

Les débats

LE MONITEUR des pharmacies



LES SERVICES À L'OFFICINE, OUI, MAIS PAS SANS LE MÉDICAMENT

La pharmacie française évolue vers les services et le numérique. Et l'intelligence artificielle y est déjà une réalité. Ces évolutions se feront-elles au détriment du médicament ? Pas si sûr ! Lors d'une soirée événementielle organisée dans cinq villes de France*, le Moniteur des pharmacies pose le débat sans détour et donne la parole à quatre partenaires de l'officine. Analyse de la situation par l'un d'eux, le Laboratoire Biogaran.

Le pharmacien de demain peut dès aujourd'hui faire son choix : être docteur ou vendeur. La question se pose moins comme un dilemme radical qu'une réflexion sur la proportion de l'un et de l'autre ingrédient qui fera la formule de l'exercice officinal à venir. Une formule subtile sur laquelle *Le Moniteur des Pharmacies* a souhaité faire s'exprimer les officinaux eux-mêmes et leurs partenaires. Acteurs de l'industrie pharmaceutique, de l'assurance, de l'univers des enseignes et aussi des nouvelles technologies ont livré à la tribune leur vision du métier de demain lors d'une soirée événementielle organisée en janvier à Bordeaux. Un événement qui se tiendra à nouveau dans cinq villes de France au cours des prochains mois*. Une belle occasion d'échanges entre confrères et avec les étudiants venus nombreux, en présence du D^r Bernard Kouchner, ancien ministre de la Santé et grand témoin de ces débats. Ceux-ci se sont ouverts avec cette question cruciale : le médicament est-il toujours l'avenir du pharmacien ? « Désormais, du fait du

basculement de la marge commerciale vers les honoraires de dispensation, on peut dire que les services prennent le pas sur le médicament. Mais ils ne vont pas l'effacer. C'est un cercle vertueux. Le médicament, c'est ce qui fait entrer le patient à l'officine », tempore Héléne Touminet, docteur en pharmacie et responsable trade marketing au Laboratoire Biogaran. En effet, « la complexité des traitements crée de nouvelles opportunités de services, comme les entretiens pharmaceutiques menés avec les patients », complète-t-elle. Et ce sont les économies réalisées sur le poste médicament qui permettent de financer en partie ces nouvelles missions, de même que les honoraires de dispensation. Des économies réalisées notamment grâce aux médicaments génériques, à hauteur de 100 à 150 millions d'euros. En 2018, ces derniers pèsent 3,5 milliards d'euros sur un chiffre d'affaires total sur le médicament remboursable de 18,6 milliards d'euros. En volume, les génériques représentent près d'une boîte de médicament vendue sur deux

(46 %). En parallèle, depuis 2018 (1), les pharmaciens développent de nouveaux services proposés en dehors du champ conventionnel, comme la préparation de piluliers ou la livraison à domicile. Ils sont libres d'en fixer le tarif, l'objectif étant de parvenir à faire payer leurs clients et patients. « Ceux-ci sont plus disposés à le faire qu'on ne le pense. C'est le cas notamment des aidants si cela peut améliorer le confort de leurs proches », précise Héléne Touminet. Une objection au comptoir ne veut pas dire que le client n'est pas prêt à payer. Il faut s'y employer car à ses yeux, tout ce qui est gratuit n'a pas de valeur !

(1) Décret n°2018-841 du 3 octobre 2018 relatif aux conseils et prestations pouvant être proposés par les pharmaciens d'officine dans le but de favoriser l'amélioration ou le maintien de l'état de santé des personnes publié au Journal officiel du 5 octobre 2018

* Bordeaux, Lille, Lyon, Rennes et Paris.

**Rendez-vous sur le site lemoniteurdespharmacies.fr
dans l'onglet Les Débats du Moniteur des pharmacies pour découvrir
notre contenu exclusif sur ces soirées événementielles.**

AVEC LE SOUTIEN DE

