le

MAG astera

INVESTIR AU BON MOMENT

Patrice Marteil, Responsable Relations Grands Comptes Interfimo

Une installation réussie

Julie Delpech, Titulaire pharmacie de Beauzelle

Le LGO : pièce numéro 1 de la digitalisation

Laurent Vanbergue, Directeur Isipharm

La pharmacie d'après COVID-19

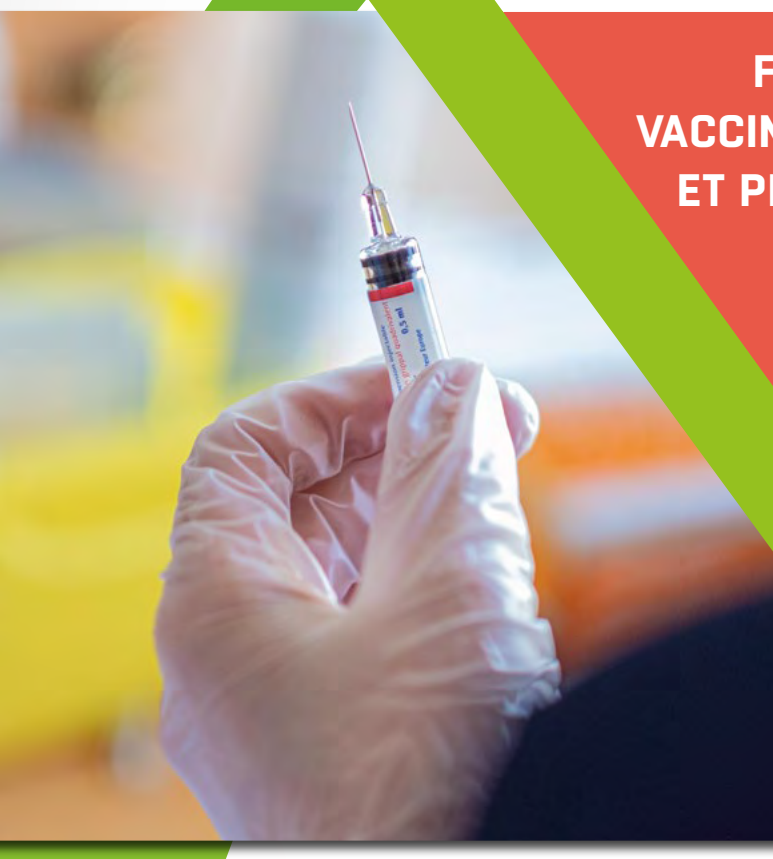
Joffrey Blondel, Directeur gestion officinale Astera

N°10

JUIN - JUILLET - AOÛT

CERP Rouen
FORMATION

PARTICIPEZ À L'AMÉLIORATION DE LA COUVERTURE VACCINALE !



FORMEZ-VOUS SUR LA VACCINATION ANTIGRIPPALE ET PROPOSEZ CE SERVICE À VOS PATIENTS

DPC*

Stage

Vaccination antigrippale par le pharmacien

Formation présentielle – 1 journée

Inscrivez-vous sur www.cerprouenformation.fr

*DPC : cette formation vous permet de valider 1 type d'action (formation) sur les 2 obligatoires (parmi formation / évaluation de pratiques / gestion des risques) à suivre dans le cadre de votre obligation DPC. Cette formation valide uniquement l'action de formation DPC des pharmaciens.

SOMMAIRE

4/5
INVESTIR AU BON MOMENT
Interwiew de Patrice Marteil Responsable Relations grands comptes Interfimo

6/7
UNE INSTALLATION RÉUSSIE
Interwiew de Julie Delpech Titulaire pharmacie de Beauzelle

8
LE LGO, PIÈCE NUMERO 1 DE LA DIGITALISATION
Interwiew de Laurent Venbergue Directeur Isipharm

10
LA PHARMACIE D'APRÈS COVID-19
Interwiew de Joffrey Blondel Directeur gestion officinale Astera

11
LES NEWS DE L'OFFICINE
Quelques faits marquants du monde officinal

le MAG astera

L'INSTALLATION

L'entreprenariat est le fait de mobiliser des ressources différentes (humaines, financières…) pour créer, développer son entreprise. Cette définition s'applique parfaitement à l'officine et particulièrement à l'installation du pharmacien.
Pour apporter de l'optimisme au futur installé qui lira ce « mag », je veux donner deux informations : le vieillissement de la population va se poursuivre donc les besoins de prise en charge vont augmenter et les opportunités de reprises vont se multiplier au vu de la pyramide des âges.

Ces deux informations ne suffisent pas à motiver un pharmacien à s'installer mais l'officine, pour un entrepreneur, a de l'avenir et le marché reste attractif.
Je n'oublie pas les nombreuses questions qui inquiètent le primo-accédant : une perception de l'officine très administrative, la difficulté de constituer l'apport, la lecture de l'avenir de la pharmacie et le manque d'expérience quant à la capacité de s'adapter pour être chef d'entreprise.

Par son parcours universitaire, le pharmacien est armé pour faire face aux difficultés scientifiques de son métier, mais l'officine évolue clairement et ce changement n'est pas toujours en concordance avec la formation proposée.

En effet, le primo-accédant doit s'inquiéter des aspects administratifs et juridiques, des aspects économiques bien sûr, mais également de la transformation de l'agencement, le choix d'un groupement et le management des collaborateurs.
Même si l'approche personnelle du projet prime, le besoin d'accompagnement est grand.

La coopérative se revendique comme un partenaire du pharmacien entrepreneur. Au-delà de l'aide financière que représente les boosters d'apports, la coopération met l'accent sur l'accompagnement par des experts (financiers, marketing, merchandising) de l'officine dans le but de réussir le projet d'installation et d'encourager l'esprit entrepreneurial.

