

Grand Angle

Équipement 2018

POUR UN CHOIX ÉCLAIRÉ

FACE AUX DÉFIS DE LA PROFESSION OFFICINALE, AUX NOUVELLES EXIGENCES DE LA PATIENTÈLE, AUX ÉVOLUTIONS CONJONCTURELLES ET RÉGLEMENTAIRES, AUX CONTRAINTES BUDGÉTAIRES DES TITULAIRES, LES PRESTATAIRES DE L'OFFICINE (SSII, ÉQUIPEMENTIERS, AGENCEURS...) S'ADAPTENT ET RÉPONDENT À CES DIFFÉRENTES PROBLÉMATIQUES AVEC DES SOLUTIONS TOUJOURS PLUS POINTUES, POLYVALENTES OU ORIENTÉES SUR DES BESOINS CIBLÉS. TOUR DE PISTE DES NOUVEAUTÉS PRÉSENTÉES POUR LA PLUPART À PHARMAGORAPLUS 2018.

Par Claude MOJICA



L'innovation reste un levier incontournable de la réussite officinale, tant au niveau de l'espace de vente que du back office. En particulier, la révolution digitale et des services au patient est plus que jamais une chance à saisir pour gagner en performance et se recentrer sur la qualité du conseil et le cœur du métier.

Les exposants n'ont de cesse de le rappeler, à commencer par les agenciers. La théâtralisation de l'officine à la fois pour l'image et en termes de

fonctionnalités, l'intégration des nouvelles technologies (linéaires digitaux, robotisation...), une concurrence directe toujours plus rude, qui impose de s'aligner sur la dynamique des autres points de vente, les nouveaux besoins des clients à satisfaire... sont les moteurs de l'adaptation. Un nouvel agencement s'impose parfois comme une nécessité pour ne pas perdre de l'argent. Mais, face à l'érosion des marges et du chiffre d'affaires, les pharmaciens sont de plus en plus regardants à la dépense.

Agencement : toujours plus malin

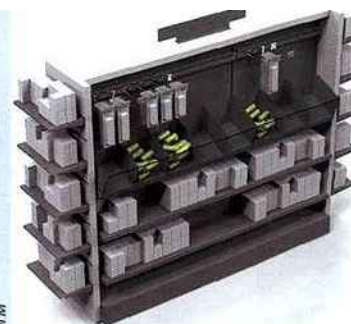
Pour répondre aux budgets serrés, **Mobil M** propose le restyling ou relooking, très en vogue chez les particuliers. Les interventions portent sur quatre champs d'action : la communication extérieure, la communication du point de vente, la communication de marque et l'architecture intérieure. Pour David Van Acker, directeur général de Mobil M, il y a trois moments clés pour effectuer un restyling : l'achat de l'officine, entre deux agencements et à la cession de la pharmacie. Astucieux, les mobiliers bas de cet agencier avec leur ergonomie étudiée pour se faire discret, conjuguent une capacité suffisante pour donner du sens à l'offre, un faible encombrement et de multiples fonctionnalités. Avec une largeur de 50 cm, la gondole Slim MH 11 de Mobil M élargit avantageusement les allées et permet donc une circulation plus fluide. L'épure de ce mobilier n'exclut pas la personnalisation via des accessoires : les bacs pour les produits en vrac, les tablettes, les barres de charge, des crochets ainsi que des têtes de gondole.

Lors d'un réagencement se pose très souvent la question de la création d'un espace enfant, d'une ou plusieurs zones de confidentialité, ou de nouveaux concepts dépassant la fonction conventionnelle de délivrance de médicament.

Cela tombe bien ! **JCD Agencement** privilégie cette année le développement des espaces de confidentialité à plusieurs niveaux, de l'espace pour la dermocosmétique avec des tables d'exposition et de démonstration inspirées par le métier d'esthéticienne, de l'appui à la vente en libre accès et des espaces de jeux et sécurisant pour les enfants. Par ailleurs, fin 2017, cet agencier a lancé sa boutique en ligne de vente de mobilier complémentaire (www.jcd-mobilier.com).

Chez **Th.Kohl**, les projecteurs seront braqués à partir d'avril sur le lancement de la gamme de mobilier modulable Logik. Dessinée par le designer de renommée mondiale Alberto Meda, cette ligne de meubles est conçue pour les rénovations de pharmacies avec un budget restreint sans renoncer à la qualité et au design. Ce mobilier est composé exclusivement d'éléments métalliques, ce qui permet d'optimiser le nombre de linéaires et de gondoles en travaillant avec de plus grandes largeurs, et donc de limiter la dépense tout en mettant en valeur les produits.

