

Journée des adjoints : le debrief!

Pour la deuxième année consécutive, l'URPS pharmaciens Île-de-France et la section D de l'Ordre national des pharmaciens ont organisé la Journée des pharmaciens adjoints afin de répondre aux questions relatives aux évolutions du métier de pharmacien d'officine.



INTERVIEW CROISÉE

Retour sur les principaux enseignements de cette journée avec **Jérôme Parésys-Barbier**, pharmacien adjoint et président de la section D de l'Ordre national des pharmaciens, et **Élise Haro-Brunet**, pharmacienne adjointe et élue section D pour la région Ile-de-France.



La Revue Pharma : Un arrêté publié en mars entérine la mise en place des bilans partagés de médication. Pourtant, en pratique, le pari ne semble pas encore gagné. Quelles sont les données récentes à ce sujet ?

Jérôme Parésys-Barbier : Il est possible que toutes les officines n'aient pas encore pris toute la mesure du sujet, mais je pense que cela va se développer petit à petit.

Élise Haro-Brunet : J'estime qu'il s'agit d'une mise en place progressive, car il faut tenir compte du temps nécessaire pour que l'équipe se forme. Les pharmaciens qui ont été diplômés il y a plusieurs années n'ont pas reçu la formation initiale pour ces bilans. En outre, du temps est également nécessaire pour adapter l'organisation de l'officine. Nous sommes en pleine mutation du métier et cela demande une réorganisation du personnel pour continuer d'assurer une présence pharmaceutique permanente au comptoir.

Quels sont les obstacles les plus souvent rencontrés ?

É. H-B. : La disponibilité du médecin prescripteur, aux alentours géographiques de l'officine, est essentielle pour que les bilans partagés de médication s'inscrivent dans l'interprofessionnalité. Celle-ci a tendance

à diminuer dans le contexte de déserts médicaux que l'on connaît sur certains territoires. Or, faire un bilan de médication demande du temps pour être réalisé mais n'est judicieux que s'il peut ensuite être exploité. Aujourd'hui, on peut parfois se demander si les médecins prescripteurs trouveront le temps de lire ces bilans.

Le sujet de la vaccination a également été abordé. Combien de patients ont été vaccinés contre la grippe par leur pharmacien depuis le début de la campagne 2018 ?

É. H-B. : Au 27 novembre 2018 (date de réalisation de l'interview, *NDLR*), près de 551 000 patients avaient été vaccinés contre la grippe par leur pharmacien, dont plus de 100 000 primo-vaccinants. Ces primo-vaccinants sont une bonne cible pour les pharmaciens, car ces patients n'ont généralement pas de contact régulier avec un professionnel de santé qui aurait pu les vacciner, contrairement à une personne âgée qui reçoit la visite d'une infirmière à domicile chaque jour, par exemple.

Combien d'officines participent à cette phase de test ?

J. P-B. : Il y a 13 000 pharmaciens dans les quatre régions expérimentales qui vaccinent, dont 45 % d'adjoints.

Quels sont les retours d'expérience de ceux qui testent cette vaccination directement en pharmacie ?

J. P-B. : On observe un très grand succès auprès des patients qui sont nombreux à se présenter spontanément en officine pour se faire vacciner. Par ailleurs, les pharmaciens prennent garde à ne pas « froisser » les infirmiers, c'est-à-dire qu'ils évitent de vacciner un patient qui aurait pu l'être par un infirmier qui le côtoie au quotidien. Par rapport à l'an dernier durant lequel certains infirmiers et infirmières voyaient la vaccination en officine d'un mauvais œil, il y a moins de frictions. La vaccination en officine n'est qu'une première étape. Si j'utilisais une image, je dirais que nous avons saisi une pelote et que nous allons désormais pouvoir la dérouler, en ajoutant d'autres actes de soins à réaliser en pharmacie.

Pour quand espérez-vous une généralisation de la vaccination en officine à tout le territoire français ? Sous quelles conditions ?

J. P-B. : C'est inscrit dans le projet de loi de financement de la Sécurité sociale en discussions au Parlement fin novembre. La ministre de la Santé Agnès Buzyn a adressé un message vidéo à l'Ordre des pharmaciens le 26 novembre dans lequel elle réaffirme

que la généralisation ne pose plus question. Tout pharmacien d'officine pourra la pratiquer.

Une intégration de la formation à la vaccination à la faculté de pharmacie est-elle souhaitable ?

J. P-B. : Oui, et c'est déjà le cas dans la plupart des facultés de pharmacie, les étudiants actuels y sont formés en 6^e ou 5^e année. Donc tous les diplômés à partir de 2019 seront déjà formés.

É. H-B. : Je précise tout de même que même si la formation à la vaccination se fait à la faculté, seuls les pharmaciens praticiens docteurs en pharmacie, ayant soutenu leur thèse, et inscrits à l'Ordre des pharmaciens, peuvent y procéder.

Considérez-vous que la rémunération des pharmaciens adjoints doit évoluer afin d'accroître l'attractivité de ce métier auprès des jeunes générations ?

