



Factographie

Pharmacien

SOMMAIRE

Les points clés	page 3
1 - Le contexte dans lequel le pharmacien exerce son métier	page 4
2 - Sa structure juridique, fiscale et réglementaire	page 6
3 - Son environnement professionnel	page 15
4 - Sa protection sociale	page 24
5 - Comment l'aborder sur le plan commercial	page 25
Annexes	page 31
Syndicats professionnels	page 33

LES POINTS CLES

Cette Factographie présente le métier du pharmacien d'officine (titulaire et assistant). La profession du pharmacien est très réglementée et organisée par le Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens.

Il existe une réelle disparité entre les officines quant à leur chiffre d'affaires.

Toutefois, il s'agit d'une profession en expansion mais qui subit des mutations importantes du fait de l'émergence des magasins franchisés de parapharmacie.

La réalité du pharmacien a beaucoup évolué. Désormais le pharmacien titulaire est à la fois un professionnel de santé et un chef d'entreprise.

L'évolution probable vers les réseaux de pharmacies s'inscrit dans cette logique.

Enfin, les pharmaciens cotisent auprès d'une caisse de retraite spécifique qui leur offre en outre la faculté de cotiser de manière facultative dans un régime de capitalisation.

Quelques chiffres clés au 1er janvier 2008

28 168 pharmaciens titulaires d'officine (40,15 % de la profession)

- **46,63 %** hommes et **53,37 %** femmes.
- **15 595** pharmaciens non associés et **12 376** pharmaciens associés.

23 207 officines

- **14 409** sont exploitées en nom propre.
- **8 288** sont gérées en société ou en copropriété.

Chiffre d'affaires moyen annuel par officine

- **1 158 000 € HT.**

1 - Le contexte dans lequel le pharmacien exerce son métier

1-1 SES ÉTUDES

Titulaire d'un bac scientifique, un étudiant en pharmacie doit poursuivre six années d'études. Il effectuera un stage de six semaines en fin de première année et un stage hospitalier en troisième année.

En dernière année, l'étudiant en pharmacie choisira son orientation professionnelle : industrie, officine ou laboratoire. Il suivra un stage de six mois et finalisera ses études par la soutenance d'une thèse.

Il sera alors titulaire d'un diplôme de docteur en pharmacie.

1-2 SON PROFIL

Le pharmacien titulaire est un professionnel de la santé et un chef d'entreprise (commerçant de surcroît).

Il est souvent assez pessimiste quant à son avenir : l'âge d'or de sa profession est révolu d'après lui. Il a fréquemment besoin d'être rassuré.

Bien qu'il soit de nature indépendant, il recherche très souvent un cadre réglementé qui est protecteur pour lui.

1-3 SON ENVIRONNEMENT FAMILIAL



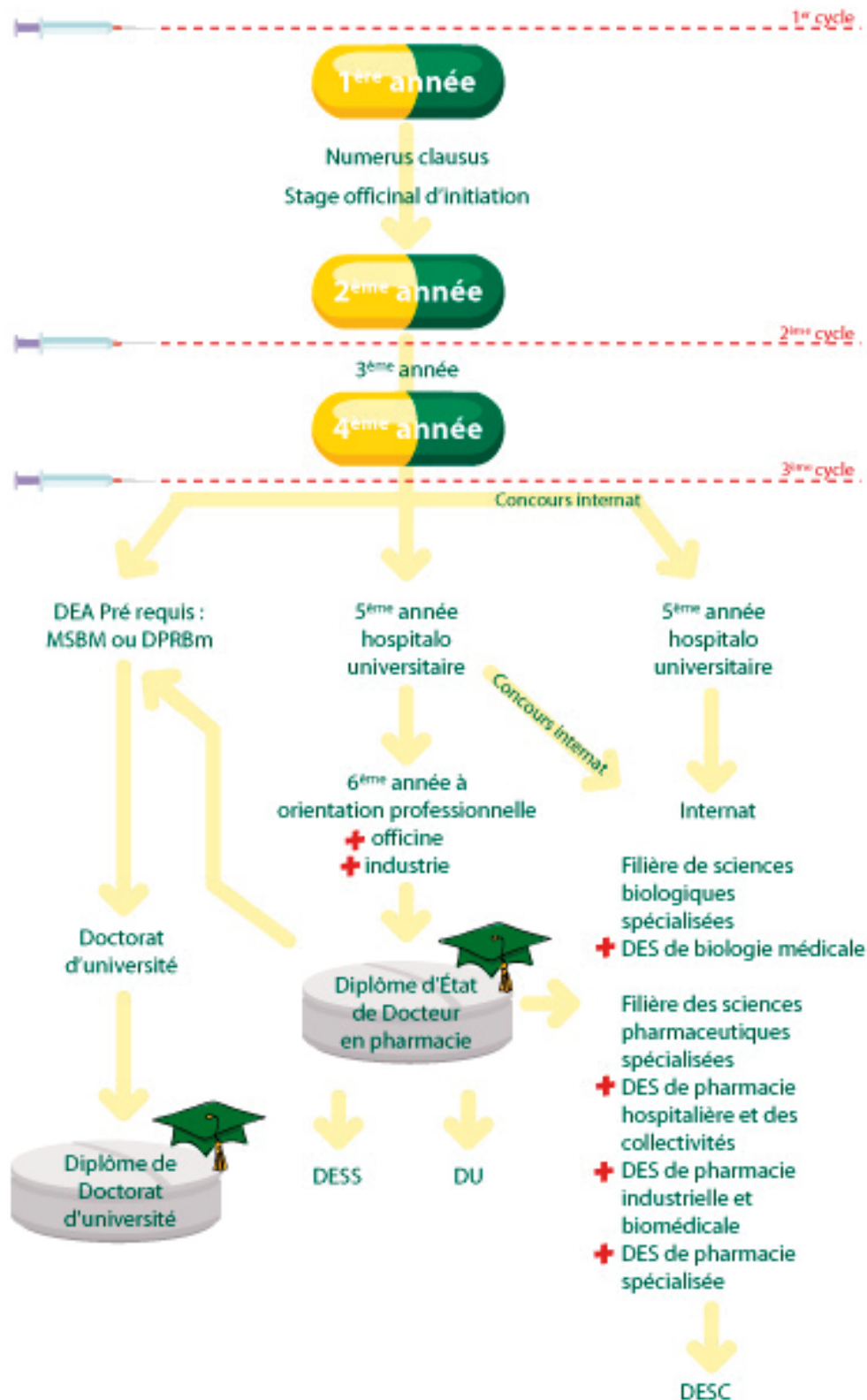
On est rarement pharmacien de père en fils.

Contrairement à l'idée couramment répandue, le métier de pharmacien n'est pas vraiment une activité que l'on pratique de génération en génération. En effet, 10 % des pharmaciens ont des parents exerçant la même profession.

En observant le tableau précédent, il est à remarquer que les pharmaciens du sexe féminin sont légèrement plus nombreux que les hommes.

Le cursus des études de pharmacie

Le cursus universitaire menant au Diplôme d'État de Docteur en pharmacie est composé de trois cycles. Les deux premiers cycles se déroulent chacun sur deux ans tandis que le troisième est d'une durée variable en fonction de la spécialisation choisie : officine, industrie, internat ou recherche.