« Pas de nouveauté, mais de la renaissance », annonce Antoine Hinojosa, gérant de la **société 3 ADS**. Paradoxe. Alors que l'univers de la pharmacie a tendance à refouler ses boiseries et autres



Mobil M



JCD Agencement



JCD Agencement



Th. Kohl

Media6 Pharmacie

codes d'antan, cet agenceur fait de l'habillage en bois naturel sa spécificité. Pour casser avec l'image urbaine et low cost de certaines pharmacies qui, en faisant appel à des matériaux privilégiés depuis longtemps par la GMS, se confondent avec des supérettes. Revenir au cœur du métier, aux ambiances chaleureuses et à des concepts imaginés pour les produits naturels et les médecines douces, c'est le parti pris en 2018 par 3 ADS.

Fuir l'effet supermarché et enrichir l'expérience client avec les nouvelles technologies sont aussi deux axes que défend **Media6 Pharmacie**. Sur le segment d'avenir des objets connectés, cet agenceur a créé une tête de gondole dédiée à leur présentation. Des prises électriques permettent de mettre les produits en situation de marche pour donner aux clients la possibilité de les essayer. Les écrans digitaux évitent d'avoir à exposer

du matériel de MAD, ce qui n'empêche pas de créer un rayon dans l'officine avec un minimum de mobilier. Dans un souci d'optimisation de l'espace, Media6 Pharmacie propose désormais l'exposition du matériel médical à la verticale. Une solution réalisée sur mesure, qui permet de gagner de la place et d'avoir une mise en scène permanente.

Effet de surprise garanti pour le groupe **Fahrenheitberger**, qui n'a pas souhaité dévoiler ses projets de développement en cours. Certains seront présentés à Pharmagora, d'autres plus tard au cours de l'année 2018. En parallèle, ce groupe renforce sa présence sur le territoire national, en ouvrant une nouvelle agence en Alsace, à Ribeauvillé. Cette agence disposera d'un bureau d'étude complet, spécialisé dans la pharmacie.

Dans le registre de la clarification du parcours de soins et de prévention,

AGENCEUR - FABRICANT



Organisation des espaces
Conception d'ambiance
Fabrication du mobilier
Signalétique et enseigne
Installation



Transfert de la grande pharmacie centrale de Cognac (16)



JCDAgencement

Z.I. du port - 17230 MARANS
tél.: 05 46 00 83 27 - contact@jcda.fr

www.jcda.fr



privilégiant les espaces ouverts et une ambiance chaleureuse, la pharmacie 3.0 du **groupe AMLab**, dont la plus emblématique et la plus grande en France est implantée à Belleville-sur-Saône au nord de Lyon, représente un exemple unique de la « customer experience » et de la

conquête du client. Ce qui domine dans les derniers projets signés AMLab, c'est l'état naturel, la simplicité, la combinaison d'espaces dédiés à l'exposition, à l'interaction et à la relation. Des réalisations étonnantes qui vont au-delà du simple concept pharmacie.

Automatisation : les robots en mouvement

Sans qu'il y ait d'innovations majeures, le marché des robots continue à bouger, ses acteurs proposant régulièrement des améliorations logicielles ou machines. En 2018, la **société Gollmann** continue de faire évoluer son offre sur une technologie très différenciante dans l'offre du marché : les armoires à déplacement latéral (ADL) robotisées. L'absence de couloir central procure jusqu'à deux fois moins d'encombrement au sol. Avec une largeur variable (de 1,28 m à 3,40 m), le robot GO. compact apporte une modularité inédite. Cette combinaison de stockage 3D avec le déplacement en simultané des ADL et du bras (technologie de préhension hybride – combinaison aspiration-préhension) permet un stockage simple, une préhension précise et offre une grande rapidité de délivrance grâce à son tapis interne et moins de distance de déplacement du bras.

L'objectif de **Meditech** est de rendre l'automatisation accessible à toutes les officines grâce à une offre concurrentielle à coût bas sur ses robots standards MT.XS. « De deux tailles de machines fabriquées en série, notre offre passe à huit (4 tailles en longueur et 2 tailles en hauteur », décrit Vincent Deltour, directeur commercial de Meditech. Des machines « à petits prix » mais sans être bas de gamme. « Les robots MT.XS intègrent

Conjuguer modularité et faible encombrement au sol.

