



## **Rapport Igas-IGF : « Un affront aux pharmaciens »**

**L'Union des pharmacies groupées de France (UPGF) exprime sa colère et sa stupéfaction à la lecture du rapport Igas-IGF<sup>1</sup> « La chaîne de distribution pharmaceutique » publié le 7 mai 2026 après de longs attermoissements.**

Tant d'attente n'était pas justifiée pour dégainer cette litanie de mauvaises solutions aux vrais problèmes d'une officine qui ne vit plus correctement de son cœur de métier. Cette publication hors-sol, déconnectée des pharmaciens et biaisée, balaie d'un mépris technocratique l'élan démocratique né en 2025 pour défendre, via le maintien des remises, celui du maillage officinal. Ce que la population et les parlementaires ont parfaitement compris, les inspecteurs l'ignorent.

Sous les dehors de l'analyse se trahissent grossièrement les partis-pris en faveur d'une officine d'État, dépossédée de son destin, mise sous totale régulation tarifaire... ou comment reproduire le modèle qui a plongé les pharmaciens allemands dans le marasme. Ce n'est pas un rapport objectif mais un affront fait à l'ensemble d'une profession, en forme d'ordonnance dont les mauvais traitements ne feraient qu'accélérer les fermetures d'officines et aggraver les pénuries de médicaments, donc priver les patients d'un recours pharmaceutique digne de ce nom.

### **Une copie à revoir, point par point**

- La 1<sup>ère</sup> proposition des inspecteurs concerne l'Ordre des pharmaciens. Elle vise à rendre effectif le contrôle des contrats liant les officines aux groupements pour « vérifier les aspects déontologiques d'indépendance du pharmacien ». Comment ne pas être d'accord ? Les auteurs prennent peu de risques avec cette idée plutôt consensuelle.
- La proposition 2 (DSS, DGOS, CNAM) suggère d'étudier la possibilité de confier l'achat des génériques, hybrides et biosimilaires à des centrales d'achat, s'inspirant ainsi du modèle hospitalier. Revoilà la vieille rengaine des appels d'offres qu'on croyait reléguée au musée des horreurs et qui aurait pour conséquence inéluctable de comprimer encore les prix des produits matures – déjà les plus bas d'Europe. Conséquences : aggravation des tensions d'approvisionnement voire arrêts de

---

<sup>1</sup> <https://igas.gouv.fr/la-chaine-de-distribution-pharmaceutique>

commercialisation de molécules tombant sous le seuil de rentabilité, réduction de l'offre de traitements disponibles et patients toujours plus pénalisés.

- La proposition 3 (CEPS) : il est question de mettre en place un suivi des prix de revient industriel en exploitant les données des marchés hospitaliers comme référence de prix pour la ville. Il est étonnant de constater une telle demande unilatérale de transparence, alors que le CEPS ne rend pas publiques les remises dont il bénéficie de la part des Industriels – remises qui ne sont pas non plus déduites des indus que la CPAM facture aux pharmaciens...

- La proposition 4 (CNAM, DSS) a probablement la palme de la plus désastreuse. Les auteurs proposent d'engager une négociation conventionnelle avec les pharmaciens pour « décorrélér totalement leur rémunération des prix et volumes des médicaments ». Qui voyait dans le tout-honoraires un fantôme ou un épouvantail ? Il est là, écrit noir sur blanc. Soi-disant pour atténuer la baisse de revenus liée aux baisses de prix des produits matures. Autrement dit : l'économie officinale est K.O., donnons-lui le coup de grâce. On ne s'y prendrait pas autrement pour dévaluer les fonds de commerce, qui constituent le principal actif des pharmaciens pour l'avenir, surtout avec une économie en berne qui les empêche d'investir dans des plans de retraite efficaces. Les inspecteurs ont pourtant accès aux mêmes chiffres<sup>2</sup> que nous :

- Le chiffre d'affaires moyen d'une officine a progressé de +5,62 % en 2025, tandis que la marge brute globale reculait de 0,77 point. La masse salariale (+30 % en 4 ans) a absorbé plus de 50 % de la progression de la marge en 2025.
- La croissance en valeur, tirée par les produits chers, dissimule une baisse en volume, avec des répercussions directes sur la marge commerciale et la valorisation des fonds de commerce.
- Et les honoraires de dispensation et à l'ordonnance, censés jouer les amortisseurs ? Ils s'essouffent déjà, passant de 54 % à 52 % de la rémunération du pharmacien sur le médicament remboursable en 2025 (8,58 % du CA global).

En résumé : la rentabilité des pharmaciens est rognée aux deux bouts, côté produits matures (de moins en moins chers et qui baissent en volume) et côté produits innovants (de plus en plus chers et dont la part augmente). Il est parfaitement illusoire de prétendre y remédier par les honoraires – par définition fixes, et pas ou très peu revalorisés dans le temps – et les nouvelles missions, inégalement réparties et insuffisamment valorisées.

