

Compte-rendu de la conférence de l'UE
de préparation à l'industrie du
16 novembre 2005

Le pharmacien chez Boiron

conférence tenue par
Mr Bruno Siguier

Groupe n°1 :

- **Responsable du compte rendu :** Lori Julia
- **Responsable de la présentation de l'intervenant et de la discussion :** Kramer Laura
- **Nom des personnes ayant participé à l'animation et à la rédaction du compte-rendu :**
 - Kramer Laura
 - Kuadjovi Charlène
 - Laouennan Céline
 - Lecallier Etienne
 - Lefebvre Thibaut
 - Lescot Camille
 - Lesteven Elodie
 - Lewin Véronique
 - Le Lievre Lise
 - Le Pape Jérémy
 - Le Roux Dorothé
 - Lori Julia
 - Luong Jeannette
 - Mabrouk Myriam
 - Madec Gwanaelle

Présentation de l'intervenant :

Monsieur **Bruno Siguier** est responsable du recrutement chez Boiron®.

Il a fait sciences politiques, un DESS de gestion et une fac de droit. Il travaille depuis presque 10 ans pour le laboratoire Boiron.

Cette conférence est composée de 4 parties :

- L'homéopathie
- Boiron
- Le pharmacien chez Boiron
- Les questions posées à monsieur Siguier

I. L'homéopathie

L'homéopathie représente 0,3 % du marché mondial du médicament, et sur ce marché Boiron® est leader.

Deux tiers du chiffre d'affaire de l'homéopathie est réalisé en Europe surtout en France et en Allemagne.

Il est à noter qu'il existe des pays où l'homéopathie n'est pas utilisée car elle est méconnue voir inconnue.

Au niveau mondial 100 000 médecins prescrivent de l'homéopathie et 3 millions de personnes l'utilisent pour se soigner.

En France ce sont environ 30 000 médecins généralistes homéopathes ou prescripteurs occasionnels, 500 spécialistes dont 100 pédiatres, 2000 dentistes et 700 vétérinaires qui en prescrivent et 23 000 officines en distribuent.

II. Boiron

Boiron® possède des établissements dans vingt pays (Italie le plus ancien, Espagne, Belgique, Suisse, pays de l'est : Hongrie Tchéquie Pologne, Maroc, Tunisie, USA, Canada, Russie, le Brésil) et réalise des exportations dans une cinquantaine de pays à travers le monde

En 2005, Boiron® fusionne avec Dolisos® qui était jusque là le numéro deux mondial en homéopathie. Cette fusion a placé le groupe Boiron-Dolisos® loin devant ses autres concurrents dans ce secteur d'activité.

Mais Boiron® c'est aussi une **politique sociale innovante** : organisation du temps de travail, première entreprise à être passée aux 35h. Par conséquent au-delà de sa réputation pour l'homéopathie, Boiron® a une notoriété par sa politique sociale en effet quand cette entreprise a signé pour la réduction du temps de travail, il y a eu de nombreux articles dans la presse sans qu'il n'y est rien eu de communiqué officiellement par l'entreprise.

Le laboratoire Boiron® s'organise à peu près comme tous les laboratoires pharmaceutiques : un siège social se trouvant à Lyon, des commerciaux jouant un rôle de fidélisation auprès des officines, mais cependant Boiron® est différent sur certains points :

- Il possède 3 unités de production (avec Dolisos®)
- Ne possède pas de centre de recherche, il la sous-traite
- Il possède une distribution particulière : il est son propre grossiste, il est donc en contact direct avec les officines (Dolisos® avait la même méthode).

En France Boiron® se divise en 6 régions d'établissements afin de faciliter sa distribution, chaque établissement est composé de 3 services :

- Téléphone (en contact direct avec les officines)
- Préparation de commande des produits déjà en stock
- Préparatoire (fabrication des préparations

Magistrales sous le respect des bonnes pratiques de fabrication).

