

PRESCRIPTION PHARMACEUTIQUE

- En 2001 : **Contraceptifs d'urgence**
- En 2023 : **Vaccins**
- En 2024 : **Antibiotiques Cystites**
- En 2024 : **Antibiotiques Angines**
- ... **Et pour 2025 ?**

ZOOM SUR LE « GREENWASHING »

**PLFSS 2025 : UN BUDGET DE RIGUEUR
ET DES MESURES SANS SAVEUR !**

TOUT SAVOIR SUR LA ROSP EXCEPTIONNELLE 2024



L'USPO, acteur clé dans la réflexion sur l'optimisation de la prise en charge du patient stomisé

L'initiative SHIELD a permis de mettre en évidence les obstacles rencontrés par les pharmaciens dans la prise en charge des patients stomisés et d'émettre des recommandations. Un travail collaboratif qui s'inscrit dans le temps.



Obstacles rencontrés par le pharmacien

Manque de coordination entre les acteurs de ville et à l'hôpital

Difficulté pour identifier l'appareillage prescrit

Manque de formation concernant la pathologie et l'appareillage de stomie



Recommandations

Développer une meilleure coordination entre les acteurs de santé pour assurer la bonne délivrance de l'appareillage prescrit

Former et développer des outils d'aide à la délivrance pour permettre aux pharmaciens de conseiller et prendre en charge au mieux les patients

L'initiative SHIELD est un projet de santé publique qui doit permettre aux patients de **retrouver une qualité de vie** en favorisant l'autonomie et la réinsertion sociale.

La réflexion menée depuis 2019 avec le comité d'experts pluridisciplinaire a permis de publier des **recommandations pratiques** qui ont été reprises par la HAS dans le cadre du travail réalisé **sur la prise en charge de l'acte préopératoire de la stomie**.

Scanner ce code pour en savoir plus sur SHIELD et télécharger les recommandations complètes



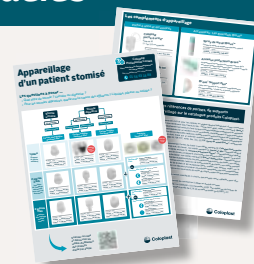
Coloplast Professional Conseil : un service dédié aux pharmacies

Améliorez la prise en charge de vos patients

Découvrez notre service conçu pour vous offrir un accompagnement personnalisé dans vos missions auprès des patients.

- Outils d'aide au comptoir
- Aide à la délivrance
- Demandes d'échantillons gratuits
- Formations sur nos produits

Contactez nos conseillers experts **Coloplast Professional Conseil** pour recevoir vos outils d'aide au comptoir, spécialement développés pour vous et vos équipes officielles.



- 🕒 Du lundi au vendredi, de 9h00 à 17h30 sans interruption
- ☎ Par téléphone : **01 56 63 18 88**
- ✉ Par email : **conseil.pro@coloplast.com**

EN 2025, RESTONS MOBILISÉS!



A l'heure où j'écris ces lignes, le PLFSS arrive presque au terme de son parcours parlementaire. Une seule vraie bonne nouvelle est à retenir de la dernière mouture du texte: notre amendement visant à accorder des remises aux pharmaciens d'officine pour les achats de médicaments biosimilaires et hybrides a été retenu par les parlementaires et par le Gouvernement!

C'est une première victoire importante, mais qui demandera confirmation, déjà dans la version finale du PLFSS votée courant décembre, puis ensuite dans les modalités concrètes de ces remises. Car il n'est pas envisageable d'avoir un jeu de vases communicants entre les taux actuels des remises pour les génériques et ceux qui pourraient être mis en œuvre pour les biosimilaires et les hybrides. A ce stade, nous sommes encore en attente de la déclinaison opérationnelle de ces remises, mais l'objectif est bien de permettre aux officines d'obtenir à terme un relais de croissance grâce à ce nouveau dispositif. Ce sera d'autant plus utile que, pour la deuxième année consécutive, le bilan économique global de la profession sera mauvais pour une majorité d'entre nous. Le cercle vicieux entre la hausse des charges, la baisse de la marge et la baisse des prix pour les médicaments et les dispositifs médicaux s'est poursuivi. Le nombre de fermetures d'officines sera proche de 300, un triste record.

Nous étions nombreux à espérer que les négociations autour de l'avenant économique débouchent sur des perspectives favorables et optimistes pour les prochaines années, mais nous avons été rapidement douchés par les propositions insuffisantes de l'Assurance maladie, puis par une signature précipitée qui a mis fin à toute reprise des discussions pour obtenir davantage. Chacun peut constater aujourd'hui, avec un peu de recul, que cet avenant ressemble plus à un marché de dupes qu'à une réelle bouffée d'oxygène pour la profession.

A quelques jours de clore cette année, que retenir de 2024? A titre personnel, j'aurais envie de citer en premier lieu la formidable mobilisation du 30 mai, qui a témoigné de l'unité et de la solidarité de la profession quand celle-ci se sent attaquée et menacée. Nous aurions tous aimé que cette cohésion et cette coalition se prolongent en ne signant pas conjointement cet avenant, mais on ne refait pas l'histoire... Ce fut aussi l'autorisation de délivrer un antibiotique pour prendre en charge une angine bactérienne ou une cystite confirmées après un TROD positif. C'est une nouvelle étape clé dans le rôle essentiel du pharmacien d'officine comme acteur majeur de santé publique, tant en termes de prévention, de dépistage, de vaccination que d'accompagnement des patients dans le suivi de leur traitement.

Pour 2025, nous espérons aller plus loin, notamment avec les TROD VIH et CRP (protéine C-réactive). L'USPO sera également très vigilante à ce que le sevrage tabagique soit enfin reconnue comme l'une de nos missions, comme cela devrait être le cas depuis au moins deux ans. Nous essaierons également de mieux faire reconnaître les interventions pharmaceutiques, visant à adapter des posologies, voire à éviter des prescriptions inadaptées. Notre amendement en ce sens n'a pas été retenu dans le cadre du PLFSS, mais il existe d'autres voies pour aboutir.

Enfin, nous continuerons à travailler de concert avec les autorités de tutelle pour réduire au maximum les tensions et ruptures d'approvisionnement qui compliquent notre quotidien et celui de nos patients.

Au nom de l'ensemble des membres du Conseil d'administration de l'USPO, je vous souhaite de très belles fêtes de fin d'année!

Pierre-Olivier Variot
Président de l'USPO

SOMMAIRE #32

04 ■ RETOUR SUR...

Le séminaire organisé à Bordeaux par l'USPO

06 ■ INTERVIEW

Ilan Rakotondrainy - Président de l'ANEPP

07 ■ ENVIRONNEMENT

Zoom sur le «greenwashing»

08 ■ TERRITOIRES

Présentation des membres du Bureau national de l'USPO

10 ■ JURIDIQUE

Notre juriste répond à vos questions

11 ■ RÈGLEMENTAIRE

Conditions de détermination des territoires au sein desquels l'accès au médicament n'est pas assuré

12 ■ DOSSIER

PLFSS 2025: un budget de rigueur et des mesures sans saveur!

14 ■ À L'OFFICINE

Vente en ligne de médicaments en Allemagne

15 ■ ACTUALITÉS

USPO, acteur clé contre le vitiligo

18 ■ AVENANT ÉCONOMIQUE

Tout savoir sur la ROSP exceptionnelle 2024

20 ■ ÉCONOMIE

Financiarisation: un danger pour l'indépendance des pharmacies

Officines Avenir

Publication de la SAS IDEA&CO, au capital de 1000 €
43 rue de Provence - 75009 PARIS

Tél. 01 46 47 20 80 / Fax 01 71 18 34 10

Directeur de publication: Pierre-Olivier Variot

Directeur de la rédaction: Jérôme Koenig

Comité de rédaction: Jérôme Koenig, Marie-Josée Augé-Caumon,

Laura Cerminara, Sonia Jouve et Guillaume Racle

Conception et réalisation: Charlotte Ribeiro Lopes

Impression: PARMENTIER IMPRIMEURS

Dépôt légal - n°ISSN 2258-4609

Ce numéro a été réalisé avec le soutien de KLESIA.



Imprimé sur du papier issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.



Lors du séminaire organisé à Bordeaux par l'USPO, deux ateliers ont permis aux participants de réfléchir sur l'avenir du modèle économique des officines et d'explorer le métier de pharmacien dans le contexte de transformation actuel.

Avenir du modèle économique des officines

Depuis la sortie de la crise sanitaire, les officines sont prises dans une dynamique complexe: les nouvelles missions du pharmacien requièrent de plus en plus de temps et de ressources humaines, tandis que les difficultés économiques s'aggravent, avec des marges réduites et des frais généraux en constante augmentation. Pour améliorer la rentabilité, diversifier les revenus et fidéliser la clientèle, plusieurs leviers d'action peuvent être envisagés.



1. Maîtrise des charges et de la trésorerie:

La priorité doit être donnée à la réduction des charges fixes, comme l'énergie, les fournitures ou la sous-traitance, ainsi qu'à l'optimisation de la gestion de la trésorerie. Cela passe par la négociation des délais de paiement, l'étalement des créances ou la renégociation des prêts.

