

Prix du médicament : la clé silencieuse de l'équilibre officinal

La refonte à venir de la rémunération officinale nourrit les vellétés réformatrices, pour le meilleur et pour le pire. Dans cette tribune, les représentants de l'UPGF alertent sur les risques d'un changement brutal de modèle, qui décorrèlerait totalement cette rémunération du prix du médicament, au mépris de l'historique et des principes d'une économie bien dosée.

Changer la rémunération du pharmacien, ce n'est pas modifier une ligne comptable. C'est transformer tout un modèle.

Si la nécessité d'un changement ne fait plus débat, face à la dégradation évidente de la rentabilité officinale ces dix dernières années, la question des moyens concentre à présent toute l'attention. Et il serait dommageable de la réduire à une discussion technique.

Une idée revient avec insistance : le basculement vers une rémunération fondée essentiellement sur les honoraires. Le raisonnement paraît simple : puisque les prix et volumes en baisse des médicaments constituent le problème, faisons-en abstraction... Voilà qui interroge pourtant en profondeur les fondements économiques de la pharmacie de ville. Car derrière la technique tarifaire, une réalité demeure : la rémunération du pharmacien est historiquement liée au prix du médicament. Défaire ce lien n'a rien d'anodin.

Une construction économique liée au médicament

Depuis plus de trente ans, le prix du médicament en France est encadré par le Comité Économique des Produits de Santé (CEPS), en lien avec l'Assurance Maladie. Objectif : garantir l'accès aux traitements tout en maîtrisant la dépense publique. Résultat : une baisse régulière des prix des médicaments remboursables, que la Drees estime à -4 % par an en moyenne entre 2010 et 2024¹.

Dans ce contexte contraint, la rémunération officinale s'est construite par ajustements successifs. Une part indexée sur le prix fabricant hors taxe, des remises issues de la distribution et, plus récemment, des honoraires de dispensation. Trois composantes, un équilibre.

Un équilibre qui repose sur un principe simple : plus le médicament dispensé a de valeur, en volume comme en prix, plus la ressource générée permet de faire fonctionner l'officine. Charges, salaires, investissements : tout s'articule autour de

¹ <https://urlr.me/3Bhkz4>

cette dynamique. Le prix du médicament n'est donc pas un simple indicateur économique. Il est, concrètement, le moteur de la rentabilité officinale.

Une mécanique déjà sous tension

Mais ce moteur évolue. Les traitements innovants, souvent très coûteux, prennent une place croissante dans les dépenses. En quelques années, des molécules à plus de 100 000 euros par patient et par an se sont multipliées. Parallèlement, les médicaments du quotidien, eux, voient leurs prix comprimés.

À cela s'ajoute une pression internationale. Les industriels comparent, négocient, arbitrent. Début 2026, Pfizer, par la voix de son dirigeant Albert Bourla, évoquait la possibilité de retarder certains lancements en France. En toile de fond : des prix jugés trop bas. Conséquences en chaîne : les marges se resserrent à tous les niveaux. Les grossistes ajustent leurs conditions. Les remises diminuent. Et l'officine absorbe, progressivement, ces tensions.

Dans ce paysage déjà contraint, toute modification du mode de rémunération agit comme un levier majeur. Encore faut-il en mesurer précisément les effets.

Un enfer pavé de bonnes intentions ?

Sur le papier, le tout honoraire présente une logique apparente : rémunérer l'acte plutôt que le produit. Clarifier. Simplifier. Déconnecter le revenu de la valeur du médicament. Mais dans les faits, le changement est d'une autre nature. Supprimer la part liée au prix du médicament revient à supprimer une ressource proportionnelle à l'activité réelle. Une ressource évolutive, qui accompagne les volumes, les pathologies, les besoins du territoire.

À l'inverse, l'honoraire repose sur une logique encadrée. Moins réactive par définition. Les pharmaciens allemands ont déjà fait les frais de ce blocage. Et récemment, nos confrères québécois ont échappé de peu à un projet de plafonnement désastreux. Compenser une ressource dynamique par un mécanisme plus rigide ressemble bien à une impasse économique.