2 - Sa structure juridique, fiscale et réglementaire

2-1 DONNÉES ÉCONOMIQUES GÉNÉRALES

2-1-1 Activité des acteurs du secteur

Données 2007	Moyenne des TPE	Commentaire
CA moyen (en euros HT)	1 341 805	Chiffre d'affaires en hausse de + 1,9 % par rapport à 2006
Marge brut (en % du CA)	28,20	Augmentation de 1 % par rapport à 2006
Résultat d'exploitation (en % du CA)	9,60	Légère baisse par rapport à 2006 (-2,60%)
Résultat financier (en % du CA)	- 0,70	Légère amélioration
Résultat courant (en % du CA)	8	Légère baisse depuis 2006 (-2,60 %)
Nombre d'entreprises	11 699	

(sources : Fédération des Centres de Gestion Agréés)

2-1-2 Les médicaments et la parapharmacie

Il existe deux catégories de médicaments vendus par les officines :

- Les médicaments remboursables, dont les prix sont fixés par les Pouvoirs Publics, et qui font l'objet d'une autorisation de mise sur le marché ;
- Les médicaments non remboursables, dont la fixation des prix est libre.

Jusqu'en 1990, la marge sur la vente des médicaments remboursables, fixée par arrêté était proportionnelle à leur prix de vente : la rémunération de l'officine progressait grâce à un effet de structure. Pour corriger cette situation, le taux de marge a été réduit en 1983 puis en 1988 (de 33,44 % à 30,44 %). En 1990, une marge dégressive lissée a été instaurée. Depuis le 1er septembre 1999, la marge de l'officine sur le médicament remboursable est une marge dégressive à deux tranches assortie d'un forfait à la boîte :

- Tranche de prix fabricant HT allant de 0 à 22,87 € : 26,10 %.

- Tranche de prix fabricant HT au-delà de 22,87 € : 10%.

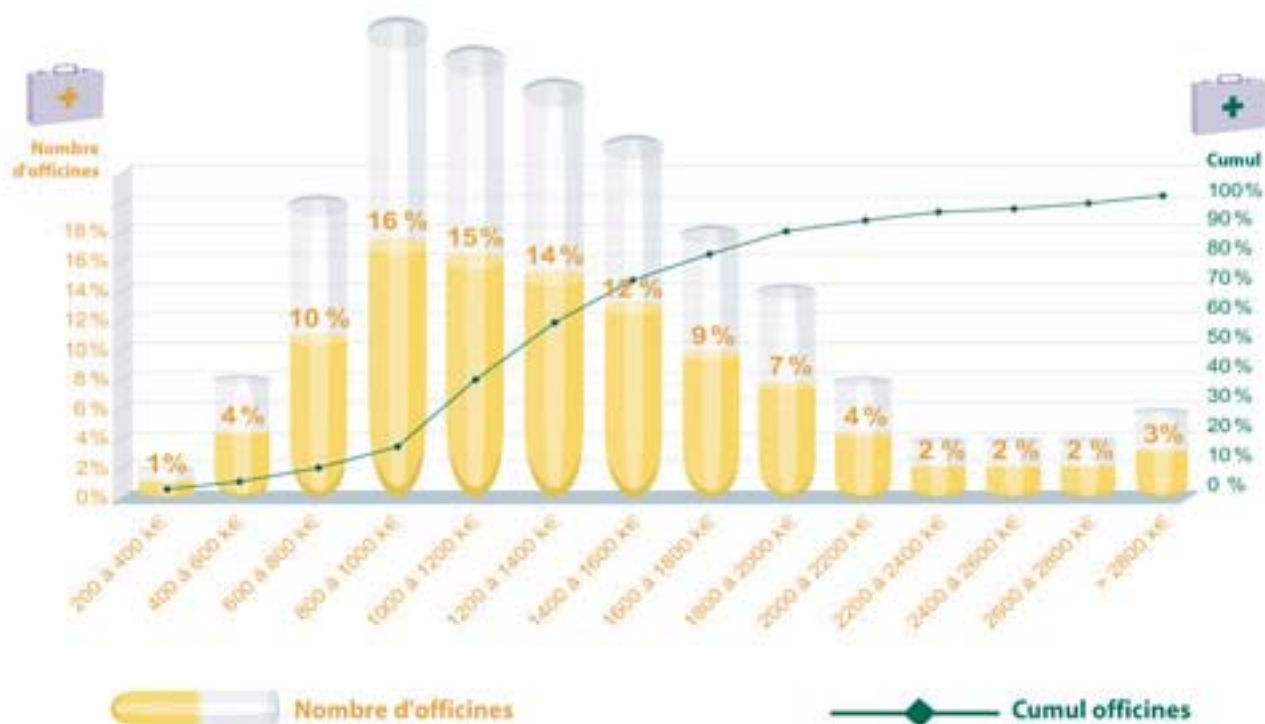
- Forfait par boîte : 0,53 € HT

- Forfait additionnel par boîte pour les médicaments à délivrance particulière : 0,30€ HT.

La marge brute moyenne relevée par la Fédération des Centres de Gestion Agréés était estimée à 29,6 % du CA en 2000 et à 29,1% en 2002.

Enquête économique 2003

RÉPARTITION DES OFFICINES SELON LEUR CA HT



Les médicaments génériques

En général, ils dégagent la même marge que les médicaments princeps. Mais il existe le principe « marge G et marge P » qui attribue une marge égale en valeur et non en pourcentage quand le prix du concept est identique à celui du générique.

La parapharmacie



L'importance de la parapharmacie varie selon l'implantation de l'officine.

Son volume de vente est très variable en fonction du lieu d'implantation de l'officine.

En règle générale, la parapharmacie se vend beaucoup plus en ville (et d'autant plus dans les quartiers aisés) qu'à la campagne.

La parapharmacie représente en moyenne entre 10 et 15 % des ventes d'une officine citadine, et plus précisément 20 % à Paris.

Enfin, la marge de la parapharmacie représente en moyenne 35 % du prix de vente. Une officine implantée près d'un magasin franchisé de parapharmacie a beaucoup de difficulté à développer ce secteur d'activité, en raison de la concurrence à laquelle il est exposé.

2-2 LES CONDITIONS RÉGLEMENTAIRES D'EXERCICE

Seuls les titulaires d'un diplôme d'Etat de docteur en pharmacie ou de pharmacien, de nationalité française ou ressortissant de la communauté européenne, ou d'Andorre, peuvent ouvrir une officine (accès réglementé par le Code de la santé publique).

Il est à noter que la surface moyenne des officines est de 70 à 90 m².

Nombre de magasins selon la surface moyenne des points de vente							
Surface moyenne en m ²	< 20	De 21 à 60	De 61 à 120	De 121 à 400	>400	Non déterminé	Total
Nbre de magasins	653	5 642	12 915	3 383	139	332	23 064
Poids en %	2,9 %	24,6 %	55,6 %	14,8 %	0,6 %	1,5 %	100%

(source : INSEE « Les entreprises du commerce de détail »)

2-2-1 Qui peut exercer en qualité de pharmacien ?

L'accès à la profession de pharmacien est réglementé par le Code de la santé publique.

Le pharmacien, titulaire d'une officine ouverte au public, est un commerçant exerçant une profession libérale. De ce fait, il doit être inscrit au Registre du commerce et des sociétés.

Pour l'exploitation d'une officine, plusieurs conditions majeures doivent être remplies :

- Être inscrit à l'Ordre National des Pharmaciens
- Être propriétaire de son officine.

Le pharmacien doit être propriétaire de l'officine dont il est titulaire. Il ne peut être propriétaire ou copropriétaire que d'une seule officine.

