

LE QUOTIDIEN DU PHARMACIEN

L'expertise des
Laboratoires Génévrier
au service de la toux
et des maux de gorge

Nouvelle gamme
Codotussyl[®]

P.6

www.quotipharm.com

N° 2689 - LUNDI 28 SEPTEMBRE 2009



DOSSIER LE GUIDE DE L'INSTALLATION

L'acquisition, puis le réagencement de votre officine, pas à pas.

PAGE 13

Actualité

Dans les coulisses du Téléthon : un pharmacien au cœur de la recherche

PAGE 4

Vaccination contre la grippe A(H1N1) : Fillon en appelle à la responsabilité de chacun

PAGE 6

Pharmacie et médecine

L'alcool donne le goût du risque

PAGE 32

Une enzyme cérébrale soulève un espoir dans l'obésité

PAGE 34

Marketing et gestion

Gestion des périmés en officine : gare aux dates !

PAGE 35

CE NUMÉRO COMPORTE UN DOCUMENT
LAB. SCHERING-PLOUGH
ROUTÉ EN ACCUMULÉ

Le décret dérogatoire est paru

Délais de paiement : mieux vaut tard que jamais

En accordant officiellement les sursis tant attendu sur la réduction des délais de paiement, le décret publié la semaine dernière devrait redonner un peu de souffle aux trésoreries étranglées de certaines officines. Satisfaits certes, mais aussi

un peu amers, les syndicats d'officinaux accueillent ce nouveau texte comme une bonne nouvelle, mais regrettent que cet aménagement demandé de longue date ait mis si longtemps pour aboutir.

VOIR PAGE 2

UNE PROVOC' BIEN CALCULÉE DU LEEM

La campagne choc de Bernard Meddoc

« LE MÉDICAMENT n'est pas un produit comme les autres. » Ce n'est pas vous qui me direz le contraire. Mais, comme moi, vous savez qu'il ne suffit pas de clamer un message pour être entendu. Encore faut-il trouver le bon ton. C'est ce qu'ont dû se dire les décideurs du LEEM (Les Entreprises du médicament) en concoctant la com' de la prochaine Semaine du médicament. Organisée entre le 12 et le 22 octobre prochain, cette campagne aura pour thème « la confiance que l'on peut accorder au médicament ». Et qui mieux qu'un charlatan au sourire éclatant pouvait lancer le salutaire message ? Bernard Meddoc a répondu présent ! Comme un respectable pharmacien, ce quinquagénaire aux tempes argentées, porte bien la



Les remèdes en toc du camelot du médecin

blouse... mais celle-ci est rose. Il est à la tête d'une entreprise innovante et audacieuse, baptisée Bernard Meddoc Institute. L'acteur principal de la campagne on line du LEEM (www.bernard-meddoc.com),

aux allures de ringard et au regard brillant, emprunte délibérément le ton décalé de la réclame d'antan. Flanqué d'un assistant maladroit, le potard de comédie vante ainsi avec cynisme et mégalomanie les mé-

rites des médicaments sans boîte, sans notices et sans vignettes, des cachets glacés à déguster bien frais, et autres suppos fluorescents goût fraise. Les trois petits spots signés Meddoc pratiquent l'autodérision et la caricature d'une industrie pharmaceutique décomplexée en déclinant les thèmes de l'innovation, de la responsabilité et de la crédibilité. Pour faire passer des messages importants, une pincée d'humour n'est pas inutile. Certains jugeront peut-être la dose un peu forte. Quant à moi, le sirop de Mister Meddoc additionné de 5 volumes d'eau et servi avec des glaçons me donne envie de lancer avec lui un tonitruant : « À votre santé ! »

> DIDIER DOUKHAN

BIHEBDOMADAIRE : LUNDI, JEUDI - 21, RUE CAMILLE-DESMOULINS, 92789 ISSY-LES-MOULINEAUX CEDEX 9 - TEL. : 01.73.28.14.40 - ISSN 0764-5104 - CPPAP : 0409 T 81518

Quoti**pharm**.com
LE SITE DU QUOTIDIEN DU PHARMACIEN

Les rendez-vous de
ceux qui veulent
en savoir
toujours plus.



ASSURANCE DE L'OFFICINE

Ce qu'il faut savoir avant de signer

Assurer son officine est une chose. Bien l'assurer en est une autre. Pour que votre assurance vous permette de conserver une certaine sérénité, voici les points clés du contrat à vérifier absolument avant de signer.

FÉLICITATIONS ! Vous venez d'acquiescer une officine. Sachez tout d'abord que votre nouveau bien est déjà assuré. Lors d'un achat, le code des assurances prévoit en effet que les garanties souscrites dans un contrat se poursuivent au profit de l'acquéreur et qu'il appartient à ce dernier de résilier le contrat. Le contrat d'assurance doit donc être communiqué de l'ancien au nouveau titulaire.

La MADP, en bref

Créée par des pharmaciens il y a 120 ans, la MADP (Mutuelle d'assurance des pharmaciens) n'a rien à envier aux grands groupes d'assureurs. Sa spécificité ? Être administrée par des pharmaciens et des biologistes en exercice. Un atout pour répondre aux besoins de la profession et être réactive aux évolutions de celle-ci.

intéressante les franchises et augmenter les capitaux pour la garantie « *perte de produits sous température contrôlée* » selon que la pharmacie est équipée d'un réfrigérateur domestique, professionnel, avec ou sans alarme en cas de coupure de courant. N'hésitez pas à faire marcher la con-

voire officine. Ne choisissez pas la facilité en acceptant sans avoir fait le tour des offres des concurrents. Vous avez tout à fait le droit d'avoir deux assureurs.