- La proposition 5 (DSS, CEPS) suggère d'étendre les déclarations obligatoires au CEPS à tous les acteurs – groupements, courtiers, centrales d'achat – y compris les rémunérations de référencement. Là aussi, la transparence ne saurait être à sens unique. À moins de vouloir transformer le réseau officinal en kolkhoze...

---

<sup>2</sup> Statistiques CGP, édition 2026 : <https://www.extencia.fr/pharmacie-chiffres-cles-ratios-gestion-2026>

• En guise de proposition 6 (DGOS), les inspecteurs veulent étendre le dispositif "Territoires fragiles" par un meilleur ciblage des officines en difficulté économique et généraliser les antennes pharmaceutiques dans les communes de moins de 2 500 habitants. En synthèse : rapiécer le maillage plutôt que le renforcer. Un alliage d'officines subventionnées et de pharmacies d'appoint : c'est ce bricolage qui est censé aider la profession à relever la tête ?

- La dépendance aux subventions a déjà fait des ravages chez les agriculteurs, alimentant par ses effets pervers (marché faussé, sentiment de ne plus maîtriser son destin, harcèlement administratif...) un mal-être profond et un fort taux de suicide<sup>3</sup>. C'est ce que souhaitent les inspecteurs pour les officinaux ?
- Rappelons également que la désertification pharmaceutique gagne non seulement des territoires ruraux mais pas seulement ; ainsi, les grands centres urbains représentent à eux seuls 40% des fermetures de pharmacies en 2020 et 2024.
- Au lieu de créer les conditions d'un suicide assisté – en fléchissant des aides et en créant des ersatz de pharmacies (rentabilisés comment ?) – la seule question valable devrait être : comment permettre à toutes les pharmacies de vivre de leur activité ? En instaurant, par exemple, comme le propose l'UPGF, des coefficients spécifiques pour les territoires métropolitains fragiles, à l'image des dispositifs existant pour les DROM-COM.

• Enfin, la proposition 7 (CNAM, DSS), telle une formule "magique" pour effacer les dégâts engendrés par ailleurs, surgit de nulle part. Sa teneur ? Étudier une tarification à l'ordonnance dégressive au volume ou un forfait structure. Première remarque : l'arsenal des mesures visant à réduire la rémunération des pharmaciens (baisse de prix des médicaments, baisse des remises, négociation centrale et appels d'offres...) semble fin prêt. *A contrario*, ce qui pourrait compenser ces pertes de revenus est "à étudier". Entretemps, les officines ont bien le temps de périlcliter... Et que penser d'un tarif dégressif selon l'activité ? Pour motiver les jeunes à rejoindre le beau métier de pharmacien, qui a tant besoin d'eux, les inspecteurs inventent le "travailler plus pour gagner moins"... L'année 2025 l'a pourtant encore montré : face à la baisse de marge et à la forte progression des charges, il est inimaginable de prévoir le moindre honoraire qui ne soit pas corrélé à un indice.

### **Toute application de ce rapport serait un *casus belli***

L'UPGF appelle les autorités ministérielles à manier ce rapport avec la plus grande circonspection. S'inspirer de telles propositions pour espérer réformer l'économie officinale reviendrait à un *casus belli*, déclencheur de mouvements bien plus durs que ceux de 2025. Il est en revanche nécessaire d'ouvrir très rapidement une discussion véritable et constructive avec les syndicats reflétant la pluralité des pharmaciens d'officine, fédérés dans la recherche de solutions pragmatiques. Soyons sérieux, les remèdes pertinents ne peuvent émaner d'une "analyse" fondée sur les retours de « 16 officines », mais sur un panel représentatif.

---

<sup>3</sup> <https://www.univ-rouen.fr/actualites/pourquoi-tant-de-suicides-chez-les-agriculteurs/>

Co-construire l'offre de soins de proximité, ce n'est pas réguler l'officine comme une charge mais la considérer comme un partenaire, créateur de valeur pour un système dont la tâche est de mieux soigner en maîtrisant ses coûts. Renforcer l'officine, ce n'est pas la rendre plus assistée mais lui permettre d'être rentable, dans l'exercice de sa mission première. La sécurisation de l'accès au médicament ne doit pas devenir un métier secondaire, mais être revalorisée en tant que mur porteur de l'ensemble des services que le pharmacien d'officine peut et pourra rendre aux patients.

### **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 des pharmaciens titulaires, des adjoints, des groupements et des étudiants en pharmacie 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](http://www.upgf.fr)

Pour nous écrire : [contact@upgf.fr](mailto:contact@upgf.fr)

### **Contacts presse UPGF :**

- Communication

Anne Myon : [amyon.communication@gmail.com](mailto:amyon.communication@gmail.com) - 06 24 51 25 02

- Relations Médias

Guillaume de Chamisso : [guillaume.dechamisso@gmail.com](mailto:guillaume.dechamisso@gmail.com) - 06 24 27 06 62