- Exercer à titre personnel la profession de pharmacien.

L'exercice de cette profession est incompatible avec celui d'une autre profession. Le titulaire est donc obligé d'exercer personnellement sa profession et une officine ne peut rester ouverte en l'absence de son titulaire (sauf s'il se fait remplacer).

- Ne vendre que des produits figurant sur la liste arrêtée par le ministère de la santé.

La liste des produits dispensés doit répondre aux spécifications de la pharmacopée.

- Se faire assister par un ou plusieurs assistants, selon le Chiffre d'Affaires réalisé.
- Remplir certaines conditions de nationalité.

La création et la reprise d'une officine ouverte depuis moins de trois ans sont réservées aux diplômés de nationalité française, citoyens andorrans et aux ressortissants de l'un des États membres de la Communauté Européenne.

- Avoir acquis une expérience en tant que pharmacien assistant ou remplaçant dans une officine

Cette mesure, applicable depuis le 1er janvier 1996, concerne les pharmaciens n'ayant pas effectué leur stage de fin d'études de 6 mois, dans une officine ou une pharmacie hospitalière.

2-2-2 La création d'une officine obéit à des règles très précises

Selon l'agence pour la Création d'Entreprise, le taux de survie à 5 ans est de 92% dans le cas d'une création et de 82% dans le cas d'une reprise.

En effet, dans le cadre d'une création d'officine, l'investissement de départ ne comprend que l'achat du stock et la location du local. En revanche, la reprise d'une officine entraîne l'achat du fond de commerce en plus du stock. Cette différence d'investissement explique donc les chiffres cités précédemment.

L'obtention d'une licence pour la création d'une officine (art. L.570) est soumise à la décision du représentant de l'Etat dans le département, après avis des syndicats représentatifs de la profession et du conseil régional de l'Ordre des Pharmaciens.

La licence fixe l'emplacement où l'officine sera exploitée. Lorsqu'il est saisi d'une demande de création, le représentant de l'Etat peut imposer une distance minimum entre l'emplacement prévu pour la future officine et l'officine existante la plus proche.

Selon l'art.L.5125-11 du Code de la santé publique, un numerus clausus, basé sur la population municipale, limite les nouvelles créations d'officines.

Les quotas sont les suivants :

Une officine pour 3000 habitants dans les communes de plus de 30 000 habitants,

Une officine pour 2500 habitants dans les communes comprises entre 2500 et 30 000 habitants.

La loi n° 2002-73 du 17 janvier 2002 de modernisation sociale entraîne deux modifications :

Elle met fin à l'interdiction des transferts d'officines au sein d'une même commune non excédentaire,

Elle donne la possibilité au préfet de rattacher la population d'une commune de moins de 2500 habitants à une officine située dans une commune de plus de 2500 habitants.

Il est à noter qu'il y a peu de créations d'officine actuellement car la volonté politique actuelle (toute tendance confondue) est de diminuer le nombre de pharmacies dans notre pays. La France et le Portugal sont les deux pays européens qui comptent le plus d'officines par habitant.

2-2-3 Réglementation propre à l'activité

La profession de pharmacien est réglementée par le Code de la santé publique. Les principaux articles fixant les conditions d'accès et d'exercice au sein d'une officine sont répertoriés en annexe.

2-3 FORME JURIDIQUE DE L'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

Les modes d'exercice suivants sont possibles :

En nom propre,

En Société en Nom Collectif (chaque associé doit être diplômé et inscrit au tableau de l'Ordre),

SARL ou EURL,

Société d'Exercice Libéral.

Actuellement, le code de la santé publique permet à une SEL exploitant une pharmacie d'officine de détenir 49% du capital d'une autre société d'exercice libéral qui exploite elle-même une autre officine. Le gérant de la filiale doit être pharmacien détenant les 51% du capital de la filiale car le pharmacien majoritaire dans la société mère ne peut en aucun cas être gérant d'une autre société d'exercice libéral.

Nombre d'entreprises par structure juridique au 01/01/2006		
Statut	Nombre	%
SEL (Société d'Exercice Libéral)	706	3,1 %
EURL	1 903	8,4 %
SARL	487	2,1 %
SNC (Société en Nom Collectif)	4 853	21,4 %
En nom propre	14 409	63,5 %
En copropriété	339	1,5 %
Total (Métropole)	22 697	100 %

(source : Ordre des Pharmaciens)

2-3-1 Les pharmacies libérales

Les pharmacies libérales dominent le secteur des officines. Elles sont soit indépendantes, soit regroupées au sein de réseaux qui leur permettent de bénéficier de conditions avantageuses :

Achats groupés pour bénéficier de remises importantes auprès des laboratoires,
Formation effectuée en partenariat avec le laboratoire,
Mise en service des réseaux informatiques internes,
Conseil sur l'agencement...

La démarche d'adhésion à un groupement s'inscrit généralement dans une logique défensive et commerciale, notamment pour le maintien des parts de marché sur les produits hors monopole. A ce jour on dénombre 51 groupements en France.



Les groupements de pharmacie : une opportunité commerciale.

On distingue trois types de groupements :

- Les groupements d'envergure nationale et indépendants : GIPHAR , FORUM SANTE, GIROPHARM, PLUS PHARMACIE, EVOLUPHARM OPTIPHARM ;
- Les groupements, filiales de grossistes répartiteurs : PHARMACTIV, filiale de l'OCP... ;
- Les groupements de taille plus modeste ayant une influence régionale voire locale tels PHARMA REFERENCE, IFMO, GAPH, AEPK.

L'émergence des réseaux de pharmacies va prendre de plus en plus d'importance. Cela ouvre de nouvelles opportunités commerciales et doit vous conduire à adapter votre approche commerciale.

Le Collectif National des Groupements de Pharmacies d'Officine (CNGPO) est né en novembre 2002 : il réunit 11 groupements de pharmaciens (GIPHAR, EVOLUPHARM, OPTIMPHARM...) et représente 11 700 pharmacies, soit la moitié des pharmacies françaises. Son rôle est de promouvoir l'image de la pharmacie et de concourir à l'évolution du métier.

Groupements	Nombre de pharmaciens adhérents	CA en M€
Les principaux :		
NEPENTHES	4 500	7 700
OPTIPHARM	2 000	nc*
EVOLUPHARM	2 300	2 500
GIPHAR	1 300	1 700
PHARMA REFERENCE	1 200	1 251
GIROPHARM	850	1 200
PHARMACTIV	700	nc*
PLUS PHARMACIE	500	1 100
Les structures régionales :		
DIRECT LABO	950	750
PHARMACIBLE	342	410
APM	210	nc*
SOCOPHARMA	104	nc*

(source : www.moniteurpharmacies.com - données 2003)

* non connu

2-3-2 Les pharmacies mutualistes

Le positionnement de ces pharmacies est particulier : leur développement était à l'origine lié à celui des mutuelles qui souhaitaient créer un ensemble d'œuvres sanitaires et sociales, pour pallier l'absence de protection sociale d'une partie de la population.

Les adhérents bénéficiaient ainsi de structures au sein desquelles ils pouvaient se soigner et être pris en charge au moindre coût (recours au tiers payant). L'arrêt du développement des pharmacies mutualistes est essentiellement lié à la généralisation du système du tiers payant à partir de 1975. C'est pourquoi, il n'existe aujourd'hui plus qu'une cinquantaine de pharmacies mutualistes en France.

