

FICHE 1 : LES RECOMMANDATIONS RETENUES PAR L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE

		ETAT DES LIEUX	PROBLÈMES OBSERVÉS	SOLUTIONS ENVISAGEABLES
LES LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES	LES RAPPORTS LABORATOIRES/ ADMINISTRATION	<p><u>Les échanges avec le CEPS pour la fixation du prix des médicaments non remboursables</u></p> <p>Le prix des médicaments remboursables est fixé par convention entre le laboratoire et le CEPS notamment à partir du niveau d'amélioration du service médical rendu et d'éléments médico-économique.</p> <p><u>Les échanges avec l'Agence Nationale de Sécurité du Médicament et des produits de santé (ANSM) et l'Agence européenne du Médicament (AEM) pour les demandes d'autorisation de mise sur le marché d'un médicament (AMM)</u></p> <p>Deux laboratoires peuvent développer individuellement une spécialité pouvant traiter plusieurs pathologies et une pathologie « commune » peut être traitée par les deux spécialités. Les deux laboratoires peuvent alors déposer une demande d'AMM couvrant notamment le traitement de cette pathologie « commune ».</p> <p>Dans ce cas, les deux spécialités relèveraient alors d'une même classe</p>	<p>Le régime actuel de fixation administrative des prix ne permet pas de prévenir toute éventuelle coordination entre laboratoires sur les éléments de coûts transmis au CEPS, sur lesquels il se fonde notamment le pour fixer le prix d'un médicament.</p> <p>L'Autorité observe que certains comportements pourraient relever de sa compétence : des laboratoires voulant éviter un tel effet à la baisse sur les prix de leurs deux spécialités pourraient se concerter afin d'éviter que celles-ci soient enregistrées comme faisant partie d'une même classe thérapeutique. Dans une telle hypothèse, les laboratoires déposeraient alors pour chacune de leurs deux spécialités des demandes d'AMM portant sur des pathologies entièrement distinctes.</p>	<p>> L'Autorité propose des orientations constituant des lignes directrices pour les laboratoires afin de leur offrir des indications quant aux comportements pouvant être assimilés à des concertations sur les prix.</p> <p>L'Autorité de la concurrence est généralement favorable à la conclusion de conventions avec les administrations de santé, en particulier avec l'ANSM.</p> <p>Cette institutionnalisation des relations entre certaines autorités de santé et l'Autorité de la concurrence permettrait à l'Autorité d'approfondir sa connaissance et sa compréhension du secteur et offrirait à l'ANSM les outils lui permettant d'identifier les comportements susceptibles d'enfreindre les règles de concurrence et d'en informer l'Autorité.</p>

		<p>thérapeutique et seraient en concurrence dans cette classe, ce qui pourrait par conséquent entraîner une négociation de leur prix à la baisse par le CEPS.</p> <p><u>Durée des procédures d'obtention d'une AMM et de prix</u></p> <p>Parfois, le traitement des demandes d'AMM de médicaments ou les procédures de négociation de prix peuvent faire l'objet de retards.</p>	<p>Il s'agit souvent de retards administratifs. Il ressort cependant de la pratique d'autorités étrangères de concurrence que lorsque de tels retards sont liés à la communication délibérée d'informations erronées à l'ANSM ou à l'AEM, en vue de retarder l'entrée de médicaments génériques sur le marché, cette pratique serait susceptible d'être constitutive d'un abus de position dominante</p>	
	<p>LE DÉNIGREMENT DE MÉDICAMENTS GÉNÉRIQUES</p>	<p>Un laboratoire d'un médicament princeps peut chercher à jeter le discrédit sur des médicaments génériques pour entraver leur développement.</p> <p>Le dénigrement anticoncurrentiel de médicaments génériques a des effets d'autant plus néfastes que la défiance d'une partie des professionnels de santé et</p>	<p>Un laboratoire princeps qui cherche à discréditer des médicaments génériques sur la base d'informations erronées ou non vérifiées, notamment au moment de leur arrivée sur le marché, adopte un comportement susceptible d'être qualifié d'anticoncurrentiel. > voir décisions 13-D-11 (Plavix®) et</p>	<p>L'Autorité propose :</p> <p>Le lancement par les pouvoirs publics de campagnes d'information à destination des patients, des pharmaciens et des médecins pour valoriser les médicaments génériques.</p> <p>Le renforcement de la formation et du paiement à la performance des</p>

