces conditions créent un milieu favorable au développement de certaines maladies dont l'Hexagone était jusqu'à présent épargné. La tropicalisation de nos régions est en marche. Les cycles des vecteurs et des pathogènes sont bouleversés. Ainsi, en 2023, le moustique tigre (*Aedes albopictus*) est déjà présent dans 71 départements. Et avec lui, la menace de transmission des infections dont il est le vecteur grandit. En 2022, 47 cas de dengue autochtones en métropole avaient déjà été recensés, « le maximum détecté en France métropolitaine » selon Santé Publique France qui n'écartera plus la possibilité, cet été, d'une épidémie, comme ce fut le cas en Italie en 2017. Par ailleurs, l'augmentation de l'humidité et des températures moyennes favorise la prolifération des tiques en Europe du Nord. Il faut donc s'attendre à une expansion de la borréliose de Lyme ou de l'encéphalite à tique à la saison chaude. Vous voilà prévenus...

■ Pénurie de personnel : toujours plus haut

La part des entreprises déclarant rencontrer des difficultés de recrutement est passée de 36 % en mai 2021 à 52 % en mars 2023. Le secteur de la pharmacie d'officine n'échappe pas à la tendance. Selon une enquête de la Fédération des syndicats pharmaceutiques de France (FSPF) en 2022, il manquait 15 000 collaborateurs derrière le comptoir, principalement des pharmaciens adjoints et des préparateurs, en raison d'une part des effets délétères de la réforme des études de santé et d'autre part de l'élargissement des missions officielles qui conduit à une augmentation du nombre de postes ouverts. À l'approche de l'été, la problématique n'a pas été résolue. « Quelle que soit la qualification, ce ne sont pas les postes qui manquent mais les candidats : pharmaciens diplômés et préparateurs se font rares », confirme Armand Grémeaux, à la tête du cabinet de recrutement Pharm-Emploi. Preuve du besoin criant en personnel, un candidat sélectionné qui répond favorablement peut embaucher dès le lendemain « à un poste systématiquement à moins de 30 minutes de chez lui ». Certains titulaires ont-ils abandonné l'idée de trouver un remplaçant pour cet été ? Armand Grémeaux répond indirectement. « Je trouve toujours une solution dans les situations les plus critiques et pour mes clients fidèles », comme il l'a fait en



Dans l'officine, entre 15 et 25 °C, ni plus, ni moins

mars dernier, en trouvant un pharmacien en 48 heures après le décès d'un titulaire.

■ Faites vos stocks

Afin de préparer l'été, il est temps de faire ses commandes, notamment en produits solaires. Si l'on peut s'appuyer sur le nombre d'unités vendues l'année précédente pour estimer le nombre d'unités à commander, il faudra aussi tenir compte des nouvelles tendances, en donnant la priorité aux produits d'origine naturelle et bio, mais aussi fabriqués dans le respect de la nature et de la biodiversité. On privilégiera ainsi des crèmes solaires avec filtres UV minéraux (dioxyde de titane et le dioxyde de zinc), moins nocifs pour l'environnement que les filtres chimiques, et sans oxybenzone, benzophénone, octocrylène, octinoxate, ni parabènes, qui sont nocifs pour les coraux. On pourra opter pour des crèmes certifiées par le label Cosmebio d'Ecocert, qui doivent contenir 95 % d'ingrédients d'origine naturelle. Outre les solaires, on n'oubliera pas les produits pour la trousse à pharmacie : compresses, pansements, paracétamol, antiseptique, antinauséeux, anti-diarrhéique, laxatif, antihistaminique, sérum physiologique, Biafine, répulsif antimoustique ciblant le moustique tigre... Également, penser à commander des préservatifs. Notamment, les marques « Sortez couvert » et « Éden » qui sont,

depuis le 1^{er} janvier 2023, remboursées sans ordonnance pour les moins de 26 ans, homme et femme, sans minimum d'âge. La délivrance prise en charge est de 1 boîte par dispensation, quel que soit le conditionnement.

■ Trésorerie : attention aux mortes-eaux

Le trou de trésorerie, c'est un peu l'envers du décor estival. Le réveil fin août des titulaires qui n'auront pas bénéficié de l'afflux des vacanciers dans leur commune. Ce « point bas de la trésorerie » est un classique bien connu également des experts-comptables. « C'est un phénomène de saisonnalité bien ancré dans la pratique professionnelle et sur lequel nous alertons chaque année nos clients », décrit Louis Maertens, expert-comptable du cabinet FCConseils dans le Nord. Cette année, ce trou de trésorerie risque de se creuser encore davantage sous l'effet de l'absence de pathologies, de l'inflation et d'une masse salariale qui a pris plusieurs points depuis ce début d'année, et sur laquelle il conviendra peut-être d'arbitrer. Louis Maertens recommande par conséquent à ses clients d'agir auprès du concentrateur pour se faire payer plus rapidement, ou *a contrario* de négocier un report du règlement des factures auprès des fournisseurs afin de passer le cap difficile de la rentrée. D'autres leviers peuvent aussi être actionnés. Le titulaire peut lui-même remettre au pot à titre personnel, ou encore renégocier le délai de remboursement de son emprunt. Un message difficile à faire passer mais qui peut être cohérent si une bonne partie du prêt est déjà remboursée. Enfin, toujours pour éviter les mauvaises surprises, Louis Maertens insiste sur la nécessité de répercuter les effets de l'inflation sur les prix, afin de pérenniser la marge. « Il faut le faire dès à présent, si jamais les pharmaciens procédaient à ces hausses de prix l'année prochaine, leurs patients ne le comprendraient pas. »