2-3-3 Les pharmacies de société de secours minières

Le nombre de pharmacies de sociétés minières est passé de 74 à 68 entre 1990 et 2000 affichant un recul de 8%. En 2002, on en dénombrait toujours 68 dont 36 localisées dans le Pas de Calais.

2-4 CADRE FISCAL DE L'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

2-4-1 Particularités comptables

Il n'existe pas de plan comptable professionnel.

Les grossistes envoient une fois par mois une facture récapitulative par taux de TVA qu'il est autorisé à comptabiliser.

Selon l'arrêté du 15 janvier 1997, les pharmaciens titulaires doivent déclarer, en fin de chaque exercice, et au plus tard le 30 avril de chaque année, leur chiffre d'affaires annuel global hors taxe au pharmacien inspecteur régional de la Santé.

Il est à noter que le chiffre d'affaires qui est à prendre en compte est le chiffre d'affaires total réalisé par l'officine, sans qu'il y ait lieu de distinguer entre les activités strictement pharmaceutiques et les activités commerciales.

Comme il a été vu précédemment, le regroupement des pharmacies en réseaux est une tendance qui se développe, ce qui permet aux pharmaciens d'optimiser leurs conditions d'achats : l'un achète pour les autres et leur rétrocède à prix coûtant.

Le pharmacien délivre les produits quelques jours avant d'encaisser le prix par la caisse maladie. Afin de palier les problèmes de trésorerie découlant de cette créance sur les caisses d'assurances maladie, une avance modifiable en fonction des en-cours peut être obtenue de cet organisme.

L'installation informatique peut être amortie sur 4 ou 5 ans, et l'agencement de l'officine sur moins de 10 ans.

2-4-2 Particularités fiscales

Les pharmacies dont le CA annuel n'excède pas 80 000 € HT bénéficient de plein droit du régime micro BIC, celles dont le CA annuel est inférieur à 763 000 € HT bénéficient du régime réel simplifié. Au-delà, les officines sont soumises au régime réel normal.

La généralisation d'un système informatique totalement intégré dans l'officine permet l'édition journalière d'un journal des ventes, ventilé par taux de TVA. A défaut, l'administration fiscale autorise les commerçants à répartir leurs recettes en utilisant une méthode qui consiste en la répartition des recettes par taux de TVA au prorata des achats du mois correspondant convertis en valeur de vente par application d'un coefficient de marge moyenne pondérée.

Selon la forme juridique et les options exercées, l'entité sera soumise à l'IR ou à l'IS.

Lorsque l'exercice de la profession s'effectue sous forme sociétaire, la contribution sociale de solidarité des sociétés (ORGANIC) est exigible sous réserve que le chiffre d'affaires soit supérieur à 760 000 € HT.

Les recettes journalières doivent être ventilées en chèques, espèces, cartes bancaires.

3 – Son environnement professionnel

3-1 LES FAITS MARQUANTS DE LA PROFESSION

3-1-1 Evolution économique récente

La France est traditionnellement un grand consommateur de soins et de biens médicaux. Le montant de cette consommation s'élevait à 169,3 milliards d'euros en 2005, soit 11,1 % du PIB. Les médicaments représentent 21 % de la consommation de soins et de biens médicaux.

L'augmentation de cette consommation est notamment due :

- aux progrès thérapeutiques ;
- à l'augmentation du nombre de naissances ;
- au vieillissement de la population, lié à l'augmentation de l'espérance de vie ;
- au développement de la dispense d'avance de frais (tiers payant) ;
- à l'assurance complémentaire et les mutuelles qui rendent plus facile l'accès aux soins ;
- à la mise en place de la couverture universelle.



La politique de maîtrise des dépenses de santé impacte l'activité des pharmacies

Il faut toutefois noter que depuis 2000 la croissance de la consommation des médicaments se ralentit en valeur. Ce fléchissement est essentiellement imputable à la prescription plus fréquente de médicaments génériques ; ce qui n'est pas sans poser des problèmes aux pharmaciens notamment en terme de marge commerciale.

Evolution de la consommation des ménages par fonction				
	2002	2003	2004	
	En prix			En valeurs
Santé	0,6	1,8	0,5	30,2
Médicaments	- 0,3	0,4	- 0,2	14,3
Médecine non hospitalière	1,1	3,0	0,7	12,8

(source : INSEE « La consommation des ménages en 2005 ».)

3-1-2 Les manifestations annuelles importantes :

PHARMAGORA

(salon des pharmaciens)

Paris Expo - Porte de Versailles

Se tient en mars, en 2010 ce salon aura lieu les 27, 28 et 29 mars.

GALENICA – WOLTERS KLUMER FRANCE

(salon des préparateurs en pharmacie)

Se tient en novembre à l'Espace Champerret à Paris.

CONGRES NATIONAL DES PHARMACIENS DE FRANCE

Se tiendra à Strasbourg, les 17 et 18 octobre 2009.

3-1-3 Perspectives

Les perspectives d'activité pour les pharmacies vont accentuer dans les années à venir l'orientation ou le choix des jeunes pharmaciens vers les pharmacies importantes.

La configuration de la pharmacie est également importante puisque les pharmacies qui se développent le plus sont celles qui disposent d'un parking réservé à leur clientèle, ce qui a tendance à les situer plutôt en périphérie qu'au cœur même des centres villes.

Les perspectives des jeunes pharmaciens sont inévitablement d'envisager des regroupements d'officines ou carrément l'intégration dans des groupes d'officines dans la mesure où il paraît inéluctable maintenant que la loi Murcef soit modifiée pour permettre réellement la constitution des groupes intégrés.

3-2 ORGANISATION DE LA PROFESSION

3-2-1 Ordre professionnel

Les origines

Dans les années qui précédèrent la Seconde Guerre mondiale, les syndicats pharmaceutiques avaient réclamé la création d'un tel organisme. La concurrence entre pharmaciens d'officine était devenue très vive : absence de toute forme de répartition géographique des pharmacies, affirmations thérapeutiques douteuses, réclames outrancières.

Les pharmaciens d'officine ressentaient le besoin de réserver une éthique en rapport avec leur formation universitaire et leur appartenance au corps de santé. Les syndicats n'avaient pas les moyens juridiques de répondre à ce besoin. Une éventuelle exclusion d'un pharmacien de son syndicat pour une conduite discréditant la profession n'entraînait pas ipso facto une interdiction de l'exercice contestable, pourtant nécessaire dans l'intérêt des malades. Ainsi est née l'idée d'une inscription obligatoire à un Ordre constituant une condition légale d'exercice. Cela signifiait que celui qui se trouverait disciplinairement exclu - que ce fût à titre temporaire ou définitif - pour des manquements aux règles de sa profession, ne pourrait plus exercer celle-ci durant la dite exclusion. L'Ordre des pharmaciens était ainsi, avant-guerre, envisagé sous la forme d'un groupement professionnel, unique, imposé et institué essentiellement pour régler des différends entre confrères.

L'ordonnance du 5 mai 1945

L'ordonnance du 5 mai 1945 portant création de l'Ordre des pharmaciens est allée au-delà de ce principe de régulation interne des pratiques. Elle a conçu l'institution ordinaire comme un « instrument de défense des intérêts de la société », c'est-à-dire du public et des malades.

L'ordonnance du 15 juin 2000 réunit de nouvelles dispositions légales dans l'organisation de la profession du pharmacien.

Les attributions de l'Ordre

Le rôle de l'Ordre dépend étroitement des attributions qui lui sont dévolues par le Code de la santé publique.