La distribution aux officines est réalisée 2 à 3 fois par jour selon leurs demandes.

Chaque établissement possède :

- Un directeur d'établissement
- Un pharmacien
- Des chefs de services (dont celui du préparatoire qui est toujours un pharmacien)

Pour aider le corps médical, Boiron® est aussi une maison d'édition qui réalise des ouvrages sur l'homéopathie, la phytothérapie et les oligoéléments, et met en place des séminaires de formation pour les médecins et les pharmaciens, l'homéopathie étant peu étudiée à la faculté.

Deux modules existent pour les médecins soit un module long sur 2 ou 3 ans comprenant 7 à 8 séminaires de 2 à 3 jours par an, soit un module court pour ceux qui ne veulent pas s'engager.

Dans certains pays l'homéopathie n'existe pas, par conséquent des formateurs se rendent sur place pour élaborer avec eux une pharmacopée et discuter de la place de l'homéopathie dans leur culture, puis les médecins et les pharmaciens sont formés.

Deux types de médicaments sont commercialisés :

- Des **médicaments à nom commun**, ce sont des noms de plantes ou de minéraux présentés sous formes de granules ou de doses. Ce sont des génériques par exemple arnica. Ils sont remboursés à 35 %.
- Des **produits à nom de marque** par exemple sédatif PC® qui sont non remboursés.

Boiron® a une politique de recherche particulière ne possédant pas de laboratoire de recherche, il soustrait ses recherches à d'autres laboratoires. Dans un premier temps ils établissent une **recherche clinique** pour savoir si le produit est actif puis une **recherche fondamentale** pour savoir ce qui se passe.

Avant la recherche était gérée par un directeur de recherche et une assistance, maintenant les efforts vont être multipliés par huit afin d'augmenter et asseoir la crédibilité de l'homéopathie et par conséquent de nouvelles personnes vont être recrutées. Mais si Boiron réalise une recherche clinique sur les produits à nom commun ça servira à toute la communauté.

III. Le pharmacien chez Boiron®

Boiron® (sans Dolisos®) possède 170 pharmaciens, ce qui représente 70 % des cadres (c'est donc le laboratoire où il y a le plus de pharmaciens par rapport au nombre de cadres). La fusion avec Dolisos® a apporté une trentaine de pharmaciens en plus. Lors du recrutement 40 % des pharmaciens sont recrutés jeunes diplômés, 30 % ont une formation complémentaire (DESS ou master...) et 30 % ont une double formation (marketing, commerce...). A l'embauche il n'y a pas de critères stricts (pas de DESS particulier par exemple) mais c'est plutôt la personnalité, ce que la personne peut apporter à l'entreprise qui va compter le plus.

La répartition des pharmaciens

Les pharmaciens sont répartis à 75 % dans les établissements (pharmacien adjoint à la tête de l'établissement, responsable des préparatoires, conseiller en développement pharmaceutique CDP) et à 25 % au niveau du siège social. Il existe des postes sur toutes la France.

En fait il existe 4 familles d'emploi chez Boiron® :

- Administration
- **Promotion**
- **Technique**
- **Distribution**

On retrouve des pharmaciens surtout dans les 3 derniers, sachant qu'un pharmacien a une possibilité importante d'évolution (45 % des pharmaciens ont occupé plusieurs postes).

a). Promotion

La promotion concerne 30 % des pharmaciens qui occupent 3 postes en particulier :

- CDP
- Chef de produit
- Responsable import export

▪ CDP

Ils sont rattachés à un établissement et sont environ 50 en France. Ils ont un rôle commercial par rapport à l'officine : présenter les produits, formation des officinaux car s'ils connaissent mieux le produit ils le vendront mieux, négociation du nombre de livraisons par jour, vitrine et autres services.

▪ Chef de produit

Au niveau du siège à Lyon, ils gèrent une gamme de produits du début à la fin (l'équipe marketing s'occupe du lancement du produit : pub, presse, télévision, arguments commerciaux, décide d'une démonstration chez les médecins...)