		<p>des patients à l'égard de ces médicaments est encore forte. Les taux de substitution s'en trouvent fortement affectés et par conséquent les comptes de l'Assurance maladie le sont également.</p>	<p>13-D-21 (<i>Subutex</i>[®]).</p> <p>L'Autorité de la concurrence est particulièrement vigilante pour faire cesser les pratiques de dénigrement (L'Autorité instruit actuellement un troisième dossier concernant des pratiques susceptibles de constituer un dénigrement du générique d'un antalgique puissant (<i>Durogesic</i>[®]).</p>	<p>médecins pour les inciter à prescrire en dénomination commune internationale (nom de la molécule).</p> <p>La mise à jour des logiciels d'aide à la prescription utilisés par les médecins pour que les prescriptions soient rédigées en dénomination commune internationale et non en marque commerciale de médicaments.</p> <p>Le contrôle renforcé du suivi de la visite médicale effectuée par les laboratoires auprès des médecins, laquelle interdit le dénigrement et l'incitation du prescripteur à s'opposer à la substitution. L'adoption de sanctions en cas de non respect de ces mesures.</p> <p>L'adoption par les laboratoires de bonnes pratiques visant à anticiper et empêcher tout dénigrement (programme de conformité au droit de la concurrence avec formation du personnel (voir décision <i>Subutex</i>[®]).</p>
	<p>LES PRIX DES MÉDICAMENTS GÉNÉRIQUES</p>	<p><u>Les marges arrière ou remises commerciales</u></p>	<p>Ces rémunérations versées au titre de la coopération commerciale sur des médicaments non</p>	<p>L'Autorité de la concurrence a pris connaissance de la LFSS 2014 qui légalise ces remises en permettant</p>

		<p>Les remises ou marges arrière «déguisées», prennent la forme de contrats de coopération commerciale portant fictivement sur la gamme de médicaments non remboursables du laboratoire générique (ex : affichage d'une publicité dans l'officine).</p> <p>Ces contrats ne sont en réalité conclus qu'à la condition que l'officine ait référencé la gamme générique du même laboratoire.</p>	<p>remboursables ne visent en définitive qu'à rémunérer le pharmacien pour les achats de médicaments génériques au-delà de la remise légale maximale de 17% applicable sur le PFHT de ces médicaments génériques.</p>	<p>L'augmentation par arrêté du plafond de remises sur les médicaments génériques jusqu'à un niveau de 50 %.</p> <p>Cette disposition combinée avec l'obligation pour les laboratoires d'informer le CEPS des remises réellement accordées devrait permettre à ce dernier de négocier à la baisse les prix des médicaments. En effet, le CEPS disposera alors de données précises sur les niveaux des remises octroyées et par conséquent sur d'éventuelles baisses de prix corrélatives.</p> <p>La mesure ne permet toutefois pas de garantir au CEPS une obtention effective de baisses des prix des génériques.</p> <p>L'Autorité de la concurrence est par conséquent d'avis qu'un suivi à deux ou trois ans de la mise en œuvre de cette mesure devrait permettre d'en évaluer la portée effective.</p>
		<p><u>Mise sous tarif forfaitaire de responsabilité (TFR) /fixation d'un prix unique pour le princeps et les génériques</u></p>	<p>Toutefois, une généralisation de prix et remboursements (TFR) égaux pour princeps et génériques appartenant à un même groupe est susceptible d'entraîner une baisse</p>	<p>L'Autorité de la concurrence demeure favorable au maintien d'un remboursement différencié entre princeps et génériques, afin de maintenir un avantage concurrentiel pour les seconds. Le recours à la mise</p>