Les attributions correspondant à ses missions de service public

A ce titre, l'Ordre doit s'assurer que les pharmaciens :

- répondent aux conditions de « moralité » et de « légalité professionnelle » ;
- s'acquittent de leurs devoirs professionnels.

Pour atteindre ces objectifs, l'Ordre est habilité à prendre des mesures individuelles :

- de nature administrative par la procédure de l'inscription au tableau lors de l'accès à la profession ;
- en matière disciplinaire.

Il participe au contrôle de l'exercice de la profession et est aussi appelé à « préparer » le Code de la Déontologie.

Les attributions d'organisme représentatif de la profession

Le pouvoir de représentation de la profession par l'Ordre est inscrit dans la loi qui précise notamment que son Conseil national « est qualifié pour représenter, dans son domaine d'activité, la pharmacie auprès des autorités publiques et auprès des organismes d'assistance. Il peut s'occuper sur le plan national de toutes les questions d'entraide et de solidarité professionnelles (sinistres, retraites). Il peut, devant toutes les juridictions, exercer tous les droits réservés à la partie civile relativement aux faits portant un préjudice direct ou indirect à l'intérêt collectif de la profession pharmaceutique ».

Coordonnées du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens :

CNOP

4 avenue Ruysdaël

75379 PARIS Cédex 08

Tél. : 01 56 21 34 34

www.ordre.pharmacien.fr

3-2-2 Syndicats professionnels



Les syndicats professionnels ont un rôle important

Tous les métiers de la pharmacie sont représentés par un ou des syndicats, qualifiés de représentatifs quand ils sont autorisés à engager l'ensemble des professionnels concernés, qu'il s'agisse de la signature de « conventions collectives » régissant les rapports entre les entreprises de la branche et leurs salariés ou qu'il s'agisse de la signature d'accords ayant trait au service des prestations aux

assurés sociaux, avec l'Etat ou avec les organismes de Sécurité sociale.

Les syndicats sont fréquemment à l'origine d'études juridiques, économiques, sociales ou de services au bénéfice de leurs adhérents, notamment en matière d'informations techniques ou réglementaires.

Les syndicats sont membres de nombreuses commissions officielles, ministérielles ou interministérielles.

Enfin, ils adhèrent, en règle générale, aux fédérations internationales et entretiennent à divers titres des relations avec les organisations internationales du domaine de la santé. (OMS, ONUDI,...)

Les principaux syndicats sont listés en annexe.

3-2-3 Organismes sociaux obligatoires et spécifiques :

Il existe des caisses dédiées particulièrement aux pharmaciens.

Exemple :

Caisse d'Assurance Vieillesse des Pharmaciens (CAVP)

Caisses de retraite

Pour le personnel non cadre : CGIS du groupe Mornay

Pour le personnel cadre pour la tranche A : CGIS du groupe Mornay

Pour le personnel cadre pour la tranche B et C : toutes les caisses relevant du régime de l'AGIRC

Régime de prévoyance

- Pour le personnel ayant un coefficient inférieur à 300 : institut de prévoyance du groupe Mornay (IPGM).

- Pour le personnel ayant un coefficient supérieur à 300 : libre.

3-3 RADIOGRAPHIE DES EFFECTIFS

3-3-1 La réduction du temps de travail

Celle-ci a été signée le 23 mars 2000 par la CFDT, FO, CGC et CFTC.

Pour les entreprises de plus de 20 salariés : 35 heures hebdomadaires à compter du 01/01/2000. Pour les autres : 35 heures à compter du 01/01/2002.

3-3-2 Les collaborateurs du pharmacien

Coordonnées du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens :

CNOP

4 avenue Ruysdaël

75379 PARIS Cédex 08

Tél. : 01 56 21 34 34

www.ordre.pharmacien.fr



Conseil d'expert

Le nombre de pharmaciens exerçant dans l'officine permet d'identifier le montant du chiffre d'affaires.

Le pharmacien titulaire d'officine a obligation de recruter un pharmacien adjoint

Ce montant a été fixé par un arrêté du 5 juillet 2004

- Un pharmacien adjoint est requis pour un chiffre d'affaires annuel, hors taxe à la valeur ajoutée, compris entre 980 000 et 19 960 000 euros.
- Un deuxième adjoint pour un chiffre d'affaires annuel, hors taxe à la valeur ajoutée, compris entre 1 960 000 et 2 940 000 euros.
- Au-delà de ce chiffre, un adjoint supplémentaire est obligatoire par tranche de 980 000 euros supplémentaires.

L'arrêté du 1er août 1991 précise que les emplois d'adjoints obligatoires doivent être pourvus à temps plein.

Mais depuis la loi sur les 35 heures, beaucoup de pharmaciens ont un assistant temps plein et un ou deux temps partiel, car ils sont souvent ouverts 6 jours sur 7.

Tout pharmacien doit s'assurer de l'inscription de ses assistants, délégués ou directeurs adjoints au tableau de l'Ordre des Pharmaciens.

Les pharmaciens assistants et les préparateurs en pharmacie occupent une place prépondérante dans l'organigramme d'une officine.

3-3-3 Effectif moyen de salariés

Au 1er janvier 2008, il est recensé 23 000 entreprises exerçant sous le code NAF 523 « pharmacies ».

A la même date, on notait 29 000 pharmaciens titulaires dont 38 % d'hommes et 62 % de femmes.

3-3-4 Difficulté de recrutement

Il est actuellement assez difficile pour un pharmacien titulaire de trouver un pharmacien assistant qui accepte de travailler en qualité de salarié, et ce, tout particulièrement dans le milieu rural. Cela pose donc le problème pour un nombre de plus en plus grandissant d'officines de ne plus pouvoir respecter les critères d'emploi de pharmaciens en fonction des tranches de chiffre d'affaires.

De ce fait les coûts de main-d'œuvre pour les pharmaciens assistants ont tendance à être de plus en plus élevés ce qui ne facilite pas la tâche des pharmaciens titulaires, notamment dans les petites officines qui nécessitent réglementairement l'exploitation de l'officine par deux pharmaciens, l'un titulaire et l'autre salarié.

3-4 MÉTIERS ET PROFESSIONS PÉRIPHÉRIQUES

3-4-1 Le pharmacien assistant

Le pharmacien titulaire d'officine a obligation de recruter un assistant à partir d'un certain seuil de chiffres d'affaires. (cf. 3-3-2)

3-4-2 Le préparateur en pharmacie

Celui-ci est titulaire d'un Brevet Professionnel, qui se prépare en deux ans, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Il est un professionnel qui concourt, sous la responsabilité du pharmacien, à la bonne dispensation du médicament et des produits de santé. En officine, il prépare les prescriptions médicales, réalise certaines préparations et gère les stocks de médicaments. Il a aussi une fonction commerciale auprès de la clientèle.

On compte actuellement 33 000 préparateurs en pharmacie, et la majorité d'entre eux travaille en officine.

3-4-3 La secrétaire

Le système du tiers payant et la prise en charge directe des mutuelles ont augmenté considérablement le travail administratif du pharmacien titulaire. C'est pourquoi, celui-ci est amené à déléguer cette tâche. Du fait de cette évolution, les centres de formation dispensent désormais un apprentissage pour ce besoin spécifique.

3-5 TYPE DE CLIENTÈLE

Celui-ci est différent en fonction de la situation géographique et de l'emplacement de l'officine.