▪ Responsable import export

Ce sont des commerciaux au niveau international, ils développent l'entreprise sur une zone donnée et donc en fonction de l'avancement du pays sur l'homéopathie ils auront donc des buts différents. Par exemple si l'homéopathie n'est pas commercialisée, ils sont chargés d'entrer en contact avec le ministère, les médecins, les pharmaciens et les revendeurs locaux afin de promouvoir l'homéopathie.

b) distribution

La distribution est composée de 4 postes :

- Pharmacien adjoint
- Pharmacien de préparatoire
- Directeur d'établissement
- Coordinateur de qualité

▪ Pharmacien adjoint

Il manage les 3 chefs de services afin d'harmoniser le travail mais également les équipes, gère les plannings, il est l'interlocuteur des pharmaciens, il s'occupe des inspections, il est responsable qualité et est le contact pour les prestataires (électricité, eau...).

• Responsable du préparatoire

Il a le même rôle que le pharmacien adjoint, à l'échelle du laboratoire mais en plus il s'occupe du recrutement et de l'évaluation de son équipe.

Ces deux postes sont occupés en général par de jeunes diplômés.

• Directeur d'établissement

En général ce poste est occupé par un membre de l'entreprise plus ancien qui a évolué. Il dirige entre 20 et 100 personnes. Il a un rôle économique, social, de représentation auprès des clients et désormais un rôle de lobby auprès des pouvoirs publics, élus locaux, conseillers régionaux...

• Coordinateur qualité

C'est un directeur assurance qualité (AQ) au niveau d'une région, il est donc rattaché à 4, 6 établissements. Il fait l'interface entre le service d'AQ du siège social (Lyon) et les autres établissements. Il procède à des autos inspection qualité au sein des établissements et fait régner les bonnes pratiques de fabrication.

Directeur d'établissement		
Pharmacien adjoint		
Centrale téléphonique	commande	préparatoire

Fig.1 : un établissement

c) technique

Ce sont les métiers de tous laboratoires de l'industrie pharmaceutique c'est-à-dire l'assurance qualité, le contrôle qualité, les affaires réglementaires (dossier d'enregistrement, rédaction du dossier d'AMM).

Au niveau de la production, les pharmaciens travaillent en binôme avec un ingénieur, le pharmacien ayant plutôt un rôle au niveau de l'organisation des équipes (responsable des planning) et sont responsables de la fabrication (évaluent forme, équipe, qualité) tandis que les ingénieurs ont plutôt un rôle complémentaire vis-à-vis de l'expertise du matériel.

Les postes d'affaires réglementaires ne sont pas vieux, 10 ans à peu près, depuis les règles européennes. Les dossiers d'AMM chez Boiron® sont en fait déposés par souche, il y en a environ 3200.

IV. les questions

- *Quelle a été l'évolution de l'homéopathie ces dernières années ?*

Il y a eu un fort développement grâce à l'internationalisation, surtout dans les pays de l'Est.

Mais il y a eu aussi une grande difficulté lors de l'annonce d'un déremboursement qui s'est transformée finalement en une baisse de remboursement. Il y a eu aussi l'attaque par l'Académie de Médecine. Le déremboursement est une épée de Damoclès qui est au dessus de la tête de Boiron® depuis quelques années mais si cela arrive il y aura une chute du chiffre d'affaire qui entraînera des suppressions d'emplois et des fermetures d'établissements. L'argumentation selon laquelle l'homéopathie creuse le trou de la sécurité sociale est fausse car l'homéopathie est trop peu représentée parmi les médicaments remboursés. C'est pour cela que Boiron® développe aujourd'hui sa recherche et recrute des personnes pour démarcher auprès du personnel de la santé.

