



L'ART DE DONNER VIE À SES IDÉES

Vendre une pharmacie prospère uniquement parce qu'elle ne correspond plus à l'idée que l'on se fait du futur? Deux fois, qui plus est? Dominik Saner poursuit sa vision, emprunte une voie qui lui est propre et nous montre que le succès, c'est aussi pouvoir s'adapter et vivre dans l'instant. Texte: Jürg Lendenmann

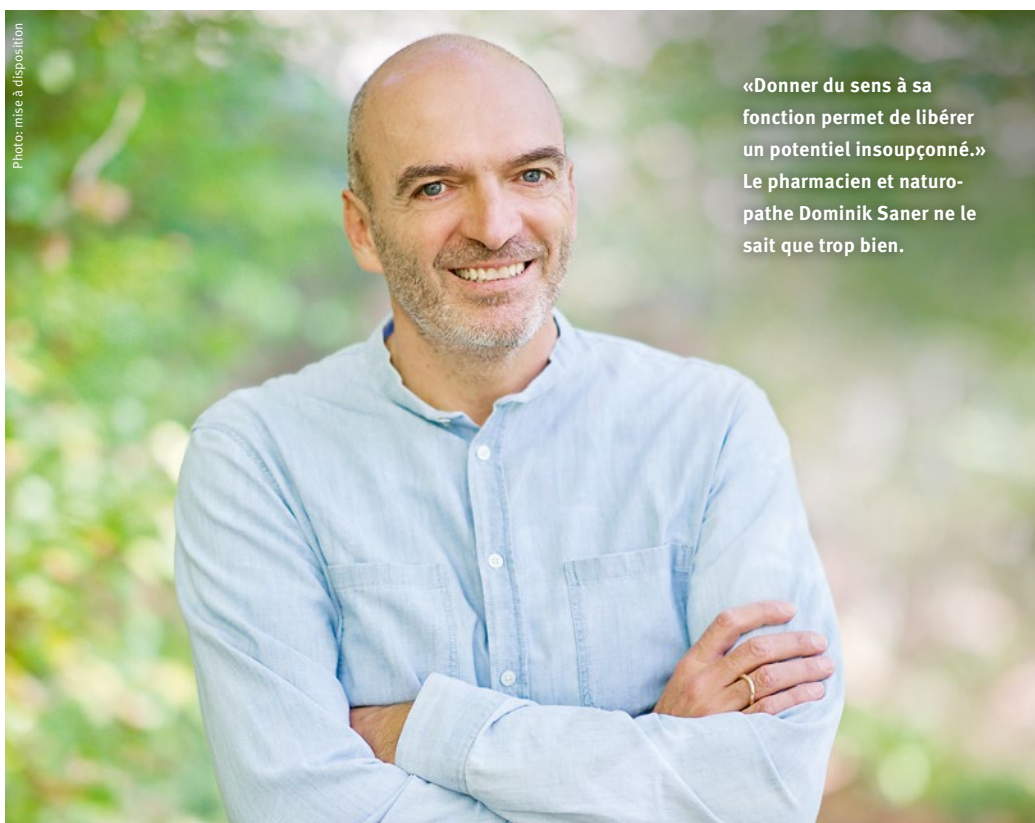
Quels sont vos plus vieux souvenirs ayant trait au milieu pharmaceutique?

Dominik Saner: Mon grand-père avait une pharmacie à Laufon. Mon père, lui aussi pharmacien, allait l'aider le samedi et m'amenait avec lui. Je devais avoir cinq ou six ans et je jouais avec ce qui me tombait sous la main. Mon père était un bon scientifique. Il travaillait chez Roche. Mon grand-père, lui, en savait toujours un peu plus sur tout ce qui touchait au domaine pharmaceutique. J'ai été très marqué par la manière dont ces deux mondes, ces deux visions différentes, cohabitaient.

Qu'est-ce qui vous a par la suite poussé à étudier la pharmacie?

Mon intérêt pour la science, mais aussi parce que ce cursus ouvre de nombreuses perspectives. Mais la direction que prenait ma carrière une fois mon diplôme en poche ne me satisfaisait pas. À cette période, j'ai commencé à m'intéresser de très près à la médecine complémentaire.