Armand Pinton
Président d'Astera

INVESTIR AU BON MOMENT !

CRÉÉE EN 1969 "À L'INITIATIVE DES PROFESSIONS LIBÉRALES POUR LES PROFESSIONS LIBÉRALES", INTERFIMO, FILIALE DE LCL, EST UNE SOCIÉTÉ DE CAUTIONNEMENT MUTUEL. "NOTRE MÉTIER CONSISTE À APPORTER NOTRE CAUTIONNEMENT, APRÈS ÉTUDE ET ANALYSE DU RISQUE, AUX PRÊTS RÉALISÉS PAR LCL AU PROFIT DES PROFESSIONS LIBÉRALES", RÉSUME PATRICE MARTEIL, RESPONSABLE RELATIONS GRANDS COMPTES. L'AN DERNIER, INTERFIMO A AINSI RÉALISÉ 2,3 MILLIARDS DE PRODUCTION DE CRÉDIT DONT ENVIRON 40 % POUR LE SEUL SECTEUR DE LA PHARMACIE.

Interfimo intervient aussi auprès des professionnels libéraux du chiffre (experts-comptables, commissaires aux comptes…), du droit (avocats, huissiers de justice, notaires…) et des professions techniques (architectes, experts automobiles…). "Toutefois, précise Patrice Marteil, le secteur de la santé (médecins spécialistes, dentistes, kinésithérapeutes, laboratoires d'analyses, pharmacies) représente environ 75 % de notre activité. D'ailleurs, le montant des financements accordés à l'officine dans notre production a globalement progressé ces dernières années".
La société compte 180 collaborateurs répartis sur tout le territoire français y compris aux Antilles et en Guyane. Si LCL, qui fait partie du groupe Crédit Agricole, possède la majorité du capital d'Interfimo, la société n'en reste pas moins observée par un conseil de surveillance composé de syndicats de professions libérales.

Quels sont les avantages d'une installation pour un pharmacien ?

Le premier avantage pour un pharmacien qui s'installe est de devenir maître de son outil de travail comme de son avenir professionnel. En tant que titulaire-propriétaire de sa pharmacie, il devient décisionnaire sur la stratégie qu'il entend mettre en place. Le pharmacien se crée également un patrimoine professionnel par le simple biais du remboursement de l'emprunt qu'il a contracté pour l'acquisition de son officine.

Le taux de rendement s'avère d'ailleurs extrêmement intéressant puisqu'il dépasse les 14 % par an. Un pharmacien qui disposerait d'un apport personnel de 200 000 euros et qui emprunterait 800 000 euros aujourd'hui serait propriétaire dans douze ans, en dehors de toute plus-value sur le fonds de commerce, d'une entreprise d'une valeur d'un million d'euros.

" LE PHARMACIEN SE CRÉE ÉGALEMENT UN PATRIMOINE PROFESSIONNEL "

Parallèlement à cet excellent taux de rendement, l'officine demeure une activité où le risque entrepreneurial reste relativement limité au vu des chiffres sur les entreprises en difficulté. En effet, la pérennité des pharmacies reste largement supérieure à celle de la moyenne des entreprises françaises.

Cette alchimie avantageuse explique pourquoi les banques s'intéressent tout particulièrement à ce secteur d'activité et se montrent très volontaires pour accompagner les professionnels. Les conditions d'emprunt accordées aux pharmaciens figurent parmi les meilleures du marché.

Est-ce le bon moment pour s'installer ?

Evidemment, la crise sanitaire actuelle nuit à la visibilité du marché. Cela étant, si on veut bien considérer cette crise comme ponctuelle, on peut raisonnablement affirmer que c'est toujours le bon moment pour s'installer. Les prix des officines sont redevenus bien plus raisonnables ces dernières années.

Parallèlement, les taux d'intérêt demeurent historiquement bas, les taux d'imposition sur les sociétés sont à la baisse et de nouvelles solutions de financement sont apparues, notamment pour les jeunes pharmaciens.

Alors oui, si on considère que l'on va sortir de la crise actuelle dans de bonnes conditions et que le marché se relancera rapidement, indiscutablement, c'est le bon moment pour investir.

Vaut-il mieux s'installer seul ou en association ?

Il s'agit là d'un choix très personnel. Toutefois, quand on veut s'installer seul, il convient avant tout de trouver un bien accessible. Ce n'est pas toujours facile de réunir seul les fonds nécessaires en sachant que tout projet nécessite un apport de 15 % à 20 %.

Bien entendu, ce serait une erreur de s'associer pour cette seule raison. Le plus important reste en effet de trouver le bon partenaire avec qui on va partager le même point de vue sur la stratégie à mener dans l'officine.

" CETTE VISION COMMUNE EST ESSENTIELLE PUISQU'IL VA FALLOIR LA PARTAGER SUR LE LONG TERME."

En moyenne, les pharmaciens associés collaboreront cinq ans au minimum, douze ans s'ils vont au bout de leur crédit. Il est donc crucial de s'accorder pleinement avec son associé potentiel sur la stratégie que l'on souhaite mettre en place.

On peut aussi se poser une autre question. Même si on a les moyens financiers de se lancer seul, vaut-il mieux détenir 100 % d'1 million d'euros ou 50 % de 2 millions d'euros ? En s'associant, on peut se lancer dans des projets de plus grande envergure.

Il n'y a pas de solution idéale. Tout dépend du projet que l'on a en tête. Mais si l'on s'associe, il faut s'assurer d'être à la fois complémentaire et en phase avec son partenaire.