É. H-B. : Les derniers chiffres montrent que la filière officinale est effectivement moins prisée qu'avant. Mais je pense que cela peut s'expliquer en partie par une moindre possibilité d'évolution de la rémunération. Les débutants attendent généralement plusieurs années avant de voir leur rémunération augmenter et lorsque cela survient, l'augmentation reste assez modeste. À dire vrai, la principale possibilité de pouvoir voir sa rémunération augmenter, c'est l'installation. C'est certainement un point qu'il faudrait améliorer mais cela, c'est la mission des syndicats. Intellectuellement, l'évolution vers davantage d'actes est vraiment intéressante pour les pharmaciens, cela devrait renforcer l'attractivité du métier. Cette évolution des missions est par ailleurs primordiale pour la survie des officines.

J. P-B. : Il y a une proportion non négligeable d'adjoints qui a envie de s'installer. Il faut qu'ils se fixent des objectifs de vie officinale, et devenir cotitulaires. C'est comme cela qu'un pharmacien verra sa rémunération évoluer en fonction du fruit de son travail.

Au final, que reprenez-vous de cette journée des pharmaciens adjoints du 5 novembre dernier ?

É. H-B. : Les adjoints sont motivés pour s'emparer des nouvelles missions. et nous l'avions déjà constaté lors de la première journée organisée en juin 2017. Les adjoints sont moteurs et les différents éclairages apportés les ont confortés dans l'idée qu'il fallait se lancer.

J. P-B. : J'ajoute que l'on est en bonne voie pour que deux ou trois autres URPS organisent ce même type de journée dans d'autres grandes régions. Cela devrait avoir lieu d'ici à l'été prochain.

Lors de cette journée du 5 novembre, était également présent le président de l'URPS pharmaciens Île-de-France. Il revient sur ses principaux conseils à l'intention des pharmaciens adjoints souhaitant s'installer. **Renaud Nadjahi** est lui-même titulaire d'une officine à Rambouillet, dans les Yvelines.

La Revue Pharma : Reprendre une officine demande en général de déboursier un budget global de 1 à 1,5 million d'euros. Quels sont les dispositifs d'aide existants ?

Renaud Nadjahi : L'installation requiert un vrai investissement personnel, souvent de faire des sacrifices de train de vie, dans l'objectif d'accéder plus tard à une vie plutôt confortable. Lorsque l'on souhaite s'installer, le premier partenaire, ce sont les grossistes-répartiteurs, qui octroient souvent des aides importantes pour constituer un stock de médicaments, s'assurer d'un premier fonds de roulement. Cela représente souvent une avance équivalente à 1 ou 2 mois d'achats. Ensuite, certains groupements de pharmaciens « éthiques » peuvent accompagner, et il y a aussi la possibilité d'être épaulé par des confrères et des consœurs expérimentés, désireux d'aider, y compris financièrement, des primo-accédants.

Outre la solution classique des prêts bancaires, certains se tournent vers des fonds d'investissement. Que pensez-vous de cette option ?

Je recommande de ne pas écouter le chant des sirènes : écouter ceux qui promettent monts et merveilles sans apport au départ est un leurre. Il faut être très vigilant sur les contrats et le retour sur investissement prévu. J'adresse une mise en garde essentielle : se tourner vers un fonds d'investissement, c'est risquer de perdre son libre arbitre. N'oublions pas qu'un fonds attend un retour sur investissement élevé. Selon moi, se tourner vers cette solution, c'est chercher à faire du clientélisme plutôt que d'accompagner des patients en vrai professionnel de santé.

Pour partager le coût, il est possible de s'associer. Comment le choisir ?

L'idéal est de pouvoir travailler au moins 6 à 12 mois avec la personne avant de prendre la décision de s'associer. Pour rencontrer de potentiels futurs cotitulaires, les adjoints désireux de s'installer peuvent tabler sur le bouche-à-oreille, demander conseil à des représentants syndicaux ou aux URPS. Il ne faut pas non plus négliger l'éventualité de s'associer au titulaire actuel de l'officine dans laquelle on travaille.

Au-delà de l'aide financière, auprès de qui le pharmacien souhaitant s'installer peut-il solliciter un accompagnement ?

Les pharmaciens qui souhaitent s'installer peuvent s'entourer des titulaires avec lesquels il a déjà travaillé, prendre conseil auprès des conseillers régionaux de l'Ordre des pharmaciens. Il peut également solliciter l'avis de pharmaciens délégués syndicaux ou encore s'appuyer sur les URPS qui organisent des permanences locales d'aide à l'installation. Pour cibler la bonne zone géographique, il est possible de s'informer auprès des représentants des CPAM, qui peuvent être d'une aide précieuse pour savoir où il y a des besoins.

Par ailleurs, il faut bien sûr s'entourer d'avocats, d'experts-comptables, que l'on peut choisir en demandant des noms auprès des syndicats et des conseils de l'Ordre des pharmaciens, tout à fait à même d'orienter vers un panel de professionnels connaissant bien les tenants et les aboutissants d'une telle situation. ●

Propos recueillis par Adeline Raynal