Multirisque, protection juridique et responsabilité civile.

Un contrat d'assurance pour une officine doit être multirisque, c'est-à-dire couvrir les risques afférents à l'activité professionnelle ainsi que les biens mobiliers, immobiliers, les marchandises, les pertes financières à la suite d'un accident professionnel. Il doit également couvrir la responsabilité civile, la protection juridique et l'assistance. En matière de responsabilité civile, le contrat doit assurer – la loi l'oblige – la responsabilité du pharmacien titulaire et de l'ensemble des salariés, y compris les stagiaires, les bénévoles et l'employé de ménage, pour toute dispensation de médicaments, l'erreur dans les préparations, la livraison à domicile et la location de matériel. La protection juridique permet quant à elle de prendre en charge les frais d'un avocat ou d'un expert lors d'un litige avec un tiers, en cas de travaux non terminés par exemple.

Le contrat d'assurance doit également comporter les garanties en dommages liés à un incendie ou une explosion, à une tempête ou un ouragan, à une catastrophe naturelle, au dégât des eaux, au bris de glace, bris d'enseigne et

CONSEIL, CESSION, ACQUISITION D'OFFICINES



OFFILIA

02.99.78.80.33

www.offilia.fr

93 Avenue Henri Fréville - 35208 Rennes - yves.poirier@offilia.fr

Cabinet Plumecocq
Transactions Pharmaceutiques

25 années d'expérience, estimations gratuites

<p>Agence ALPES MARITIMES VAR Vincent PLUMECOCQ Tél. 04.93.94.30.04 Port : 06.09.50.91.72</p>	<p>Agence NORD PAS DE CALAIS Nicolas PLUMECOCQ Tél. 03.27.30.47.76 Port : 06.09.69.94.59</p>
--	---

Consultez nos annonces sur www.cabinet-plumecocq.fr

Faites marcher la concurrence.

Les assurances vous proposent des garanties toutes plus intéressantes les unes que les autres. Les modalités d'application de ces garanties seront décisives dans votre choix. Valeur à neuf ou tenant compte de la vétusté, calcul du montant d'indemnisation, trou de garantie sont autant de critères à connaître et à évaluer pour ne pas avoir de mauvaises surprises. En « incendie, vol et dégât des eaux », par exemple, l'indemnisation peut être calculée en capitaux, c'est-à-dire que son montant est à concurrence d'un certain pourcentage du chiffre d'affaires, ou peut correspondre à une somme fixe. Il faut alors vérifier que les capitaux sont en adéquation avec l'activité et l'existant dans la pharmacie. Soyez également attentifs aux franchises. Certaines assurances, comme la MADP, vont diminuer de manière

concurrence. En effet, l'assureur de votre prêt bancaire vous proposera sûrement un contrat pour

permet une réouverture ultérieure de l'officine. En revanche, si aucune réouverture n'est possible, la perte de l'outil de travail donne lieu à une indemnisation nommée perte de valeur vénale de la pharmacie. Celle-ci indemnise la valeur du fonds de commerce.

Mais rappelez-vous qu'il ne suffit pas que ces garanties soient mentionnées. Elles doivent surtout être délivrées pour des capitaux suffisants, et pour des durées suffisantes en ce qui concerne la perte d'exploitation, deux ans en général.

permet une réouverture ultérieure de l'officine. En revanche, si aucune réouverture n'est possible, la perte de l'outil de travail donne lieu à une indemnisation nommée perte de valeur vénale de la pharmacie. Celle-ci indemnise la valeur du fonds de commerce.

Mais rappelez-vous qu'il ne suffit pas que ces garanties soient mentionnées. Elles doivent surtout être délivrées pour des capitaux suffisants, et pour des durées suffisantes en ce qui concerne la perte d'exploitation, deux ans en général.

Attention au trou de garantie.

C'est ainsi qu'est nommé, en jargon d'assureur, le découvert involontaire d'assurance. Le trou de garantie correspond très souvent à une absence de garantie concernant un nouveau bien, un automate par exemple, que le pharmacien a omis de déclarer. Certains contrats sont cependant rédigés de façon à couvrir ce qui est présent dans la pharmacie, même si ce n'est pas déclaré.

> DAVID PAITRAUD

Article réalisé en collaboration avec Bernard Sénéchal, assureur et responsable du service gestion à la MADP.

Comment bien déclarer un sinistre ?

Dans tous les cas, si vous déclarez un sinistre par téléphone, demandez un accusé de réception rapide. On distingue deux situations : le sinistre de dommage et le sinistre de responsabilité. Le sinistre de dommage doit être obligatoirement déclaré dans les cinq jours suivant l'incident. Une exception cependant en cas de vol, où le sinistre doit être déclaré dans les 24 heures. Attention n'attendez pas de constater les conséquences d'un sinistre pour le déclarer. Cela permet à votre assureur d'ouvrir le dossier, quelle qu'en soit l'issue.

Vous avez 20 jours pour fournir les justificatifs liés au dommage tels que le devis de réparations, les factures d'achats ou des photos de vos biens. Vous devez toujours pouvoir justifier de l'existence des biens et de leur valeur. Il est donc important, notamment pour le vol, de conserver des justificatifs et des moyens de preuve.

Les sinistres de responsabilité regroupent les incidents liés à votre exercice professionnel. L'exemple le plus courant est la réclamation d'un client suite à une erreur. Que



vous reconnaissez cette erreur ou non, ne cherchez pas à régler le litige vous-même. Les conséquences en sont souvent catastrophiques. Prévenez votre assureur. C'est son métier de gérer la négociation entre les différentes parties.