Quelles sont les autres questions à se poser avant une installation ?

Le pharmacien candidat à l'installation doit se poser beaucoup de questions. La première d'entre elle reste de savoir s'il est prêt à s'investir dans la durée dans un projet d'envergure. Les sommes empruntées sont importantes et les durées de remboursement longues. Par ailleurs, on demande souvent aux titulaires de s'engager à titre personnel à travers une caution. Le risque est certes réduit mais il n'est pas inexistant.

Il faut ensuite s'interroger sur la typologie d'officine idéale pour son installation. Cherche-t-on une pharmacie en milieu rural ou urbain, dans un centre commercial ? Veut-on s'orienter vers la parapharmacie, le conseil ou bien encore le bien-être ? Le pharmacien doit répondre seul à toutes ces questions car il s'agit de choix très personnels. Une fois qu'il a réussi à bien définir son projet, il pourra passer au montage concret du projet afin de trouver la pharmacie qui correspond à la fois à ses envies, à sa stratégie mais aussi à ses capacités financières.

Comment Interfimo intervient dans ce processus d'installation ?

Nous intervenons une fois le compromis de vente signé et le business plan réalisé par un expert-comptable spécialisé de préférence. Il nous revient alors d'analyser chaque projet en s'attardant sur les qualités de l'emprunteur, les caractéristiques du bien qu'il convoite et le prévisionnel

financier. Nous détaillons le parcours professionnel du pharmacien, son niveau de formation, son expérience mais aussi sa situation familiale, son train de vie ou bien encore son endettement. Ensuite, nous regardons ce qu'il achète. Investit-il dans un fonds ou dans des parts ? Quel est l'environnement de l'officine ? Qui sont les prescripteurs, les concurrents ?

Enfin, on s'interroge sur les montants empruntés, le chiffre d'affaires envisagé ainsi que le revenu final escompté. Finalement, nous nous posons les mêmes questions que le pharmacien pour nous assurer que nous y apportons tous les mêmes réponses.

" BIEN ENTENDU, NOUS SOMMES DAVANTAGE ATTENTIFS LORS DES PREMIÈRES INSTALLATIONS À LA TAILLE DES PROJETS."

Les conditions d'emprunt sont-elles différentes selon que l'on soit primo-accédant ou non ?
Quand un pharmacien se lance dans une seconde ou une troisième installation, il présente un bilan et une réussite passée. Bien entendu, cela rassure le banquier sur sa capacité à gérer une pharmacie.

Par ailleurs, dans le cas d'une réinstallation, le pharmacien dispose généralement d'un apport et de réserves financières plus conséquents. Il n'a pas alors à mettre tout son patrimoine et ses économies dans la balance ce qui, là encore, ne peut être que positif aux yeux du banquier.

Toutefois, tous ces avantages ne permettent pas forcément d'avoir de meilleures offres bancaires pour autant. Quand un pharmacien présente un très bon projet de première installation, il obtiendra les mêmes conditions que les autres. On reste prudents même si aujourd'hui les primo-accédants bénéficient de l'aide des groupements qui rend la prise en main d'officines au chiffre d'affaires conséquent plus accessible.

Quoiqu'il en soit, le premier critère que l'on regarde, c'est le projet en lui-même et c'est tant mieux.

Vous travaillez en commun avec Astera pour aider les pharmaciens à s'installer. Comment se traduit cette collaboration ?
Nous proposons avec Astera un montage qui permet de compléter l'apport personnel du pharmacien. Cela prend la forme d'un prêt in fine cautionné par Astera dont le capital se rembourse au bout de huit ans. Ce prêt est réalisé sur la société d'exploitation en complément du prêt principal. Le montant du prêt accordé ne peut dépasser l'apport personnel du pharmacien et s'élève au maximum à 330 000 euros. Il s'agit là d'un partenariat ambitieux tant sur la durée que sur le montant accordé.

Comment accompagnez-vous les pharmaciens après leur installation ?
Nous assistons les pharmaciens tout au long de leur carrière professionnelle. Ils peuvent se tourner vers nous dès la première installation, puis lors de leurs réinstallations successives mais aussi pour des travaux d'aménagement, l'acquisition de murs professionnels ou des opérations d'optimisation patrimoniale. Nous proposons également des solutions d'assurance spécifique aux pharmaciens avec notre partenaire la Médicale de France, une autre filiale du groupe Crédit Agricole. Ces solutions s'avèrent avantageuses d'un point de vue fiscal pour les pharmaciens et participent à notre panoplie complète d'accompagnement.

Patrice Marteil, responsable relations grands comptes Interfimo

UNE INSTALLATION RÉUSSIE !

Julie Delpech, titulaire pharmacie de Beauzelle

FICHE D'IDENTITÉ

Pharmacie de Beauzelle

Titulaire : Julie Delpech
Effectifs : 2 pharmaciens assistants, 4 préparatrices en pharmacie, 1 apprentie, un étudiant en pharmacie et 1 secrétaire.
Date de création : 2019
C.A : 2,3 millions de chiffre d'affaires
Fréquentation : 200 à 300 clients par jour
Surface : 220 m² dont 150 m² d'espace de vente

Depuis quand êtes-vous installée dans cette officine ?
J'ai acheté la Pharmacie de Beauzelle au début de l'année 2019. Auparavant, j'étais associée dans une pharmacie toulousaine. Face au manque d'épanouissement tant personnel que professionnel, j'ai cédé mes parts à mes associés et j'ai décidé de partir en quête d'une officine à reprendre seule.
Je me suis tournée vers CERP Rouen avec qui je collaborais déjà. En prévenant deux de mes interlocuteurs, M. Cahuzac et M. Portal, de ma recherche d'une officine, ils m'ont très rapidement guidé vers la Pharmacie de Beauzelle, qui allait bientôt être mise en vente et qui répondait totalement à mes besoins. Grâce à eux, j'ai eu l'information tôt et j'ai pu me positionner rapidement pour l'achat de cette officine.
Toutefois, la négociation a duré plusieurs mois.