		<p>Une égalisation des montants de remboursement des princeps et génériques peut être utile pour améliorer à court terme le taux de pénétration des génériques ainsi que les comptes publics.</p>	<p>substantielle de la consommation des médicaments génériques - certains professionnels de santé et les consommateurs privilégiant le princeps - et <i>in fine</i> leur éviction du marché avec le risque que le prix du princeps reparte à la hausse.</p>	<p>sous TFR doit rester exceptionnel.</p>
	<p>LE RÉPERTOIRE DES GÉNÉRIQUES</p>	<p>Le répertoire des génériques demeure réduit par rapport à d'autres pays (exemples : absence d'inscription des groupes de paracétamol et acide acétylsalicylique)</p>	<p>L'absence d'inscription de groupe de génériques au répertoire exclut toute possibilité de substitution légale par le pharmacien. Il y a donc délivrance automatique des médicaments princeps, aux prix plus élevés, lorsque l'ordonnance comprend leur nom commercial.</p>	<p>L'ANSM a initié une procédure visant à l'inscription d'un groupe de formes orales sèches de paracétamol au répertoire des génériques. Il s'agirait du premier groupe créé sans spécialité de référence.</p> <p>L'Autorité salue cette initiative qui, si elle aboutit, permettra un renforcement de la concurrence entre fabricants sur cette forme de paracétamol et sera source d'économies pour l'Assurance maladie et le consommateur final qui recourt régulièrement à ce type de médicaments dans le cadre de l'automédication.</p> <p>L'Autorité de la concurrence est par ailleurs favorable au lancement par l'ANSM de procédures équivalentes sur</p>

				<p>les autres formes de paracétamol, ainsi que pour les différentes formes d'acide acétylsalicylique.</p>
	<p>LES LITIGES SUR LES BREVETS</p>	<p>Les contentieux, légitimes, liés à la propriété intellectuelle et au respect des brevets ne sont pas de la compétence de l'Autorité de la concurrence.</p>	<p>En revanche, les comportements anticoncurrentiels visant à empêcher l'entrée ou le maintien de médicaments génériques sur le marché sont de sa compétence.</p>	<p>L'Autorité liste à titre indicatif certains de ces comportements déjà condamnés par des autorités de concurrence à l'étranger (<i>pay for delay, dépôt de brevets multiples pour étendre la protection juridique du princeps, actions en justice visant à dissuader les génériqueurs d'entrer sur le marché</i>).</p> <p>S'ils devaient être mis en place en France, ils seraient en effet susceptibles d'être appréhendés par l'Autorité de la concurrence.</p>

	<p>L'INFORMATION TRANSMISE AUX LABORATOIRES PRINCEPS LORS DU LANCEMENT DES GÉNÉRIQUES</p>	<p>La réglementation actuelle permet aux laboratoires de médicaments princeps d'être informés à deux reprises du lancement de génériques concurrençant leurs médicaments :</p> <ul style="list-style-type: none"> -par l'ANSM lors d'une demande d'AMM d'un générique -par le CEPS lors de la fixation du prix des médicaments génériques. 	<p>La multiplication des niveaux d'information est susceptible de favoriser des comportements visant à faire obstacle à l'entrée des génériques</p>	<p>L'Autorité estime qu'un seul niveau d'information du laboratoire princeps devrait suffire, à savoir celui intervenant au stade de la négociation du prix du générique (stade le plus rapproché de l'arrivée effective des génériques sur le marché).</p> <p>L'Autorité de la concurrence recommande donc la suppression de la disposition de l'article L. 5121-10 du code de la santé publique imposant une information du laboratoire princeps au stade de la demande d'AMM générique.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	REMISES SUR LES MÉDICAMENTS NON REMBOURSABLES	<p>Dans le cadre de la vente directe des médicaments non remboursables aux officines, ces dernières peuvent se voir octroyer des remises pouvant aller jusqu'à 50 % du PFHT.</p> <p>En revanche, les intermédiaires tels que les grossistes-répartiteurs, CAP, SRA ou groupements de pharmaciens n'obtiendraient pas ces avantages.</p>	<p>Si les différences tarifaires peuvent être justifiées, elles ne doivent pas être discriminatoires.</p>	<p>Si de tels comportements, mis en place par des laboratoires en position dominante, s'avéraient discriminatoires, ou équivalaient à des refus de vente, l'Autorité de la concurrence pourrait les appréhender sous l'angle de l'abus de position dominante.</p>
	VENTES LIÉES	<p>Certains laboratoires peuvent lier la vente de leur gamme de médicaments non remboursables à celle de leurs médicaments génériques, en vue de stimuler les ventes des génériques.</p>	<p>Ces avantages concédés sur les médicaments non remboursables sont offerts à la condition que le pharmacien s'engage à référencer la gamme générique du laboratoire.</p>	<p>De telles ventes liées pourraient être constitutives d'abus de position dominante lorsque le laboratoire pharmaceutique détient une position dominante sur l'un des médicaments objet de la vente.</p>
	MÉDICAMENTS VENDUS SUR INTERNET	<p>Les officines sont désormais autorisées à vendre en ligne les médicaments non remboursables</p>	<p>Certains laboratoires refuseraient de voir leurs médicaments vendus sur les sites internet des officines.</p>	<p>Dans certaines circonstances, des refus de livraison injustifiés de laboratoires, visant à exclure ce mode de distribution spécifique, pourraient être considéré comme un abus de position dominante.</p>

