

pharmacie, Arnaud Ponchau réfléchit à la mise en place de procédures permettant de la sous-traiter d'une officine à l'autre : « C'est une équation de nature à sécuriser tout le monde. L'avenir doit aller dans ce sens. Aujourd'hui, acheter un robot pour un ou deux Ehpad peut s'avérer très risqué d'un point de vue financier. Il faut savoir faire confiance aux confrères ».

À Bagnères-de-Bigorre, dans les Hautes-Pyrénées, la pharmacie thermale tenue par Laurent Ninove et Christophe Simon a elle aussi été l'une des premières de la région à s'équiper d'un robot. C'était il y a plus de cinq ans : « À l'époque, nous avons été fortement soutenus par la directrice d'un Ehpad. Notre collaboration a été fructueuse et nous a permis de développer de nombreuses procédures. Du coup, d'autres établissements se sont petit à petit montrés intéressés par notre mode de fonctionnement ».

Multiplier les services

La PDA est traitée par une dizaine de collaborateurs formés. Ce sont eux qui traitent les ordonnances, dispensent, vérifient et planifient la distribution des médicaments sur la journée. Les lots sont validés par un pharmacien et acheminés vers les établissements par des employés de l'officine deux fois par jour. Chacune des 500 cassettes où sont placés les médicaments est enregistrée et référencée. Toutes les actions sont tracées, les risques d'erreurs extrêmement minimisés grâce à l'automatisation et aux nombreux points de contrôle.

À ce jour, une dizaine d'Ehpad, auxquels il faut ajouter deux ou trois Adapei – soit mille patients environ –, sont servis par la pharmacie thermale. « Pour l'heure, la PDA n'est pas un levier de croissance puisqu'elle ne fait l'objet d'aucune rémunération, explique Laurent Ninove. Mais c'est une activité différente et vraiment enrichissante. Les traitements sont analysés, comparés et étudiés très finement. Nous tentons d'apporter le service le plus complet possible en répondant aux besoins des établissements : nutrithérapie, dispositifs médicaux, etc. Il y a une recherche perpétuelle d'amélioration du circuit du médicament. De plus, ce fonctionnement permet de libérer du temps pour le personnel infirmier avec lequel nous sommes en relation. Cette prestation permet aux pharmaciens de prendre une place plus active au sein du circuit du médicament dans les établissements collectifs et, espérons-le, au comptoir dans un futur proche. ■



« **N**ous avons une densité qui permet au patient d'avoir accès à de nombreuses officines. Ce n'est donc pas toujours facile pour lui de trouver celle qui correspond à ses besoins ». C'est à partir de ce constat que Samuel Mottin, jeune pharmacien, et Alban Charrière, expert en webmarketing, ont eu l'idée de créer *Pharmanity.com*. Ce moteur de recherche, accessible gratuitement, référence toutes les informations concernant les pharmacies : domaines de spécialisation, informations pratiques, médicaments disponibles, prix ou encore nouvelles missions. Le patient n'a plus qu'à aller sur le site pour identifier celle qu'il lui faut... et s'y rendre.



« Notre ambition est de rendre la pharmacie de proximité connectée, de lui donner plus de visibilité sans que cela prenne de temps au titulaire. »

Samuel Mottin, Pharmanity

La pharmacie à domicile

« Il ne s'agit en aucun cas d'e-commerce, j'y suis d'ailleurs hostile, précise Samuel Mottin. *Pharmanity* est au contraire un site dit de "Web to Store" : nous prenons les patients sur Internet et les ramenons dans les pharmacies physiques. Nous ne sommes pas non plus un comparateur de prix puisque nous limitons les résultats aux officines les plus proches. Notre ambition est de rendre la pharmacie de proximité connectée, de lui donner plus de visibilité sans que cela lui prenne de temps ». Le pharmacien n'a en effet pas à se soucier des mises à jour : elles se

font à intervalle régulier et de manière automatique. D'ici à cinq ans, les deux jeunes entrepreneurs espèrent référencer 80 % des officines françaises. Elles sont aujourd'hui soixante et onze à leur faire confiance, principalement dans la région grenobloise, où ils sont basés.

Katy Garcias, autre visionnaire dans son domaine, a lancé *lnpchezvous.com*, le premier site de télépharmacie en Europe. Cette plate-forme est l'extension virtuelle de la Nouvelle Pharmacie qu'elle tient à Pézenas, dans l'Hérault : « J'ai voulu prolonger sur le Net notre expertise, notre expérience du comptoir et des entretiens thérapeutiques que nous réalisons auprès de nos patients chroniques, mais aussi dans le domaine des médecines douces, du suivi des sportifs ou de la diététique. C'est une réponse au problème quotidien des pharmaciens : le manque de temps pour personnaliser et dispenser le conseil ». De fait, les plages horaires disponibles sont volontairement larges : de 9 heures à 23 heures sans interruption, sauf le dimanche.

Concrètement, après avoir pris rendez-vous sur le site sécurisé et sélectionné un thème d'entretien, l'internaute/patient entre en contact visuel avec le pharmacien grâce à sa webcam, exactement comme s'il était au comptoir de la pharmacie. La consultation, d'une vingtaine de minutes, est offerte; seule la vente de médicaments qui pourrait en découler est payante. « *Le Visio rendez-vous*, c'est la pharmacie à domicile qui permet aux patients d'éviter les déplacements inutiles et contraignants, résume Katy Garcias. Il offre la garantie d'une confidentialité totale sans l'attente au comptoir ».

Le concept n'est pas seulement novateur, il est aussi créateur d'emplois. Dès l'ouverture du site, deux pharmaciens et une esthéticienne ont ainsi été embauchés. Et cinq personnes supplémentaires devraient l'être l'année prochaine. ■