J'ai d'ailleurs choisi de passer par un intermédiaire car je trouve délicat de discuter en direct du prix avec les cédants.

Il me semble préférable de disposer d'une personne neutre, qui temporise les discussions et qui permet d'aboutir plus facilement à la vente. J'ai travaillé à cette occasion avec le cabinet de transaction L'Auxiliaire Pharmaceutique qui est parvenu à guider chaque partie vers un prix cohérent pour tout le monde.

Quelles sont les caractéristiques de cette officine qui vous ont séduites ?
Beauzelle est certes un village mais il se situe dans une couronne très dynamique de Toulouse. Nous bénéficions notamment de l'énorme bassin d'emploi lié à Airbus tout en conservant la fréquentation de familles et de personnes plus âgées installées là depuis des années. Par ailleurs, de nombreux projets sont sur le point d'émerger.

Un Parc des Expositions devrait ainsi voir le jour à la fin de l'année entre Beauzelle et Aussonne. De nouveaux quartiers sont sortis de terre. L'environnement de notre officine se montre propice à de belles évolutions dans le futur.
Par ailleurs, je ne voulais pas une pharmacie de centre-ville à Toulouse. Les loyers y sont élevés et les chiffres d'affaires ne sont pas forcément très élevés alors, à moins d'avoir un apport conséquent, cela me semble compliqué d'obtenir une rentabilité suffisante pour rembourser son emprunt sereinement. En revanche, les pharmacies de première couronne et de périphérie fonctionnent bien et affichent souvent de belles pérennités.

" J'AI D'AILLEURS CHOISI DE PASSER PAR UN INTERMÉDIAIRE CAR JE TROUVE DÉLICAT DE DISCUTER EN DIRECT DU PRIX AVEC LES CÉDANTS."

La Pharmacie de Beauzelle présentait ainsi un profil économique séduisant. Dynamique, la structure fonctionnait avec un chiffre d'affaires similaire à celui dans laquelle je travaillais auparavant. Je savais donc pouvoir gérer et profiter de mon expérience acquise.

L'endettement vous faisait-il peur ?
Evidemment, l'endettement ne va pas sans une certaine pression. Je ne le voulais pas trop important afin de ne pas être en flux tendu. Il faut se garder quelques réserves en cas de problème. Nous avons largement étudié la question avec notre expert-comptable du cabinet KPMG et notre avocat fiscaliste du cabinet Camille et Associés à Toulouse.
Les pharmaciens ne sont pas formés pour appréhender ces questions économiques. Même si on sent que la structure a toutes les qualités pour fonctionner correctement, il y a une réalité économique qu'il ne faut pas éluder. Il convient alors de s'entourer de personnes compétentes, de professionnels dont c'est le métier.

Les conseillers financiers de CERP Rouen, Mme Capus, nous a également beaucoup aidé dans la mise en place du Booster CERP Rouen. Elle est depuis le début une interlocutrice privilégiée. Elle a analysé le plan de financement et a su me fournir des explications tout au long du projet. Je comprenais évidemment les grandes lignes de ces plans mais, encore une fois ce n'est pas mon métier. Mme Capus a rendu les informations plus abordables. Elle a su simplifier des données complexes à appréhender au premier abord.

Pourquoi avoir fait le choix de vous installer seule ?
J'avais l'impression de ne pas pouvoir exercer mon métier tel que je l'entendais. La pharmacie connaît une ère de grands changements. Nous avons de plus en plus de missions à accomplir et je ne me voyais pas continuer à exercer sans mettre en œuvre toutes ces nouveautés.

" C'ÉTAIT MÊME UNE ÉVIDENCE POUR MOI DE COLLABORER AVEC CERP ROUEN AU VU DES RAPPORTS QUE J'ENTRETENAIS DÉJÀ AVEC CETTE COOPÉRATIVE. "

Quels ont été vos partenaires financiers sur ce projet ?
CERP Rouen a complété mon apport avec son «prêt bancaire de complément d'apport», l'une des offres dont je pouvais bénéficier. Cela a représenté près du tiers

de mon apport personnel. Dans le cadre de cet accord, en plus de disposer d'une structure viable et pérenne, je me suis engagée à travailler avec CERP Rouen. L'adhésion au groupement Les Pharmaciens Associés s'inscrit dans la continuité de notre collaboration

CERP Rouen a cautionné un projet Interfimo dont je rembourse les intérêts sur sept ans et le capital la dernière année. Ce montage donne une réelle souplesse de trésorerie apte à faire passer le cap stratégique des trois ans.

Le reste de mon emprunt a aussi été conclu avec Interfimo-LCL et l'assurance contractée auprès de la Médicale de France. Ces trois acteurs collaborent d'ailleurs ensemble.

L'accompagnement se poursuit-il encore aujourd'hui ?
Plus que jamais ! Mme Figueras, notre Conseiller en Développement Officinal, nous accompagne sans relâche. Elle nous a très régulièrement rendu visite, notamment la première année où son aide a été des plus précieuses. Plus conséquent que dans ma précédente officine, j'ai tout de suite voulu optimiser le secteur de la parapharmacie. Toutefois, je n'avais ni le recul ni le temps nécessaire pour optimiser mes achats. Mme Figueras a alors été d'un grand secours. Elle m'a également aidé à réorganiser le merchandising. Et je ne parle pas que d'une aide théorique. Elle est venue physiquement s'en occuper à nos côtés ! Elle représente un soutien indispensable auquel je fais régulièrement appel.

