



Marketing & gestion

L'actualité de l'agencement et de l'équipement. Page réalisée par Hakim Remiti et Didier Doukhan

Multimédia

Rendre mieux visibles les offres commerciales

Utiliser le digital pour rendre plus visibles les promotions commerciales proposées par les pharmaciens, c'est l'idée qu'a eu la société **Ma pause Pharma** avec son application du même nom. Cette application se traduit pour le pharmacien par un accès à une plateforme sécurisée où il met en ligne ses promotions et pour ses clients par une application mobile qui lui donne accès à ces mêmes promotions. Elle représente une façon dynamique d'animer les offres commerciales d'une officine. Le pharmacien peut y accéder à tout moment pour par exemple opérer des modifications, mettre à jour les dites promotions. Le paiement se fait à réception du produit. Ma pause Pharma est assortie d'une fonctionnalité de réservation et renouvellement d'ordonnance. Lorsqu'un patient fait une recherche, les pharmacies apparaissent par ordre de leur inscription, un filtre par géolocalisation est prévu pour les versions futures. Les produits eux apparaissent selon leur ordre de création, il est possible de les filtrer par catégories, ordres de prix, laboratoires, etc.

Le plus de la solution. Elle stimule la curiosité des clients et la créativité des pharmaciens.

Prix. Non encore fixé, sans doute autour de 15 € par mois.

Nom du prestataire. Ma Pause Pharma.
Tél. 06.03.93.29.24.

E-mail. mapausepharmacie@gmail.com.



Automatisation

La PDA pour tous

Océlium, nouveau venu dans le domaine de la PDA, a dévoilé à Pharmagora un automate hybride, destiné aussi bien à automatiser le remplissage des piluliers destinés aux EHPADs qu'à ceux délivrés au comptoir. Selon la société, le cahier des charges n'est pas le même dans les deux cas, avec notamment des cycles de remplissage différents, et particulièrement au niveau du logiciel d'exploitation où ont été réunies les deux fonctionnalités. Cet automate est utilisable quel que soit le type de pilulier choisi par le pharmacien.



Des interfaces existent avec les principaux logiciels d'EHPADs et LGO. Cette machine s'adresse en priorité à des pharmacies qui travaillent avec un nombre de résidents oscillant entre 40 et 180, un segment d'officines encore peu équipé-t-on chez Océlium.

Le plus de la solution. Elle optimise les cycles de remplissage quel que soit le destinataire de la PDA et réduit le temps de la préparation.

Prix. 34 600 €, une solution de leasing est possible, 400 € par mois environ sur 7 ans.

Nom du prestataire. Océlium.
Tél. 02.31.08.99.05.

E-mail. commercial@ocelium.fr.

Automatisation

Sécuriser la chaîne de la PDA

La société **Distraimed** a présenté à Pharmagora, entre autres nouveautés, une box dédiée au stockage, au transport et à la distribution des piluliers, trois étapes clés de la chaîne de la PDA qui lui valent son nom, la Box 3-en-1. Cette box est le contenant unique des piluliers qui va sortir de la pharmacie et être transporté à l'EHPAD, elle dispose d'un système de leds de couleurs qui simplifie le tri des piluliers pour le pharmacien et permet à l'infirmière de l'EHPAD de savoir précisément quel pilulier prendre. Il suffit de scanner le nom du patient grâce à la technologie RFID, le bon pilulier s'éclaire automatiquement. Cette solution s'adresse au tandem pharmacie - EHPAD, qui doit travailler de concert pour intégrer cette nouvelle façon de sécuriser le circuit de la PDA. Distraimed, spécialiste de la PDA manuelle et semi-automatisée avec notamment son pilulier Oréus, a par ailleurs présenté à Pharmagora un automate, le Blisscare, pour un remplissage automatique des piluliers, avec pour particularité le fait de ne déblâter que la dose utile au remplissage.

Le plus de la solution. Elle permet de sécuriser le circuit de la PDA entre pharmacies et EHPADs sans avoir à changer de contenant.

Prix. De 500 à 1 000 € la solution pour 80 lits environ. Ces coûts peuvent



évidemment être partagés entre pharmacies et EHPADs. Le Blisscare est commercialisé à 27 500 € environ.
Nom du prestataire. Distraimed.
Tél. 05.62.89.92.43.
E-mail. Non communiqué.

Multimédia

Une application pour faciliter les plans trade

Face au temps perdu lié à la gestion souvent lourde des plans trade proposés aux pharmaciens, la société **Digistrates** a conçu une application mobile afin de faciliter le travail autour de ces opérations commerciales. Cette application, **Pharmox**, s'adresse d'abord aux laboratoires et/ou aux groupements qui décident d'envoyer une action précise aux pharmaciens. Ceux-ci en retour remontent les informations qui leur sont demandées, à commencer par la gestion administrative du plan trade en question, la signature électronique, l'émission de factures, etc. Le pharmacien envoie également les justificatifs de ce plan grâce à des photos. Autre avantage, le pharmacien dispose d'un calendrier des plans trade proposés par ses partenaires. Digistrates a signé avec un groupement et deux laboratoires pharmaceutiques et négocie avec d'autres clients potentiels. La société travaille également sur la possibilité pour le pharmacien d'être initiateur de l'application Pharmox, rôle qu'il n'a pas actuellement.

Le plus de la solution. Elle réduit sensiblement le temps consacré à la gestion administrative des plans trade et notamment celui passé par les délégués commerciaux et les pharmaciens au bon suivi de ces actions.

Prix. Gratuit pour les pharmaciens (le coût est pris en charge par les laboratoires et groupements).

Nom du prestataire. Digistrates.
Tél. 0.820.690.330.
E-mail. contact@digistrates.com.

