

***Michel-Edouard Leclerc, qu'est-ce qui vous a motivé pour vous attaquer quelque temps après aux pharmaciens ?***

Un simple constat : une multitude de produits, du coton tige à l'eau minérale, des crèmes solaires au brumisateuseur Evian, n'étaient vendus exclusivement qu'en pharmacie. Et au prix fort. Les marges atteignaient allègrement 50 %.

***Quel était l'argument des pharmaciens ?***

Nos amis les potards considéraient que ces produits étaient assimilables à des médicaments. Ils invoquaient aussi leur spécialisation pour déroger aux règles de concurrence. Pour moi, l'argument n'était pas recevable : si on suivait ce raisonnement, il suffisait de mettre en avant une singularité, une spécificité, pour réclamer protection !

Et alors ! A qui serait applicable le droit de la concurrence ? A ceux qui vendent du jambon, des frites, et du coca cola ? Il y aurait ainsi des commerçants et des industriels qui seraient sacrifiés sur l'hôtel des indices de prix, forcés d'encaisser le choc frontal d'une concurrence exacerbée, tandis que les autres, planqués derrière leur régime d'exception, en regarderaient le spectacle ! C'était inacceptable. Les organisations de consommateurs, comme l'UFC-Que Choisir, ou la Confédération Syndicale du Cadre de Vie, partageaient notre sentiment.

***Un médicament n'est quand même pas un produit comme les autres ?***

Certes, mais pas plus que ne l'est un marché du livre, un poisson ou une machine à laver ! Chaque marché a sa spécificité. Nous n'avons jamais remis en cause le monopole de l'officine pour vendre du vrai médicament. Nous n'avons même pas envisagé de vendre la moindre aspirine ! Et nous ne contestions pas le principe d'une distribution sélective, fondée sur des critères objectifs. Par exemple, il est normal que les grandes marques de parfums exigent de leurs distributeurs la création d'une décoration, d'un environnement valorisant leurs produits, et jusqu'à la présence de vendeurs-conseils dûment formés.

Mais ce droit ne doit pas aller jusqu'à autoriser la pratique de prix uniformes, imposés aux commerçants, avec des marges élevées, hors de toute concurrence. Au contraire, parce qu'ils jouissent d'un certain privilège de marque, il me semblait important d'en limiter l'exercice et d'empêcher que, par extension, ces magasins spécialisés, comme les pharmacies, finissent par servir de refuges à toutes sortes de produits qui n'ont rien à voir véritablement avec le médicament. Je parle, par exemple, des produits cosmétiques, de puériculture, ou même des compléments alimentaires.

***Comment, alors, avez-vous procédé ?***

Nous avons écrit aux fabricants pour pouvoir être livrés. Ils s'y sont refusés. Tous nos dossiers ont été transmis aux autorités de la concurrence et au Ministère de la Santé. Pas une seule fois, nous n'avons été soutenus. Tout au plus, nous a-t-on incités à porter plainte contre les fabricants puisque le refus de vente était interdit.

***C'est ce que vous avez fait ?***

Non. C'était un circuit trop long ! Nous leur avons joué un bon tour. Puisque ces gens prétendaient ne vendre qu'en pharmacie, sur des critères sélectifs extrêmement sérieux, nous avons utilisé l'intermédiation de sociétés off-shore. Et voilà votre Leclerc junior passé maître dans l'art de créer des sociétés bidons à Jersey, au Gabon, en Corée du Sud, sans dire évidemment que ces « boîtes aux lettres » appartenaient à notre réseau.

Eh bien, le croirez-vous, nous avons été livrés sans aucune formalité excessive, ni problème. Les laboratoires, si sourcilleux quand il s'agissait d'invoquer la protection des consommateurs français, acceptaient de vendre à nos sociétés écran ces mêmes produits destinés aux maliens, aux coréens, ou aux péruviens, sans aucun autre contrôle que celui de notre solvabilité. Nous avons ensuite replacé ces produits dans les centres E. Leclerc de la région parisienne et de Poitiers. Quand ils s'en sont aperçus, tous ces fabricants ont crié au scandale. Mais pas téméraires, ils ont fait grimper au front les syndicats de pharmaciens. Ce sont eux qui nous ont fait des procès pour enlever les produits. Evidemment, puisque nous avons inversé la charge de la preuve, ils ont été dans l'incapacité de justifier l'exclusivité de vente en pharmacie. Au total, là aussi, plus de deux cents procès.

***C'est la Conseil de la Concurrence qui a mis un terme à ce premier épisode en condamnant les laboratoires pour entente ?***

Oui, mais l'histoire ne s'est pas arrêtée là. Nous avons décidé de créer des espaces de parapharmacie conformément aux contrats que les fabricants ont été obligés de modifier. Nous avons embauché des diplômés de pharmacie, discuté avec les laboratoires de la couleur de la moquette, de l'épaisseur des vitrines, bref, créé un écrin tel que défini par Pierre Fabre, Roc, Biotherm et autre Dercos. Mais une fois ces conditions réalisées, nous n'avons toujours pas été livrés.

***...Et ?***

Nous sommes donc retournés voir les pouvoirs publics. Tour à tour, Madame Véronique Neiertz, et Monsieur Jean Arthuis, Ministres de la Consommation, ont réussi à bousculer les producteurs de lait pour nourrissons. Mais pour tout le reste de l'offre, il nous a fallu partir dans une série de négociations et de procès dont certains courent toujours.

***C'est cet activisme qui vous a valu la réputation de premier procédurier de France ! Vous avez même l'air d'aimer cela ! Vous racontez ces histoires comme un vieux guerrier !***

Pas du tout. Ni mon père, ni moi, n'avons jamais éprouvé du plaisir à jouer ce rôle-là. On nous y a contraints. Et aujourd'hui encore. Tenez ! Revenons sur l'histoire de la parapharmacie. Notre relation est désormais complètement apaisée avec cette profession. Les jeunes pharmaciens eux-mêmes, qui ont dû racheter très cher les officines créées par la vieille génération, reconnaissent que toutes ces pratiques n'avaient pas de sens. Mais la situation reste toujours aussi baroque.

Prenez le cas du dentifrice. Nous n'avons pas le droit de vendre le même Fluocaril que celui qui est en pharmacie. Le nôtre a un excipient différent. Le prétexte est qu'à partir d'un certain taux de fluor, la vente est réservée aux officines (il y aurait danger pour nos quenottes !). Quelle belle blague ! Lorsque l'on boit, dans certaines villes de France, l'eau du robinet, on avale cinq

fois plus de fluor que celui qui est contenu dans une pâte dentifrice que, de toute façon, on n'avale pas.

De la même manière, devant certains tribunaux, les tests de grossesse sont toujours considérés comme des médicaments. Je n'ai jamais compris quelles maladies étaient soignées par cet objet. Et puis, encore cet exemple : dans une trentaine de départements, je peux vendre de la vitamine C. Dans les autres, non ! Vous n'allez pas me dire que si les pouvoirs publics avaient comme objectif d'établir des règles claires pour les acteurs concernés, on ne gagnerait pas du temps ! De toute façon, la donne est en train de changer. La discussion sur le déremboursement des médicaments de confort, tout comme le développement des produits génériques, justifient qu'on s'intéresse à leur prix... Le combat continue !