

« La franchise est légale ! »



ENQUETE

Olivier Gast, avocat à la Cour, spécialiste du droit de la concurrence, le clame haut et fort : la constitution d'un réseau de pharmacies franchisées est tout à fait légale. Droit européen de la concurrence, oblige. N'en déplaise aux gardiens de la déontologie.

seront alors prêts à résister à l'offensive de chaînes étrangères. C'est le seul moyen de réagir vite. Grâce à la franchise, le pharmacien pourra bénéficier d'un concept, de techniques marketing et commerciales, tout ce qu'il ne sait pas ou n'a pas le temps de faire. En même temps, la franchise permettra au pharmacien de garder son indépendance juridique.

■ Concrètement, qu'est-ce qu'un franchiseur peut apporter à un pharmacien franchisé ?

Un logo et une enseigne commune, une politique commerciale, une stratégie merchandising, une politique de communication externe, de la formation permanente. Et toutes sortes de services (soins à domicile par exemple).

■ La constitution d'un réseau de pharmacies dans le cadre du régime de franchise n'est pourtant pas conforme aux règles françaises de santé publique.

Dans le champ du médicament, c'est la loi française qui est souveraine. Mais en dehors du médicament, c'est le droit européen et son émanation nationale, l'ordonnance de 1986, qui priment. Au nom de quoi l'officine n'appliquerait-elle pas cette ordonnance dans le domaine de la parapharmacie ? La franchise cadre avec notre code de la santé publique puisque ce régime garantit l'indépendance du pharmacien pour le médicament.

■ Quels types de pharmacies auraient intérêt à

Une solution d'avenir pour l'officine

composer un réseau de franchise ?

Les grosses officines bien placées ne sont pas intéressées par les réseaux. Elles peuvent s'en sortir toutes seules. Les moyennes vont en revanche constituer la cible privilégiée des réseaux de franchise.

■ Réseau ou franchise signifient-elles la disparition des petites officines ?

De toute façon, à terme elles sont condamnées. La seule issue pour la pharmacie, c'est d'accepter une plus grande liberté commerciale sur le non-médicament pour qu'elle, en tant que commerce de proximité, puisse se battre contre la grande distribution.

Propos recueillis par
BRUNO ASKENAZI

NB : Olivier Gast est l'auteur d'un livre intitulé « Les procédures européennes du droit de la concurrence et de la franchise », édité chez Jupiter.



■ COSMETICA : Vous plaidez en faveur de réseaux intégrés et notamment en faveur de la franchise. En quoi ce concept représente-t-il une solution d'avenir ?

O. GAST : Dès 1993 et l'ouverture des frontières, le marché va devenir plus concurrentiel. Son évolution sera plus rapide. Aujourd'hui, un marché ne dure que cinq à sept ans. Seuls les réseaux intégrés