

La LLD s'ouvre aux portes

La porte d'entrée et le volet roulant de votre officine commencent sérieusement à fatiguer et mériteraient d'être changés ? Leasydoor, une société tourangelle spécialisée dans le marché des fermetures et du contrôle d'accès, vient de lancer une offre de location évolutive. « En souscrivant à un contrat de location longue durée (LLD) sur 60 mois, avec un loyer mensuel oscillant entre 100 et 120 € HT, le pharmacien peut s'offrir une porte automatique standard facturée habituellement 4 500 € HT, en sachant que nos contrats incluent également la garantie et la maintenance. La LLD constitue donc un outil pertinent pour investir dans la sécurité de son point de vente sans impacter la trésorerie », assure Hervé Lescure, cofondateur de cette société qui dispose d'un réseau d'installateurs agréés sur l'ensemble du territoire. A l'issue de la période de location, le pharmacien peut décider de basculer sur une nouvelle porte ou d'en installer une

deuxième, en conservant le même loyer. « Il a aussi la possibilité de prolonger son contrat avec une mensualité réduite de 80 % puisqu'il ne paiera plus que la maintenance, le matériel étant amorti », ajoute Hervé Lescure. Les titulaires souhaitant mettre un terme au contrat se voient, eux, proposer deux options : « devenir propriétaires de leur porte en la rachetant ou la rendre si notre proposition de rachat ne les satisfait pas », précise-t-il. Pendant la durée de la location, il est également possible de faire évoluer le contrat. « Un pharmacien désirant par exemple connecter sa porte à une solution de contrôle d'accès ou de vidéosurveillance verra son loyer recalculé pour intégrer ces nouveaux services », conclut Hervé Lescure. ● **Yves Rivool**



DR

Tests antigéniques : Univers Pharmacie organise la file d'attente

C'est un service proposé par le groupe Univers Pharmacie aux officines adhérentes qui souhaitent mieux organiser le flux de personnes en attente d'un test antigénique. Le principe est simple : un support avec un QR Code est affiché en format A4 au niveau du point de test. La personne scanne ce code avec son téléphone. Elle remplit alors sa fiche de renseignement et sa demande est enregistrée sur une liste d'attente. Une fois le test réalisé, le résultat et les renseignements adminis-

tratifs sont transmis vers la plateforme SI-DEP par le biais d'une interface. La personne reçoit ensuite le SMS ou l'e-mail de SI-DEP avec le résultat du test. « Le gain de temps pour le pharmacien est considérable. La partie administrative est dorénavant réalisée par le patient qui remplit au préalable son dossier », met en avant Daniel Buchinger, président d'Univers Pharmacie et utilisateur du système dans son officine de Colmar (Haut-Rhin). ●

Matthieu Vandendriessche



DR

Nouvelle-Aquitaine : regain de valeur des officines

Le prix de cession moyen des pharmacies en Nouvelle-Aquitaine constaté en 2021 par le cabinet d'expertise comptable Extencia, adhérent du groupement CGP, équivaut à 7,58 fois l'excédent brut d'exploitation (EBE) retraité. Pour situer la tendance des prix, le rapport était de 7,22 en 2020 et de 6,94 en 2019. Cette augmentation de valeur reste néanmoins à relativiser étant donné que l'échantillon de l'année 2021 concerne des officines de taille plus importante que les années précédentes, dont une majorité est située dans la métropole bordelaise ou le long du littoral aquitain. Traduit en proportion du volume d'affaires généré, le constat reste identique avec un prix de cession moyen établi à 91 % du chiffre d'affaires hors taxe (CA HT) en 2021, contre 88 % en 2020.

