

La rémunération : clé de l'investissement dans les nouvelles missions pour 77% des pharmaciens

Aménagement des locaux et formation de l'équipe sont les postes prioritaires

Une enquête exclusive de l'Union nationale des pharmacies de France (UNPF) en partenariat avec GERS Data¹ s'intéresse aux investissements que doivent réaliser les pharmaciens pour adapter leur outil de travail aux évolutions du métier. Ces nouvelles données confirment la prépondérance du levier économique pour permettre à l'officine du XXI^{ème} siècle de jouer pleinement son rôle de santé publique auprès de la population.

Un surinvestissement pour quasi 100% des pharmaciens

La quasi-totalité (99,7%) des pharmaciens interrogés déclarent avoir augmenté leurs investissements au sein de leur officine au cours des cinq dernières années, en premier lieu en raison des nouvelles missions (vaccinations, dépistages, entretiens...). Les sommes engagées sont importantes, puisque 22% des titulaires disent avoir investi plus de 100 000 euros dans leur officine au cours des trois dernières années (et 19% plus de 30 000 euros). Pour plus de la moitié des pharmaciens, cela représente une évolution de plus de 50% par rapport aux années précédentes.

En tête des missions dans lesquelles les pharmaciens ont le plus investi au cours des trois dernières années figurent l'**administration des vaccins** (citée par 79% des répondants et activement pratiquée par 94%) et la **remise du kit de dépistage du cancer colorectal** (citée par 55% et activement pratiquée par 90%). Les entretiens pharmaceutiques arrivent loin derrière : 12% des officinaux ont investi dans les entretiens pour les femmes enceintes et 22% les pratiquent ; ces chiffres tombent à 5% et 16% pour les autres entretiens pharmaceutiques.

Locaux et équipe : des cibles d'investissement prioritaires

Près de 6 pharmaciens sur 10 (59%) font ressortir deux évolutions prioritaires pour leur officine : l'**« aménagement, extension, rénovation des locaux »** et la **« formation de l'équipe »**. Environ les trois quarts ont investi sur ces deux postes (72% pour les locaux et 79% pour l'équipe) ou envisagent de le faire pour les trois prochaines années. Le « recrutement de personnel » arrive en troisième position.

Manque de moyens et de visibilité financière : un frein majeur

Si nécessaires que soient perçus ces investissements, plus de la moitié (55%) des pharmaciens déclarent ne pas disposer d'assez de ressources pour les réaliser. Et qu'en est-il du retour sur investissement ? À cet égard, plus de 6 pharmaciens sur 10 (62%) citent le

¹ Sondage en ligne du 26/03 au 23/04/2024 auprès de 312 pharmaciens titulaires.

manque de visibilité sur le potentiel économique comme raison de leur non-implication dans certaines missions. Ils sont aussi 54% à évoquer le manque de personnel et 28% le manque d'espace dans l'officine. Enfin, **pour 77% des pharmaciens, la hausse de la rémunération serait la principale motivation à investir et s'impliquer davantage dans les nouvelles missions.**

Concernant les leviers qui leur permettraient d'adapter au mieux leur pharmacie à cette nouvelle ère, la moitié (51%) citent les dispositifs financiers et plus d'un tiers (35%) la mutualisation de tâches administratives avec d'autres officines. Seuls 19% citent les aides à l'emprunt et 15% les regroupements entre officines.

« Ces résultats le confirment, les pharmaciens ont dû investir fortement pour se préparer aux missions liées à la COVID-19 et pour intégrer durablement les nouvelles missions en réponse aux enjeux de santé publique. Les dirigeants d'officine sont actuellement en quête d'un modèle solutionnant l'équation cherchant à maximiser la réalisation de toutes les missions assurant une prise en charge complète du patient, de l'humain sous contrainte de conserver un modèle économique viable pour l'entreprise pharmacie », analyse David Syr, Directeur Général adjoint de GERS Data.

« Notre profession est en mutation profonde. L'intérêt intellectuel et humain des nouvelles missions est indiscutable. Mais décorrélérer cette transformation de l'aspect financier est illusoire. La pharmacie doit pouvoir se projeter avec des perspectives économiques à la hauteur, que les négociations conventionnelles récentes n'ont malheureusement pas permis d'obtenir », commente Christophe Le Gall, Président de l'UNPF. Il appelle à « poursuivre la mobilisation, pour une rémunération proportionnée aux besoins du réseau et aux missions que les pouvoirs publics souhaitent confier aux officines ».

À propos de l'UNPF

*L'Union nationale des pharmacies de France (UNPF) défend les intérêts des entrepreneurs de la pharmacie française et les accompagne à travers les mutations de leur métier. Elle milite pour une marge commerciale stable et durable permettant d'assurer l'équilibre économique de la filière. Elle œuvre pour préserver un modèle libéral et indépendant et promouvoir le développement des missions du pharmacien au service des patients, sur tout le territoire.
Pour plus d'informations : www.unpf.eu*

À propos de GERS Data

GERS Data, filiale du Groupe Cegedim est un acteur de référence en matière de données et analyses pour le marché de la santé en France. GERS Data fournit des données d'achat, de stock, de vente en temps proche, du suivi des marchés et de la consommation des produits de santé, des études ad hoc sur ces marchés et des données observatoire patient en vie réelle (THIN) totalement anonymisées dans un intérêt de santé publique et afin de répondre aux besoins de tous les acteurs de l'écosystème santé. Grâce à la robustesse de ses données, GERS Data est un acteur reconnu et référencé auprès des Autorités de santé, instances syndicales et des chercheurs.

Contacts presse :

Christophe Le Gall, Président de l'UNPF : c.legall@unpf.eu - 06 08 25 08 41
Anne Myon, Communication : amyon.communication@gmail.com - 06 24 51 25 02
Guillaume de Chamisso, Relations Médias : guillaume.dechamisso@gmail.com - 06 24 27 06 62

Pour GERS Data :

Aude BALLEYDIER, Cegedim, Responsable Communication et Relations Médias
Tél. : +33 (0)1 49 09 68 81 aude.balleydier@cegedim