2. Gestion des achats et du stock:

Le suivi rigoureux des achats, de leur rotation et des stocks est un axe clé pour dégager des économies. Il s'agit d'optimiser les remises, de limiter les invendus en recourant à des solutions comme la reprise négociée ou la revente via des plateformes. Les livraisons cadencées et les partenariats avec des laboratoires jouent également un rôle crucial.

3. Optimisation des ressources humaines:

L'analyse des tâches de chaque collaborateur (pharmacien, préparateur, autre) permet de dégager des pistes d'amélioration: peut-on externaliser certaines fonctions, comme la gestion du tiers payant, les livraisons ou le ménage? L'intégration de personnes non qualifiées pour certaines tâches peut également alléger la charge de travail.

4. Recherche de temps compressible:

Une réflexion sur l'organisation interne permet de dégager du temps pour des activités à plus forte valeur ajoutée. Cela inclut la simplification des commandes

(en privilégiant une commande quotidienne), la réduction des tâches administratives grâce à la digitalisation, et l'optimisation de la gestion des factures via une GED (gestion électronique des documents).



Le pharmacien de demain : vers un nouveau rôle dans le système de santé

Les innovations technologiques, telles que l'intelligence artificielle (IA) et la robotisation, ainsi que les enjeux écologiques, transforment progressivement le métier de pharmacien. Ces évolutions ouvrent la voie à de nouvelles pratiques permettant d'améliorer l'accès aux soins et de répondre aux défis actuels, notamment la chronicisation des maladies et le vieillissement de la population.

1. Impact de l'IA et de la robotisation :

L'IA et la robotisation promettent de libérer les pharmaciens des tâches administratives répétitives. Par exemple, l'IA pourrait automatiser les commandes, tandis que la robotisation des processus de stockage et de dispensation permettrait de gagner en efficacité et de libérer du temps pour la prise en charge du patient.

2. Nouveaux services des pharmaciens :

Le groupe de travail a exploré plusieurs axes pour valoriser ce temps libéré :

- **Prévention et dépistage :** La prescription de produits de prévention (tabac, VIH, vaccins) et la réalisation de dépistages (antibiorésistance, risques cardiovasculaires, etc.) deviennent des missions incontournables. Les pharmaciens peuvent également intervenir sur des dépistages d'IST ou de maladies tropicales (ex: dengue).

- **Soins non programmés :** La mise en place de protocoles pour la prise en charge de pathologies bénignes, comme la conjonctivite ou les entorses, ou encore l'amélioration de l'accès aux soins via la télé-expertise, constituent des pistes à explorer.

- **Accompagnement des patients :** Les pharmaciens pourraient jouer un rôle clé dans l'interprétation des résultats biologiques, l'adaptation des traitements, la prescription, et le suivi des patients chroniques, en particulier via l'utilisation de dispositifs médicaux connectés.



3. Engagement écologique et développement durable :

Les enjeux environnementaux influencent également la pratique pharmaceutique. Les pharmacies s'engagent progressivement dans des démarches écologiques, telles que la promotion de la déprescription et la réduction de l'exposition aux perturbateurs endocriniens, notamment chez les femmes enceintes.

Conclusion

Les évolutions technologiques et écologiques, associées à l'adoption de nouveaux services de santé, offrent des opportunités considérables pour le pharmacien de demain. L'intelligence artificielle, la robotisation et l'engagement environnemental permettent de renforcer l'efficacité des soins, d'améliorer la qualité de la prise en charge des patients et de répondre aux défis du système de santé. En s'adaptant à ces transformations, les pharmaciens peuvent renforcer leur position d'acteurs clés du parcours de soins et assurer la pérennité de leur modèle économique.





Ilan Rakotondrainy - Président de l'ANEFP (L'Association Nationale des Etudiants en Pharmacie de France)

Qu'est-ce qui vous a motivé personnellement à vous investir dans l'ANEFP et plus largement, pour l'avenir de la profession? Y a-t-il des valeurs que vous partagez avec le travail du syndicat de l'USPO dans la défense de la pharmacie d'officine?

Ce qui m'a poussé à m'engager à l'ANEFP, c'est l'envie d'être pro-actif et moteur pour les étudiants en pharmacie, dans l'évolution de nos études et de nos futures professions. Mon bureau, constitué de 27 membres venant de 14 villes différentes, est uni autour de cette volonté de débattre, d'échanger et de donner les clefs aux étudiants afin qu'ils puissent être reconnus et force de proposition sur tous ces sujets. Nous sommes les professionnels de demain, c'est à nous d'être force de proposition pour notre profession. Les valeurs que nous partageons avec les syndicats des pharmaciens d'officines sont multiples: l'indépendance du pharmacien, la protection et l'évolution du métier...

Selon vous, en tant que futur pharmacien d'officine, quels sont les enjeux principaux auxquels la profession sera confrontée? En quoi les syndicats peuvent-ils jouer un rôle stratégique pour relever ces défis?

Les enjeux principaux pour les futurs pharmaciens d'officine incluent la défense de l'indépendance et de l'autonomie de la profession, ainsi que le renforcement de l'attractivité de cette dernière. Il est essentiel de maintenir un maillage territorial solide, notamment en soutenant les pharmacies qui en ont le plus besoin et en encourageant les jeunes à s'installer ou à effectuer des stages dans des territoires fragiles, notamment à l'aide de la réforme du 3^{ème} cycle. Dans ce contexte, les syndicats peuvent accompagner et former les nouvelles générations pour que l'ANEFP et la profession porte d'une même voix: l'avenir de la pharmacie.

En tant que représentant de la jeune génération de pharmaciens, que souhaiteriez-vous voir les syndicats de la profession accomplir dans les prochaines années pour rendre la pharmacie d'officine plus attractive et adaptée aux attentes des nouveaux professionnels?

J'aimerais que les syndicats de la profession mettent l'accent sur la communication renforcée et l'accompagnement des associations étudiantes dans leurs actions de sensibilisation que ce soit pour promouvoir les études et la profession, notamment auprès des lycéens et collégiens, afin de susciter des vocations et de faire connaître l'importance de la pharmacie d'officine auprès du grand public.

En lançant le défi «Bouge ta Pharma,» quel message souhaitez-vous faire passer aux étudiants et futurs professionnels de la pharmacie? Comment pensez-vous que cette initiative puisse rapprocher les jeunes pharmaciens de leur futur métier?

Avec le défi «Bouge ta Pharma,» nous souhaitons transmettre aux étudiants et futurs professionnels un message d'engagement collectif: il est essentiel que chacun mette la main à la pâte pour faire connaître notre profession. La diversité de nos études et de nos métiers est une richesse que beaucoup ignorent encore. Le grand public, souvent, ne comprend pas pleinement le rôle de la profession pharmaceutique, et c'est en unissant nos actions, tant étudiantes que professionnelles, que nous pourrons montrer un soutien mutuel et réellement impacter cette perception. Cette initiative vise à rapprocher les jeunes pharmaciens de leur futur métier, en les incitant à devenir des acteurs engagés dans la promotion et la valorisation de leur profession.



FAIRE DU VERT AVEC DU VENT, OU LA TECHNIQUE DITE DU « GREENWASHING »

Le greenwashing, c'est cette stratégie marketing trompeuse qui habille d'écologie une entreprise, un produit ou une action, sans réel fondement. En surfant sur la vague «verte», le but est clair: attirer les consommateurs soucieux de l'environnement, sans véritable engagement. Ce phénomène apparaît dès les années 1980 dans l'énergie et la grande consommation, mais touche désormais le secteur pharmaceutique.

Les effets du greenwashing en pharmacie vont bien au-delà des simples «illusions» environnementales: ils leurrent les patients, minent leur confiance et les découragent à long terme. Comment, dès lors, croire aux entreprises qui font de vrais efforts pour réduire leur empreinte écologique et se montrent sincèrement vertueuses?

Or, **l'enjeu écologique de la santé devient incontournable.** La feuille de route de l'Assurance maladie place la décarbonation du système de santé au cœur des priorités. Les pharmacies françaises sont désormais appelées à renforcer leur démarche écoresponsable.

Il est donc crucial de repérer les pratiques de greenwashing et d'apporter, sinon un regard d'expert en la matière, une expertise en pharmacie et en produits de santé.
Que vous faut-il alors identifier?



- **Communication trompeuse:** Soyez attentif aux labels et certifications non officiels ou dénués de validation externe, ainsi qu'aux termes vagues tels que «naturel», «écologique» ou «respectueux de l'environnement», employés sans preuve scientifique. L'usage excessif de la couleur verte et des symboles naturels (feuilles, arbres) peuvent aussi induire en erreur.

La solution: privilégiez des **produits certifiés par des organismes reconnus et exigez des preuves tangibles** de leurs promesses environnementales.

- **Traçabilité et origine des produits:** Prêtez attention à l'origine des matières premières et à la composition des produits. Interroger les fournisseurs peut s'avérer complexe, mais la provenance et la chaîne d'approvisionnement se doivent d'être transparentes.

La solution: préférez des **produits locaux, issus de circuits courts**, pour limiter l'empreinte carbone liée au transport et des **marques transparentes** sur leurs impacts environnementaux.

