

Vente de MÉDICAMENTS À L'UNITÉ DU RÊVE À LA RÉALITÉ

Trois des principaux candidats à la présidentielle ont intégré dans leur programme la mise en place de distribution de médicaments à l'unité. Interrogés par *La Tribune*, les quatre représentants des principaux groupes de pharmaciens d'officine en France jugent qu'une telle mesure est difficilement applicable, notamment en raison du coût économique induit.

JEAN-YVES PAILLÉ

@JeanYvesPaille

Délivrer l'exact nombre de comprimés pour un traitement donné. Une idée en apparence simple, et régulièrement évoquée dans la sphère politique, mais qui n'a jamais été concrétisée. Cela va-t-il changer ? Pour la présidentielle 2017, le thème de la vente de médicaments à l'unité a été adopté par Benoît Hamon, Marine Le Pen et Emmanuel Macron.

Le candidat d'En Marche ! veut « *lutter contre le gâchis* ». Pour cela, il se dit prêt à en découdre avec les lobbies, expliquant que cela impliquera « *une adaptation importante pour les industriels et les pharmaciens* ». Idem pour Benoît Hamon, qui espère par ce système « *limiter l'automédication* ». La candidate du Front national, quant à elle, juge qu'appliquer « *une procédure de vente au détail des médicaments prescrits et remboursés par la Sécurité sociale* » permettrait « *de lutter contre le trafic, au niveau national, mais également international* ». Elle avance que « *certain patients étrangers se font prescrire des traitements coûteux en France pour les revendre à moindre coût à l'étranger* ». Elle met aussi en avant le même argument qu'Emmanuel Macron et Benoît Hamon avec « *une lutte active contre le gaspillage* ».

Les chiffres plaident en faveur de l'argumentaire anti-gaspillage. L'Agence nationale de sécurité du médicament (ANSM) comptait 23 000 tonnes de médicaments non utilisés pour la seule année 2012.

Du côté des principaux groupements de pharmaciens d'officine (quatre représentants ont été interrogés par *La Tribune*), on met le pied sur le frein. Preuve de leur frilosité, leur réti-

cence à adhérer à une expérience lancée par Marisol Touraine. Durant l'été 2014, quatre régions ont lancé un appel à candidatures aux pharmacies pour qu'elles testent la vente d'antibiotiques à l'unité. Un objectif de 200 à 600 officines était retenu par les Agences régionales de santé. Celui-ci a rapidement été revu à la baisse. Finalement, une centaine d'officines ont accepté de s'inscrire dans ce projet.

Les groupements de pharmaciens d'officine ne sont pas tous défavorables au principe de la vente à l'unité. « *Si l'on regarde l'intérêt de la mesure pour lutter contre le gaspillage, cela va dans le bon sens dans certains cas. Cela peut s'appliquer pour des produits oraux prescrits pour des traitements courts, dont le packaging n'est pas toujours adapté* », fait par exemple valoir Jean Fabre, président de Phoenix Pharma France.

DES INVESTISSEMENTS INDUITS QUI RENDENT LES PHARMACIENS FRILEUX

Ils sont unanimes sur un point : la difficulté de mettre en œuvre cette pratique pour les pharmaciens. Ils déplorent dans un premier temps le manque de cadre et de clarté des propositions des candidats. Pour la France, « *c'est une vraie bonne fausse solution* », juge Jean Fabre. « *Avant de lancer l'idée du médicament vendu à l'unité, il faudrait d'abord comprendre les modalités de sa mise en œuvre et dans quelles conditions* ». Lucien Bennatan, président du groupe Pharmacie Référence, renchérit : « *S'il n'y a pas d'accompagnement et de réformes nécessaires derrière, c'est une sorte de déclaration d'intention sans lendemain* ».

Mettre en œuvre le système du médicament vendu à l'unité chamboulerait l'organisation des officines, considèrent tous les représentants des groupements interrogés. David Abenhaim, président du groupement Pharmabest, souligne un cas typique : « *Quand un patient arrive avec une ordonnance, le pharmacien dispose aujourd'hui d'un automate qui remplace les tiroirs de stockage. Cet automate lui permet de gagner du temps dans la délivrance du médicament et donc de prodiguer des conseils au patient. Ce sont des équipements coûteux. Avoir un nouveau mode de distribution signifierait faire de nouveaux investisse-*

ments. Si le prochain président de la République généraliserait la délivrance à l'unité, cet automate ne pourra plus être utilisé... » Et d'ajouter le caractère chronophage qu'impliquerait la vente à l'unité pour les pharmaciens : « *Cette délivrance à l'unité demanderait un traitement de 5 à 6 minutes en moyenne. Un temps supplémentaire de manipulation forcerait les officines, notamment les petites, à recruter plus, ce qui n'est pas toujours possible* ».

