



Note nile sur le rapport Igas-IGF « La chaîne de distribution pharmaceutique »

Mai 2026

Ce rapport conjoint de l'Inspection générale des affaires sociales (Igas) et de l'Inspection générale des Finances (IGF) a été commandé en octobre 2025 par le gouvernement à la suite d'une crise majeure : en août 2025, l'exécutif avait annoncé l'abaissement du plafond des remises commerciales sur les médicaments génériques de 40% à 20%, déclenchant un mouvement de protestation des pharmaciens. Face à la contestation et à un désaccord sur le chiffrage des effets attendus, le gouvernement avait suspendu la mesure. La loi de financement de la sécurité sociale pour 2026 a finalement maintenu le plafond à 40%.

Le rapport rappelle cependant la situation financière des officines. En effet, bien que la rémunération des pharmaciens titulaires soit revenue à son niveau de 2016, l'excédent brut d'exploitation des pharmacies a baissé de 11% et la rentabilité a perdu 3 points en dix ans. Ces difficultés financières sont plus marquées dans les zones rurales et pour les petites officines, qui ont été concernées par 64% des fermetures entre 2020 et 2024.

L'IGF et l'Igas avaient pour mission de répondre à trois questions :

- Quel aurait été l'impact réel de la baisse du plafond des remises génériques sur les pharmacies ?
- Comment l'argent circule-t-il dans la chaîne du médicament ?
- Quel modèle économique pour les officines à l'avenir ?

Les travaux ont porté sur une analyse de données fiscales, des données du CEPS, des questionnaires complétés par dix laboratoires et seize officines, et l'examen d'un échantillon de contrats entre groupements et officines.

Les constats

Une multitude d'acteurs de la chaîne de distribution des médicaments génériques, hybrides et biosimilaires

Le marché des médicaments génériques, hybrides et biosimilaires en ville et son organisation sont flous, tant la chaîne de distribution que la structure est complexe. Il repose sur cinq catégories d'acteurs aux rôles et rémunérations très distincts :

- Les laboratoires de génériques, hybrides et biosimilaires, qui sont environ 250, dont six contrôlent 84% du marché, vendent à un prix fabricant hors taxe fixé par le CEPS avec une décote de 60% par rapport aux médicaments de référence.
- Les grossistes-répartiteurs stockent et livrent quotidiennement les médicaments aux officines dans le cadre d'obligations de service public strictes, et assurent 80% de la distribution des génériques.
- Les officines dispensent les médicaments et accomplissent des missions de santé publique, telles que la vaccination, les tests diagnostiques ou les entretiens pharmaceutiques.
- Les courtiers et centrales d'achats négocient quant à eux les achats pour le compte des officines.
- Enfin, les groupements, auxquels adhèrent 90% des officines, mutualisent des fonctions support comme les achats, l'informatique, la formation ou l'enseigne commerciale.

Un système des remises commerciales devenu obsolète

Afin d'encourager les pharmaciens à substituer les médicaments princeps par des génériques moins chers, l'État a autorisé les laboratoires à pratiquer des « remises commerciales ». Ces remises sont plafonnées à 40% du prix facial pour les génériques (contre 2,5% pour les médicaments de référence). Le rapport montre qu'en 2024, ces remises représentent 1,1 Md€, soit 23% en moyenne du prix des génériques. Ce fonctionnement, créé dans les années 1990 pour soutenir le marché des génériques en essor, est pour l'IGF et l'Igas aujourd'hui obsolète car la substitution est largement pratiquée et le marché mature. Ce système persiste principalement car il est devenu l'un des piliers financiers du modèle économique des officines. Les chiffres du rapport sont sans appel : les officines bénéficient en moyenne de 55 000 € de remises commerciales par an, ce qui représente un peu plus de la moitié de leur excédent brut d'exploitation médian.

Les prestations commerciales : angle mort du CEPS

En parallèle des remises déclarées, les laboratoires accordent aussi des « prestations commerciales », telles que des rémunérations pour le référencement de produits, la mise en avant, la formation, etc. Le rapport pointe que ces prestations échappent aux obligations de déclaration auprès du CEPS.