La disparité des prix est particulièrement forte dans cette région du fait de sa densité et de sa diversité territoriale (grandes agglomérations, stations balnéaires, zones rurales, etc.). Les prix constatés se sont ainsi concentrés dans une large fourchette comprise entre 70 et 116 %, et entre 6,4 et 9,6 exprimés en multiple de l'EBE retraité. Enfin, le niveau d'apport personnel diminue et s'établit à 17 % du prix pour 2021, contre 19 % au cours de 2020. ● **François Pouzaud**

Nota bene : pourquoi utiliser l'EBE retraité de l'acquéreur ?

Dans le cadre d'un projet d'acquisition et pour faciliter les projections de l'acquéreur, il est plus pertinent d'exprimer le prix de cession en multiple de l'EBE, déduction faite de la rémunération du titulaire acquéreur, charges sociales incluses (sur la base d'un coefficient 600).

Une armoire à pharmacie dans son portable

Med & Moi est une nouvelle application conçue à l'initiative du laboratoire Upsa par la start-up ExactCure. Gratuite pour son utilisateur, cette armoire à pharmacie digitale est à l'usage de toute la famille. Ses fonctionnalités sont multiples. Il s'agit tout d'abord de créer un profil pour chaque membre du foyer en y intégrant son âge, son sexe, son poids, d'éventuelles allergies, etc. Puis les médicaments sont scannés et s'affichent sur des étagères virtuelles en fonction de leur indication. Chacun peut alors consulter les informations sur un médicament avant de le prendre : posologie, interactions médicamenteuses avec des traitements en cours, contre-indications, etc. Les informations sont issues des bases de données de la société Vidal et de l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé. « Cet outil a pour vocation de rendre les notices plus accessibles

aux patients. Il ne se substitue pas au conseil officinal, il lui est complémentaire », précise Laure Lechertier, docteure en pharmacie et directrice de l'accès au marché, de la communication, des affaires publiques et de la responsabilité sociétale d'entreprise (RSE) d'Upsa. La gestion de l'armoire à pharmacie est rendue plus efficace par son double virtuel. Des notifications sont envoyées pour prévenir des dates de péremption. Une liste de catégories de maux est proposée afin de disposer chez soi des médicaments incontournables en premier recours. Des dispositifs médicaux, comme des compresses, un thermomètre ou un tire-tique sont également listés. En outre, le système permet de signaler un effet indésirable directement à partir de l'application. A noter enfin une fonctionnalité qui évalue la concentration sanguine en médicament sur la base des caractéristiques personnelles, du



nombre et de l'intervalle de prises. Il est ainsi possible de savoir quand réitérer une prise de médicament contre la douleur, par exemple. « Cette simulation personnalisée favorise les bons comportements en matière de surveillance des dosages pour éviter les surdoses et les sous-doses », indique Laure Lechertier. Cette fonctionnalité repose sur la technologie du « jumeau numérique » développée par ExactCure. Les promoteurs de l'application signalent que les données collectées sont uniquement stockées dans le terminal du téléphone ou de la tablette mobile de son utilisateur. ●

Matthieu Vandendriessche

Le robot Pharmathek affiche ses nouvelles performances



La société Pharmathek, liée par un accord stratégique avec Pharmagest, vient de livrer la troisième génération de son robot Sintesi pour lequel un écran tactile de 22 pouces permet de définir l'affichage le plus adapté aux besoins de son utilisateur. « La présentation reprend widgets et graphiques qui rappellent la logique des applications mobiles », souligne Emmanuel Zittoun, directeur commercial France. D'ailleurs, le tableau de bord peut être consulté depuis le comptoir ou d'un autre poste de l'officine aussi bien que sur une tablette. L'état des délivrances en cours et du stock comme les dates de péremption sont ainsi contrôlables à distance. Autre marqueur de cette évolution, l'algorithme Stratega optimise le placement des boîtes pour le stockage et la délivrance des médicaments. « Le trajet d'une référence n'est plus seulement défini en fonction de la date de péremption, car cela a moins de sens pour des médicaments d'un même lot stockés en nombre important et dont la rotation est suffisante. » ●

Matthieu Vandendriessche