



**AUTOMATISATION**

## *Les petites aussi*

L'AUTOMATISATION DU BACK OFFICE EST UN LUXE QUE PEUVENT S'OFFRIR AUSSI LES PETITES PHARMACIES. DES MODÈLES ADAPTÉS SE DÉMARQUENT À UN PRIX ACCESSIBLE, RÉPONDANT NON SEULEMENT À LA PROBLÉMATIQUE FINANCIÈRE DE CES STRUCTURES MAIS AUSSI AUX CONTRAINTES IMPOSÉES PAR DES PETITES SURFACES DE VENTE ET DES BACK OFFICES ÉTRIQÜÉS.

PAR CLAUDE MOJICA ■

**L**e marché de l'automatisation est dynamique depuis plusieurs années mais beaucoup de petites officines estiment que « ce n'est pas pour elles ». Raisons invoquées par leurs titulaires ? Cet investissement coûte trop cher, n'est pas assez utile et, dans certains cas, les surfaces ne sont pas suffisantes. Olivier Résano, directeur commercial de Mekapharm, livre un combat incessant contre ces idées reçues : « Chez Mekapharm, parmi les quelque 1 300 machines vendues, certaines équipent des pharmacies dont le chiffre d'affaires en médicaments est proche de 500 000 € annuels ! ». Il ajoute : « Étant donnée la conception modulaire de nos machines, la personnalisation n'engendre pas un prix plus élevé que certaines solutions présentées comme standard ».

### **Robot ou automate : au choix !**

La robotisation plutôt qu'une automatisation du back office était jusqu'ici souvent une question de chiffre d'affaires et de capacité d'investissement. Dans la grande majorité des cas, le robot reste un produit plus cher qu'un automate en additionnant le prix d'achat et le coût de l'entretien. Mais la différence est à pondérer avec les gains de productivité induits par le robot. La taille et le coût ne sont plus des critères déterminants dans le choix d'un automate ou d'un robot. Chaque solution répond à des paramètres bien particuliers qu'il convient de hiérarchiser et d'étudier en fonction des besoins propres de chaque officine et des objectifs du pharmacien. Si c'est le souci d'optimisation des stocks et d'autonomie qui prévaut, le robot paraît plus indiqué. « Dans notre gamme, les deux solutions peuvent être privilégiées pour des petites pharmacies », affirme Olivier Résano. Ainsi, le robot Omega qu'il propose peut convenir à une petite pharmacie, à tous points de vue. Et satisfaire le besoin de vitesse de délivrance moindre exprimé

par le titulaire, « étant donné qu'il y a peu d'ordonnances à délivrer dans ce type de pharmacie et encore moins d'ordonnances simultanées en heures de pointe », explique-t-il. Un robot est moins chronophage qu'un automate et quand l'effectif de l'officine est réduit, cela est très appréciable. En effet, le temps de chargement quotidien est faible et inférieur au temps de chargement dans les colonnes tiroirs d'un automate.

Annabel Foster-Barra apprécie tous les avantages de la robotisation. La petite pharmacie qu'elle a reprise en 2014 à Grenoble était déjà équipée d'un robot. « Lorsqu'il est tombé en panne, je l'ai remplacé par un robot Omega de Mekapharm d'un coût d'environ 65 000 € HT. Garder le contact tout le temps avec les clients était ma principale motivation d'achat, raconte-t-elle. La pharmacie est ouverte de 8h à 20h. Dès que l'on a un moment de libre avec mes deux salariés, nous scannons les produits de la commande et les mettons dans la zone de chargement, cela ne prend



pas plus de dix minutes. » Si elle n'a pas opté pour l'automate Apoteka de Mekapharm, c'est aussi pour une question de place dans l'arrière-boutique. « Le robot Omega a été installé au même emplacement, en partie arrière des linéaires des comptoirs à ordonnances », précise-t-elle.

Mais l'automate Apoteka a aussi des arguments à faire valoir, auxquels a été sensible Mathieu Fohrer, installé dans une pharmacie de 1,2 M€ de CA à Bischwiller. « La pharmacie est sur deux niveaux : il faut monter, puis descendre trois marches pour aller

préparer une ordonnance et revenir au comptoir. Ce mouvement pendulaire était non seulement fatigant mais nous privait d'un contact précieux avec la clientèle », décrit-t-il.

Cette solution présente le meilleur retour sur investissement, « pour moins de 50 000 € HT, certaines pharmacies ont automatisé environ 95 % des boîtes à délivrer », garantit Olivier Résano.

Avec un petit automate, le temps de chargement quotidien est inférieur à 30 minutes, le coût de maintenance est le plus économique du marché, et la machine est évolutive.

Contrairement à Annabel Foster-Barra, Mathieu Fohrer dispose d'un local adapté de 6 m<sup>2</sup> en back office pour accueillir l'automate. « Il n'y a pas que l'investissement qui est moins cher (moins de 50 000 € HT) par

rapport à un robot, la maintenance l'est également car un automate ne tombe jamais en panne. Si une goulotte ne fonctionne plus, vous la changez

### Automatisation ? La taille et le CA ne sont plus restrictifs

sans que cela bloque tout le système. En quelques secondes, l'automate délivre une ordonnance de 15 lignes et de 30 boîtes : c'est d'une fluidité absolue ! », développe-t-il. Quant à ranger les médicaments dans les canaux de l'automate, « cela ne prend pas plus de temps que de les ranger dans des colonnes-tiroirs ». Mathieu Fohrer a pris son automate en leasing sur 8 ans et



# MEKAPHARM

VOTRE TEMPS NOUS EST PRÉCIEUX

OMEGA

APOTEKA

OPTIMA

ALPHA

ROBOT  
COMBINÉ ROBOT AUTOMATE  
AUTOMATE  
TRIEUR



**DES PERFORMANCES  
HAUT DE GAMME**  
POUR TOUTES LES PHARMACIES



**MEKAPHARM**  
02 33 67 87 30  
info@mekapharm.fr



Suivez-nous sur





**entreprise**  
&  
**stratégie**

**ÉQUIPEMENT**

cette formule de financement ne lui coûte que 600 euros par mois. « Cela est très correct pour un outil fiable, robuste et efficace et qui ne tombe jamais en panne », appuie-t-il. « Comme pour tout projet d'automatisation, il faut que le pharmacien définisse ses priorités pour trouver le bon compromis entre confort de travail, service rendu à la clientèle et retour sur investissement », conclut Olivier Résano.