

## Édito

par **Abdellatif Keddad**

Pour renforcer les relations entre les individus, la société s'organise sur divers étages. Ainsi sont établies des règles soumises à l'approbation des différentes parties pour donner de la cohésion au groupe. C'est dans ce cadre qu'ont été rédigées les Conditions Générales de Vente ou CGV par le staff dirigeant, qui souhaite conformément à la politique générale du groupement, poursuivre ses actions de rapprochement vers les pharmaciens. D'autres projets sont aussi en cours dans ce sens. Ces éléments s'inscrivent dans la continuité des objectifs historiques telles que décrits par Djamel Haddadi, membre fondateur et ancien PCA: l'effort au service de la profession. Un témoignage sur l'histoire et l'évolution de Pharma Invest, qui du fait de sa composante officinale, arrive à cerner les besoins comme la problématique du financement des officines pour lesquelles la finance islamique semble être une option forte.

### Sommaire :

- Foudil Mekideche, PCA: les conditions générales de vente—CGV
- Portrait d'actionnaire: Djamel Haddadi ancien PCA mobilisation, organisation, sens du sacrifice
- Financement des pharmaciens: l'option finance islamique
- Finance Islamique: dispositions juridiques en Algérie
- Finance islamique: des enjeux financiers planétaires

## Média du 1er Groupement de Pharmaciens

**Janvier 2018  
N°010**

### Conditions Générales de Vente, par Foudil Mékidèche Une relation de confiance, sécurisée et transparente

**P**our répondre aux préoccupations des actionnaires du groupement, en lien avec le difficile recouvrement des créances des pharmaciens, la direction a élaboré les conditions générales de ventes (CGV). En notre qualité de groupement de pharmaciens, il a fallu produire un document en faisant le difficile exercice de la satisfaction clientèle et de l'exigence des actionnaires qui souhaitent légitimement voir leur entreprise prospère. Ce contrat commercial est donc né avec pour objectif de fixer les conditions contractuelles relatives aux droits et conditions des parties respectives dans le cadre



de la vente des produits pharmaceutiques. Des articles très précis couvrent l'ensemble des opérations du dossier administratif, de la commande, de la livraison, de la facturation, des modalités de paiement, des réclamations, etc. Pharma Invest poursuit ainsi sa lancée dans les bonnes pratiques de distribution selon les standards internationaux. Les clients qui en approuvent les clauses, en confirmant le principe par leur signature. Le résultat attendu est d'asseoir une relation de confiance entre le groupement et les pharmaciens clients, à la fois sécurisée et transparente.

### Portrait d'actionnaire, Djamel Haddadi ancien PCA Volonté, organisation et sens du sacrifice

**D**jamel Haddadi est pharmacien d'officine titulaire installé à Batna depuis 1993. Il a été auparavant pharmacien hospitalier responsable du laboratoire de l'hôpital de 1988 à 1993, ce qui lui a permis d'accompagner la création d'un laboratoire privé d'analyses médicales. Il a été membre du premier bureau de wilaya du snapo créé à l'échelle nationale. Il a été enseignant à l'école para médicale de Batna. Membre fondateur de Pharma Invest, il a formé avec d'autres camarade une passerelle entre les groupements Nord Afique Pharm et Pharma Invest, où les échanges ont été continu et intenses, persuadé que l'union reste le ciment solide et inébranlable de la profession. Elu en 2005 PCA de Pharma Invest, c'est à ce titre qu'il répond à nos questions.