On constate quatre grands types d'officine qui sont :

- Les officines en milieu rural,
- Les officines situées en centres commerciaux,
- Les officines implantées sur les artères principales au cœur des villes,
- Enfin, celles qui sont situées en périphérie des centres ville.

Le type de clientèle peut varier aussi en fonction de la facilité d'accès à l'officine. Si celle-ci dispose d'un parking, elle bénéficiera d'un passage intensif d'une clientèle occasionnelle.

3-6 CONDITIONS ET LIEUX DE TRAVAIL

3-6-1 Garde et astreinte

Un service de garde et un service d'urgence sont organisés pour répondre aux besoins du public en dehors des jours d'ouverture. L'organisation des services de garde et d'urgence est réglée par les organisations représentatives de la profession dans le département, selon l'article L.5125-22 du Code de la santé publique.

Il est à noter par exemple qu'une officine provinciale doit assurer plus de gardes qu'une officine parisienne.

Les pharmaciens sont tenus de participer aux services de garde et d'urgence.

Le décret n°2002-386 du 21 mars 2002 précise que les heures de permanence effectuées dans l'officine pendant un service de garde ou d'urgence à volets fermés sont décomptées sur la base de 25% du temps de présence passé en service de garde et d'urgence.

Les périodes de garde et d'urgence à volets ouverts constituent une période de travail effectif et rémunérées comme tel.

Le salarié qui est tenu de rester à son domicile ou à proximité obtient une indemnité forfaitaire rémunérée égale à 10 % de son salaire horaire (par heure d'astreinte).

3-6-2 Conditions d'exercice

Les officines doivent obligatoirement comporter les emplacements suivants :

- Un emplacement adapté, réservé à l'exécution et au contrôle des préparations magistrales et officinales ;
- Une armoire ou un local de sécurité, destiné au stockage des médicaments et produits classés comme stupéfiants ;
- Un emplacement destiné au stockage des médicaments inutilisés ;
- Le cas échéant, un emplacement destiné à l'exécution des analyses de biologie médicale autorisées.

Lorsque des gaz à usage médical et des liquides inflammables sont stockés dans une officine, ses locaux doivent respecter les obligations y afférentes.

Outre ceux imposés par le Code de commerce, l'expert-comptable peut aider son client à mettre en place le livre registre d'ordonnances dit « ordonnancier ». Ce livre permet de suivre la traçabilité de certains produits répartis en trois catégories dont celle des stupéfiants.

- Il doit être coté et paraphé par le maire ou le commissaire de police.
- Il doit être conservé pendant 10 ans.

3-7 VALEUR ET TRANSMISSION D'ENTREPRISE

3-7-1 Comment elle s'évalue

Approche traditionnelle

La valorisation des officines de pharmacie est effectuée le plus souvent en appliquant un coefficient au chiffre d'affaires annuel toutes taxes comprises réalisé par l'officine.

Ce pourcentage varie actuellement dans des proportions très importantes puisqu'il est encore égal à 90 % pour les plus belles officines, voire plus pour des cas particuliers avec un potentiel important, alors que pour les petites officines il descend jusqu'à 60 %. Il y en a même qui à ce taux-là n'arrivent pas à vendre leurs fonds de commerce.

Une étude réalisée en 2007 sur le prix de cession des pharmacies estime le prix de cession d'une pharmacie à 86% du Chiffre d'Affaires TTC (moyenne pour la France entière) , 90 % des officines se situant dans une fourchette de 88 % à 94 % du Chiffre d'Affaires TTC.

Evolution récente

Depuis quelques années, bien que cette évolution demeure limitée, un nouveau critère de valorisation est constitué par un multiple de l'excédent brut d'exploitation.

La norme de la profession, voudrait que le coefficient multiplicateur soit de six fois l'excédent brut d'exploitation annuel.

Cette évolution vers la prise en compte de la rentabilité finale de l'officine est très importante pour les rachats d'officines dans le cadre de société d'exercice libéral puisque l'on se trouve confronté à un plan de financement tout à fait classique par rapport aux sociétés de capitaux soumises au régime de l'impôt sur les sociétés.

Bien entendu, ces résultats obtenus par application de ce barème indicatif doivent être corrigés pour tenir compte des caractéristiques propres à l'affaire et notamment de la localisation géographique de l'officine. Cette évaluation s'entend matériel compris, mais à l'exclusion du stock de marchandises. Ces pourcentages doivent être réduits si le Chiffre d'Affaires est particulièrement important par rapport à la moyenne. Le Chiffre d'Affaires retenu, TVA comprise, est souvent le Chiffre d'Affaires moyen des trois dernières années.

3-7-2 Comment elle se négocie



La transmission s'opère souvent par l'intermédiaire de cabinets spécialisés

Il existe quelques cabinets réellement spécialisés dans la cession des officines et deux cabinets juridiques principaux ayant une renommée sur l'ensemble du territoire national.

Le pourcentage des affaires traitées par les cabinets et les deux cabinets juridiques de renommée nationale est très important par rapport à l'ensemble des transactions.

Il subsiste toutefois un nombre significatif de transactions qui est fait de gré à gré par le bouche à oreille et notamment par l'entremise des grossistes. L'intérêt pour ces derniers étant de conserver leur part de marché, cela les enclenche fortement à mettre en relation de jeunes pharmaciens qu'ils peuvent donc plus facilement maîtriser.

3-8 DONNÉES CONCURRENTIELLES

Les principaux acteurs

En matière de parapharmacie, les magasins franchisés sont les concurrents directs des officines.

Par contre il n'existe pas de concurrence pour les médicaments.

4 – Sa protection sociale (voir fiche métier)

Tout pharmacien cotisant au régime d'assurance vieillesse doit cotiser au régime d'invalidité décès. A partir de 75 ans il est possible d'être exonéré totalement ou partiellement en fonction des ressources.

5 – Comment l’aborder sur le plan commercial



Conseil d’expert

IlLes pharmaciens ont des préoccupations assez précises

Les pharmaciens sont intéressés par ordre décroissant :

- aux produits de défiscalisation

Etant fortement fiscalisé, le pharmacien va se montrer généralement très intéressé par les produits qui vont me permettre de faire baisser

le montant d’impôt. Ce raisonnement à court terme peut se révéler dangereux.

- aux produits de retraite
- aux placements
- aux produits prévoyance

En cas de maladie, le pharmacien sait qu’il pourra se faire remplacer par ses collaborateurs. C’est pourquoi il ne se sent guère concerné par la prévoyance.

5-1 LE JARGON DE LA PROFESSION

Le pharmacien détient en général un discours simple ; cependant, certains termes sont à connaître pour rentrer dans son univers :

Officine :

établissement affecté à la dispense au détail des médicaments, produits et objets mentionnés à l’article L.512, ainsi qu’à l’exécution des préparations magistrales ou officinales.

Pharmacien :

ne jamais dire à une femme qu’elle est pharmacienne, car la pharmacienne est la femme du pharmacien.

Médicament :

toute substance ou composition présentée comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l’égard des maladies humaines ou animales, ainsi que tout produit pouvant être administré à l’homme ou à l’animal, en vue d’établir un diagnostic médical, ou de restaurer, corriger ou modifier leurs fonctions organiques.

Médicaments génériques :

médicaments identiques par leur composition, leur forme et leur dosage unitaire, à un médicament déjà présent sur le marché (princeps) mais dont la protection par brevet est tombé dans le domaine public.

Génériquer :

vendre des médicaments génériques

Marge dégressive lissée :

vendre des médicaments chers avec moins de marge.

