

## Le pharmacien : professionnel de santé ou commerçant?

Écrit par Dr TOURE Djibril dit Yoro  
Samedi, 12 Avril 2014 22:06

---



Le pharmacien est un professionnel de santé. Le pharmacien est également un commerçant ! Cela n'est pas forcément évident à gérer, et on observe dans les pharmacies 2 grands profils. En voici une description sans nuance.

### 1) Le professionnel de santé

Pour le professionnel de santé, la personne qui rentre dans la pharmacie est un patient, qui doit être pris en charge...

Face au délégué pharmaceutique, le professionnel de santé est sensible aux arguments scientifiques : il veut des produits efficaces et adaptés pour ses patients. Il a aussi une vision traditionnelle du type de produit qui doit se retrouver dans l'officine, et est axé sur le conseil. Il est regardant sur la qualité, l'efficacité et la sécurité. C'est le pharmacien qui passera du temps avec ses patients, même si la rentabilité n'est pas assurée derrière (par exemple pour expliquer une ordonnance).

### 2) Le commerçant

« Un sac de crevettes offert si vous ramenez vos prescriptions servies dans une autre pharmacie » – une belle affaire non ?

## Le pharmacien : professionnel de santé ou commerçant?

Écrit par Dr TOURE Djibril dit Yoro  
Samedi, 12 Avril 2014 22:06

---

Pour ce pharmacien, la personne qui rentre dans la pharmacie est un client. Il faut lui vendre des produits, car c'est lui qui fait vivre l'officine. La pharmacie est un business et l'objectif est de la faire fructifier.

Avec le délégué, le commerçant est particulièrement regardant sur les campagnes promotionnelles, les marges et remises, ainsi que sur les perspectives concrètes de bénéfice. C'est le pharmacien qui poussera un décongestionnant nasal, un sirop contre la toux, et les dernières pastilles antiseptiques pour un rhume, même si le besoin n'est pas évident.

Lequel a raison ? Probablement les 2... Car ces 2 profils ne sont pas forcément éloignés.

Une personne qui repart avec des produits qui lui plaisent, efficaces, est un client qui consomme et qui reviendra.

Une personne qui a été bien conseillée sur son ordonnance est en confiance et sera aussi probablement un meilleur client !

Chacun pourra aussi constater que chaque pharmacien est au final plus ou moins professionnel de santé, et plus ou moins commerçant. Avec l'un des traits parfois (beaucoup) plus appuyés.

Partant de cela, lorsqu'on souhaite vendre un produit à un pharmacien, il est important de vite cerner son mode de fonctionnement : il faut mettre en avant le bénéfice santé pour le patient, et le bénéfice financier pour le pharmacien, et doser les arguments en fonction du profil !