- **Cohérence des engagements:** Soyez vigilant à la politique globale de vos fournisseurs. Une entreprise qui se dit écoresponsable mais qui encourage les achats en masse ou ignore les normes de conformité peut soulever des questions. En général, une entreprise investie en RSE adopte une approche équilibrée et met en place des indicateurs extra-financiers pour suivre ses progrès.

La solution: demandez à vos partenaires leur **rapport de durabilité ou sur leurs engagements RSE** pour vous assurer d'une vision cohérente et complète de leurs pratiques.

En plus de l'expérience personnelle, **la formation et la sensibilisation** des équipes officinales permettent un œil plus averti pour détecter les signes de greenwashing. Le **guide dédié de l'ADEME** constitue aussi un outil précieux pour renforcer la vigilance face à ces pratiques.

En tant que professionnels de santé, il nous appartient de **préserver une éthique pour promouvoir un modèle de santé durable, sincère et responsable.**

Sébastien Lagoutte

Pharmacien installé à Le Breuil, Saône-et-Loire (71)

Co-Président de l'USPO Bourgogne Franche-Comté, et Co-Président de Saône-et-Loire



1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

J'aichoisi d'être pharmacien d'officine parce que j'avais envie d'un métier à la fois indépendant, proche et au service de la population que sont nos

patients. Mon exercice actuel semi-rural, semi-urbain me convient à merveille. J'aime cette proximité avec nos patients et pouvoir les suivre et les accompagner tout au long de leur prise en charge médicale.

Comment voyez-vous l'évolution du métier de pharmacien dans les prochaines années ?

Nous en parlons déjà il y a 10 ans, nous devons évoluer vers plus de prescription pharmaceutique. Des avancées ont déjà été obtenues mais nous devons aller plus loin dans cette démarche, à la fois pour la prise en charge de certaines pathologies aiguës, mais surtout pour le suivi de nos patients atteints de pathologies chroniques. D'autres part, nous réalisons beaucoup d'actes aujourd'hui

non valorisés, non rémunérés. Il faut mettre l'accent dessus pour les mettre en valeur. Tout cela en simplifiant toutes les règles, toutes les normes qui nous sont imposées, tout en assurant une sécurité maximale autour de la dispensation. Enfin, il faut toujours et encore renforcer les piliers de notre profession, sans cesse attaqués, pour ne pas subir à terme des déserts pharmaceutiques. Notre modèle de pharmacie française est bon et est le bon puisqu'il fonctionne: il nous faut donc le défendre.

Pourquoi avoir choisi de vous engager à l'USPO ?

J'ai rejoint l'USPO comme une évidence en 2005 et j'ai reçu un excellent accueil, comme tous ceux qui ont à cœur de défendre notre profession dans les valeurs de l'USPO. L'ADN de l'USPO me correspond totalement, puisque depuis le début nous œuvrons pour la valorisation de la prise en charge de nos patients et de la dispensation, l'acquisition de nouvelles prérogatives autour du médicament dont nous sommes les experts, l'évolution de nos compétences métier, et la défense de toute la profession.

Catherine Hourtiguet

Pharmacienne installée à Lormont, Gironde (33)

Vice-Présidente de l'USPO Nouvelle Aquitaine, et Présidente déléguée Gironde



1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

J'ai découvert les études de pharmacie grâce à une amie qui m'en a vanté les mérites et cela m'a motivée à m'y engager. Des années plus tard, je

ne regrette pas ce choix qui m'a apporté beaucoup de satisfactions.

Pharmacienne d'officine à Lormont, en périphérie de Bordeaux, depuis 13 ans, j'ai particulièrement à cœur d'accompagner mes patients dans leur accès aux soins. Celui-ci n'est pas toujours aisé dans mon quartier du fait de l'âge ou de la barrière de la langue.

Comment voyez-vous l'évolution du métier de pharmacien dans les prochaines années ?

Certains pharmaciens ont fait le choix de la pharmacie «grande surface», mais la plupart dont je fais partie préfère se former sur les nouvelles missions et être des acteurs de santé incontournables au cœur de leur officine.

Dans l'avenir, je pense que le pharmacien prendra de plus en plus de place et pas uniquement dans les déserts médicaux. Nous avons l'avantage d'avoir des équipes qui comme leurs titulaires, savent évoluer, se former et s'adapter aux évolutions de la profession.

Pourquoi avoir choisi de vous engager à l'USPO ?

J'ai choisi de m'engager à l'USPO parce que j'y ai rencontré des personnes très impliquées dans la défense de la profession, toujours porteuses d'idées novatrices et ne baissant jamais les bras face aux obstacles qui sont nombreux.

J'ai participé à certaines réunions parfois compliquées avec nos instances nationales, et j'ai appris qu'il ne fallait rien «lâcher», que nous n'étions pas là pour être gentils mais pour défendre les intérêts de notre profession.

On peut choisir de se laisser porter par les événements ou bien de participer à leur élaboration et leur mise en œuvre.

J'ai fait le choix d'apporter mon énergie à celle de l'USPO.



Sylvie Parent

Pharmacien installée à Séméac, Hautes Pyrénées (65)
Représentante de l'USPO Hautes Pyrénées, membre du CA USPO Occitanie;
secrétaire générale de l'USPO depuis 2021



1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je suis arrivée au syndicalisme par le biais des réseaux sociaux. La grève de 2014 a été le début des groupes Facebook de pharmaciens: beaucoup

d'entre nous se sont retrouvés moins isolés, et l'entraide au quotidien a permis un exercice dans une plus grande sérénité. C'est à cette époque que j'ai commencé à communiquer avec des représentants syndicaux, et mon engagement à une autre échelle est devenu comme une évidence en 2015. J'ai participé aux réflexions qui ont mené à la signature de l'avenant 11, à la mise en place des nouvelles missions, et surtout aidé les confrères dans la mise en place de ces missions.

Comment voyez-vous l'évolution du métier de pharmacien dans les prochaines années ?

C'est un métier en pleine transformation, qui est de plus en plus au cœur des enjeux de santé publique, comme on a pu le constater

dernièrement avec les nouvelles missions qui nous sont confiées. Nous sommes de véritables professionnels de santé au service permanent de nos patients, et notre rôle est amené à prendre davantage d'ampleur avec les déserts médicaux, sous réserve de ne pas être touchés à notre tour par des déserts pharmaceutiques...

Pourquoi avoir choisi de vous engager à l'USPO ?

Pendant la COVID, l'USPO s'est donnée sans compter pour donner les informations essentielles sur les missions confiées, avec des règles qui changeaient tout le temps. Je suis fière d'avoir pu apporter toute mon aide dans cette mission, malgré des journées déjà très chargées.

Les valeurs de l'USPO sont celles qui guident mon exercice: plus de professionnel de santé, moins de commerce. Exerçant seule dans mon officine, j'ai pu apporter la vision et le vécu des petites pharmacies dans des territoires isolés. La profession souffre comme jamais en ce moment, et je serai toujours là pour aider les confrères dans l'accomplissement de leur travail.

Loïc Moisan

Pharmacien installé à Rives-du-Loir-en-Anjou, Maine-et-Loire (49)
Président région Pays de la Loire et Président délégué Maine-et-Loire



1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Pharmacien diplômé de la faculté d'Angers en 2017. Installé dans le Maine et Loire depuis 2019. Au cours de mes études en plus d'être représentant

étudiant, j'ai été président de ma corporation puis vice-président en charge des relations professionnelles à l'ANEPF. Aujourd'hui je suis président de l'USPO Pays de la Loire, élu à l'URPS pharmacien des Pays de la Loire et membre du bureau national de l'USPO.

Comment voyez-vous l'évolution du métier de pharmacien dans les prochaines années ?

Dans les prochaines années, le pharmacien continuera de prendre une place prépondérante dans la prévention et le dépistage.

Il continuera de se recentrer sur son métier de professionnel de santé et d'acteur primordial dans l'accès aux soins.

Il aura une part importante dans le maintien à domicile de la population vieillissante. Tout cela passera par une réforme ambitieuse de notre modèle de rémunération.

Pourquoi avoir choisi de vous engager à l'USPO ?

Pour pouvoir faire évoluer notre métier, il faut le défendre continuellement.

J'ai choisi d'adhérer à l'USPO car c'est un syndicat moteur dans ce domaine. L'USPO a toujours su défendre la profession jusqu'au bout avec détermination et honnêteté.

Pour avoir pu travailler avec les différents syndicats lors de mon poste à l'ANEPF, j'ai trouvé que l'USPO était un syndicat tourné vers l'avenir et cela m'a donné l'envie de m'y engager.

Un syndicat jeune et novateur qui décide toujours de proposer des nouveaux modèles de rémunération, de remettre le pharmacien à la place qu'il doit occuper et de taper du poing sur la table quand l'avenir de la profession est en jeu. •

ÉCLAIRAGES JURIDIQUES : LES QUESTIONS QUE VOUS NOUS POSEZ !

>> La rupture d'un contrat de travail à durée déterminée (CDD) peut-elle être motivée par une faute grave ?

Par définition, un contrat de travail à durée déterminée est un contrat par lequel un employeur recrute un salarié pour une durée limitée. Ce type de contrat n'est possible que pour l'exécution d'une tâche précise et temporaire dans des cas énumérés par la loi (art. L. 1242-2 et L.1242-3 du code travail).