Ex. : avoir 30 ou 40 % sur une boîte à 5 € ou 10 % sur une boîte à 750 €.

La médication familiale :

ensemble des produits où le pharmacien marge le plus, avec une T.V.A. à 5,5 %

Ex. : sirop pour la toux

A.M.M. :

Autorisation de la Mise sur le Marché

Classe de produits qui regroupe tous les médicaments délivrés avec ou sans prescription.

O.T.C.

Ensemble des médicaments concepts prescrits sans ordonnance et non remboursés.

Pharmacovigilance :

Organisation de la surveillance des éventuels effets secondaires des médicaments, par les professionnels de santé, après les autorisations de mise sur le marché.

Parapharmacie :

tous les produits qui ne sont pas des médicaments, produits de beauté, petit matériel...

Répartiteurs :

fournisseurs de médicaments.

En général, le pharmacien passe un accord avec deux répartiteurs.

5-2 QUAND ET COMMENT LES CONTACTER

5-2-1 Quand ?

La concurrence est très forte à Paris : la plupart des officines parisiennes doivent rester ouvertes sans interruption plus de onze heures par jour, six jours sur sept.

Le pharmacien titulaire parisien s'accorde une pause rapide à l'heure du déjeuner.

En province, la plupart des officines sont fermées entre 12 h et 14 h.

La journée d'un pharmacien s'articule ainsi :

- Début de matinée :
Réception, étiquetage et rangement des commandes,
(travail long et fastidieux)
Travail de comptabilité.
- Entre 10 h et 11 h :
Lancement des commandes, accueil des représentants des laboratoires.
La réception des clients s'effectue bien sûr toute la journée, mais les moments d'affluence sont en fin de matinée et en fin d'après-midi, ponctués par les sorties d'école et de bureau.

La journée du Pharmacien à Paris

Paris	08h30 à 9h	09h à 10h	10h à 11h	11h à 20h
	Ouverture	Réception, étiquetage des commandes	Lancement des commandes	Vente au comptoir

La journée du Pharmacien en Province

Province	08h30 à 10h	10h à 11h	11h à 12h	12h à 14h	14h à 19h30
	Ouverture, réception, étiquetage des commandes	Lancement des commandes	Vente au comptoir	Pause déjeuner	Vente au comptoir

Les pics de fréquentation de la pharmacie

Horaires												
8h	9h	10h	11h	12h	13h	14h	15h	16h	17h	18h	19h	20h
Périodes de l'année												
Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	

■ Périodes non favorables à un démarchage ■ Périodes favorables

D'autre part, les mois de janvier et de mars, la première quinzaine de juillet, et le mois d'octobre constituent les périodes les plus chargées pour le pharmacien.

Le pharmacien est souvent démarché par les laboratoires, les vendeurs de produits de parapharmacie, les répartiteurs, les banques, les assureurs, les opérateurs immobiliers...

Il est donc confronté tous les jours aux discours de toutes sortes de vendeurs et devient par conséquent très méfiant. Il peut d'autre part collecter beaucoup d'informations mais ne sait pas toujours comment les ordonner.

Les mailings sont souvent inefficaces car trop nombreux.

Pour qu'un email soit remarqué et lu, il faut qu'il soit original tant dans son contenu que dans sa présentation.

Utiliser la prescription

La prescription est une bonne possibilité pour démarcher : par un confrère ou par l'expert-comptable du pharmacien.

Souvent la meilleure solution est celle de contacter l'expert-comptable du pharmacien, auquel il accorde une grande confiance en raison de sa compétence et de son indépendance.

Il faut alors procéder ainsi :

- Rencontrer le pharmacien pour demander un premier rendez-vous et en profiter pour lui demander le nom de son expert-comptable.
(il le confie assez facilement)
- Rencontrer le dit expert-comptable. Collecter auprès de lui des informations (non confidentielles, bien sûr) qui puissent aider la démarche.
L'expert-comptable peut jouer ensuite le rôle de prescripteur.
- La démarche est alors plus facile car les besoins du pharmacien sont bien cernés.

Une étude personnalisée peut alors être proposée au pharmacien.

Il faut observer ici qu'un certain nombre toujours plus important de cabinets d'expertise comptable se munissent d'outils leur permettant de conduire des études pour leur client ((diagnostic retraite, optimisation de rémunération, ...)

Quel discours tenir au pharmacien

Dans le discours pessimiste que le pharmacien tient quant à son avenir, il est important d'abonder dans son sens en début de rendez-vous (il a horreur de se sentir agressé) . Puis il faut le rassurer en lui faisant prendre conscience progressivement que sa situation n'est pas si difficile que cela : ses revenus, qui sont largement supérieurs à la moyenne française, lui permettent de capitaliser. Il est préférable d'être franc, direct, de se poser en tant que professionnel s'adressant à un professionnel.

Le marché de la transaction sur officine est assez actif : une officine est vendue en moyenne en 6 mois quelle que soit la taille de la ville où elle est implantée. Le pharmacien vendeur n'a cependant pas toujours anticipé les conséquences d'une session. Il est donc important de l'accompagner dans ses démarches : c'est là que le professionnel marque des points car il devient l'homme de confiance et celui qui lui permet d'atteindre ses objectifs.

Il ne faut pas forcer à la vente, mais présenter les aspects les plus négatifs d'une situation sans donner la solution.

5-3 LES POINTS DE REPÈRE SUR LE LIEU DE TRAVAIL



Conseil d'expert

La vitrine permet d'identifier rapidement le type de pharmacie
L'importance de l'affichage sur les produits de parapharmacie peut donner une idée de l'orientation de l'officine.

S'il est très commerçant, le pharmacien peut développer une forte activité sur ce secteur avec une bonne marge.

Sinon, nous sommes dans le cas de figure du pharmacien qui privilégie sa vocation médicale.

Pour avoir une idée du chiffre d'affaires d'une officine, il faut regarder le nombre de pharmaciens assistants en équivalent temps plein. (cf. 3. 3)

Après de longues études difficiles, le pharmacien est soucieux de sa qualité de vie. Une fois ses prêts remboursés, il aura tendance à prendre du personnel en plus pour se dégager du temps libre. Ce qui explique des licenciements lors des rachats d'officine.

Avoir une idée du C.A. permet d'avoir une idée des revenus. En prenant un ratio de 8 à 12 % du C.A., on a une fourchette pour déterminer le revenu net. L'écart se fait sur les charges du personnel.

5-4 QUE PENSENT-ILS DE LEUR CONDITION ET DE L'AVENIR DE LEUR MÉTIER ?

Nous l'avons déjà évoqué : la tendance du pharmacien est de nature pessimiste. Son discours est souvent celui-ci : « la pharmacie, ça paye plus ... » Quel que soit le gouvernement, les mesures, les lois, tout est fait contre eux..

On note effectivement une diminution sensible de la marge (liée aux méthodologies de calcul

des prix pour les médicaments vignettés avec la marge lissée à trois tranches) mais en contrepartie il faut noter que les C.A. sont en hausse.

Augmentation qui s'explique par le fait que les Français consomment de plus en plus de médicaments, vivent plus longtemps, et que les pathologies lourdes engendrent des traitements coûteux.

Et il y a toujours une compensation pour juguler les baisses des marges, en vendant entre autre des médicaments génériques dont les marges sont plus fortes.

Depuis quelque temps, les 45/50 ans cherchent à céder leur officine et comme ils ne sont pas pressés (malgré leurs dires, leurs revenus sont confortables !) ils sauront la vendre à très bon prix. Il leur faudra alors chercher un bon placement qui leur permettra d'attendre sereinement l'âge de la retraite...