dans leur enceinte un chargeur automatique et peuvent être couplés avec des linéaires digitaux d'OTC », précise-t-il. Et, sur le créneau de la digitalisation du point de vente, à découvrir également dans la gamme « buy and collect », des écrans tactiles, garantis 4 ans, dont les développements internes au niveau du logiciel de création de contenu sont customisés par Meditech pour le compte de pharmacies individuelles ou groupées. Sur son stand à Pharmago-

raPlus, la version V2 du robot MT.XL relookée et avec des fonctionnalités améliorées de son interface, tient également la vedette. Enfin, ce fabricant de robots a mis au point un logiciel pour reconnaître et aller chercher sur les étagères des boîtes entamées pour les délivrances à l'unité. D'autres fabricants se soucient de l'apparence de leurs machines. Estimant qu'innovation et esthétisme vont de pair, **Pharmathek** a décidé d'accorder une attention toute particulière au design de ses robots. La gamme étendue de couleurs et de matières, les panneaux en verre, les effets d'éclairage intérieur LED contribuent à donner une image moderne et élégante à ses robots. Ces derniers peuvent ainsi se trouver au cœur de la pharmacie et être visibles par tous. De son côté, **Mekapharm** capitalise sur le digital et les nouveaux modes de



Groupe Amlab



Société Gollmann



Pharmathek



Mekapharm



BD Rowa



Pharmax

communication pour faciliter l'accès à distance de ses automates et robots. Mekasoft Android permet de piloter la solution Mekapharm depuis n'importe quel terminal Android. Deux autres lancements sont à signaler. Le premier, le nouveau chargeur automatique Alpha est à la fois plus compact (il s'est allégé de 60 kg, a perdu 10 cm de largeur et 20 cm de hauteur) et toujours plus performant pour une circulation accélérée des produits. Il peut être utilisé seul pour réceptionner et contrôler les livraisons et, même couplé au robot Omega ou au combiné automate robot Optima, Alpha peut réceptionner et contrôler des produits qui ne sont pas destinés au robot (parapharmacie par exemple). Il les place alors dans des bacs spécifiques avant stockage manuel. La seconde nouveauté porte sur l'amélioration de l'algorithme d'optimisation automatique des canaux pour l'automate Apoteka et le combiné automate robot Optima : l'attribution des canaux en fonction de l'évolution des rotations se fait de plus en plus précisément afin de toujours optimiser la vitesse de délivrance et la capacité de stockage. Enfin, les logiciels Mekapharm savent gérer les boîtes à l'unité : sérialisation et traçabilité sont ainsi garanties.

Concernant l'offre de linéaires digitaux de son partenaire **Itwell**, l'interface de gestion du rayonnage digital Pharmalist se renouvelle et propose le choix d'une disposition en 4 produits x 5 étagères ou bien en 6 x 6 étagères, la possibilité d'ajouter directement de nouveaux produits à la base générale de produits et

la customisation de l'habillage du rayonnage pour chaque écran avec un choix important d'images ou de vidéos pour le fond et les titres.

Sponsor officiel de la salle « Clinique de l'innovation » de l'édition Pharmagora-Plus 2018, **BD Rowa** dévoile deux nouveautés sur son stand. Dans la gamme des robots standardisés, le Rowa Smart 120 espère séduire par ses petites dimensions et son prix réduit. Ce nouveau modèle peut trouver à se loger dans un espace à partir de 1 m 30 de large. Sur le versant digital, la nouveauté est ciblée sur le service très en vogue du « click & collect ». Le Rowa Vpoint PUT (acronyme de Pick-up Terminal) offre un point de retrait des produits commandés sur le point de vente ou sur le site Internet de la pharmacie. Connecté au robot Rowa, il fonctionne en toute autonomie.

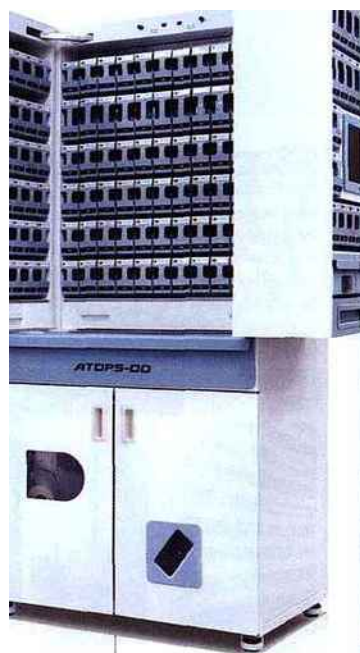
Chez **Pharmax**, deux nouveautés à se mettre sous la dent : le dernier combiné robot-automate RG2 Ultra ainsi que son chargeur automatique Triaxis. RG2 Ultra est évolutif et présente la particularité de pouvoir ajouter des modules automate externes. De plus, les canaux de rétention sont prévus pour le stockage des ordonnances en attente de délivrance et le robot permet la gestion d'une éventuelle réserve externe. Il est prêt pour la future obligation de suivi des numéros de série des produits de santé (sérialisation). Côté options, le chargeur automatique Triaxis peut être prévu avec une zone tampon qui permet au robot d'utiliser pleinement son mode multipicking.