En principe, le CDD s'achève automatiquement à la date prévue par le contrat mais il est tout à fait possible de rompre un CDD pour faute grave: on utilisera alors le terme de «rupture anticipée pour faute grave», le terme de licenciement étant réservé au contrat à durée indéterminée (CDI).

Pour rappel, la faute grave est la faute d'une importance telle qu'elle rend impossible le maintien du salarié dans l'entreprise, et ce, même pendant la durée de son préavis.

Pour rappel, la faute grave est la faute d'une importance telle qu'elle rend impossible le maintien du salarié dans l'entreprise, et ce même pendant la durée de son préavis (art. L. 1243-1 du Code du travail). La notion de gravité est appréciée au cas par cas par l'employeur qui devra respecter la procédure disciplinaire applicable afin de mettre en œuvre la rupture du CDD.

Dans l'hypothèse d'une succession de CDD, la faute de nature à justifier la rupture du contrat de travail doit avoir été commise au cours de l'exécution du dernier contrat.

A noter que l'indemnité de fin de contrat n'est pas due en cas de rupture anticipée du CDD pour faute grave.

>> L'employeur peut-il refuser un congé pour validation des acquis de l'expérience ?

La validation des acquis de l'expérience (VAE) permet à un salarié de convertir son expérience professionnelle en un diplôme, un titre ou un certificat de qualification professionnelle inscrit au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP). Un salarié engagé dans ce parcours bénéficie d'un congé spécifique pour préparer cette validation et participer à la session d'évaluation organisée par l'organisme certificateur sans perte de salaire. Depuis la loi Marché du travail du 21 décembre 2022, la durée maximale du congé de VAE a été portée à 48 heures, contre 24 heures précédemment (art. L. 6422-2 du code du travail).

Le salarié qui entend en bénéficier doit en faire la demande à son employeur par tout moyen conférant une date certaine à sa réception et au plus tard 30 jours avant le début des actions de VAE. Cette demande doit mentionner la certification visée, les dates, la nature des actions permettant la validation des acquis de son expérience ainsi que la dénomination de l'organisme certificateur.

Dès lors que la demande du salarié répond au formalisme exigé, l'employeur ne peut refuser cette demande d'absence. A contrario, le salarié qui s'absente sans respecter ce formalisme s'expose à des sanctions disciplinaires.

>> Ai-je le droit de faire de la publicité pour mon officine ?

L'article R.5125-26 du code de la santé publique instaure un cadre très restrictif de la publicité en faveur d'une officine. Elle se limite à partager l'information quant à la création, transfert, changement de titulaire ou création d'un site internet de l'officine dans un communiqué de presse n'excédant pas 100 cm². Cette annonce publicitaire doit préalablement être communiquée à votre CROP. Toutes communications indirectes ou associations commerciales (événement local, kermesse, etc) risquent d'être considérées comme de la publicité indirecte. En cas de litige, la chambre de discipline de l'Ordre est souveraine pour statuer.

Suis-je en droit de dispenser une ordonnance étrangère ?

Sur la base d'une **ordonnance étrangère de l'Union européenne**, le pharmacien peut dispenser les médicaments listés I et II et les stupéfiants sur présentation d'une ordonnance établie dans l'UE par un professionnel de santé légalement habilité et sur laquelle les mentions obligatoires sont présentes relatives au prescripteur, patient et traitement médicamenteux (R.5132-3 et R.5132-3-1 du code de la santé publique).

Le pharmacien peut dispenser un **médicament prescrit par un professionnel de santé tiers à l'Union européenne** «si l'ordonnance lui paraît authentique et intelligible» (arrêté du 28 novembre 2016). Dans tous les cas, le pharmacien se garde le droit de refuser la dispensation «si la santé du patient l'exige». (R.4235-61 du code de la santé publique); un cas particulier est à envisager pour les stupéfiants (R.5132-3 et R.5132-3-1 dudit code).



TERRITOIRES FRAGILES : DES TEXTES D'APPLICATION DESTABILISATEURS DU MAILLAGE OFFICINAL EXISTANT

Attendus depuis la loi de 2016 relative à la modernisation de notre système de santé, le décret et l'arrêté du 7 juillet 2024 «relatif aux conditions de détermination des territoires au sein desquels l'accès au médicament pour la population n'est pas assuré de manière satisfaisante» sont venus encadrer l'identification des territoires dits «fragiles» par le Directeur général de l'ARS.

L'instauration des critères d'identification d'un territoire fragile

Le décret édicte quatre critères, pouvant être appréciés seuls ou cumulativement par le DG de l'ARS, visant à retenir la qualification de territoire fragile :

- 1) le classement du territoire en zone sous-dense (ZIP et ZAC) ;
- 2) la récurrence de participation des officines du territoire au service de garde et d'urgence ;
- 3) le nombre de pharmacies exploitées par un seul pharmacien titulaire ;
- 4) le nombre de pharmacies exploitées par un seul titulaire âgé de plus de 65 ans.

L'arrêté édicte quant à lui un plafond populationnel régional représentant le pourcentage de population à prendre en compte dans l'application des critères discriminants ci-dessus listés. Ce seuil, calculé par la DRESS, s'étend de manière intelligible 1% en Martinique jusqu'à 100% à Mayotte.

Des effets néfastes sur le maillage officinal existant

Le critère de limite d'âge à 65 ans ne reflète pas la réalité d'aujourd'hui, puisque la grande partie des titulaires devront prendre leur retraite à 67 ans afin de toucher une retraite à taux plein. En 2024, l'Ordre recensait 1 532 confrères titulaires en exercice de 66 ans et plus, représentant 6,2% des pharmaciens inscrits en section A.

Le risque de déstabilisation du réseau et du maillage territorial existant est réel car en assouplissant les critères d'installation et de transfert, de nouvelles pharmacies pourront venir capter une partie de la même patientèle que certaines officines déjà existantes qui ont déjà des difficultés économiques pour s'en sortir correctement.

Ces textes d'application sont vecteurs d'inégalités de traitement entre les régions avec l'instauration d'un plafond du nombre d'habitants résidant dans ces territoires fragiles (exemple : 2 % en Hauts-de-France, 6 % en Ile-de-France, 8% en AURA, 18 % en Corse et 100% à Mayotte).

Une inadéquation des textes d'application avec la réalité du terrain

Par deux recours déposés devant le Conseil d'Etat début septembre, l'USPO dénonce plusieurs illégalités émanant de ces deux textes d'application devant la cour suprême administrative. Les divergences de

méthodologie et l'appréciation extensive des critères instaurés sont génératrices d'inégalité de traitement conduisant à une violation du principe d'égalité. Le manque de clarté sur le modus operandi est foncièrement source d'insécurité juridique.

Toujours concernant le cadre d'appréciation desdits critères, la DGOS a précisé dans son instruction du 1er août 2024 que la maille territoriale applicable était le territoire de vie-santé (TVS), qui est un zonage de disponibilité d'offre médicale. Or, ce zonage médecin changera début 2025, ce qui signifie que les arrêtés pris par les DG d'ARS au premier trimestre 2025 seront quasi obsolète dès leur entrée en vigueur.

Conclusion

En outre, si l'enjeu des arrêtés territoires fragiles pris par les ARS est de pouvoir mettre en œuvre le mécanisme de l'aide conventionnelle instauré par l'avenant économique n°1 de la convention nationale adopté le 5 juillet 2024 et d'assouplir les règles de transfert d'officines en dérogeant au critère de nouvelle population résidente desservie, il n'en demeure pas moins que l'octroi de l'aide temporaire de 20 000 € sur 3 ans (qui sera renouvelable en fonction du bilan) ne suffira pas à panser les plaies d'un maillage officinal en souffrance qui est depuis trop longtemps délaissé par les politiques publiques de santé.



PLFSS 2025 : UN BUDGET DE RIGUEUR ET DES MESURES SANS SAVEUR !



Du PLFSS à la LFSS

Le projet de loi de financement de la sécurité sociale (PLFSS) est annuellement déposé au plus tard le 15 octobre de chaque année par le gouvernement à l'Assemblée nationale. Celle-ci examine ensuite le PLFSS en première lecture en 20 jours. Si les débats n'aboutissent pas à l'adoption, comme ce fut le cas cette année pour la première fois, le gouvernement transmet alors le texte au Sénat, qui dispose de 15 jours pour l'examiner. Le Parlement dispose en tout et pour tout de 50 jours pour se prononcer.

Les lois de financement de la sécurité sociale (LFSS) qui découlent des PLFSS visent à déterminer les conditions nécessaires à l'équilibre financier de la sécurité sociale en maîtrisant les dépenses sociales et de santé. Chaque LFSS fixe les objectifs de dépenses en fonction des prévisions de recettes. Sans portée budgétaire, la LFSS prévoit les recettes de la sécurité sociale pour chacune de ses branches, les objectifs de dépenses, dont l'objectif national de dépenses d'assurance maladie (ONDAM), et les plafonds d'avances de trésorerie.

Les chiffres du PLFSS 2025

Depuis 1996, l'ONDAM est fixé chaque année par la LFSS. Il constitue une véritable «boussole des politiques publiques en matière de santé», un indicateur de maîtrise des dépenses de santé. Ces dépenses ayant fortement augmenté avec la crise sanitaire liée au Covid-19, l'ONDAM a largement été dépassé ces dernières années.