**Abdellatif KEDDAD : Monsieur Djamel Haddadi, vous avez été le PCA du groupement Pharma Invest, pouvez-vous vous nous décrire la situation de**

#### **l'officine avant le lancement du groupement ?**

Djamel Haddadi : L'Etat exerçait son monopole sur l'importation, la production et la distribution du médicament. Les PHARM (Est Centre Ouest) entreprises nationales, étaient chargées de la distribution, et les pharmaciens étaient livrés mensuellement. Les commandes se faisaient sur la base de pré listés comportant une vingtaine de pages environ. Les officines avaient des difficultés de gestion du fait de l'obligation de sur-stocker, du risque de péremption et du problème de disponibilité des médicaments. La loi sur la libéralisation du commerce, a été l'opportunité pour les non-professionnels d'envahir ce secteur perçu comme une poule aux œufs d'or, plus par intérêts financiers que par souci de la qualité de la distribution. Les directeurs techniques pharmaciens dominés par leur em-

(Suite page 2)

## Rencontre Djamel Haddadi, ancien Président du Conseil d'Administration (PCA) La mobilisation, l'organisation et le sens du sacrifice (suite de la p. 1)

(Suite de la page 1)

ployeur, avaient souvent un rôle figuratif. Des pratiques non conformes à l'éthique sont apparues avec peu de souci de la couverture du pays en médicaments. Le PO subissait les contre coup de cette désorganisation. Les non disponibilités provoquées par les rétentions de produits de certains distributeurs plaçaient ceux-ci, en situation de monopole. Ils en profitaient alors pour écouler leurs produits rossignols (produits stock mort - invendus) et pour imposer des ventes concomitantes et des quotas. On observait aussi un non-respect des marges commerciales pourtant réglementées (décret marge avant 1998). La profession n'avait pas de représentant (ni ordre, ni syndicat) le PO était alors à la merci des distributeurs.

Dans les années 90, nous étions assez loin du contexte actuel: il n'y avait pas d'internet, pas de voyages professionnels vers les congrès, les

revues professionnelles internationales quasi inaccessibles, les moyens et supports de communications très rudimentaires. IL y avait peu de communication entre les pharmaciens.

**AK : Comment est venue l'idée d'organiser la profession en groupement ?**

DH : L'ensemble de ces problèmes avait suscité chez les pharmaciens la volonté de s'organiser et d'investir le circuit de distribution. L'organisation en groupement est l'option qui est apparue et qui a été au cœur des débats, plaçant les pharmaciens à l'avant-garde. Elle apparaissait comme étant la seule alternative face au monopole des non professionnels et à l'organisation du marché de la distribution du médicament selon des règles plus éthiques. Leur volonté de former un groupement était inébranlable, sans hésitation, sans la moindre réticence, tous ont approuvé l'idée. C'est ainsi que sont nés les premiers groupements de pharmaciens Pharma Invest et Nord Afrique Pharm.

**AK : Avez-vous rencontré des difficultés et comment les avez-vous surmontées ?**

DH : La distribution était quelque chose de nouveau pour les pharmaciens. Très vite on s'est retrouvé face à la **nécessité d'organiser** cette nouvelle entité économique dans sa composante. En ma qualité de pca, le travail à réaliser est apparu immense et a nécessité non seulement la **mobilisation** totale et bien plus, des personnes qui avaient un **sens aigu du sacrifice** pour la réussite du **projet**. Le côté logistique comparé à ce qui existe actuellement, était très rudimentaire: la société était hébergée dans une petite surface, puis nous avons déménagé vers d'anciens locaux *Soukh El Fellah*, beau-



coup plus vastes mais cependant non adaptés pour le stockage. Nous n'avions qu'un seul fourgon qui ne permettait de servir que quelques wilayas. Du côté de l'informatique, les outils disponibles n'offraient pas ce que demandait la gestion d'une telle entreprise ni sur le plan logiciel ni sur le plan machine. Cet apport était limité à la facturation. Le personnel qualifié n'était pas disponible, il fallait donc le former. Nous ne maîtrisions pas les

textes juridiques dont le code de commerce, ni les procédures réglementaires et administratives. Côté finances, le seul capital était l'apport des officinaux actionnaires, relativement maigre à ses débuts. Les administrateurs prêtaient à l'entreprise en lui fournissant des avances qui intégraient le chapitre 'compte des associés'. Les membres du CA prenaient la route avec leur propre véhicule pour rentrer chez eux tardivement après une longue journée de travail au

