

La santé animale, même limitée aux animaux de rente et de compagnie, est aussi riche que le nombre d'espèces

Pharmacie vétérinaire : valorisante et à fort pote

Que l'on exerce en milieu rural ou en ville, un patient sur deux franchissant les portes d'une pharmacie possède un animal. Un marché spécifique qui reste à s'approprier, par exemple avec l'aide d'un adjoint motivé et formé.

● Envie de mieux connaître les pathologies des animaux de compagnie, de découvrir les conseils à donner aux propriétaires de NAC ou de vous spécialiser dans les bêtes d'élevage ? Plusieurs diplômes universitaires (DU) sont à votre disposition. L'UFR de sciences médicales et pharmaceutiques de l'université de Franche-Comté, à Besançon, propose ainsi un DU de pharmacie vétérinaire pour les animaux de compagnie (40 heures) depuis 1992 et accueille généralement une vingtaine de participants chaque année, de tous profils : titulaires, adjoints et préparateurs, exerçant en ville ou en milieu rural, autant de jeunes diplômés que de personnes plus expérimentées, d'hommes que de femmes. Et les retours sont positifs. Deux titulaires exerçant dans la Marne soulignent ainsi que cette formation leur permet non seulement d'être plus à l'aise face aux propriétaires d'animaux de compagnie, mais aussi avec les vétérinaires de leur secteur.

À Lyon et à Caen le DU proposé se penche sur les petits et les grands animaux et s'adresse aussi bien aux vétérinaires qu'aux pharmaciens. Le but est de connaître les besoins spécifiques en termes d'alimentation et de soins, de reconnaître les risques de zoonoses et améliorer la protection de la santé publique, et de préciser le rôle du pharmacien dans la dispensation du médicament vétérinaire face aux évolutions réglementaires. « Le DU à Caen a existé de nombreuses années avant de tomber en sommeil, il a été réactivé en 2012 alors que je tannais le doyen de l'époque pour remettre cette formation sur pied et qu'un vétérinaire, Jean-Paul Lemon-

nier, a eu la même idée », se souvient Christian Bouillot, qui se charge d'enseigner la partie réglementaire et législative avec Jacky Maillat, président de l'Association nationale de la pharmacie vétérinaire d'officine (ANPVO).

Se former

Mais avec une petite vingtaine de participants par DU, l'intérêt pour la pharmacie vétérinaire semble limité chez les confrères. « Il est satisfaisant de voir que des pharmaciens veulent s'impliquer en santé animale et font la démarche de se former, mais le nombre de participants chaque année reste faible », remarque le Dr Florence Almosni-Le Sueur, vétérinaire. Un intérêt moindre que Pierre-Xavier Franck, directeur de l'école de formation Quali-pharm avait noté pour toutes les formations visant une spécialisation dans un domaine précis, donc la pharmacie vétérinaire comme la micronutrition ou le maintien à domicile. « Depuis 2012, on observe que les adjoints se recentrent sur les formations cœur de métier... les nouvelles missions du pharmacien sont passées par là ! »

Mais le président de l'Association de pharmacie rurale (APR) Albin Dumas attribue la perte d'intérêt pour la pharmacie vétérinaire aux attaques incessantes dont font l'objet les pharmaciens impliqués en santé animale. « En dehors de la poignée de pharmaciens dont l'activité en vétérinaire est notable, il y a bien peu d'intérêt pour les autres confrères à s'y investir. Tout officinal a des demandes éparées au comptoir qui prennent peu de temps. La pharmacie vétérinaire est complètement sinistrée parce que le premier ayant droit du médicament vétérinaire est mis à l'écart », lance-t-il. Mais il ne baisse pas les bras. Le 10 octobre, il rappelait ainsi au cabinet de la ministre de la Santé que le précédent direc-



Un rayon d'autant plus important qu'il agit comme une vitrine de la compétence du pharmacien

teur général de la Santé (DGS), Benoît Vallet, s'était engagé à mettre sur pied un groupe de travail sur le médicament vétérinaire et qu'il comptait sur le nouveau DGS, Jérôme Salomon, pour s'y atteler. Il espère un jour que des protocoles de délivrance existeront en pharmacie vétérinaire, comme c'est le cas en médecine humaine. « Les pharmaciens n'osent pas s'engager car ils ont une connaissance fragmentée de la législation et avec les attaques judiciaires subies par les pharmaciens impliqués, ils craignent de s'attirer des ennuis. Même quand ils démontrent qu'ils ont bien délivré sur ordonnance, on suspecte alors des ordonnances de complaisance. Or les pharmaciens ressortent blanchis à chaque fois car plus ils sont impliqués et plus ils sont irréprochables », ajoute Albin Dumas.