ACHETEURS ET NÉGOCIANTS EN GROS	LE DÉSÉQUILIBRE CONCURRENTIEL ENTRE LES ACTEURS DE LA DISTRIBUTION EN GROS	Les grossistes-répartiteurs sont soumis à des obligations de service public quant à leur stock et aux délais de livraison.	Les obligations de service public pesant sur les grossistes-répartiteurs (stock et délais de livraison), qui engendrent des surcoûts de distribution incompressibles pour ces intermédiaires, ne concernent pas les autres intermédiaires (dépositaires, SRA...)	L'Autorité de la concurrence recommande une harmonisation des obligations légales entre les différents acteurs de la distribution en gros . Le législateur trancherait entre un renforcement ou un allègement de ces obligations.
		La marge des grossistes-répartiteurs est réglementée pour la distribution des médicaments remboursables.	Les laboratoires de médicaments génériques privilégiant la vente directe, les grossistes répartiteurs ont dû renoncer, comme les textes le permettent, à leur marge au profit d'une rémunération conventionnelle moins avantageuse pour convaincre les laboratoires génériques de les livrer.	Alternativement à la proposition faite ci-avant, il pourrait être envisagé de renoncer à la possibilité de redistribution des marges entre les laboratoires et les pharmaciens lors de la vente directe afin de rendre plus attractive la vente notamment des génériques et des médicaments non remboursables via les grossistes-répartiteurs.

	<p>IMPORTATION PARALLÈLE DE MÉDICAMENTS</p>	<p>L'importation parallèle de médicaments permet de réaliser des économies pour l'Assurance maladie. Conformément à la réglementation, le CEPS fixe le prix d'un médicament importé à un montant inférieur de 5 % à celui fixé pour le médicament directement commercialisé en France. Il joue aussi un rôle indirect lors de la négociation des prix de vente des médicaments en France avec les laboratoires.</p>	<p>Des obstacles peuvent être imposés par certains laboratoires pour empêcher les importations parallèles de médicaments au sein de l'Union européenne, comme plusieurs décisions de la Commission européenne ont pu le montrer.</p>	<p>L'Autorité recommande un suivi de l'ensemble des importations parallèles de médicaments par le CEPS (et plus seulement de certaines spécialités comme c'est le cas aujourd'hui) pour lui donner des éléments d'information pertinents lors de la négociation des prix avec les laboratoires.</p> <p>Des contributeurs à la consultation publique souhaitent un assouplissement des conditions de l'importation parallèle.</p>
--	----------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

LES PHARMACIES D'OFFICINE	<p>LA DISTRIBUTION AU DÉTAIL DES MÉDICAMENTS</p>	<p>Le secteur de la distribution au détail des médicaments se caractérise par trois évolutions majeures qui bouleversent la donne concurrentielle :</p> <ul style="list-style-type: none"> -le développement de l'automédication ; -les nouvelles missions et les nouveaux modes de rémunération des pharmaciens d'officine ; -l'autorisation de la vente en ligne des médicaments d'automédication. 	<p>Ces évolutions appellent une adaptation raisonnée de la distribution actuelle des médicaments.</p> <p>En effet, le statu quo n'est pas une option pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les consommateurs, qui souhaitent accéder aux médicaments d'automédication dans de nouveaux lieux de vente sécurisés et à des prix plus attractifs ; • les pharmaciens d'officine les plus dynamiques qui souhaitent utiliser les leviers de la concurrence en termes de services et de prix 	<p>L'Autorité de la concurrence propose une ouverture limitée, encadrée et accompagnée de la distribution au détail.</p> <p>Cette ouverture serait précédée d'une étude d'impact.</p>
---------------------------	---------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

LA DISTRIBUTION AU
DÉTAIL DES
MÉDICAMENTS : UNE
OUVERTURE LIMITÉE

1/ Une ouverture limitée

L'Autorité de la concurrence propose une ouverture limitée aux médicaments d'automédication et à certains produits frontières (tests de grossesse, produits d'entretien pour lentilles...) vendus aujourd'hui exclusivement en pharmacie.