Pour 2025, le déséquilibre budgétaire de la sécurité sociale est estimé à hauteur de 16 milliards d'euros de déficit. Le PLFSS prévoit un montant de 263,9 milliards d'euros de dépenses pour 2025.

Les amendements USPO pour la profession

Dès l'ouverture du débat parlementaire, l'USPO a partagé ses amendements aux députés et sénateurs enclins à soutenir notre profession. Pour rappel, tout amendement proposé doit être source d'économies pour la sécurité sociale. Dans le cas contraire, il est déclaré «irrecevable», au titre de l'art.40 de la Constitution, qui dispose que *«les propositions et amendements formulés par les membres du Parlement ne sont pas recevables lorsque leur adoption aurait pour conséquence soit une diminution des ressources publiques, soit la création ou l'aggravation d'une charge publique»*.

Les amendements USPO pour la profession

Dès l'ouverture du débat parlementaire, l'USPO a partagé ses amendements aux députés et sénateurs enclins à soutenir notre profession. Pour rappel, tout amendement proposé doit être source d'économies pour la sécurité sociale. Dans le cas contraire, il est déclaré «irrecevable», au titre de l'art. 40 de la Constitution, qui dispose que *«les propositions et amendements formulés par les membres du Parlement ne sont pas recevables lorsque leur adoption aurait pour conséquence soit une diminution des ressources publiques, soit la création ou l'aggravation d'une charge publique»*.

1) Sur les biosimilaires

L'USPO prône un alignement du modèle économique des médicaments biosimilaires et hybrides sur celui des génériques. A ce jour, une dizaine de molécules n'ont toujours pas de biosimilaires. Il est aujourd'hui essentiel de faciliter la substitution pour accélérer leur utilisation.

L'ancien Ministre de la santé F. VALLETOUX, désormais Président de la commission des affaires sociales de l'Assemblée nationale, s'était engagé dans ce sens auprès de l'USPO.

2) Sur l'extension du champ d'application des ruptures d'approvisionnement

Face au fléau des pénuries de produits de santé, l'USPO soutient la nécessité d'élargir la réglementation actuelle en luttant contre les «tensions d'approvisionnement» et les «risques de ruptures d'approvisionnement» en sus des «ruptures de stock», seules existantes actuellement dans le code de la santé publique.

L'intervention du pharmacien d'officine en amont de la rupture, à savoir lorsque l'ANSM a déclaré le produit en tension d'approvisionnement, pourrait permettre d'éviter une aggravation de la situation.

A ce titre, l'USPO estime nécessaire de responsabiliser tous les acteurs de la chaîne du médicament, en instaurant un système d'information obligatoire ayant pour objet de centraliser les informations relatives à la disponibilité des médicaments d'intérêt thérapeutique majeur (MITM) afin d'anticiper les éventuelles ruptures de stock.

3) Sur la substitution des dispositifs médicaux (DM)

En conditionnant le droit de substitution des DM aux produits figurant sur une liste devant être prise par arrêté, la substitution n'est aujourd'hui toujours pas effective puisque l'arrêté n'a toujours pas été publié, alors qu'il devait théoriquement l'être d'ici le 31 décembre 2024. C'est pourquoi l'USPO a demandé la suppression de ladite liste comme condition du droit à la substitution afin que la substitution puisse enfin réellement être pratiquée par les officinaux.

4) Sur les interventions pharmaceutiques

Partie intégrante du rôle du pharmacien d'officine dans le cadre de sa mission de dispensation, les interventions pharmaceutiques (IP) sont réalisées dans l'intérêt de l'amélioration de la prescription pour le patient. L'USPO souhaite introduire l'IP comme partie intégrante des missions du pharmacien dans le code de la santé publique.

A ce titre, l'USPO propose l'introduction d'une expérimentation de deux ans afin de pouvoir évaluer la pertinence de cet outil d'optimisation des prescriptions électroniques.

Au moment où nous bouclons notre magazine, le PLFSS n'est pas encore voté par le Parlement, mais nous avons bon espoir d'avoir gain de cause pour certains amendements, notamment concernant les remises pour l'achat des médicaments biosimilaires. •



VENTE EN LIGNE DE MÉDICAMENTS EN ALLEMAGNE: ENTRE MODERNITÉ ET PROXIMITÉ LOCALE

En Allemagne, la vente en ligne de médicaments s'est développée au fil des années, soulevant ainsi des questions sur l'équilibre entre modernité et services de proximité. Après l'introduction de l'application E-Rezept à l'échelle nationale plus tôt cette année, qui permet aux allemands de recevoir les ordonnances sous forme de QR code directement sur leur smartphone, les pharmacies locales font face à une concurrence accrue des plateformes numériques. *Officines Avenir* a rencontré Mathias Arnold, vice-président de l'ABDA (*Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände*), la Fédération des associations de pharmaciens allemands, pour comprendre les impacts de ce phénomène sur le système de santé en Allemagne et les défis réglementaires associés.

La situation actuelle en Allemagne

Mathias Arnold explique que le marché des pharmacies en ligne en Allemagne se divise en deux segments: les médicaments en vente libre (OTC) et les médicaments sur ordonnance. Actuellement, les pharmacies en ligne détiennent environ 20 % du marché des médicaments OTC, un chiffre qui impacte économiquement les pharmacies physiques. Pour les médicaments sur ordonnance, seulement 1 % des ventes sont traitées par les pharmacies en ligne. Bien que les prescriptions électroniques puissent encourager davantage de commandes en ligne après leur mise en place début 2024, la majorité des patients allemands continuent de privilégier les pharmacies locales, attachés à la confiance et à la proximité qu'elles offrent.

Un modèle façonné par la réglementation européenne

Sous l'influence du marché intérieur de l'Union européenne, l'Allemagne a ouvert la vente en ligne de médicaments OTC et sur ordonnance en 2004, avec des normes strictes pour les pharmacies par correspondance, tant en Allemagne qu'à l'étranger. Cependant, la concurrence est renforcée par les pharmacies en ligne étrangères, notamment celles basées aux Pays-Bas, qui échappent aux réglementations allemandes et représentent un défi économique significatif pour les pharmacies locales.



Pharmacie en ville, Allemagne



Mathias Arnold, Vice-président de l'ABDA

Si j'étais ministre de la Santé...

Le vice-président de l'ABDA plaide pour une application plus stricte des réglementations existantes afin de garantir une concurrence équitable entre les pharmacies locales et les acteurs étrangers en ligne. «Il est crucial de soutenir les pharmacies de proximité, qui jouent un rôle indispensable dans l'accès aux soins et la qualité des services», explique-t-il. Il suggère également d'élargir le rôle des pharmaciens, à l'image de la France et d'autres pays, en intégrant la vaccination et le dépistage, afin de désengorger les autres structures de santé, surtout dans les zones rurales.

Vers un modèle de pharmacie valorisant la confiance et l'accessibilité

Mathias Arnold défend un modèle de pharmacie centré sur le patient et basé sur la confiance, considérant que les pharmacies locales occupent une place essentielle dans le système de santé. À mesure que les ventes en ligne progressent, il souligne que l'avenir des soins de proximité dépendra des choix politiques assurant l'équité, la qualité et l'accessibilité des services. Son message aux décideurs est clair: il faut valoriser les compétences et la relation de confiance des pharmaciens pour préserver un système de santé accessible et humain. •

L'USPO : UN ACTEUR CLÉ DANS LA LUTTE CONTRE LE VITILIGO ET LA PROMOTION DE LA VACCINATION

L'Union des Syndicats de Pharmaciens d'Officine s'engage activement au sein de plusieurs coalitions pour améliorer l'accès aux soins et la santé publique en France: le Collectif Vitiligo, le Collectif Majeur & Vacciné et la coalition A-GRIPPE-TOI.

Le Collectif Vitiligo : améliorer le parcours de soins



Nos équipes s'engagent activement au sein du Collectif Vitiligo, rassemblant notamment l'Association Française du Vitiligo, le Syndicat National des Dermatologues-Vénérologues (SNDV), la Fédération Française Sports pour Tous (FFSPT) et Incyte Biosciences France. Ensemble, nous appelons les pouvoirs publics à repenser le parcours de soins et l'accompagnement des personnes atteintes de vitiligo.

Les objectifs consistent à assurer un diagnostic et un suivi de la maladie plus efficaces; à mieux prendre en compte l'impact multifactoriel du vitiligo; et mieux informer sur la maladie en expliquant les impacts sociaux, professionnels et scolaires induits par la maladie. Des actions concrètes ont déjà été entreprises, telles que la rédaction d'un manifeste recensant constats et propositions communes pour sensibiliser les pouvoirs publics

et le lancement de campagnes de sensibilisation sur les réseaux sociaux. Le collectif a également rencontré plusieurs parlementaires, dont Josiane Corneloup, députée de Saône-et-Loire, pour discuter de la téléexpertise dermatologique.

Collectif Majeur & Vacciné : promouvoir la vaccination

L'USPO s'investit pleinement au sein du Collectif Majeur & Vacciné, créé en 2022. Ce collectif, regroupant divers acteurs de la santé, œuvre pour promouvoir la prévention en levant les obstacles à l'accès aux soins, assurant une meilleure information, et développant des politiques territoriales de santé pour garantir une offre vaccinale de proximité.