PDA : c'est l'effervescence !

Toujours en attente de clarifications réglementaires, la préparation des doses à administrer (PDA) jouit d'un contexte favorable qui va décupler son déploiement. Elle est inscrite dans l'avenant n° 11 à la convention pharmaceutique,

sur la liste des prochaines nouvelles missions à concrétiser et à contractualiser avec l'Assurance maladie. La PDA des pharmaciens devrait bientôt être valorisée à la hauteur de leur investissement. En attendant, les solutions automatisées



JVM Europe



Objectif-PDA



Damsi

et manuelles se multiplient ou s'enrichissent d'innovations en termes de sécurisation et de traçabilité.

Dans sa gamme d'automates évolutifs, **JVM Europe SAS** (ex-HD Medi) accueille plusieurs nouveautés. Dans la gamme NS, les modèles sont disponibles avec 300, 360, 480 et désormais 576 cassettes. Attendus fin 2018, la gamme NS Premium (300/360/480/576) avec contrôleur intégré et le Compact Vizen, contrôleur compact positionné à la sortie du robot assurant production et contrôle en une fois, se positionnent comme une des offres les plus compétitives du marché. Le dernier lancement dans la catégorie des « petits modèles », la gamme DOC avec 102 et 156 cassettes, devrait faire mouche auprès des pharmaciens cherchant des systèmes à faible encombrement.

Les nouveaux produits phares du côté des automates, ce sont les automates mixtes évolutifs. Avec cette nouvelle génération de machines, un pharmacien peut, avec un seul outil, un seul logiciel, une seule collection de canisters, une seule gestion des plateaux de compléments, répondre aux besoins de plus en plus diversifiés des établissements (sachets et blisters de différents types) et répondre à la demande majoritaire en PDA ambulatoire : les plaquettes blisters. Plusieurs acteurs investissent ce nouveau créneau dont **Omnicell**, qui lance une production automatisée exclusivement de plaquettes-piluliers nominatives. Ses caractéristiques : production de 40 piluliers hebdomadaire par heure, capacité de 200 cassettes équipées d'une puce RFID, plateaux pour les demis et les quarts de comprimés, personnalisation des informations inscrites sur les piluliers, interfaçage avec les logiciels métier, traçabilité des opérations avec contrôle par caméra intégrée de toutes les alvéoles.

Des formats diversifiés pour répondre à toutes les demandes.

Après 5 ans de distribution du pilulier Multimeds (aujourd'hui distribué par Pharmagest), **Objectif PDA** a écouté les utilisateurs et apporté une série d'améliorations avec la V2 du semainier MediWeek Détachable : découpage en doses par temps de prise mais aussi en bande pour la Box MediWeek, doses de taille optimisée pour chaque temps de prise, prix à la baisse : 0,89 € avec couvercle. Dans sa gamme d'automates ATPrx, l'ATP Flex est à même de couvrir toutes les opportunités du marché de

la PDA ambulatoire et pour les collectivités puisque cette nouvelle machine est capable de produire en blisters et en sachets. Farma rapid 90, comme son nom

l'indique, mise sur sa capacité de production. Petite machine compacte pour PDA en sachets, ultrarapide (65 sachets/min) et ultrasécurisée, c'est la seule machine disponible avec option guidage des 90 cases par projection lumineuse et contrôle optique de chaque case.

Distributeur des automates Tosho, **Damsi** présente son dernier lancement : l'automate Xana 100 ayant une capacité de 50 ou 100 spécialités automatisées ou permettant de faire de la PDA semi-automatisée. Un automate résolument adapté pour la PDA de comptoir.

En 2018, **Distraimed-Oreus** lance la PDA au comptoir avec sa nouvelle boîte « Mon Oreus » couplée à l'application mobile dédiée. La présentation de la nouvelle alvéole « Flexi » avait eu lieu l'an dernier, elle permet de séparer les médicaments dans des compartiments distincts afin qu'ils ne se touchent pas. Aujourd'hui, place à sa commercialisation ! Le robot breveté Oreus est présenté dans sa version définitive, lui aussi est commercialisé pour la première fois. Sa particularité : pas de déblistérage de masse des médicaments mais juste ce dont on a besoin pour le patient. Il déconditionne en vue d'un



Distrimed-Oreus



reconditionnement immédiat en pilulier dans le strict respect de la législation. À découvrir également, le nouveau concept de préparation/distribution des médicaments Oreus à destination des infirmières.