Mon grand-père avait 89 ans et moi, en plein dans la vingtaine, j'étais déjà père de famille. Après deux brèves années passées à voyager, je suis rentré à Laufon, où j'ai repris la pharmacie en 1993. Mais le métier de pharmacien d'officine ne me permettait pas vraiment de m'épanouir. J'ai donc décidé de suivre une formation en homéopathie classique et en naturopathie, puis j'ai commencé à utiliser ces compétences dans la salle de consultation de la pharmacie. Il ne m'aura pas fallu longtemps pour remarquer que le cadre d'une pharmacie n'était pas adapté à ce type de thérapies. Pour obtenir un environnement adéquat, j'avais non seulement besoin d'autres pièces, mais également d'une formation plus approfondie. J'ai donc décidé de passer l'examen de naturopathie du canton de Bâle-Campagne et m'y suis préparé pendant un semestre. Ma femme est médecin et travaille avec moi dans un cabinet axé sur la médecine complémentaire. Elle m'a aidé à combler mes lacunes en médecine. Cela fait maintenant 23 ans que j'exerce en tant que naturopathe en parallèle de mon activité pharmaceutique.



«Donner du sens à sa fonction permet de libérer un potentiel insoupçonné.»
Le pharmacien et naturopathe Dominik Saner ne le sait que trop bien.

Comment cohabitent le naturopathe et le pharmacien?

Au début, j'ai eu du mal à concilier la naturopathie avec la médecine conventionnelle. Il m'a fallu presque 10 ans pour y parvenir. Ce n'est qu'après avoir ouvert le magasin bio «Saner Natürlich» en parallèle de la pharmacie Saner que tout a commencé à rentrer dans l'ordre. Et puis ça m'a frappé: quand une personne entre dans une pharmacie Saner, elle doit avoir le choix entre médecine conventionnelle et complémentaire.

À l'époque, qu'est-ce qui vous a poussé à vendre la pharmacie de votre grand-père?

J'avais la trentaine quand, en 1996, je suis entré au conseil d'administration de TopPharm. Nous y élaborions parfois des scénarios d'avenir et j'ai

eu une révélation: je voulais prendre part à la conception du futur. Aussi me fallait-il devenir indépendant. Mais comment m'y prendre afin de mieux me positionner, me démarquer? En 2010, nous avons décidé en famille de vendre la pharmacie Saner de Laufon, même si les affaires s'y portaient très bien. J'avais une idée très claire de ma pharmacie du futur et de son emplacement. Laufon ne convenait pas. En 2012, nous avons ouvert une pharmacie Saner à la gare de Dornach et une autre à la Markthalle de Bâle. Pour les mêmes raisons qu'à l'époque, nous avons vendu la pharmacie d'Arlesheim village le 1^{er} septembre 2018.

Quel est le propre des pharmacies Saner?

C'est la volonté commune qu'il y a derrière. Le concept, les idées et les valeurs sont véhiculés

par les employés et se retrouvent également dans le design intérieur. Quand une personne entre dans la pharmacie, elle doit avoir l'impression d'entrer dans un autre monde: un monde Saner. Au printemps prochain, nous disposerons de cinq points de vente en Suisse du Nord-Ouest (cf. encadré), tous conçus par la même architecte d'intérieur. Nous souhaitons que nos espaces soient imprégnés de féminité, car la numérisation accrue rend notre monde plus féminin. Le virage numérique commence dans nos esprits. C'est une autre façon de penser. Notre formation conventionnelle nous apprend à penser de manière scientifique. Cette pensée linéaire est propre à l'hémisphère gauche de notre cerveau. Le monde nouveau dans lequel nous nous trouvons déjà exige de penser en réseau. Une tâche prise en charge par notre hémisphère droit, le côté féminin.

La médecine complémentaire est elle aussi fortement imprégnée de féminité, et requiert une pensée articulée en réseau. L'art de bien penser consiste à ne négliger aucun des deux hémisphères.

Comment les pharmacies Saner s'adaptent-elles à leur époque / temps?

Nous vivons un processus de transformation qui nous donne un sérieux coup de jeune. Lorsqu'il était étudiant en économie, mon fils est venu faire un stage d'un an chez nous. À seulement 28 ans, il est aujourd'hui responsable de la direction administrative et de notre back-office. Petit à petit, il s'est montré à la hauteur de sa fonction, et a aussi fait partie de l'équipe nationale d'escrime pendant de nombreuses années. Le sport à haut niveau l'a fortement marqué; l'escrime, ça vous apprend la vie. Nous avons un autre jeune gestionnaire, un camarade de mon fils. La collaboration et la confrontation avec les jeunes favorisent énormément l'inspiration. Et à leur contact, on reste jeune. Ils nous renvoient notre pensée, ce qui nous permet de la remettre en question et de l'adapter.