Pour sensibiliser à l'importance de la vaccination des personnes vulnérables, en particulier des seniors et des personnes immunodéprimées, le collectif mène des actions de communication et organise des tables rondes en région. Un plaidoyer avec neuf propositions a aussi été publié, dans l'objectif de renforcer la communication et restaurer la confiance envers la vaccination, d'encourager la coopération entre professionnels de santé et de faire des collectivités territoriales un levier pour développer la démarche d'«aller vers».

Coalition A-GRIPPE-TOI : Unir les forces pour les populations à risque



Le syndicat participe également à la coalition A-GRIPPE-TOI. Cette alliance, composée d'experts de la vaccination, appelle à la solidarité des patients, professionnels de santé, et institutions pour améliorer le parcours vaccinal, particulièrement pour les seniors. À travers une réflexion commune, nous cherchons à développer une stratégie d'«aller vers», à promouvoir des messages forts en faveur de la vaccination à tous les âges de la vie et à intégrer ces préoccupations au cœur des stratégies politiques et administratives.

En collaborant avec divers acteurs, l'USPO s'attache à faire évoluer les pratiques et à répondre aux besoins des patients. Ces initiatives sont cruciales dans un contexte sanitaire en constante évolution, et où la synergie entre professionnels de santé et autorités est essentielle pour garantir un accès optimal aux soins. La clarté et la coordination de différents acteurs autour d'une même cause sont primordiales.

I Qu'est-ce que le HDS ?

100 % solidaire, ce dispositif d'actions de prévention et de solidarité est mis en place par votre branche professionnelle à destination de vos salariés et de votre officine.

Les Partenaires sociaux de votre branche ont défini les aides, les modalités d'accès et de gestion du Haut Degré de Solidarité dans l'accord de branche du 16 janvier 2023.

À caractère exceptionnel, ce dispositif peut prendre la forme d'aides financières sous conditions de ressources ou d'actions de prévention sous conditions de ressources et sans surcoût pour vos salariés.

I À qui s'adresse le HDS Pharmacie ?

Un dispositif ouvert à tous vos salariés, anciens salariés (sous réserve d'adhérer au régime) et ayants droit définis par votre convention collective permettant l'accès à plusieurs aides financières et un accompagnement personnalisé pour toutes les situations de leur vie quotidienne.

I Que vous apporte KLESIA ?

En complément du HDS, KLESIA inclut des services en fonction des besoins de vos salariés et de votre officine.

POUR VOS SALARIÉS

Programme nutrition



Découvrez notre programme d'accompagnement nutritionnel favorisant le changement de comportement en lien avec l'environnement et les habitudes de vie de chacun.

Mes bons plans, votre cse mutualisé



Faites bénéficier vos salariés d'une plateforme avec un accès direct individuel et sécurisé à des remises allant jusqu'à 36 % sur plus de 3 000 offres d'achats de la vie courante ou divertissement (courses alimentaires, ménages, loisirs, voyages, location de véhicule, sports, beauté...).

Réservé exclusivement à nos adhérents au contrat santé.

Comment fonctionne et est alimenté ce fonds ?

Ce fonds est alimenté de façon mutualisée par l'ensemble des officines et des salariés de la branche.

- ▶ La contribution représente 2 % des cotisations versées au titre des régimes conventionnels obligatoires de prévoyance et de frais de soins de santé.
- ▶ La gestion de ce fonds est confiée à l'APGIS¹

Le + plus des adhérents KLESIA

Une gestion administrative simplifiée dans le règlement de vos cotisations prévoyance et santé, incluant les cotisations HDS, cotisations reversées directement par KLESIA à l'APGIS.

Bienfaits de la méditation



Accédez à la version premium de l'application MIND pour méditer en pleine conscience grâce à plus de 415 séances de méditation (gestion du quotidien, sommeil, stress, parentalité...).

POUR VOTRE OFFICINE

Optimisation de la trésorerie

Bénéficier de tarifs négociés et préférentiels grâce à un accès privilégié à la centrale d'achat HA+PME en ligne pour l'équipement professionnel et de sécurité au travail.

1. Association de prévoyance générale interprofessionnelle des salariés

I Quelques actions mises en place dans votre branche au titre du HDS en 2024² ?

<p>Aider un proche en situation de dépendance et perte d'autonomie ou un enfant handicapé</p>	<p>Participation à hauteur maximum de 750 € annuel</p> <p>Remboursement des dépenses pour une garde des ascendants ou des enfants, une organisation de soins à domicile ou encore le portage de repas et de médicaments, mais aussi la téléassistance...</p> <p>Une allocation forfaitaire journalière de 20 € en complément de l'indemnisation versée par la CAF ou la CPAM</p>	
<p>Actions de prévention</p>	<p>Le remboursement de vaccins non remboursés</p>	<p>Dans la limite de 50 € par année civile et par bénéficiaire</p>
	<p>La prise en charge d'analyses médicales ou de tests non remboursés par l'assurance maladie</p>	<p>Dans la limite de 150 € par année civile et par bénéficiaire</p>
	<p>La prise en charge de troubles de l'orientation chez les enfants</p>	<p>500 € par année civile et par bénéficiaire</p>
<p>Coup dur à la suite d'un décès, une hospitalisation d'au minimum 4 jours ou encore une maladie grave</p>	<p>Une participation à hauteur de 750 € annuel</p> <p><u>Différentes aides :</u></p> <p>Aide-ménagère ou une garde d'enfants, des soins à domicile et la livraison de médicaments, la livraison de courses ou le portage de repas ...</p>	
<p>Aide au financement des cotisations frais de soins de santé des salariés en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation</p>	<p>205 € / an pour les salariés relevant du régime général</p> <p>144 € / an pour les salariés relevant du régime Alsace-Moselle</p>	
<p>Prise en charge d'une partie de la cotisation « frais de soins de santé » des anciens salariés retraités sous condition de ressources</p>	<p><u>Anciens salariés retraités et leur conjoint</u> à jour de leur cotisation (cotisation 2023 pour le bénéfice de l'aide 2024), et dont le revenu fiscal de référence est inférieur au seuil de la Tranche 3.</p> <p>L'abondement est fonction de la tranche dans laquelle se situe le revenu fiscal de référence et du régime de sécurité sociale dont dépend le bénéficiaire.</p>	

Comment en bénéficier ?

RIEN DE PLUS SIMPLE !



ou **01 49 57 45 30**

2. Liste et conditions non exhaustifs retrouvez toutes les informations sur le site de l'APGIS

ROSP EXCEPTIONNELLE 2024! PERCEVEZ UNE RÉMUNÉRATION DE 950€ MAXIMUM AVANT LA FIN DE L'ANNÉE

L'avenant n°1 de la convention pharmaceutique publié le 7 juillet 2024, signé malgré notre opposition, s'applique dorénavant à l'ensemble des pharmaciens d'officine. En réponse, l'USPO a œuvré pour la mise en place par l'Assurance maladie d'une ROSP (Rémunération sur Objectifs de Santé Publique) exceptionnelle pour éviter une année blanche! Les ROSP sont déjà actives et nous vous accompagnons pour maximiser votre rémunération grâce aux actions à réaliser avant fin 2024.

Missions à remplir pour la ROSP exceptionnelle: objectif 950€

La ROSP exceptionnelle vous permet de percevoir jusqu'à 950 € en remplissant six items prioritaires. Vous trouverez ci-dessous les missions à accomplir avant le 31 décembre:

- 50 €** pour la réalisation d'au moins un TROD angine.
- 100 €** pour une bandelette urinaire.
- 400 €** pour un entretien avec des patients atteints de maladies chroniques. Attention, cet entretien est essentiel: il vous faudra anticiper la date de l'entretien pour clôturer et facturer cette action avant la fin d'année.
- 50 €** pour un entretien destiné aux femmes enceintes.
- 250 €** pour une augmentation de 10 % des kits de dépistage du cancer colorectal distribués.
- 100 €** pour la substitution d'un hybride ou d'un biosimilaire.

Ces missions renforcent le rôle clé du pharmacien dans la prévention, le dépistage et l'accompagnement des patients. Ne laissez pas passer cette opportunité de valoriser votre travail et d'augmenter vos revenus en participant activement à la santé publique.

L'USPO met également à votre disposition une fiche pratique détaillant toutes les ROSP et leurs objectifs. Nous vous encourageons à la consulter pour optimiser vos actions d'ici la fin de l'année et sécuriser vos gains.

ROSP générale 2024: renforcez votre engagement en santé publique

En complément de cette ROSP exceptionnelle, la

ROSP conventionnelle vous assure une rémunération pour l'atteinte de plusieurs objectifs répartis en trois volets:

Bon usage des produits de santé

La ROSP BUPS vous encourage à adopter de bonnes pratiques dans la délivrance de médicaments et le suivi des patients.

1. Démarche qualité (socle)

o **100 € par an:** en effectuant l'autoévaluation du Haut Comité Qualité à l'Officine (HQO), un programme d'amélioration, et en vous abonnant à la newsletter du Comité.

2. Génériques (socle)

o En visant un taux de substitution de **85 %** de l'ensemble du répertoire (hors médicaments non substituables).