Par ailleurs, nous allons compléter leur offre en souscrivant le LGO de délivrance LEO et ainsi faire une unité pour optimiser les offres et le partenariat du groupement.
La poursuite de l'accompagnement se manifeste également très concrètement à l'occasion de cette crise sanitaire. Le réseau Les Pharmaciens Associés a mis en place des liens afin que nous puissions échanger entre pharmaciens sur les difficultés que nous rencontrions comme sur les méthodes pour aborder au mieux les situations malgré l'urgence.
Je sais pouvoir toujours compter sur la présence d'un interlocuteur apte à m'orienter, à me donner des solutions, me communiquer des informations ou bien encore me fournir des affiches et outils de communication pour nos patients. Dès que l'on se pose une question, on obtient une réponse le jour même.

Ainsi, quand on veut mettre en place un nouveau service, le groupement nous donne des outils pour le faire connaitre.

" J'AI PU CONSTATER LA RÉACTIVITÉ DU GROUPEMENT EN TEMPS DE CRISE. "

On sait pouvoir compter sur lui et sur son efficacité. Cela nous a fait gagner un temps précieux et nous a permis de nous consacrer à l'essentiel de notre métier.

Quels seraient vos conseils pour vos confrères qui projettent de s'installer ?
Il me semble essentiel aujourd'hui, dans le tissu économique français actuel, de disposer d'une structure bénéficiant d'un certain chiffre d'affaires afin de limiter les doutes quant au remboursement des échéances et d'avoir certains points de levier pour s'adapter face à diverses situations.
Par ailleurs, je ne saurais trop conseiller d'adhérer à un groupement. Cela me paraît indispensable notamment en ce qui concerne la communication, la mise en place d'un site internet efficace, de son animation et des divers outils proposés pour accompagner les nouvelles missions de la pharmacie. Le groupement aide le pharmacien dans de nombreux domaines et tout particulièrement dans ceux pour lesquels il n'est pas particulièrement formé.

Je ne peux que recommander mon propre groupement, Les Pharmaciens Associés, qui a su me prouver son efficacité tant en terme d'accompagnement que de soutien. Grâce à lui, j'ai pu optimiser ma marge, ma gestion du temps ainsi que le volet humain de mon officine. Tout le travail effectué en amont par le groupement nous permet de gagner du temps, de nous libérer de contraintes, et donc de nous consacrer davantage au patient. Il nous aide à nous concentrer sur l'essentiel de notre métier.

Un groupement permet également de se sentir moins seul. Quand on s'installe, on ne compte pas ses heures et on peut vite s'enfermer dans son officine. Par les mails échangés avec le groupement, avec les confrères proches de nous, on remet du liant dans la profession. On peut alors placer l'humain au premier plan de notre activité et cela facilite tout le reste.

LE LGO, CET INSTRUMENT DE LA DIGITALISATION !

LAURENT VANBERGUE, DIRECTEUR D'ISIPHARM, ET DAVID DERISBOURG, RESPONSABLE MARKETING, NOUS PARLENT DES LGO À TRAVERS LEO, LEUR LOGICIEL EN PERPÉTUELLE ÉVOLUTION QUI ACCOMPAGNE LE PHARMACIEN DANS LA DIGITALISATION DE SON MÉTIER.

Comment le LGO se met-il au service de la digitalisation ?
Aujourd'hui, il n'y a plus une seule pharmacie en France qui ne dispose d'un LGO. Mais le métier change et le logiciel doit évoluer avec lui. LEO, le logiciel d'Isipharm, accompagne le pharmacien dans toutes ces transformations. Il ne s'agit plus d'un simple logiciel de facturation et de comptage de boîtes mais bien d'un véritable logiciel serviciel.

LEO propose notamment une fonction click'n collect très intuitive. Le pharmacien peut créer, directement depuis son logiciel, un e-catalogue sur la base des produits de parapharmacie autorisés à la vente en ligne. Ces derniers sont publiés automatiquement sur le site, sans qu'il soit nécessaire de les ressaisir. On peut en effet définir sur LEO des seuils de déclenchement pour chaque produit.

Nous proposons également depuis l'année dernière des étiquettes électroniques connectées à LEO. Ces étiquettes ont l'avantage de donner autant d'informations aux consommateurs qu'aux pharmaciens. Dynamiques, elles indiquent en temps réel l'état du stock, les produits prioritaires à vendre comme ceux en rupture. Ces étiquettes participent à la dynamisation commerciale grâce à leur grande adaptabilité. Elles permettent d'afficher simplement et en direct les bons de remise immédiat, les pourcentages de réduction et autres promotions. Ces étiquettes peuvent même adapter les prix en fonction du moment de la journée.

Les pharmaciens bénéficient aussi d'un terminal mobile wifi qui leur permet de gérer leur stock en direct depuis le front office. Cet outil permet de réduire très simplement les stocks. Il s'avère très utile pour gérer les étiquettes électroniques et même pour réaliser un inventaire en continu.

Par ailleurs, le pharmacien titulaire dispose du logiciel en permanence grâce à « leomobile ». L'objectif est de lui permettre de suivre ce qui se passe dans sa pharmacie même lorsqu'il en est absent.

On retrouve sur l'application les principaux indicateurs de l'activité de l'officine ainsi que le canal de communication interne.