■ L'officine, RSE par essence

Canicule, dangers de la déshydratation, risques iatrogéniques de certaines molécules en période de chaleur... en professionnel de santé averti, le pharmacien sait appréhender ces risques. L'officine est par ailleurs un lieu où il fait bon travailler puisqu'une température entre 15 et 25 °C doit y être respectée tout au long de l'année, comme le souligne Laetitia Hible, présidente de Pharma Système Qualité (PHSQ). Elle rappelle que ces fondamentaux, tout comme les bonnes pratiques de gestion du froid, font partie des références du manuel qualité. Mais au-delà, la présidente de PHSQ, qui s'intéresse de près aux questions de RSE, suggère que quelques gestes ou aménagements peuvent être adoptés. Ainsi, des vitrophanies spéciales peuvent être appliquées sur les vitrines pour réfléchir les rayonnements du soleil sans occulter la vue. Elle cite également l'exemple d'une titulaire des Côtes-d'Armor vient de faire repeindre le toit de son officine avec une peinture blanche réfléchissante. De quoi soulager son système de climatisation. Une clim qu'il convient de manière générale, d'user avec modération. **Mélanie Mazière, Marie Bonte, Charlotte Demarti et Didier Doukhan**

Baisse des pathologies, inflation et salaires à la hausse, creusent un peu plus la trésorerie

En zone touristique, une activité au beau fixe

En dépit d'un contexte économique tendu, des approvisionnements en dents de scie et des difficultés de recrutement, les pharmaciens des zones touristiques se déclarent optimistes pour un été qui ne sera pas de tout repos. Témoignages.

Tout comme l'hiver, l'été apporte son lot de maux auxquels les pharmaciens devront répondre. La déshydratation, les insolation, les allergies saisonnières, les maladies infectieuses et problèmes de peau seront bientôt au cœur des préoccupations des patients. Face à ces demandes, remplir les stocks est une priorité. Une tâche ardue, mais à cœur vaillant, rien d'impossible. Beaucoup s'y sont pris en avance. « Je pense avoir à peu près tout en stock. Naturellement, avec la multiplication des pénuries, on s'y prend plus tôt, quitte à impacter la trésorerie. J'ai constitué les deux tiers de mon stock dès le mois de mars », explique Marc-Antoine Monnier, titulaire à La Baule (Pays de la Loire).

De nombreux pharmaciens des zones touristiques voient la fréquentation de leur officine dépendre de la saisonnalité

Pour Carole Delest, installée à quelques centaines de mètres de la plage de Mimizan (Nouvelle-Aquitaine), le salut est venu de son groupement : « Je fais partie du groupement Giphar, qui a bien anticipé les ruptures et dont les plateformes de logistique nous ont sauvé la mise. » D'autres pharmaciens le confirment : tout n'est pas parfait, mais sur ce plan-là, le pire a été évité. Comme leurs confrères de montagne dont une grande partie de l'activité est liée à l'hiver, de nombreux pharmaciens des zones touristiques voient la fréquentation de leur officine dépendre de la saisonnalité. Pour Carole Delest en particulier, puisque pendant cette période, la fréquentation de son officine est multipliée par 5 ! Mais cette année, elle n'a pas fait appel à des bras supplémentaires : « L'an dernier, j'ai eu tellement de mal à trouver quelqu'un que j'ai décidé de recruter un adjoint à l'année, pour ne pas avoir à refaire la même démarche tous les étés », explique-t-elle. Pour Audrey Trintignac aussi, titulaire d'une pharmacie à Avignon (Provence-Alpes-Côte d'Azur), l'été est synonyme de festival d'Avignon et d'une fréquentation qui double, voire triple. Avec, pour conséquence, une hausse de son chiffre d'affaires d'environ 20 % pendant cette période. « Toutefois,

la surfréquentation n'entraîne pas toujours une hausse proportionnelle du chiffre d'affaires. Nous faisons surtout des petites ventes sans ordonnance à ce moment-là », dit-elle. Pour le recrutement de deux personnes supplémentaires, une stratégie a été développée : « Il faut s'y prendre plus tôt et faire beaucoup plus d'efforts dans la communication de l'offre d'embauche et des conditions. » Un aspect souvent négligé et pourtant aussi crucial que le contenu de l'offre d'emploi elle-même.

Une fréquentation moins polarisée ?

Des difficultés que Marc-Antoine Monnier, à La Baule, n'a pas rencontrées : « J'ai 3 étudiantes en plus pour m'aider durant l'été. Je n'ai guère eu de soucis pour les trouver, mais il faut dire que le cadre de la pharmacie attire beaucoup. C'est aussi une question de chance », tempère le pharmacien, conscient des difficultés de ses confrères. Il remarque toutefois que la saison estivale n'est plus aussi marquée qu'auparavant. En quelques années, la fréquentation à l'année de son officine a presque doublé. « Les gens se déplacent de plus en plus et l'activité se lisse » estime-t-il. Au point que la saison estivale ne représente plus qu'une hausse de 25 % de son chiffre d'affaires par rapport aux autres saisons. **François Tassain**