Par ailleurs, ce système requiert de nouveaux types d'outils. Et ce, « *pour la mise en sachet de médicaments à l'unité, car ils achèteraient des médicaments en vrac, avec des comprimés de couleur blanche, pour lesquels il n'y aurait plus de marques* », explique Lucien Bennatan.

La question économique est l'argument le plus repris par les groupements de pharmaciens d'officine. Il faut dire que l'Ordre des pharmaciens déplore la fermeture d'une pharmacie tous les deux jours et va jusqu'à évoquer une situation économique « *catastrophique* ». Les pharmaciens se plaignent régulièrement de pressions sur les marges ou encore sur le fait que les médecins sont enjoint à moins prescrire. « *Les marges des pharmaciens ont baissé. Par conséquent, les efforts d'investissements demandés contribueraient à accélérer les fermetures et à déstructurer le maillage des officines* », craint David Abenhaim.

UN IMPACT NÉGATIF SUR LE PATIENT

Autre argument mis en avant pour critiquer l'idée avancée par Benoît Hamon, Emmanuel Macron et Marine Le Pen : un possible impact négatif sur les patients. « *En France, le problème des faux médicaments est peu fréquent dans les pharmacies, mais le risque n'est pas nul. Ces problèmes de faux médicaments arrivent en général par le bas, donc au niveau des officines. Or, perdre la traçabilité avec le médicament vendu à l'unité accroît ce risque* », avance Lætitia Hible, présidente du Giphar (Groupement indépendant de pharmaciens indépendants). Pour Lucien Bennatan, il est évident que les boîtes classiques garantissent de ne pas avoir affaire à des médicaments « *frelétés* », et

« *donnent avec la notice tous les éléments de sécurité pour le patient* ». Cela dit, la

vente de médicaments à l'unité existe dans plusieurs pays, comme les États-Unis, le Canada, les Pays-Bas ou encore le Royaume-Uni. Des boîtes blanches ou des flacons y sont reconditionnés avec un nombre de comprimés précis, et étiquetés avec des détails de posologie, notamment. Au Royaume-Uni, le prix de la prescription est forfaitaire.

DES MENTALITÉS À CHANGER

Dans ces pays, ce système est souvent effectif depuis des années, voire des décennies. Alors pourquoi pas en France ? Là encore, les pharmaciens ont des arguments à faire valoir. Pour Lætitia Hible, c'est une question d'organisation. « *Leurs systèmes de santé sont organisés différemment. Aux États-Unis, il y a des zones d'attente dédiées aux patients. Les officines françaises ne sont pas organisées pour cela. Un patient français va arriver sur une même ordonnance avec des traitements chroniques pour lesquels ils ne seront pas amenés à délivrer au comprimé, et pour des traitements aigus pour lesquels ce sera nécessaire. Je ne vois pas comment les pharmacies françaises pourraient s'organiser* ».

Pour Jean Fabre, il y a également du travail du côté des patients. « *Certains reconnaissent les comprimés à prendre en fonction de la boîte. Quand il y a plusieurs comprimés blancs achetés à l'unité, cela pourrait poser problème dans l'organisation du patient dans son suivi du traitement. Pour parvenir à ce changement induit par le médicament vendu à l'unité, cela nécessite un changement de mentalité, une éducation du patient* ».

Néanmoins, les groupements ne rejettent pas en bloc la mise en place un jour de la vente de médicaments à l'unité. « *L'État devra largement aider les officines financièrement et accompagner les pharmacies pour mettre une telle mesure en place* », insiste Lucien Bennatan. En clair, les pharmacies ne sont pas prêtes, l'instauration d'une vente de médicament à l'unité reposant sur leurs épaules. ■

« Un nouveau mode de distribution signifierait faire de nouveaux investissements »