Nous avons également lancé un nouveau service lors de la crise du Covid-19 : « mapharmacieleo.astera.coop ». Accessible depuis un ordinateur ou un smartphone, ce site permet aux patients de déposer leur ordonnance à distance en la prenant en photo ou en la transférant au format pdf. L'ordonnance arrive directement sur LEO et permet une préparation en amont de la venue du patient. Le pharmacien est immédiatement alerté par un « pop-up » du dépôt d'une ordonnance via notre outil de tchat « leomessenger ».

Quelles sont les évolutions futures de LEO ?
LEO dispose déjà de plus de 15 000 fonctionnalités. Tous les six mois, une vingtaine de nouveautés apparaissent. Le logiciel s'adapte sans cesse en étoffant son catalogue de fonctionnalités.

Ainsi les étiquettes électroniques exploiteront bientôt la technologie NFC. Il suffira alors de poser son téléphone portable dessus pour disposer d'informations encore plus abondantes qu'aujourd'hui.

Tactile, très agile, LEO se veut le plus intuitif possible, notamment pour ce que l'on ne fait pas souvent. Nous allons ainsi intégrer un «pas à pas» pour les missions de santé afin de faciliter leur réalisation. Tout sera pré-renseigné. Ce sera notamment le cas pour la contraception d'urgence. L'idée est de lui permettre de se concentrer plus sur la prescription.

Le LGO remplit alors pleinement sa fonction en facilitant le quotidien du pharmacien et en lui permettant de se rendre plus disponible et plus proche de sa patientèle.

L'OFFICINE ET LE DIGITAL :

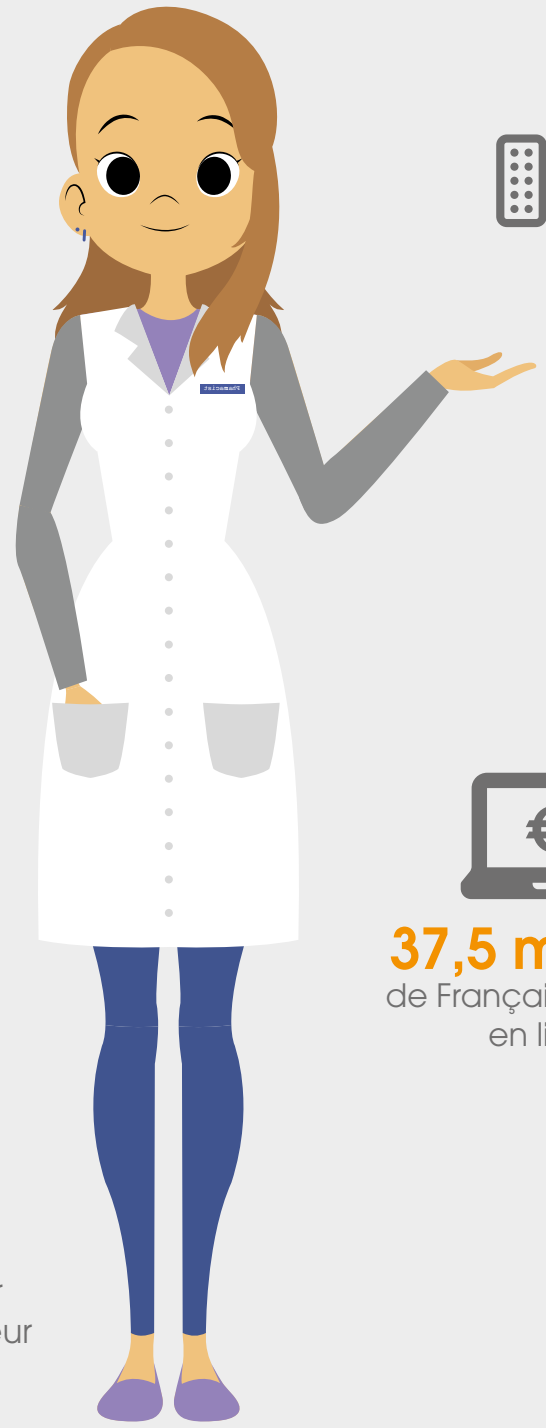
Le client de plus en plus connecté

55 %
des consommateurs
pensent que le magasin physique et le site internet sont complémentaires

75 %
des consommateurs
ont cherché de l'information sur Internet avant d'effectuer un achat

68 %
des consommateurs
ne sont pas satisfaits de leur expérience d'achat en magasin

71%
des Français
se déclarent prêts à partager leurs données de santé avec leur pharmacien



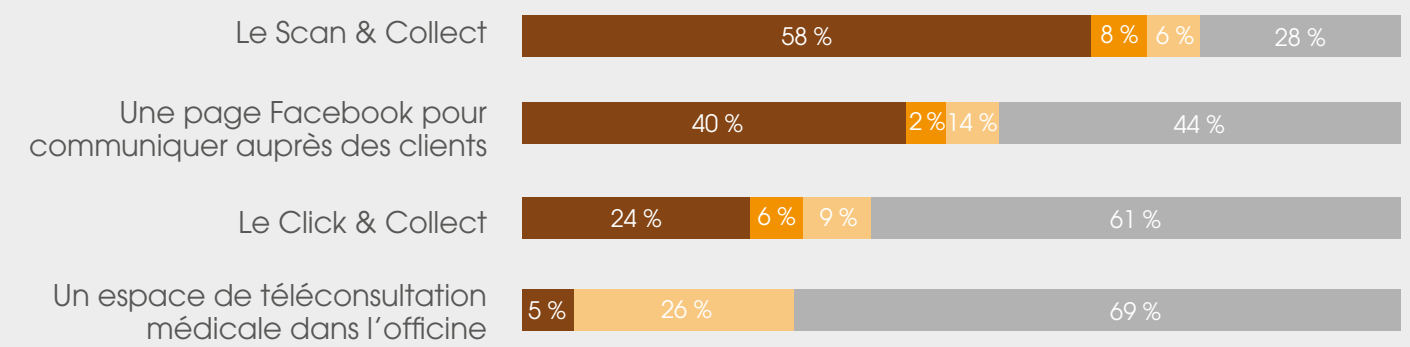
4,8 %
des ventes en ligne
concernent les produits pharmaceutiques

33 transactions
sont réalisées en moyenne sur Internet par 1 français chaque année

37,5 millions
de Français achètent en ligne

8 millions
de DMP ouverts en 2019

Comment la crise sanitaire a boosté la digitalisation de l'officine ?