Ces prestations commerciales, fournies par les génériqueurs, représentent entre 35 à 67% de leur chiffre d'affaires hors taxe (CAHT). En effet, les génériqueurs consacrent l'équivalent d'une part significative de leur chiffre d'affaires hors taxes aux remises et prestations commerciales : entre 5 et 10% pour les grossistes-répartiteurs, 5 à 14% pour les groupements, et 25 à 43% pour les officines. La mission estime que le faible encadrement des remises et prestations commerciales ne permet pas au CEPS de mener une politique de prix éclairée pour les médicaments génériques, hybrides et biosimilaires.

Le flou autour du statut des groupements

La mission met en avant un flou autour du statut et de la réglementation des groupements, auxquels adhèrent 90% des officines. En effet, le rapport montre que les groupements perçoivent entre 5 à 10% du CA HT des fabricants de génériques en échange d'activités de référencement et de mise en avant. Or, il n'a pas été constaté de remise commerciale « plus avantageuse » pour les officines adhérentes à un groupement contrairement à celles qui ne le sont pas. Les groupements sont des entités qui captent une partie de la valeur de ce système, sans être soumis à une obligation de service public ou une contrepartie tarifaire pour les officines. De plus, les officines adhérentes à un groupement sont parfois contraintes par leur contrat à se fournir auprès d'un laboratoire spécifique, s'engager plusieurs années auprès d'un laboratoire ou être tenues par des conditions de sortie très contraignantes. Ces mêmes

contrats ne sont pas transmis à l'Ordre des pharmaciens, et ne sont pas soumis à un examen déontologique. Pour la mission, les groupements captent donc une partie de la valeur économique générée par la chaîne de distribution des médicaments génériques, sans la redistribuer auprès des officines.

Baisser le plafond des remises : une mesure sans réels effets prévisibles

Pour finir, la mission a chiffré l'impact théorique de la mesure gouvernementale suspendue en 2025, et montre un effet relatif voire inexistant. En effet, la baisse du plafond de remises génériques de 40% à 20% aurait réduit le revenu des officines de 480 à 550 M€ par an, ce qui confirme l'inquiétude des pharmaciens. D'autre part, cette estimation suppose que les acteurs ne s'adaptent pas pour compenser cette perte. Or, la mission considère que les laboratoires ont la capacité de compenser en augmentant leurs prestations commerciales, ce qui rendrait la mesure presque inopérante sur le prix net réel. Pour la mission, on ne peut donc pas espérer un impact en limitant seulement les plafonds de remises, et en laissant de côté les prestations commerciales.

Les principales propositions

Contrôler les contrats entre officines et groupements

- Rendre effectif le contrôle des contrats liant les officines aux groupements pour vérifier les aspects déontologiques.

Centrales d'achats pour la ville

- Étudier la possibilité de confier à des centrales d'achat l'acquisition pour la ville des médicaments génériques, hybrides et biosimilaires (sur le modèle des appels d'offres hospitaliers).

Suivi des prix de revient industriels, remises et prestations

- Mettre en place un suivi des prix de revient, des remises et prestations.

Décorrélérer la rémunération des pharmaciens des prix et volumes des médicaments

- Engager une négociation conventionnelle avec les pharmaciens afin de décorrélérer totalement leur rémunération des prix et volumes des médicaments, et atténuer la baisse de revenus liée aux baisses de prix des génériques.

Étendre l'obligation de déclaration au CEPS aux groupements et centrales d'achats

- Étendre les obligations de déclaration au CEPS à tous les acteurs de la chaîne, y compris courtiers, groupements et centrales d'achat.
- Inclure les rémunérations pour référencement et les prestations commerciales calculées au prorata du CA des génériques.

Étendre le dispositif « territoires fragiles »

- Étendre le dispositif « Territoires fragiles » par un meilleur ciblage des officines en difficulté économique et généraliser l'expérimentation des antennes pharmaceutiques dans les communes de moins de 2 500 habitants.

Étudier une tarification à l'ordonnance dégressive au volume

- Étudier la mise en place d'une tarification à l'ordonnance dégressive au volume (plus l'officine traite d'ordonnances, moins elle est rémunérée par ordonnance) ou d'un forfait structure.