3. Génériques pour les patients de plus de 75 ans

o **400 € par an** pour le maintien de la délivrance de génériques à 85 % sur 12 molécules essentielles (par exemple, Metformine, Furosémide, et Ramipril).

Accès aux soins et développement du numérique

L'USPO encourage la participation aux initiatives d'accessibilité et de coordination numérique en pharmacie.

1. Participation à un exercice coordonné (socle)

o **820 € par an** pour les pharmacies participant à un exercice coordonné.

2. Logiciel d'Aide à la Dispensation (LAD)

o **200 € par an** (pour les 2 premières années) si votre

logiciel LAD est certifié par la Haute Autorité de Santé (HAS).

3. Messagerie Sécurisée de Santé (MSS)

o **240 € par an + 50 €** supplémentaires en utilisant un mail organisationnel pour l'échange sécurisé de mails avec un taux de délivrance de 5 %.

Pour découvrir l'ensemble des 22 items de la ROSP et leurs conditions de rémunération, scannez le QR code ci-contre. **Profitez-en pour mettre en œuvre ces actions et augmenter votre rémunération tout en répondant aux besoins de vos patients.**



LA FINANCIARISATION DE LA SANTÉ: UN DANGER POUR L'INDÉPENDANCE DES PHARMACIES

Le secteur de la santé en France, et en particulier celui des pharmacies, voit croître l'influence des investisseurs financiers. Cette tendance à la « financiarisation » suscite des inquiétudes grandissantes, menaçant non seulement l'indépendance professionnelle des pharmaciens, mais aussi l'accès et la qualité des soins pour les patients. Alors, que signifie réellement la financiarisation pour les officines, et quels sont les risques pour les professionnels de santé ?

Quels impacts pour les patients ?

La financiarisation entraîne des conséquences visibles pour les patients. Sous la pression des investisseurs, les pharmacies pourraient être poussées à privilégier la rentabilité au détriment du service. Cela se traduit souvent par une standardisation excessive, réduisant le temps accordé aux conseils personnalisés et compromettant potentiellement la qualité des soins.

De plus, certaines zones, notamment rurales, risquent de devenir de véritables « déserts pharmaceutiques ». Les officines jugées peu rentables pourraient fermer, laissant des patients isolés sans accès facile à leurs médicaments. Enfin, la recherche de rentabilité peut aussi induire une hausse des coûts pour les services & produits non remboursés, impactant directement les patients, surtout les plus vulnérables.

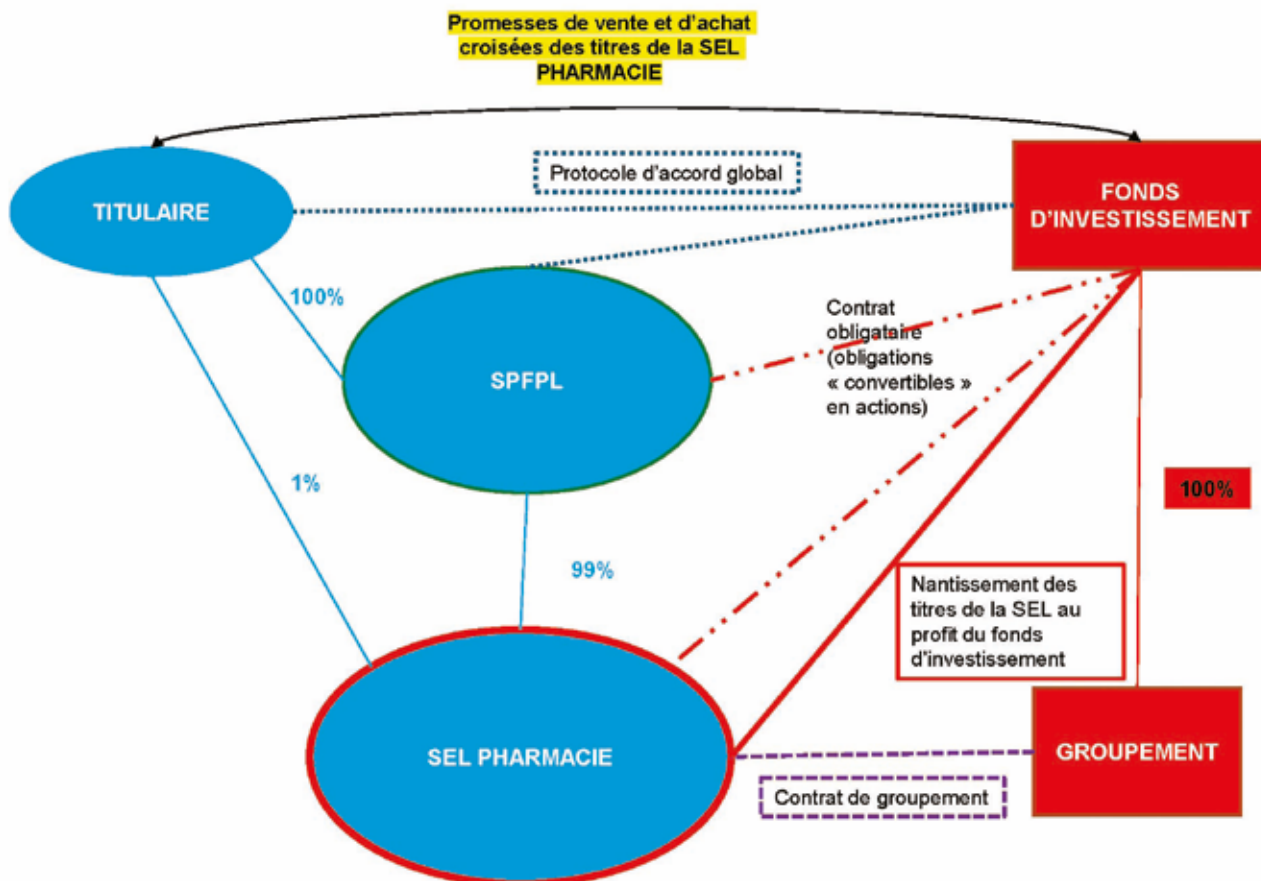
Quels risques pour les pharmaciens ?

Pour les pharmaciens eux-mêmes, les conséquences sont lourdes. L'arrivée de fonds d'investissement limite souvent leur liberté de gestion, les rendant dépendants de décisions motivées par la rentabilité. Par exemple, des obligations contractuelles ou financières peuvent restreindre leurs choix de fournisseurs ou de produits, mettant en péril leur indépendance professionnelle.

En outre, ces pressions financières peuvent engendrer une instabilité économique pour les jeunes pharmaciens, qui hésitent désormais à s'installer ou à reprendre une officine, ce qui menace à terme le modèle libéral des pharmacies en France.

Schéma 1: Le modèle type des groupements financiers

Le schéma 1 décrit comment un groupement financier peut entrer au capital d'une pharmacie sans en être le propriétaire direct, contournant ainsi la réglementation. Voici les étapes typiques :



Protocole d'accord global:

Le pharmacien doit se conformer aux objectifs de rentabilité fixés par le fonds, en passant par des fournisseurs définis et en validant toute décision « importante ».

Les contrats entre pharmaciens et fonds d'investissement ou groupements comportent des clauses restrictives, limitant fortement la liberté des pharmaciens. Voici quelques exemples:

- Absence de liberté de choisir ou de quitter son groupement;
- Confier sa comptabilité à l'expert-comptable du fonds d'investissement;
- **Interdiction de toute dépense de plus de 30 000 €** sans accord du fonds;
- **Promesses de vente** et d'achat croisées des titres de la SEL;
- Si impayés, nantissement des titres de la SEL au profit du fonds d'investissement;
- Interdiction de toute distribution de dividendes;
- Rémunération du pharmacien conditionnée par la trésorerie;
- ...

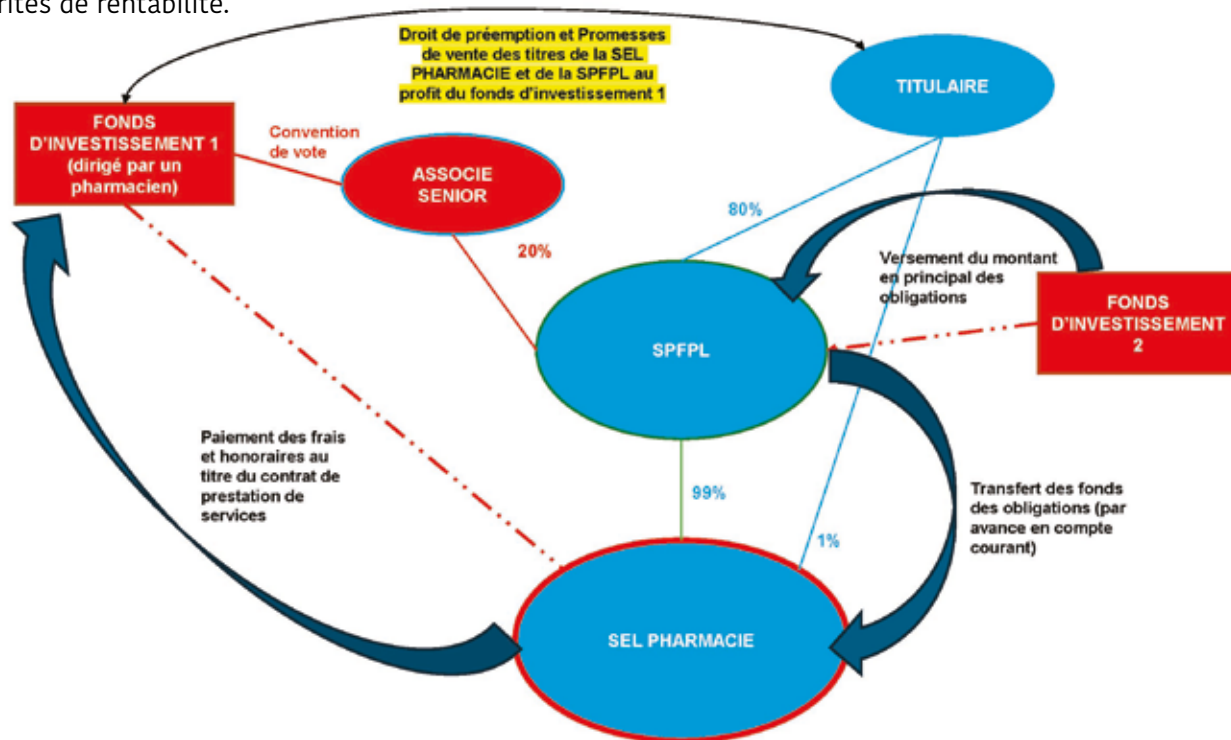
Ces clauses réduisent l'autonomie des pharmaciens, les rendant dépendants des décisions et des objectifs de rentabilité.