Dans une organisation, il est important de préserver l'intérêt, la curiosité et l'agilité mentale, car il n'est aujourd'hui plus possible de prédire ce qui sera dans deux ou trois ans. Dans notre monde toujours plus numérique, où tout arrive de manière extrêmement rapide, on ne peut agir que sur le moment. Et comme des jeunes nous rejoignent, on est davantage dans l'instant. Et on devient aussi plus authentiques – plus Saner.

Quels sont vos plans pour l'avenir?

Bien entendu, nous avons des idées pour le futur; toutefois, nous préférons d'abord mettre en place ce que nous avons prévu pour les 12 prochains mois. Ce que nous avons fait à Liestal, nous le ferons aussi à Olten Bifang: reprendre l'établissement d'un pharmacien qui part à la retraite. À l'inverse des autres pharmacies et chaînes pharmaceutiques, nous créons notre propre univers, l'univers Saner, car le design intérieur marque les gens. C'est pourquoi nous n'utilisons pas le même emplacement qu'avant, mais déménageons dans un nouveau local. Même le local de la Greifengasse, à Bâle, sera nouveau.

Un concepteur de magasins nous a un jour comparés à une sorte d'œuvre d'art totale. Le design intérieur n'est toutefois qu'une pièce du puzzle. C'est le concept, les valeurs qui occupent une place centrale. Mais ce qui est encore plus important, ce sont nos employés. C'est lorsque les individus entrent en contact que nos idées se concrétisent.

Pour ce qui est de votre travail, où puisez-vous votre force?

Dans la notion de bon sens. Donner du sens à sa fonction permet de libérer un potentiel insoupçonné. Toutefois, puisque nous sommes dans une phase intense et palpitante, j'ai besoin d'avoir mon petit cocon où je peux m'arrêter,

«Nous vivons un processus de transformation qui nous donne un sérieux coup de jeune.»

me reposer, faire de l'exercice, du yoga, de la relaxation, des promenades avec mon chien. Je veille également à partir régulièrement en montagne avec ma famille. Ou dans notre maison sur la côte andalouse. On peut faire du surf là-bas. J'ai commencé à pratiquer avec mes deux enfants il y a trois ans. Cela nous permet de partager une expérience commune, d'échanger, et c'est positif: «Où se placer lorsque la prochaine grande vague arrivera pour éviter cet effet de «machine à laver»?» Quand on est sur une planche, il faut savoir lire la mer. Le surf, c'est comme la vie.

PHARMACIES SANER:

CINQ EMPLACEMENTS

- Gare de Dornach, ouvert en 2012
- Markthalle de Bâle, ouvert en 2012
- Centre-ville de Liestal, ouvert le 1^{er} juin 2018
- Olten Bifang, ouvrira ses portes le 1^{er} février 2019
- Greifengasse de Bâle, ouvrira ses portes le 1^{er} avril 2019



Quels sont les points communs entre le surf et la vie professionnelle?

Dans une organisation aussi, il faut être vigilant et savoir repérer le bon endroit. Comment dois-je avancer? Où me placer pour avoir une chance ne pas me faire emporter par la vague? Le marché pharmaceutique a toujours connu des remous. J'ai toutefois le sentiment qu'un tsunami se prépare à déferler sur les pharmacies, rapide et irrémédiable. Il faut aujourd'hui veiller à éviter la machine à laver, faute de finir lessivé.

Comment réussir sur le marché pharmaceutique?

Il y a dix ans, avant d'acheter la pharmacie à Laufon, je me suis posé une question: comment puis-je me préparer à faire face à ce qu'il se passera dans les deux ou trois prochaines années? Se donner une identité propre et personnelle nécessite d'emprunter un chemin long et semé d'embûches. En Suisse, il n'y a malheureusement que peu de pharmacies indépendantes qui parviennent véritablement à tirer leur épingle du jeu. Et les temps vont devenir beaucoup plus durs. D'ailleurs, qu'il s'agisse de surfer ou de pérenniser une pharmacie, c'est ensemble que l'on y prend le plus de plaisir, bien que chacun ne puisse compter que sur soi-même.

Que conseillerez-vous aux jeunes en début de carrière?

Trouvez le lieu qui vous fait vibrer. Et ne pensez pas qu'avec votre tête, mais aussi avec votre cœur. //