Sources : Étude patients IPSOS opur Qare mai 2018 • Étude Avenir Pharmacie – Pharmagora Plus Mars 2018 • Étude Harris interactive – Cetelem Sept 2017 Etude IPSOS 2018 • Larevuedudigital.com • Siecledigital.fr • Etude Imago 2020 «Les pharmaciens d'officine et la crise du COVID19»

COVID19, NOUVELLES MISSIONS, NOUVELLES RÉMUNÉRATIONS !

PAR JOFFREY BLONDEL, DIRECTEUR DE LA GESTION OFFICINALE D'ASTERA.
LES NOUVELLES MISSIONS ET LES NOUVEAUX MODES DE RÉMUNÉRATION DE L'OFFICINE AVAIENT DÉJÀ DONNÉ LE SIGNAL D'UNE ÉVOLUTION EN PROFONDEUR DE L'ACTIVITÉ DES PHARMACIES. LA COVID19 AURA ELLE AUSSI FAIT SOUFFLER LE VENT DU CHANGEMENT. SI L'OFFICINE RESTE ATTACHÉE À SES PRATIQUES ANCESTRALES ET RASSURANTES, ELLE NE POURRA S'EXONÉRER DEMAIN D'UNE CONDUITE DU CHANGEMENT INNOVANTE ET PERFORMANTE.

" LE CONFINEMENT RÉCENT A POUSSÉ LES OFFICINAUX À INNOVER ET À S'ADAPTER."

Le rôle de professionnel de santé de premier recours du pharmacien a été mis au-devant de la scène. Relais terrain face à l'éducation thérapeutique, aux premiers soins, à l'inter-professionnalité, à l'observance, ce n'est pas la pharmacie discount qui a maintenu son chiffre mais bien la pharmacie de proximité, la pharmacie « de soins » qui a minimisé la casse.
Les patients font confiance à leur pharmacie de proximité. Surtout dans ces périodes où l'incertitude et les préoccupations de santé sont fortes.

" LES NOUVELLES MISSIONS RENFORCENT GRANDEMENT LE RÔLE D'ACTEUR DE SANTÉ PIVOT JOUÉ PAR LE PHARMACIEN."

A l'heure où les GAFA et la grande distribution lorgnent sur la pharmacie, il convient de relever ces défis pour mieux affirmer le caractère médical du métier du pharmacien. La récente décision concernant le retour derrière le comptoir du paracétamol et le rôle confié aux officines face au COVID19 confirment cette orientation.

Ajoutons que ces nouvelles missions ont un effet de bord positif sur le chiffre d'affaires et certains marchés de niche. Elles contribuent à conforter et rassurer les patients chroniques et à améliorer l'image de conseil de la pharmacie. Ce moment privilégié d'échanges avec le patient permet de mieux cerner ses besoins et ses attentes.

Si les nouvelles missions ne représentent qu'une très faible part de la rémunération moyenne 2019 (en moyenne en 2019 moins de 2 K€), il est fort probable que des enveloppes de plus en plus importantes soient consacrées à ces missions par la CNAM. Faudra-t-il aller chercher ces enveloppes pour maintenir la rémunération de son officine ?

Nous pensons prudent de se préparer à aller chercher ces rémunérations pour compenser, comme le montrent les statistiques 2018 et 2019 du groupement d'expert comptables CGP , la baisse en valeur de 3 à 6000 € de l' Excédent brut d'Exploitation (EBE). Soulignons que cette baisse a été aggravée cette année par le COVID19.

Auparavant, la marge était simple à lire. Elle résultait d'un calcul de marge dégressive lissée lié au chiffres d'affaires.
Cette marge intègre dorénavant de multiples composantes comme les différents honoraires et Rémunérations sur Objectifs de Santé Publique (ROSP).
La marge dégressive lissée (hors remises) ne représente plus qu'un peu moins de 38 % de la marge SMR. Soit environ seulement 17 % de la marge globale totale.
Il y a la partie de la rémunération que le pharmacien a l'habitude de piloter : ventes et honoraires de délivrances directement liées au chiffre d'affaires.
Nous pouvons y ajouter les gardes, la ROSP générique et les rémunérations rattachées aux télétransmissions qui sont également conditionnées par les ventes.
Puis, il y a les nouvelles rémunérations relatives aux nouvelles missions : les entretiens, les bilans, le DMP, la vaccination, les TROD, la téléconsultation, l'intervention pharmaceutique.

Nous sommes conscients que les pharmaciens sont nombreux à trouver les nouvelles missions insuffisamment rémunératrices et très consommatrices en temps. Cependant, si les pharmaciens ne répondent pas présents, d'autres professions ou start-up le feront. Derrière ces missions, il y a la volonté farouche et légitime des autorités de santé de désengorger les urgences et les services des hôpitaux. Ils comptent en partie sur l'amélioration de l'observance et de l'éducation thérapeutique pour cela. Les pharmaciens ont montré leur efficacité pour le générique qui a ramené des milliards d'euros d'économies. Les pouvoirs publics et la CNAM comptent sur la pharmacie pour réitérer l'exploit. Il faudra bien entendu veiller à ce que les pharmaciens soient correctement rétribués pour ces missions.