Il est à noter que les pharmaciens assistants n'osent guère se lancer dans l'achat d'une officine..

Les taux bancaires sont plus intéressants que pendant les années 90 : 3,8 % au lieu de 7%. Mais malgré cela il est peu motivant d'acheter une officine car celle-ci est considérée comme un outil de travail de pérennité incertaine (car soumis au désir de la S.S) et dont l'investissement s'avère de plus en plus lourd.

5-5 NIVEAU DE VIE, SENSIBILITÉS NATURELLES

Le pharmacien vit généralement au-dessus de ses moyens. Il est vrai qu'en phase de remboursement, il est très vite étranglé par le remboursement de l'emprunt contracté pour acquérir l'officine. Malgré tout, il va souvent dépenser sans compter dans son logement, les études de ses enfants, ses vacances, ses loisirs.. Il n'est pas rare de le voir demander une ligne de découvert à la banque pour payer le dernier tiers provisionnel..

Il brasse beaucoup d'argent, mais il doit en redonner beaucoup. Il se sent donc persécuté par le fisc et les organismes obligatoires.

Les jeunes femmes pharmaciens recherchent en priorité une certaine qualité de vie. C'est pourquoi, on remarque de plus en plus des officines rachetées et gérées par deux femmes pharmaciens souhaitant travailler à temps partiel.

Annexes

Articles de loi et textes réglementaires

Conditions d'accès et d'exercice au sein d'une officine

L'article L.4211 reconnaît au pharmacien d'officine le monopole de la vente de médicaments.

L'article L.5125-24 précise que les pharmaciens ne peuvent faire dans leur officine le commerce de marchandises autres que celles figurant sur une liste arrêtée par le ministre chargé de la santé sur proposition du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens.

L'article L.4221 fixe les conditions d'exercice de la profession.

L'article L.5125-9 concerne les conditions de création d'une officine.

L'article L.5125-11 fixe les conditions de création selon un numerus clausus.

L'article L.5125-22 fixe les règles du service de garde.

L'article R.5015-48 définit le rôle de pharmacien.

L'article R.5089-1 expose les conditions de création et de transfert d'une officine de pharmacie.

Principaux textes réglementaires intervenus entre 2000 et 2003

Le décret n° 2003 – 1208 (J.O. du 19 décembre 2003) abaisse le taux de remboursement des médicaments homéopathiques de 65% à 35%.

L'arrêté du 18 avril 2003 (J.O. du 19 avril 2003) modifie la liste des spécialités pharmaceutiques remboursables aux assurés sociaux.

L'arrêté du 26 mars 2003 relatif à l'information du consommateur sur les prix des médicaments non remboursables dans les officines de pharmacie.

Les articles L5121-1 (Loi n°2002-1487 du 20 décembre 2002) et R5141-8-1 (inséré par décret n° 2003-548 du 19 juin 2003 art.2) qui sont relatifs à la mise en place des médicaments génériques.

Le décret n°2002-386 du 21 mars 2002 (J.O. du 23 mars 2002) qui fixe la durée du travail dans les pharmacies d'officine pendant un service de garde ou d'urgence à volets fermés.

L'arrêté du 15 février 2002 (J.O. du 24 février 2002) qui fixe la liste des marchandises dont les pharmaciens peuvent faire commerce dans leur officine.

L'arrêté du 29 janvier 2002 (J.O. du 7 février 2002) qui fixe le nombre de pharmaciens dont les titulaires d'officine doivent se faire assister en raison de l'importance de leur CA annuel (un pharmacien assistant par tranche de CAHT de 900 000 euros).

La loi du 21 décembre 2001 qui fixe les modalités et les conditions de substitution d'un médicament par un générique.

L'arrêté du 27 novembre 2001 (J.O. du 12 décembre 2001), qui met en place un traitement automatisé pour la gestion des officines de pharmacie. Identifié sous le sigle PHAR, ce traitement est créé à la direction de l'hospitalisation et de l'organisation des soins (sous direction de l'organisation du système de soins) et dans les DRASS et DDASS. Il comporte des informations nominatives ayant pour objet la gestion des demandes de création, de transfert et de regroupement d'officines de pharmacies, la gestion des autorisations, modifications, déclarations d'activité et attributions de licences relatives aux officines de pharmacie et la gestion du personnel officinal pharmacien et non pharmacien.

La CMU : loi n°99-641 du 27 juillet 1999. Code de la Sécurité Sociale articles L380-1, L380-2, et L861-1 à L861-10 : Toute personne et ses ayants droit résidant en France ou dans les DOM TOM de façon stable et régulière relève, à défaut d'un autre régime d'assurance maladie, de la couverture maladie universelle. Elle est accordée pour un an renouvelable. Les assurés bénéficient de la dispense d'avance de frais.

Syndicats professionnels

La **Fédération des Syndicats Pharmaceutiques de France**.

Né à la fin du 19^e siècle, il regroupait jusqu'alors 18 000 adhérents jusque dans les années 70.

Cette structure agrège des syndicats départementaux et par conséquent, les pharmaciens syndiqués doivent verser une cotisation départementale et nationale.

Ce syndicat compte actuellement entre 8 000 et 9 000 adhérents.

Ses coordonnées sont les suivantes :

F.S.P.F.

Maison des Pharmaciens

13 rue Ballu

75311 PARIS Cedex 09

Tél. : 01 44 53 19 25

fspf@fspf.fr

www.fspf.fr

L'**Union Nationale des Pharmaciens de France**.

Elle compte actuellement 1000 pharmaciens environ.

Anciennement appelée Union Nationale des Grandes Pharmacies, l'U.N.P.F. est très présente dans le domaine social dans la formation professionnelle. Elle ne compte pas de relais départementaux. La cotisation est nationale et assez coûteuse.

UNPF

53 rue Spontini

75116 PARIS

Tél. : 01 53 65 61 71

unpf@unpf.org

www.unpf.org

Depuis cinq ans, deux départements agrégés à la F.S.P.F. ont monté leur propre structure :

L'Action Pharmaceutique Libérale d'Union Syndicale

L'A.P.L.U.S. est née en 1999 et compte actuellement 1700 adhérents et 500 sympathisants environ.

Elle regroupe quelques départements majoritairement d'Ile de France, et attend du ministère une représentativité.

Ses coordonnées :

A.P.L.U.S.

2 rue Récamier

75007 PARIS

Tél. : 01 42 22 92 74

L'Union des Syndicats des Pharmaciens d'Officine

Ce syndicat a quitté la F.S.P.F. en septembre 2002. Il comptait 15 départements de géographie assez variée, dont une petite majorité en Rhône Alpes.

Il compte désormais 2000 adhérents environ situés dans les départements du Pas de Calais, de la Sarthe, les 2 Sèvres, la Charente, l'Allier, le Puy de Dôme, la Saône et Loire, la Côte d'Or, la Loire, l'Ardèche, la Drôme, les Alpes de Haute Provence, l'Aude, les Hautes Alpes, la Savoie, la Haute Savoie.

Ses coordonnées :

USPO

Union des Syndicats des Pharmaciens d'Officine

43 rue de Provence

75009 PARIS

Tél. : 01 46 47 20 80

Actuellement, l'A.P.L.U.S. et l'U.S.P.O. partagent beaucoup d'idées en commun et espèrent que leur rapprochement aboutira à une représentativité auprès du Ministère.

