



L'officine arbore des comptoirs dans le style Nicky Saint-Phalle avec des gros bonhommes en carton pâte et aux cotés s'élèvent des rhodoïds en plexi transparent.

église. Cette partie du 13<sup>e</sup>, assez éloignée du quartier chinois, ressemble à un petit village. Habitée par des acteurs de théâtre, de cinéma, des peintres, des sculpteurs, etc., il y règne une ambiance un peu folle que mon associée et moi-même adorons. »

### Le clan des « drôles de dames »

L'expérience acquise à la librairie de ses parents a permis à Marlène de comprendre les clients. Un précieux atout pour gérer certains patients qui viennent à l'officine. « Nous avons des toxicomanes qui arrivent avec des pres-

criptions de 8 boîtes de Subutex et 4 comprimés à prendre par jour. Comme je n'accepte pas de délivrer des ordonnances non conformes, ils deviennent parfois agressifs. Cela me met en colère de constater que certains médecins acceptent d'établir des prescriptions douteuses. » Marlène a même reçu le porte-parapluie situé près de la porte d'entrée parce qu'elle avait refusé de délivrer une quantité importante de Néocodion. « Heureusement, Annie est excellente au comptoir et sait se

faire respecter. De ce fait, c'est nous qui servons les toxicomanes. » Complémentaires de par leurs compétences, les titulaires sont deux complices hors pair. « Annie s'occupe de la gestion de l'officine et des relations avec les banques, domaine qu'elle maîtrise parfaitement pour avoir travaillé chez Interfimo, puis à la BNP. Personnellement, je passe les commandes et je gère les problèmes avec les salariés. »

Les collaboratrices ont chacune un laboratoire et un rayon à gérer, elles s'occupent des réapprovisionnements et disposent d'une grande liberté d'action. « Elles sont très professionnelles et ont toute un caractère bien trempé. » Autre atout de la Pharmacie Fitoussi-Nahon, la bonne entente qui règne avec les concurrents du quartier. « Nous nous regroupons pour effectuer nos commandes et vendons les produits au même prix. Notre différence réside au niveau des affinités que nous arrivons à tisser avec les clients. Elles sont peut-être plus "pharmaceutiques" et nous plus "olé-olé". Ce qui plaît à certains, moins à d'autres. On se rend énormément de services. Catherine, Brigitte, Isabelle, Annie et moi, nous formons le clan des "drôles de dames". »

### Une vitrine toujours originale

Le côté « fantaisie » de nos deux titulaires se retrouve dans la décoration du lieu. « Avec Annie, nous sommes branchées art. Pour cette raison, Pierre Botton, d'ETC Agencement, nous a conçu, fin 2005, des comptoirs dans le style Nicky Saint-Phalle avec des gros bonhommes en carton pâte et aux couleurs vives qui soutiennent les comptoirs en plexi transparent. » Des rhodoïds en plexiglas transparents suspendus au plafond, et dans les vitrines, servent de support aux décorations qui animent la pharmacie. Les vitrines, toujours très originales,

« Les clients apprécient tellement le service qu'ils reçoivent dans notre officine qu'ils nous offrent des chocolats, des fleurs, nous envoient des cartes postales, s'inquiètent si on est malade... C'est vraiment gratifiant! »



La rue Jeanne d'Arc, très animée, est située près d'une petite place qui ressemble à un petit village.

« Le week-end, je feuillette des magazines pour trouver des idées. Mon associée fait la même chose. Les clients apprécient tellement le look de l'officine, l'accueil et le service qu'ils y reçoivent, qu'ils nous offrent des chocolats, des fleurs, nous envoient des cartes postales, s'inquiètent si nous sommes malades... C'est vraiment gratifiant! »