D'autant plus que la réforme proposée intervient dans une situation fortement dégradée. Une proportion significative des officines connaît des difficultés de trésorerie. Au-delà, c'est l'ensemble du réseau qui subit de plein fouet l'accroissement de ses tâches et de ses charges, la pression sur sa marge, l'évolution toujours plus imprévisible de cette dernière. Dans ce contexte de fragilité, promouvoir une transformation aussi structurelle interroge. On ne soigne pas un modèle en crise en amputant ses ressources pour y greffer le pseudo-remède d'un honoraire à dose fixe.

Derrière l'économie, l'organisation du soin

La question n'est pas uniquement financière. Elle touche aussi à l'organisation quotidienne de l'officine. Moins de corrélation entre activité et revenus implique une adaptation. Optimisation du temps. Arbitrages internes. Priorisation des actes.

Or, le cœur du métier repose sur des missions difficilement compressibles : conseil, accompagnement, sécurisation des traitements. Autant d'activités qui demandent du temps, et donc des moyens. Si la rémunération ne suit plus cette réalité, l'équilibre

devient plus délicat. Dans un système de santé où l'observance reste un enjeu majeur, toute évolution du modèle officinal dépasse le seul cadre économique.

Quelles perspectives pour demain ?

Entre *statu quo* et transformation radicale, des voies intermédiaires existent. Elles reposent sur une logique de complémentarité : maintenir une part substantielle liée au médicament, renforcer les honoraires, développer des rémunérations à la performance.

Entretiens pharmaceutiques, bilans de médication, actions de prévention : ces dispositifs esquissent déjà une évolution du métier. À condition que leur financement soit durable et cohérent avec les charges réelles des officines. La coordination avec les autres professionnels de santé constitue également un levier. Elle repositionne le pharmacien dans le parcours de soins, sans rompre l'équilibre économique existant.

Une transformation à mesurer

Le modèle officinal français s'est construit progressivement. Chaque composante répond à une logique précise. Les modifier revient à déplacer l'ensemble de l'édifice. Le passage au tout honoraire ne serait donc pas un simple ajustement technique. Il marquerait une rupture. Dans un environnement déjà sous tension, cette rupture aurait pour conséquence presque inévitable d'accentuer les fragilités du réseau.

Au contraire, il apparaît essentiel de réfléchir en termes de dosage. Et rééquilibrer les composantes de la rémunération officinale commence par assumer la nécessaire coexistence entre les ressources régulées par la Cnam et celles issues des négociations commerciales. Autrement dit : remettre le système sur les bons rails plutôt que de céder aux sirènes d'une réforme brutale.

À propos de l'UPGF

L'**Union des pharmacies groupées de France (UPGF)** est une organisation syndicale nationale issue du rapprochement de l'Union nationale des pharmacies de France (UNPF) et de l'Union des groupements de pharmaciens d'officine (UDGPO). Elle constitue le **premier syndicat mixte** réunissant pharmaciens titulaires, adjoints, étudiants et groupements au sein d'une même structure, avec une ambition commune : **défendre un modèle officinal indépendant, économiquement viable et ancré dans les territoires.**

Dans un contexte de transformation profonde du système de santé, l'UPGF porte une voix ferme et collective pour garantir une **rémunération équilibrée, préserver la marge commerciale et renforcer l'attractivité de la profession.** Elle agit pour le « renouveau officinal », convaincue que l'avenir du réseau repose sur l'unité et la mobilisation des pharmaciens.

Pour plus d'informations : www.upgf.fr

Pour nous écrire : contact@upgf.fr

Contacts presse UPGF :

• Communication

Anne Myon : amyon.communication@gmail.com - 06 24 51 25 02

• Relations Médias

Guillaume de Chamisso : guillaume.dechamisso@gmail.com - 06 24 27 06 62