

Pour un véritable avenir économique de l'officine

A quelques semaines du rapport de l'IGAS, le CNGPO souligne qu'au-delà de la rémunération, d'autres lignes doivent aussi bouger pour assurer l'avenir de notre profession.

S'il est évident qu'une révision du mode de rémunération des officinaux s'impose, pour le Collectif National des Groupements de Pharmaciens d'Officine (CNGPO*), cette proposition doit s'appuyer sur le principe d'une **marge commerciale qui doit en être le socle, associée à une proportion raisonnable d'honoraires à la délivrance** pour faire face aux baisses de la prescription. Pour redonner un deuxième souffle aux comptes de l'officine, la profession doit également trouver rapidement d'autres sources de rémunération et se donner les moyens de faire évoluer le modèle économique global de l'officine.

Une rémunération complémentaire qui ne se substitue pas à la marge commerciale
Comme l'explique Pascal Louis, président du CNGPO : « Xavier Bertrand l'a annoncé à Pharmagora. C'est une satisfaction pour le CNGPO qui l'a non seulement prôné mais mis en pratique depuis juin 2009 avec le Conseil pharmaceutique et en janvier avec un nouveau service de dépistage des risques cardiovasculaires à l'officine. Toutefois, défendre l'économie de l'officine seulement par le biais de la marge et des différents scénarii plus ou moins réalistes proposés par la profession est insuffisant pour assurer la pérennité de notre réseau dans sa forme actuelle ».

Donner des moyens concrets aux pharmaciens pour une évolution pertinente du réseau
« Il est essentiel de pouvoir donner des outils facilitant le quotidien et l'avenir de notre métier. Nous attendons depuis des années la **mise en place des holdings** qui favoriseraient l'installation d'adjoints ou de jeunes diplômés », poursuit Pascal Louis.
« Par ailleurs, nous ne pouvons que constater une tendance à la diminution du nombre de salariés par officine. Comment allons-nous pouvoir mettre en place les nouvelles missions qui nous sont confiées s'il n'y a pas assez de personnel dans les officines pour les faire vivre ? Des réflexions sur le **maintien des ressources humaines officinales** doivent être engagées de manière urgente ».

Obtenir le droit à la communication

« Enfin, les fondamentaux qui font notre cœur de métier ainsi que les nouveaux services que nous pourrions offrir doivent être mis en avant et soutenus par des campagnes d'information et de communication.

Rémunération basée sur la marge commerciale, rémunération complémentaire, outils pertinents pour l'évolution du réseau et communication sont les conditions indispensables pour garantir l'avenir de notre profession. C'est sur ces bases que les groupements adhérents du CNGPO fondent les ambitions de la pharmacie d'officine,» conclut Pascal Louis.

*Le Collectif National des Groupements de Pharmaciens d'Officine (CNGPO) réunit, au travers de 14 Groupements (ALPHEGA PHARMACIE FRANCE, APSARA, CEIDO, COFISANTE, EUROPHARMACIE, EVOLUPHARM, FORUM SANTE, GIPHAR, GIROPHARM, OPTIPHARM, PHARMACTIV, PHARMODEL GROUPE, PLUS PHARMACIE, RESEAU SANTE), 11.000 pharmacies et représente près de 65% du chiffre d'affaires total de la profession.