

Métier

# Vendeur en pharmacie : le polyvalent d'une officine



Photo : JOE MANIANGA

Le secteur de la pharmacie est sous la tutelle du ministère de la Santé que dirige Denise Mékam'ne.



Photo : P.M.M./L'Union

En plus de vendre les médicaments, ce professionnel conseille la clientèle sur l'usage des produits.



Photo : Julie Ngumbi-Julie Ngumbi

La place du vendeur ou de la vendeuse en pharmacie est dans les officines.

Guy-Romuald MABICKA  
Libreville/Gabon

*Qu'elle soit exercée par une femme ou un homme, la profession a évolué au fil des temps. Au-delà de la vente des médicaments au client, sa tâche la plus connue, le vendeur en pharmacie est dorénavant appelé à jouer un rôle plus important, en vue de garantir une excellente santé au patient.*

**C'EST** probablement la personne la plus fréquentée par les autres citoyens, du fait qu'elle évolue dans un secteur touchant à la santé, notamment humaine. Lui, c'est le vendeur (ou la vendeuse) en pharmacie. Celui ou celle qui vous reçoit lorsque vous achetez un médicament dans une officine. Son métier consiste, premièrement, à vendre, sinon, à servir au client le produit qu'il demande, sous prescription d'un médecin ou pas. *«Tout en se tenant en permanence informé sur les nouveautés en matière de médicaments et de soins, le vendeur en pharmacie doit faire preuve d'une parfaite*

*connaissance des produits qu'il vend»,* explique Zita, vendeuse en pharmacie.

Ce métier consiste par conséquent à recevoir et orienter les clients au sein d'une officine. Les conseiller aussi sur les choix et la façon d'utiliser les médicaments sans ordonnance, d'entreposer, de conserver et commander des vaccins, des sérums, etc. En sus de ranger et d'étiqueter les médicaments et produits annexes (vitamines, produits de médication courante, crèmes anticellulite ou soins pour animaux). Ou de disposer les rayons et les vitrines.

**EXIGENCE.** Comme tous les métiers de la santé, la pharmacie d'officine a beaucoup évolué ces dernières années. Cela se traduit par une diversification des tâches et une ouverture du secteur officinal à de nouvelles filières. Dans ce sens, le professionnel du jour est aussi appelé conseiller en pharmacie. Son rôle est donc primordial, entendu que l'environnement de l'officine implique une ap-

proche spécifique ciblée sur le bien-être, tout en intégrant l'aspect médical.

Ainsi, au-delà des prérogatives précitées, ce polyvalent des officines argumente et réalise des ventes complémentaires. Il organise également des animations, fidélise la clientèle, réceptionne les produits et gère les stocks de médicaments.

Au Gabon, notamment, il existe une diversité de structures œuvrant à la formation au métier de vendeur en pharmacie. Mais la profession recommande à tout postulant d'avoir un niveau d'études minimum de troisième.

La présentation de ce travailleur doit être impeccable, ainsi que sa manière de s'exprimer. A l'écoute, disponible et aimable, il manifeste un sens du client hors pair. *«Cette exigence est importante, au regard des compétences attendues du vendeur. Il doit, en effet, exécuter les ordonnances médicales dont il surveille la nature et la posologie; connaître les propriétés des produits qu'il délivre, leurs indications, contre-indica-*

*tions, effets indésirables; contrôler en permanence la validité, la qualité, le réassortiment des produits qu'il dispense»,* explique Maurice Nzigou, pharmacien et formateur dans un établissement privé de Libreville.

**SECTEUR EN DÉVELOPPEMENT.** Le vendeur en pharmacie est appelé à travailler le plus souvent debout. Parfois à un rythme in-

tense, en particulier les week-ends. Il doit donc jouir d'une bonne santé physique. Cette profession demande, en outre, une bonne capacité d'adaptation et un goût pour le travail d'équipe, tout en sachant aussi organiser son travail de façon autonome.

Le métier de vendeur en pharmacie se confond parfois avec celui de pharmacien. Avec l'expérience, celui qui l'exerce peut accéder à

d'autres fonctions, notamment celles d'encadrement. En petite surface, il pourra seconder directement le gérant, ou reprendre le commerce.

A l'évidence, la profession offre des opportunités rapides d'emplois, assure Constant Ebang, lui aussi formateur dans un centre de formation. Cela se justifie, affirme-t-il, parce que le secteur de la pharmacie se développe rapidement.



Photo : EL

La gestion des stocks est l'autre tâche qui incombe au vendeur en pharmacie.

www.ecig-gabon.com



ecig.gabon@gmail.com

OFFRE SPECIALE  
DU 15 Février 2018  
AU 30 Avril 2018

**-25%**  
de Remise pour  
autres quantités



3 Pneus Achetés = 1 GRATUIT



PNEUS DU GROUPE  
**Continental**

**Nos points de vente**  
Z.I. OLOUMI (face FOPi entrée BERNABE) ouvert du lundi au samedi  
Tél : +241 01 74 30 06 / 06 25 98 64 / 07 05 31 05 / 02 45 35 45  
OKALA à côté de BALLON D'OR ouvert 7/7 jrs Tél : +241 04 84 08 00 / 06 00 82 00

Photos non contractuelles. Offre valable du 15 Février au 30 Avril 2018, uniquement sur paiement comptant. Tous les bénéficiaires des ventes.