En ce qui concerne plus particulièrement certains « produits frontières », l'Autorité de la concurrence prend acte des amendements votés en 2ème lecture à l'Assemblée nationale élargissant la vente des produits d'entretien ou d'application des lentilles de contact et les autotests d'ovulation et de grossesse à d'autres canaux de distribution. L'Autorité avait évoqué cette possibilité dans son document de consultation publique.

Elle recommande d'étendre la réflexion aux autres produits non médicamenteux mais vendus exclusivement par les officines tels que les autotests de glycémie, afin de vérifier si la protection de la santé publique justifie encore l'existence d'un monopole de distribution sur ces produits.

	<p>LA DISTRIBUTION AU DÉTAIL DES MÉDICAMENTS : UNE OUVERTURE ENCADRÉE</p>			<p>2/ Une ouverture encadrée</p> <p><u>Cette ouverture à d'autres canaux de distribution (parapharmacies, grandes surfaces, notamment) doit rester encadrée afin de garantir la sécurité des patients.</u></p> <p>Ouverture sous plusieurs conditions:</p> <ul style="list-style-type: none">- Vente dans un espace dédié et délimité présentant des signes distinctifs avec point d'encaissement distinct ;- Présence d'un pharmacien diplômé soumis à des règles déontologiques ;- Garanties par les distributeurs pour ne pas banaliser les médicaments, ni en faire des « produits d'appel ».
--	----------------------------------------------------------------------------------	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>LA DISTRIBUTION AU DÉTAIL DES MÉDICAMENTS : UNE OUVERTURE ACCOMPAGNÉE</p>	<p>Le rôle et les missions du pharmacien ont été renforcés.</p> <p>La convention pharmaceutique signée le 4 avril 2012 pour 5 ans entre les trois syndicats représentatifs des pharmaciens (FSPF, l'USPO et l'UNPF) et l'Assurance maladie, a mis en place de nouveaux modes de rémunération (honoraires de dispensation, paiement à la performance, rémunération de missions de service public) et l'instauration d'une rémunération sur objectifs individuels.</p>	<p>Les avenants à la convention pharmaceutique de 2012 n'ont pas encore été tous signés, ce qui entraîne un retard dans la mise en œuvre des nouvelles missions des pharmaciens.</p>	<p>3/ Une ouverture accompagnée</p> <p>L'Autorité de la concurrence préconise d'accompagner l'ouverture de la distribution au détail d'un certain nombre de mesures destinées à renforcer le rôle du pharmacien.</p> <p>L'Autorité de la concurrence soutient les nouvelles missions rémunérées du pharmacien, qui en font un acteur majeur du système de santé français. Elle encourage les pouvoirs publics dans la publication rapide des avenants à la convention pharmaceutique de 2012 qui mettent en place les nouvelles missions du pharmacien.</p> <p>La mise en œuvre de ces nouvelles missions rémunérées permet de contrebalancer la baisse des prix des médicaments remboursés, réaffirmée dans la LFSS pour 2014, ainsi que l'éventuelle baisse de marge des officines qui pourrait résulter de l'ouverture de la distribution des médicaments d'automédication et d'autres produits.</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>La vente en ligne de médicaments vendus sans ordonnance est désormais autorisée pour les pharmaciens disposant d'une officine.</p>	<p>Mais elle est accompagnée d'obligations logistiques contraignantes : la préparation des commandes ne peut se faire qu'au sein de l'officine, obligation de stockage dans l'officine.</p>	<p>l'Autorité de la concurrence recommande un assouplissement de l'encadrement juridique de l'activité des pharmacies en ligne, qui lui paraît encore excessif et disproportionné, afin de faciliter son développement.</p>