Le concept **Distrimed** simplifie la mise en place de la PDA, en ambulatoire ou en institution, grâce à un pilulier hebdomadaire sécable par prise et scellé par une étiquette à colle permanente ou repositionnable. Cette offre intègre le descriptif et la photo de plus

de 2000 médicaments identifiables sur le pilulier. Pour son déploiement un ordinateur et une imprimante suffisent. Une seule gamme d'alvéoles et d'étiquettes simplifie la gestion des stocks de consommables et l'organisation des équipes officinales. Un accompagnement personnalisé est assuré sur site et une hotline est accessible 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24.

Mdose, Praticima et Robotik-Technology présenteront leurs nouveautés sur leur stand à PharmagoraPlus.

LGO : les nouvelles expertises

La volonté des SSII (sociétés de services en ingénierie informatique) de faciliter la gestion du back office, de faire gagner du temps au comptoir et de la marge, d'intégrer les évolutions

législatives, réglementaires ou conventionnelles (changement de rémunération, obligation d'utiliser un logiciel de caisse certifié depuis le 1^{er} janvier 2018...) anime sans cesse le rythme des

innovations informatiques et des mises à jour des LGO (logiciels de gestion de l'officine). Par ailleurs, en intégrant de nouvelles fonctionnalités « métier », les éditeurs de logiciels officinaux incitent les pharmaciens à développer des axes émergents, tels que les nouvelles missions, la digitalisation, l'e-santé...

Les nouveautés de **Winpharma** sont tournées vers la recherche de ces différents gains (de temps, de marge et d'argent), avec notamment la gestion de stock en automatisation, présentée comme une petite révolution promise pour la fin d'année 2018. Le module « autopilotage de la gestion des stocks » est à trois rouages : génération automatique des commandes, envoi automatique des commandes et autoréception. Entre-temps, Winpharma, lance une nouvelle version de son logiciel, Winpharma 9.

Elle se caractérise par une nouvelle interface graphique en « Flat design » et un nouveau système de communication intégré au logiciel, avec plus de 1071 fenêtres redessinées pour gagner en ergonomie et en efficacité. Elle sera disponible à compter du 15 avril prochain. Certifiée système de caisse LNE (certification par le Laboratoire national de métrologie et d'essais), cette dernière version intègre un nouveau système de communication pour l'équipe intitulé Win Team.

Cette année, **Smart RX** (le successeur des logiciels Alliadis) continue dans la voie de la modernisation technologique de sa solution logicielle avec les modules Smart Rx Achats avancés et Smart Rx Étiquettes notamment. Ces modules hébergés et sécurisés permettent de créer une nouvelle expérience utilisateur et le rapprochent de ce qu'il utilise chaque jour via le web. Les modules sont plus simples, plus intuitifs, plus ergonomiques et surtout évolutifs.

Rythme soutenu pour les mises à jour et les innovations informatiques.

« Cette technologie ouvre les portes de la mobilité, de la communication entre les officines et des officines avec les autres professionnels de santé », souligne Virginie Molle-Boissier, directrice marketing et communication de Smart-RX.

Autre outil, toujours pour fluidifier les échanges avec les pharmaciens, cette SSII a mis en place un nouveau canal d'assistance pour ses clients via un Chat, Smart Rx Messages. Il permet aux clients de discuter très simplement avec l'un des hotlineurs et de disposer d'une réponse quasi instantanée à sa demande. Comme un grand nombre de fonctionnalités sont aujourd'hui communes à la plupart des solutions du marché, la différence se niche dans un

certain nombre de variantes sur les services ajoutés. « Notre offre dédiée groupement, développée autour de Smart Rx 360 groupement, est unique sur

le marché », affirme Virginie Molle-Boissier. Cet outil de statistiques et de pilotage permet aux groupements de consolider en temps réel les données de gestion des pharmacies adhérentes. À l'instar de ses concurrents, **Pharmagest** apporte des améliorations sur le plan de la présentation et de l'ergonomie de sa solution. Mais pour fêter le printemps, le leader de l'informatique officinale a décidé de mettre l'accent sur le développement de son offre digitale avec un nouveau produit : Offitag, l'étiquette électronique connectée au LGO (partenariat avec la société Hanshow). Utilisant la technologie e-paper, elle apporte à la fois dynamisme de l'affichage et confort de lecture, et tous les avantages liés à celle-ci : promotions et prix lisibles sous tous les angles grâce à la technologie Full graphique, e-paper couleur, haute résolution, mise à jour instantanée des prix et contrôle des stocks en rayon grâce à la connexion au LGPI... ■

