

## **POSITION DE L'AFIPA SUR LA VENTE DES MÉDICAMENTS OTC DANS LES PARAPHARMACIES**





## I – Éléments de contexte

Dans la lignée de précédentes déclarations, Michel-Edouard Leclerc a rappelé lors d'une intervention télévisée le 4 février 2013 sa volonté de **vendre les médicaments OTC dans les magasins de son enseigne**. Son objectif est le suivant : pratiquer des prix inférieurs de 25 à 30% par rapport aux officines.

Avec plus de 180 parapharmacies et 210 docteurs en pharmacie, les centres Leclerc entendent ainsi instaurer davantage de concurrence face à des pharmacies qui ne présenteraient pas de différences de prix significatives entre les produits.



## II – La position de l'Afipa

### 1. Garantir le monopole officinal

- En France, nous avons **un modèle unique** qui associe la sécurité d'une distribution des médicaments exclusivement en pharmacie, avec le contrôle du pharmacien, et, depuis 2008 maintenant, la liberté de choix avec plus de 300 références disponibles en libre accès, au sein de la pharmacie.
- **L'Afipa soutient ce modèle** car les pharmaciens d'officine assurent un service de conseil et de sécurité de proximité et de traçabilité du médicament, indispensable à l'objectif de santé publique.
- Dans la lignée de la position défendue par Marisol Touraine à l'occasion d'un entretien avec la FSPF, l'Afipa tient ainsi à réaffirmer **son attachement au monopole pharmaceutique** et refuse **tout modèle libéral de dispensation qui pourrait mettre en danger la sécurité du patient**.

### 2. Préserver le rôle fondamental du pharmacien et des équipes officinales

- De manière générale et soucieuse de promouvoir une automédication responsable, l'Afipa tient à **réaffirmer le rôle essentiel du pharmacien**, tant en matière de conseil, de sécurité que de suivi du patient.
- Contrairement aux pratiques des parapharmacies, le pharmacien d'officine dispose en plus d'une **équipe composée de professionnels diplômés et formés**, en contact quotidien avec les patients, à même de garantir un conseil adapté et personnalisé. Dans une perspective de développement de l'automédication à davantage de pathologies, **le conseil offert par le pharmacien (et l'équipe officinale dans son ensemble) apparaît d'autant plus primordial et se doit ainsi d'être préservé et garanti**.
- **Professionnel de santé, le pharmacien a notamment une obligation de formation continue** agréée par le Ministère de la Santé et le Conseil de l'Ordre des Pharmaciens, à l'inverse de ceux officiant dans les parapharmacies, qui méconnaissent en outre le suivi médical du patient.

### 3. Ne pas restreindre la question de l'accès aux médicaments à la seule question du prix

- L'Afipa refuse **de réduire la question de l'accès aux médicaments OTC à la seule question du prix** et constate d'ailleurs une baisse des prix des produits en libre accès depuis 5 ans (5.2% en euros courants et 12.9% en euros constants).<sup>1</sup>
- En outre et dans un contexte de diminution du pouvoir d'achat des ménages, les industriels de l'automédication se félicitent **de la réduction de moitié des écarts de prix entre officines**, preuve d'une vigilance croissante des pharmaciens dans leur politique de prix.

<sup>1</sup> Résultats issus du Baromètre Afipa 2012, réalisé en coopération avec Celtipharm.

Annexe : comparaison du modèle des officines vs parapharmacies E.Leclerc

	<u>Officines</u>	<u>Parapharmacies E.Leclerc</u>
<b>Le réseau</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un réseau dense de 22 000 points de vente</li> <li>• Une obligation de service public</li> <li>• Une répartition géographique qui garantit la proximité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 118 points de vente seulement</li> <li>• Des parapharmacies qui ne sont pas des établissements pharmaceutiques</li> </ul>
<b>La sécurité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La présence d'un pharmacien est garantie en permanence par la loi</li> <li>• Un conseil complet garanti par la FMC (Formation Médicale Continue)</li> <li>• Une connaissance personnalisée des clients, des dossiers et des ordonnances habituelles</li> <li>• Une connaissance des pathologies lourdes et donc des interactions médicamenteuses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un statut qui n'impose pas la présence d'un pharmacien en permanence</li> <li>• Un pharmacien « chef de rayon », dispensé de la FMC pour un conseil partiel et partial</li> <li>• Une méconnaissance du suivi médical du patient</li> </ul>
<b>Le suivi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pharmacovigilance</li> <li>• Dossier pharmaceutique</li> <li>• Le DMP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas d'obligation particulière</li> </ul>
<b>Le prix</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une baisse des prix des produits en libre accès depuis 5 ans</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Des prix trop bas sur certains produits d'appel au risque de nuire à l'innovation.</li> </ul>

**BILAN**

- |   |   |
|---|---|
| ⇒ <u>Un réseau dense</u>                | ⇒ <u>Un réseau disparate</u>  |
| ⇒ <u>Une garantie de service public</u> | ⇒ <u>Un service commercial</u>  |
| ⇒ <u>Un conseil éclairé</u>             | ⇒ <u>Un statut qui ne garantit pas un conseil éclairé et des conditions de sécurité optimales</u> |
| ⇒ <u>Des prix justes et stables</u>     | ⇒ <u>Une promesse de prix bas difficile à tenir et pouvant nuire à l'innovation</u>               |
| ⇒ <u>Sécurité assurée</u>               |   |