service de l'entreprise avec les risques sécuritaires encourus à l'époque, avec pour seule rémunération des jetons de présence qui servaient juste à financer le carburant. Nous étions animés d'une véritable volonté de faire réussir le projet quels qu'en soient les coûts. Les PCA, bien que résidants à des centaines de kilomètres du siège, étaient quasi quotidiennement sur le site au sein du groupement Pharma Invest. L'un d'entre eux a même passé le mois de ramadhan loin de sa famille dans l'hôtel de la ville pour rester opérationnel et suivre la gestion de PI au jour le jour. Les nécessaires déplacements sur la capitale pour les réunions de négociation avec les fournisseurs, étaient tout aussi risqués, coûteux (souvent l'hébergement et la restauration étaient à notre charge) notre objectif et notre motivation restaient l'obtention des meilleurs avantages pour les officinaux.

**AK : Où en sont les groupements à l'heure actuelle ?**

DH : Il faut rendre hommage à tous ces pharmaciens qui ont successivement pris le relais du staff dirigeant de l'entreprise en toute abnégation à ce jour. Ils ont poursuivi les efforts et ont procédé à des réalisations importantes en matière de gestion, de formation, d'organisation, d'infrastructure. Ils ont préservé la mobilisation et la cohésion de tous malgré un environnement particulièrement agressif. En 17 années, une métamorphose s'est opérée. Nous étions '*on the ground*' voir '*underground*' ! puis un véritable décollage a été opéré, amenant l'entreprise à des standards internationaux qui relevaient du rêve à l'époque. Ceci confirme l'idée de génie du groupe de pharmaciens d'officine initiateurs du projet et leur vision avant-gardiste s'est vérifiée. En matière de commu-

(Suite page 4)

## Les pharmaciens et la finance Islamique D'où vient-elle?

Dans notre pays, les pharmaciens sont régulièrement confrontés à la problématique du financement du fonctionnement de leur activité ou dans celui des investissements qu'ils souhaitent réaliser. En effet, nombreux sont celles et ceux qui rejettent les formules bancaires classiques, pour non-conformité avec les principes islamiques du fait de l'usage de l'intérêt dit *usuraire*.

Le terme de finance islamique recouvre l'ensemble des transactions et produits financiers conformes aux principes de la Charia (loi islamique), basés sur la justice, l'équité et la transparence. L'éthique et la morale sont des valeurs déterminantes dans ces principes puisés dans le Saint Coran et la sunna. Ces principes interdi-

sent l'intérêt, la spéculation, l'investissement dans des secteurs illicites (l'alcool, les paris, etc.). Dans le milieu des années 1970, naît la Banque Islamique de Développement (BID). Elle a pour but de soutenir le développement économique et le progrès social des pays membres et des communautés musulmanes selon les principes de la finance islamique. C'est à cette période qu'apparaissent des établissements financiers dans les pays du Golfe. Ils proposent aux investisseurs et aux clients, une option économique conforme à la Charia. Après la crise financière des subprimes, cette approche économique suscite un vif intérêt des pays occidentaux.

## La finance Islamique Les dispositions juridiques en Algérie

La Finance Islamique se veut en conformité des principes de la Charia Islamique qui proscrit le taux d'usure (El Riba) et la spéculation. Elle se base sur le principe des 3 P à savoir le Partage des Perte et des Profits auxquels s'ajoutent le non financement de certains secteurs jugés illicites. Pour adopter un produit financier islamique, il est nécessaire de recourir à un conseil composé de docteurs en Charia amenés à se prononcer sur la conformité du produit par rapport aux règles de la Charia. La loi sur la monnaie et le crédit et les textes d'application de la Banque d'Algérie, contiennent les textes permettant de réguler un tel marché. Ainsi, l'année 2018 devrait être celle de la généralisation de la finance islamique en Algérie, c'est ce qu'annonçait Boualem Djebbar, président de l'Association des Banques et des Etablissements Financiers (ABEF). Ceci viendrait renforcer les banques privées qui ont déjà opté pour ces services parmi lesquelles certaines banques étrangères qui proposent un système de dépôt participatif sans intérêt. Lors du Forum des Chefs d'Entreprise FCE, le ministre des Finances Abderahmane Raouya annonçait l'adhésion des banques publiques au principe de la Finance Islamique pour la fin de l'année. Il précisait que le cadre juridique permettait aux institutions financières de proposer de nouveaux produits conformes aux principes de la charia. Le président du haut conseil islamique ajou-