Ces pratiques créent une dépendance pour le pharmacien et, même sans propriété directe, le fonds peut influencer la gestion et les décisions stratégiques de l'officine.

Schéma 2: Le modèle des « prestataires de services »

Le modèle des « prestataires de services » repose sur des contrats de prestation conclus entre les fonds d'investissement et les pharmaciens:

Ces schémas montrent que, même sans posséder l'officine, les fonds d'investissement peuvent y imposer leurs priorités de rentabilité.



Le défi pour les autorités de santé

Les autorités de santé rencontrent des obstacles croissants dans la régulation du secteur. La complexité des structures d'investissement rend difficile le suivi des prises de participation et l'application des lois. Cette financiarisation pourrait même entraîner une fuite des bénéficiaires à l'étranger, limitant les ressources disponibles pour le financement du système de santé français.

Quelles solutions?

Malgré ces défis, la financiarisation des pharmacies en France n'est pas une fatalité. Un cadre réglementaire protecteur, renforçant la propriété majoritaire des pharmaciens sur leurs officines, reste un outil essentiel. De plus, l'information et la formation des pharmaciens

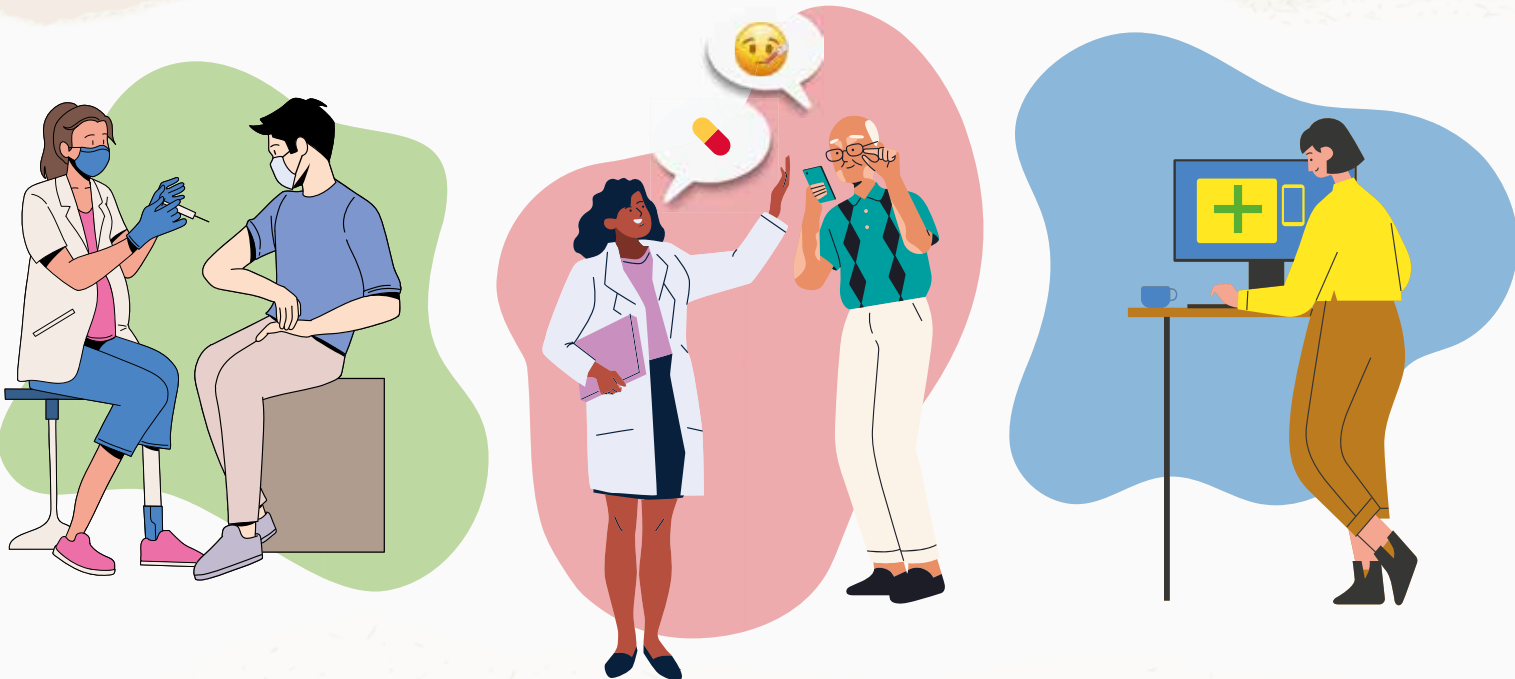
aux alternatives de financement éthique, comme les prêts spécialisés, peuvent offrir des solutions viables. Les organisations professionnelles, telles que l'USPO, militent activement pour sensibiliser les pharmaciens aux risques de la financiarisation et sont force de proposition auprès des autorités.

Préserver l'avenir des pharmacies indépendantes

Protéger l'autonomie des pharmaciens face à la financiarisation est crucial pour maintenir un système de santé axé sur le patient et l'éthique professionnelle. La mobilisation des pharmaciens, des autorités et des organisations professionnelles est indispensable pour garantir un avenir où les pharmacies resteront des espaces de proximité, de conseil et de qualité. •

ADHÉSION 2025

**UN SYNDICAT AU CŒUR DES ENJEUX DE LA
PROFESSION, POUR VOS REVENDICATIONS ET
VOS ASPIRATIONS !**



LES AVANTAGES DE L'USPO ?

- **UNE INFORMATION FIABLE, RÉGULIÈRE ET PRATIQUE POUR VOTRE EXERCICE PROFESSIONNEL QUOTIDIEN**
- **DES CONSEILS JURIDIQUES INCLUS : TRANSFERTS, LITIGES AVEC LA CPAM...**
- **LA DÉFENSE PERMANENTE DE VOS INTÉRÊTS**
- **UN RÉSEAU DE PHARMACIENS PROCHES DE VOUS POUR ÉCHANGER ET S'ENTRAIDER**

ADHÉRER !



Scanner le
QRcode pour
en savoir plus



Depuis 30 ans, Pharmastat accompagne les pharmaciens dans l'analyse de leur donnée et la défense de la profession.

Accédez à des indicateurs clés en temps réel

Un retour d'information complet,
Un nouveau web Service My Pharmastat

- Optimisez vos prix
- Analysez et comparez vos ventes
- Maximisez votre prime générique
- Améliorez la gestion de votre stock



Pour plus d'informations :

✉ pharmastat@iqvia.com



0 800 354 402 Service & appel gratuits

Partagez vos données pour soutenir la profession

Ensemble, nous collaborons sur des sujets cruciaux tels que :

- Les crises épidémiologiques
- La lutte contre l'antibiorésistance
- La gestion des ruptures de stock
- Les négociations conventionnelles



**IL Y A PEU ENCORE,
JOSÉPHINE VOULAIT
ÊTRE PILOTE DE LIGNE.
MAIS À CAUSE
D'UNE MÉNINGITE*,
SES ESPOIRS SE
SONT ENVOLÉS.**



Une campagne réalisée par l'agence F'Mad.

**Chaque année, les méningites à méningocoques*
tuent et amputent de nombreux enfants en France^{1,2}.**

**Pourtant, des moyens de prévention existent.
Parlez-en.**

**#agirviteface
auxmeningites**



sanofi

1. Situation des infections invasives à méningocoque en France au 31 décembre 2022 - Santé publique France

2. Care pathways in invasive meningococcal disease: a retrospective analysis of the French national public health insurance database Catherine Weil-Olivier <https://doi.org/10.1080/21645515.2021.2021764>
Sanofi Pasteur Europe S.A.S au capital de 58 200 000 € - RCS Lyon B 821 177 425 - FRAN000005598 - MAT-FR-2402340 - Juin 2024