- *Boiron® n'a pas de laboratoire propre, comment la recherche est elle effectuée ?*

Boiron® a une logique totalement différente. Par exemple dans la belladone une molécule est active, les autres laboratoires rechercheront la molécule, Boiron® commercialisera toute la belladone. De plus tous les produits génériques existent déjà donc il n'y a pas besoin de recherche et les créations de spécialité reposent sur le rassemblement au sein d'une forme homéopathique de plusieurs souches végétales.

- *Qui s'occupe de la formation des médecins ?*

Cette formation est assurée par 120 médecins homéopathes qui ont leur propre cabinet mais qui travaillent en plus pour Boiron® afin de former leurs confrères.

- *Le pharmacien recruté chez Boiron® est-il lui aussi formé ?*

Cela dépend du poste, un pharmacien travaillant en assurance qualité ou en production n'a pas besoin de formations complémentaires, ce sont les mêmes techniques que dans un autres laboratoires mais un pharmacien étant dans le marketing ou étant CDP aura une formation de 12 à 18 mois afin de pouvoir répondre aux questions des officinaux.

- *Existent-ils des visiteurs médicaux chez Boiron®*

Il en existe mais leur démarche est différente. Les visiteurs médicaux des autres laboratoires vont vouloir à tout prix que le médecin prescrive leur médicament, alors que chez Boiron® il y a une présentation des produits, mais en plus il y a une proposition de formation à l'homéopathie.

Le médecin peut d'abord tester l'homéopathie pour vérifier que cela soigne puis il peut faire des stages courts, une formation longue ou devenir homéopathe.

L'objectif est que le médecin ait une corde de plus à son arc.

- *Quelle formation complémentaire peut être utile pour rentrer chez Boiron® ?*

Le pharmacien n'est pas en concurrence avec les étudiants sortant d'une école de commerce ou d'ingénieur car le recrutement du pharmacien est une obligation réglementaire. Quand à la formation complémentaire que l'on doit effectuer cela dépend du poste que l'on souhaite exercer : école de commerce, DESS assurance qualité...

Il est néanmoins nécessaire de faire une formation complémentaire car l'entreprise prendra plus un jeune avec des diplômes supplémentaires correspondant au poste demandé (cependant 30 % des pharmaciens ne possèdent pas de formations complémentaires).

- *Pourquoi l'homéopathie est remboursée alors qu'il n'existe pas toutes les AMM de toutes les souches et est-ce que Boiron® en profite ?*

Le remboursement de l'homéopathie est historique, Boiron® ne profite pas pour autant de ce fait juridique car il est prêt à traiter cette question au cas par cas, si une souche n'est pas efficace Boiron® accepterait le déremboursement de cette souche.

Les prix de l'homéopathie sont bloqués depuis 1988 ce qui amène à être créatif, à envisager de nouvelles organisations pour être rentable. Par exemple, avant les souches étaient rangées par ordre alphabétique maintenant elles sont rangées en fonction de leur rotation, celles qui tournent comme l'arnica sont rangées ensemble.

De plus, les meubles étaient à tiroirs et maintenant ils sont dynamiques.

Mais de toute façon, aujourd'hui Boiron® lance des essais cliniques pour améliorer sa crédibilité.

- *L'entreprise Boiron® prend elle des stagiaires ?*

OUI

Les stages de 2^{ième}, 3^{ième} et 4^{ième} année sont des stages de technicien, un stage en 6^{ième} année dépend de ce que l'on veut faire, dans le contrôle qualité il peut y avoir des stages dans un établissement pour vérifier la qualité au niveau du préparatoire.

- *Quel salaire peut espérer un pharmacien en intégrant Boiron® ?*

Pour un pharmacien débutant, le salaire est d'environ 2450 euros sur 13mois.
Mais il y a en plus des primes d'intéressements, de participations qui représentent environ un mois de salaire, des RTTs, et diverses formations : technique (si le pharmacien est aux affaires réglementaires), contexte du métier et développement personnel.