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>DYSFONCTIONNEMENTS DE CONCURRENCE :</p> <p>LA RÉMUNÉRATION DU PHARMACIEN D'OFFICINE AU TITRE DE LA COOPÉRATION COMMERCIALE SUR DES MÉDICAMENTS NON REMBOURSABLES, LORS DE L'ACHAT DE MÉDICAMENTS GÉNÉRIQUES</p>	<p>Les remises « déguisées » octroyées aux pharmaciens sur les médicaments génériques, sous la forme de rémunération commerciale sur les médicaments non remboursables.</p> <p>Comme expliqué plus haut, certains laboratoires lient la vente de leur gamme de médicaments non remboursables à celle de médicaments génériques, en vue de stimuler les ventes de ces derniers.</p>	<p>Cette pratique permet au laboratoire d'octroyer au pharmacien d'officine des remises dépassant la remise maximale légale fixée à 17% du prix fabricant hors taxe (PFHT) pour les médicaments génériques.</p> <p>La LFSS pour 2014 a instauré un système de transparence couplée avec la possibilité d'accorder des remises allant jusqu'à 50% sur les génériques</p>	<p>L'Autorité de la concurrence souhaite que les remises ainsi accordées par les laboratoires aux officines et rendues plus transparentes soient répercutées en tout ou partie sur le prix public des génériques afin de faire bénéficier les consommateurs de baisses de prix.</p> <p>Il serait également souhaitable d'encadrer la faculté pour les pharmaciens d'être rémunérés pour des services favorisant le développement de la substitution et la promotion des génériques, afin de dynamiser le jeu de la concurrence entre les officines.</p> <p>Cette rémunération additionnelle constituerait en outre une source de revenus complémentaire pour le pharmacien.</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>DYSFONCTIONNEMENTS DE CONCURRENCE : RÉTROCESSION DE MÉDICAMENTS</p>	<p>Il est interdit aux officines d'émettre des factures de rétrocession.</p> <p>Quoiqu'illégale, cette pratique serait généralisée.</p>	<p>En effet, la trop faible puissance d'achat compensatrice des SRA et CAP, voire leur incapacité à se développer conduit les pharmaciens, et notamment les petites et moyennes officines, à rechercher des conditions de remises plus avantageuses que celles que les laboratoires offrent individuellement aux pharmacies, en groupant les commandes et en pratiquant la rétrocession.</p>	<p>L'Autorité de la concurrence recommande ainsi de mettre en œuvre tous moyens pour soutenir les SRA et CAP afin de permettre aux pharmaciens d'officine, en particulier les petites et moyennes officines, de bénéficier des mêmes conditions d'achat qu'ont les grandes officines.</p> <p>Le cas échéant, il conviendrait d'ouvrir à nouveau le débat sur une éventuelle légalisation des rétrocessions.</p>
	<p>DYSFONCTIONNEMENTS DE CONCURRENCE : MANQUE D'INFORMATION ET DE PUBLICITÉ SUR LES PRIX DES MÉDICAMENTS D'AUTOMÉDICATION</p>	<p>La publicité tarifaire dans l'officine ou en dehors de l'officine est rarement possible dans la mesure où ces pratiques sont susceptibles de tomber sous le coup des dispositions du code de déontologie qui interdisent de solliciter la clientèle</p>	<p>Les règles encadrant la publicité tarifaire peuvent entraver le développement de la concurrence entre officines</p>	<p>Les règles sur la publicité tarifaire contenues dans le code de la santé publique et qui s'appliquent aux pharmaciens (règles de déontologie) ainsi que celles relatives à l'affichage des prix des médicaments non remboursables devraient être modifiées afin de permettre aux officines les plus dynamiques d'avoir plus de visibilité lorsqu'elles proposent des prix plus bas, que ce soit sur internet ou dans leurs officines « en dur ».</p>