Être crédible

Ce que confirme Jacky Maillat, qui fait partie de la quinzaine de pharmaciens spécialisés dans le domaine. « Dès qu'on a un chiffre d'affaires notable en vétérinaire, on a des problèmes. » Mais il en faut plus pour décourager Jacky Maillat, « parce que ce qui nous arrive est de notre faute, la pharmacie ne s'investit pas alors qu'elle doit être proactive ». Le potentiel du marché de l'animal de compagnie est considérable et ouvert à toutes les officines du territoire. Hors pet food, il représente « 560 millions d'euros en prix achat grossiste, soit environ 1 milliard d'euros en prix de vente public estimé (hors taxe) », note Jacky Maillat. Si le pharmacien prenait 50 % de ce marché, ajoute-t-il « cela apporterait environ 500 millions d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire dans le réseau. En fonction des taux de marge appliqués dans ce secteur auquel il faudrait ajouter les éventuelles remises arrières consenties par les laboratoires, le réseau pourrait bénéficier, selon moi, d'une marge supplémentaire comprise entre 200 et 300 millions d'euros... voire plus ! Si on compare ces chiffres aux perspectives offertes par d'autres missions ou d'autres marchés, on comprend tout l'intérêt de prendre cette affaire à bras-le-corps, c'est un marché colossal qui est actuellement aux mains de non-pharmaciens ! »

Pour Jacky Maillat, c'est aussi un intérêt personnel qui le pousse à continuer. D'origine rurale, il s'installe en 1981 en achetant une pharmacie déjà impliquée en pharmacie vétérinaire dont il va encore développer le rayon. « J'ai fait un DU pharmacie vétérinaire à Clermont-Ferrand, l'un des premiers mis en place. Je n'en avais pas forcément besoin mais je souhaitais légitimer mon activité si jamais on venait me poser des questions sur ma compétence. Je conseille d'ailleurs à tous mes confrères de suivre ce type de formation. » Ce que son associée a fait il y a quelques années. « Le DU permet de faire le tour de la question de façon synthétique et d'être

Trois questions à...

Florence Almosni-Le Sueur

Vétérinaire, auteure* et traductrice scientifique



Le Quotidien du pharmacien. - Certains officinaux font le choix de se spécialiser en pharmacie vétérinaire par le biais de la formation continue. Quelle vision en avez-vous ?

Florence Almosni-Le Sueur. - Comme les vétérinaires, les pharmaciens ont une formation scientifique et sont un ayant droit du médicament. Pour qu'ils puissent conseiller des médicaments sans ordonnance à des propriétaires d'animaux, il leur faut une base de connaissances, la formation est donc essentielle. L'une des particularités pour le pharmacien sera de discuter avec le propriétaire sans rencontrer l'animal, animal qui, de toute façon, ne peut expliquer ses besoins. On peut comparer la situation à celle d'un nourrisson qui ne peut s'exprimer. Se spécialiser en pharmacie vétérinaire est donc une très bonne démarche pour éviter de donner le mauvais médicament à la mauvaise espèce, à la mauvaise posologie et au mauvais moment. Attention, cette spécialisation ne doit pas conduire le pharmacien à pratiquer la médecine vétérinaire et à délivrer des médicaments de prescription obligatoire sans ordonnance.

Quels conseils donneriez-vous à des officinaux souhaitant s'impliquer en santé animale ?

La formation est la base. Comme en médecine humaine, le pharmacien doit savoir repérer les situations où une orientation vers le médecin, en l'occurrence le vétérinaire, est nécessaire. Il doit connaître la plupart des pathologies et être incollable en parasitologie, il doit comprendre comment le médicament fonctionne et à quel animal il est destiné. Il faut suivre la règle des quatre P : reconnaître la pathologie, cibler le propriétaire, savoir qui est le patient et connaître parfaitement le produit délivré. On ne prodigue pas les mêmes conseils antiparasitaires à une personne âgée dont le chat ne sort pas, à une famille qui a des enfants

en bas âge, à un couple qui a un chien et neuf chats et à un chasseur dont le chien va souvent en forêt. N'oublions pas que certains antiparasitaires pour chien sont toxiques pour le chat. Enfin, le respect de la loi est primordial. Par exemple, le pharmacien ne doit pas procéder à un renouvellement si l'ordonnance ne le spécifie pas ou si elle date de plus d'un an.

Comme en médecine humaine, la coordination entre vétérinaire et pharmacien devrait-elle être un objectif ?

À l'époque où j'exerçais en cabinet, les médicaments vétérinaires étaient moins nombreux, nous prescrivions donc souvent des médicaments humains, ce qui engendrait des échanges soutenus avec les pharmacies alentour. C'est essentiel car nous devons tous avoir le même discours cohérent auprès du propriétaire. Les pharmaciens doivent savoir expliquer à nouveau le traitement prescrit, donner des conseils. Les pharmaciens, comme les vétérinaires, doivent connaître parfaitement les modalités et fréquence d'application, la rémanence du produit, les risques chez certaines espèces, les risques pour l'homme. Je sais bien qu'il existe des tensions entre pharmaciens et vétérinaires. C'est dommage car nous pouvons travailler ensemble en bonne entente. En France, un foyer sur deux possède un animal de compagnie, cela signifie que la moitié des personnes qui entrent spontanément dans une officine est concernée. L'intérêt pour la santé animale peut donc être un investissement pour le pharmacien. Rien qu'en parasitologie, avec les risques de transmission vectorielle de maladie et de contagion pour l'homme, les conseils et la prévention sont essentiels.

● Propos recueillis par M. M.

* Auteure notamment du « Guide du conseil vétérinaire à l'officine » paru en 2013 aux éditions Med'Com.