taut qu'une instance religieuse composée de spécialistes en jurisprudence dans le domaine de la transaction financière et experts économiques devrait être créée prochainement pour valider la conformité des produits proposés. Cette instance sera amenée à se prononcer sur les textes de la Banque d'Algérie, et son rôle portera aussi sur l'accompagnement des établissements bancaires. Cette volonté des pouvoirs publics, vise un grand nombre de citoyens, qui ont toujours refusé de placer leurs économies dans les banques classiques souvent pour des raisons religieuses, nombre estimé selon le rapport de la Banque Mondiale à 50%, des adultes qui n'ont pas de compte bancaire. Parmi les produits proposés par ce système et conformes à la Charia, notons la **MURABAHA** qui est une vente à prix coutant majoré, c'est une alternative au crédit à la consommation. L'**IJRA**, qui est un crédit bail équivalent au leasing, la **MUCHARAKA** basée sur le partenariat et équivalent au capital risque. Le **SUKUK**, qui est un instrument financier qui se rapproche de l'obligation conventionnelle, et permet une levée de fonds. Celui-ci devrait être introduit en bourse prochainement selon le premier ministre. L'**ISTISNA** est un contrat de financement pour la construction. Les opérations de **TAWARRUQ**, qui sont des opérations de financement réalisées au travail d'une opération de murabaha.

### Les membres du

#### Conseil d'Administration

Foudil Mekideche, président  
Mehdi Chehili,  
Yacine Leghrib,  
Abdelmadjid Fatmi,  
Atef Ghozlane,  
Salim Zaaboub,  
Abdelghani Kara,  
Hichem Zouak,  
Abdelmoumen Maatalah,  
Redouane Kias,  
Hichem Dacha,  
Mourad Gouga,

#### Comité de stratégie et de réflexion :

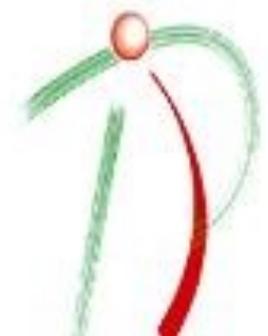
Foudil Mekideche  
Mehdi Chehili  
Hichem Dacha  
Hichem Zouak

#### Comité de recrutement et de rémunération:

Foudil Mekideche  
Mehdi Chehili  
Hichem Dacha  
Redouane Kias

#### Comité d'audit:

Yacine Leghrib  
Abdelmoumen Maatalah  
Abdelghani Kara  
Soualili Mourad



## Le Bulletin du Pharmacien

Média du 1er Groupement  
de Pharmaciens  
Abdellatif Keddad  
Rédacteur en chef

### Pharma Invest spa

Société au capital social de  
1 270 252 880 DA

Siège social  
Cité Houari Boumediène - El-Eulma  
Algeria  
Téléphone : +213 36 76 12 16  
Fax : +213 36 76 12 19  
www.pharmainvest.dz  
Messagerie :  
contact@pharmainvest.dz

« Faire de la  
difficulté une  
opportunité »

(Suite de la page 2)

nication, nous sommes passés de l'ère du papier à l'ère de l'électronique avec des lignes mobiles et fixes à volonté, une utilisation des TIC : partis d'une ligne téléphonique filaire unique pour passer les commandes de l'ensemble des clients, nous avons été propulsés à une ère où l'on peut consulter les produits, passer commande, suivre sa préparation et sa livraison ainsi que le suivi de son tableau de bord financier à partir d'un smartphone via internet et à partir de n'importe quel lieu sur la planète! Un lieu de stockage moderne et vaste, équipé et adapté répondant aux normes de stockage. Un parc auto de 80 véhicules, qui couvre les wilayas les plus éloignées du pays (Illizi, etc.). Nous avons acquis la maîtrise du management et des procédures de fonctionnement, de recrutement et de formation du personnel et des cadres dirigeants. Il faut avoir traversé cette époque pour comprendre combien l'évolution a été fulgurante.