Enfin, nous ajouterons à ces évolutions la révolution numérique qui est en marche et qui contamine de plus en plus le monde officinal.

" CETTE DIGITALISATION A ÉTÉ BOOSTÉE LORS DU CONFINEMENT."

Informations sur le site de la pharmacie, téléconsultations, livraisons à domicile, échanges digitaux avec les confrères professionnels de santé. Le pharmacien devra apprendre à maitriser le digital en faisant preuve de discernement entre les gadgets et les réelles fonctionnalités qui apporteront à sa patientèle les avantages et usages clients qu'elle attend.

Vous aurez compris qu'une révolution douce est en marche. Les évènements récents du COVID19 nous prouvent que le monde tel que nous le connaissons a été bousculé dans ses certitudes.

Votre coopérative Astera propose et continue de développer les outils, les services et les produits pour vous accompagner au mieux dans cette évolution.

Nous serons à vos côtés digitalement mais aussi physiquement car le lien social reste crucial, pour que votre pharmacie conduise avec succès son changement pour demain.

le MAG astera

LES NEWS DE L'OFFICINE

CERP RHIN RHÔNE MÉDITERRANÉE A FAIT LE CHOIX DE LEO POUR SUCCÉDER À LA SOLUTION DE CADUCIEL

Un accord de partenariat portant sur la commercialisation de LEO par les équipes de Caduciel a été conclu entre Astera et CERP Rhin Rhône Méditerranée. Fait marquant dans leur histoire respective, il s'agit d'une coopération stratégique entre les deux entités.
Le LGO LEO est apparu comme le meilleur choix pour CERP Rhin-Rhône-Méditerranée dans le maintien de son offre informatique officinale.

Cet accord révèle avant tout la qualité du travail accompli par l'ensemble des équipes d'Isipharm sur le développement de LEO. Le LGO d'Astera est un produit performant, avec de nombreux atouts, qui a su convaincre le conseil d'administration de CERP Rhin-Rhône-Méditerranée. Il s'agit d'une opportunité pour Isipharm d'accroitre fortement son parc client à travers la migration des clients Caduciel vers notre LGO.

Source : Astera – le 17 avril 2020

TÉLÉSOIN, NOUVELLE DÉLIVRANCE, RENOUVELLEMENT D'ORDONNANCES : LES MISSIONS EXCEPTIONNELLES S'ÉLARGISSENT

Point d'orgue de l'arrêté du 18 mai paru ce matin au « Journal officiel », le télésoin devient réalité ! Le texte ajoute également une nouvelle mission à l'officine et précise les mesures exceptionnelles déjà en place.

Très attendue, cette décision autorise le télésoin pour les pharmaciens d'officine et en fait l'une des « mesures nécessaires pour faire face à l'épidémie de Covid-19 dans le cadre de l'état d'urgence sanitaire ». Le pharmacien peut désormais réaliser à distance les entretiens pharmaceutiques AOD/AVK et asthme, ainsi que les bilans partagés de médication (BPM), par le biais de la vidéotransmission. Il faut néanmoins qu'il ait réalisé, au préalable, un entretien en présence du patient. Pour les patients ayant une perte d'autonomie, la présence d'un aidant est requise. Le texte précise que « les pharmaciens d'officine (...) sont autorisés à facturer à l'Assurance Maladie les honoraires correspondant aux actions réalisées ».

Source : lequotidiendupharmacien.fr le 19 mai 2020

LA DISPENSATION ADAPTÉE AUTORISÉE EN PHARMACIE À COMPTER DE JUILLET

C'est officiel, à partir du 1er juillet, les pharmaciens pourront adapter la dispensation des médicaments prescrits par les médecins, pour certaines posologies.

L'avenant 20 à la convention nationale des pharmaciens a été publié au Journal Officiel du 29 mai. « La dispensation adaptée se définit comme une dispensation efficiente renforçant le bon usage, l'observance, la lutte contre le gaspillage et la diminution du risque iatrogénique. Dans le respect de la prescription médicale, et uniquement pour les traitements dont la posologie peut varier en fonction des besoins du patient pendant la durée de la prescription », souligne l'arrêté. « Il ne s'agit pas d'une modification ou d'une adaptation de la prescription médicale, ni d'un point de vue de la durée de traitement ni des molécules prescrites », précise également le texte.

Source : Celtipharm – le 3 juin 2020

ASTERA MAG - N°10
JUIN-JUILLET-AOÛT

Astera • 39, rue des Augustins • 76000 Rouen • Tél. : 02 35 52 70 00 • Fax : 02 35 98 10 66 ou 02 35 15 17 01 • 570 501 551 RCS Rouen • Code NAF 4646Z • TVA UE - FR 96 570 501 551 • www.astera.coop

Directeur de la publication : Olivier Bronchain
Directeur de la rédaction : Benoit Charlet
Conception et réalisation graphique : Astera
Rédaction : Sébastien Dieulle.
Merci aux personnes ayant contribué à ce numéro.
Crédit photos : Adobe Stock, Sébastien Dieulle

MaPharmacieLEO un service de réception d'ordonnances en ligne intégré à LEO

Pharmaciens d'officine, Fournisseurs de Dispositifs Médicaux :
mettez à disposition de vos patients, infirmières, EPHAD un site Internet de dépôt d'ordonnances.

En améliorant le triage, en préparant en amont les délivrances et limitant la venue de vos patients vulnérables, vous réduisez les sorties pour motif médical et vous protégez votre équipe.

Plus d'informations sur : https://mapharmacieleo.astera.coop/

Nous contacter : **02 35 12 19 12**