		<p>Médicaments vignettés</p> <p>Lorsqu'une vignette est apposée sur le médicament, le prix auquel ce médicament est vendu sans ordonnance reste celui indiqué sur la vignette. Or, le prix affiché sur la vignette correspond au prix maximum que l'Assurance maladie rembourse au patient quand le médicament est prescrit.</p>	<p>Le consommateur à qui ce produit est délivré sans ordonnance et qui ne bénéficiera d'aucun remboursement sur la base de ce prix vignetté, pourrait donc obtenir un prix plus bas que celui figurant sur la vignette.</p>	<p>L'expérimentation de la vente à l'unité d'antibiotiques prévue dans la LFSS 2014, pourrait être étendue aux médicaments vendus sans ordonnance, ce qui permettrait aux pharmaciens de proposer les prix qu'ils souhaitent (puisque'il n'y a plus de vignette sur les médicaments à l'unité).</p> <p>L'Autorité de la concurrence recommande ainsi d'étendre le champ de cette expérimentation aux médicaments vignettés vendus sans ordonnance pour en analyser les effets positifs sur la concurrence, notamment en termes de baisse de prix.</p>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>Médicaments non vignettés</p> <p>Les pharmaciens sont autorisés à vendre des médicaments non vignettés en libre accès soit 455 médicaments. Les consommateurs ont une vue directe sur les prix affichés de ces médicaments. Cela leur permet au final de comparer les tarifs entre ces médicaments et d'adapter leur comportement d'achat à cette information. Toutefois, leurs prix ont relativement peu baissé.</p>	<p>Mais seuls les laboratoires peuvent demander à ce que leurs médicaments soient inscrits sur cette liste.</p> <p>Les prix des médicaments peuvent souffrir parfois d'une certaine opacité</p>	<p>L'Autorité soutient la réforme des modalités d'établissement de la liste annoncée par la Direction générale de la Santé. Désormais, l'ANSM sera seule en charge d'établir la liste.</p> <p>Il convient donc de renforcer cette information sur le libre accès pour favoriser l'automédication responsable. Cela pourrait prendre la forme, comme le suggère l'Afipa, d'une campagne nationale d'information sur le libre accès.</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>Les relevés de prix réalisés par l’Autorité de la concurrence révèlent des écarts de prix encore importants entre officines sur les médicaments non vignettés et non disponibles en libre accès.</p>	<p>Ces écarts de prix témoignent de l’absence de pression concurrentielle réelle entre officines et de la diversité des conditions d’achats selon les officines.</p> <p>Ces écarts de prix sur les médicaments d’automédication entre officines peuvent également s’expliquer par un manque d’information des consommateurs sur les prix. En effet, en absence d’information claire, les consommateurs ne peuvent comparer les prix entre officines, ce qui a pour conséquence de limiter la concurrence.</p>	<p>Les pouvoirs publics pourraient envisager d’inclure des engagements de promotion de l’automédication et de modération tarifaire pour ces médicaments dans les objectifs qui sont assignés aux pharmaciens dans le cadre des conventions avec l’Assurance maladie.</p>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>Publicité tarifaire</p> <p>La publicité sur les prix doit être proportionnée et conforme à l'image du professionnel de santé qu'est le pharmacien. Ce dernier ne peut donc pas faire de publicité pour les « discounts ».</p>	<p>Le code de la santé publique dispose que les pharmaciens ne peuvent pas porter atteinte au libre choix du pharmacien par la clientèle et ainsi solliciter la clientèle par des procédés et moyens qui seraient contraires à la dignité de la profession. La publicité des pharmacies est strictement encadrée.</p> <p>L'ensemble de ces dispositions du code de déontologie freine la concurrence entre officines puisqu'au final, même si l'étiquetage des prix est assuré, aucune véritable publicité sur les prix n'est effectuée par les officines.</p>	<p>L'Autorité de la concurrence recommande un assouplissement des règles du code de la santé publique relative à la publicité tarifaire et à la non-sollicitation de clientèle, qui permettra non seulement aux cyber-pharmacies, mais aussi aux officines traditionnelles, de valoriser leur activité, sans remettre en cause la dignité de la profession.</p>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>Affichage des prix des médicaments non remboursables</p> <p>L'arrêté du 26/03/2003 concernant l'information du consommateur sur les prix des médicaments non remboursables impose que :</p> <ul style="list-style-type: none"> -l'étiquetage du prix public toutes taxes comprises (PPTTC) sur le conditionnement des médicaments non remboursables non exposés à la vue du public est obligatoire ; -que l'affichage du PPTTC des médicaments exposés à la vue du public doit être visible et lisible par le client ; -qu'une affichette rappelant le régime de prix des médicaments non remboursables doit être apposée dans l'officine, sur un support visible et lisible par le consommateur se trouvant dans l'officine. <p>Pourtant l'une des infractions constatées par la DGCCRF est l'absence d'étiquetage sur les médicaments non exposés à la vue du public.</p>	<p>L'information sur les prix des médicaments non remboursables n'est pas toujours transparente.</p>	<p>Une véritable concurrence sur les prix des médicaments non remboursables doit être développée. L'Autorité recommande une information claire et transparente sur les prix.</p>
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------