**AK : Quelle est votre vision, comment concevez-vous les groupements dans le futur ?**

DH : Tout d'abord, il faut savoir que le groupement n'a pas les mêmes objectifs que le distributeur classique. C'est pourquoi, l'idée est de faire évoluer le

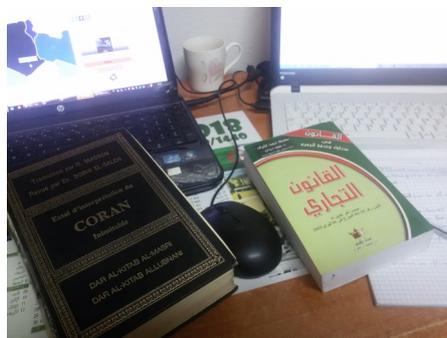
groupement pour passer du stade de la distribution à celui de véritable acteur de la chaîne de soins en y intégrant des prestations de services qui vont accompagner les officinaux dans la prise en charge de leurs patients. **La production** apparaît aussi comme un élément incontournable qui va nous permettre de jouer un rôle non seulement économique important, mais aussi sanitaire par la production de médicaments de qualités en mesure de répondre aux exigences de la profession.

**AK : En conclusion, que retenir de cette véritable épopée ?**

DH : **La volonté** nous a permis d'avancer lentement mais sûrement d'affronter et de surmonter les problèmes. Ainsi s'est construit le **projet de groupement**, fruit d'une **réflexion continuellement enrichie**. Ce projet a gagné par la vision qu'en ont eue les différents pharmaciens qui se sont succédés et les compétences managériales qu'ils ont acquises. Dans un tel contexte, on ne peut qu'encourager les officinaux à rejoindre les groupements de pharmaciens, seule entité en mesure de répondre aux préoccupations et à leurs intérêts et ceux de la profession.

## Finance islamique: des enjeux financiers planétaires

Pesant à travers le monde près de 2.000 milliards de dollars, la finance islamique ne laisse indifférents ni les Etats, ni les acteurs économiques. Depuis une florissante bibliographie est née. Elle représenterait près de 200 milliards de dinars en Algérie soit 2% de parts de marché. Même si trop peu de banques proposent des produits financiers conformes à la Charia, ce système qui bien que conforme à la constitution, reste orphelin de l'absence d'un cadre juridique : la loi sur la monnaie et le crédit, ne lui réservant pas de place. Les institutions internationales comme l'IMF (International Monetary Fund), se sont intéressées à cette finance. Dans son rapport de 38 pages intitulé '[Finance Islamique : Opportunités, challenges et options politiques](#)', le FMI y a consacré une étude sérieuse. En 2009, le [Wall Street Journal](#) organisait en association avec le ministère de l'économie français, un séminaire sur 'la finance islamique ; quelles opportunités pour les entreprises françaises' c'est dire tout l'intérêt que revêt cette formule, trop long-



temps ignorée et les parts de marchés que comptent récupérer les sociétés nord-américaines et européennes. La principale place mondiale en termes de finance islamique, est Londres. Les britanniques ont très tôt saisi

l'opportunité. Puis, la ministre de l'économie à l'époque, Christine Lagarde annonçait en 2008, ([ministère de l'économie](#)), des aménagements fiscaux pour favoriser les montages de finance islamique afin d'attirer les investisseurs du Proche Orient pour les principaux outils qui sont 'la mura-baha' et le 'sukuk'. Dans ce même pays, l'Institut français de finance islamique (IFFI) a été créé et la place de Paris dispose depuis le 24 août 2010

d'un cadre juridique, fiscal et réglementaire permettant la réalisation d'opérations de finance islamique et le développement des banques islamiques. Afin de répondre au développement de la finance islamique, des universités algériennes proposent des formations comme l'Ecole Supérieure du Commerce— ESC d'Alger, l'université de Paris Dauphine via son représentant MDI basée à Alger.