



La plateforme d'Ormes (Loiret) sera livrée quotidiennement par les laboratoires

## À la une

### La répartition fait sa révolution

Au terme de trois années de travail et de réflexion, le premier grossiste répartiteur de France fait sa révolution. Réformant en profondeur son offre et ses services aux pharmaciens, l'OCP propose notamment un nouveau modèle de distribution pharmaceutique qui vise à réduire au minimum le phénomène des ruptures d'approvisionnement des officines.

Des plans d'économie successifs qui pèsent lourdement et durablement sur l'officine, la concurrence de nouveaux circuits, des ruptures dans la chaîne de distribution... Le constat est sombre mais lucide. Pour autant, il n'a rien d'irréversible. C'est en tout cas l'avis d'Hubert Olivier, président du directoire de l'OCP, qui voit la justification du chantier engagé il y a trois ans par son entreprise. « Dans ce contexte, nous nous sommes posé la question: existe-t-il un autre chemin de croissance pour l'officine ? » Répondant par l'affirmative, l'OCP a voulu construire plutôt qu'une nouvelle offre de services, « une nouvelle proposition de valeurs », selon les propres termes de son dirigeant. Animé par cet objectif, le répartiteur a ainsi repensé en profondeur ses missions pour présenter aujourd'hui aux pharmaciens un nouvel OCP reposant sur quatre piliers essentiels.

#### Centraliser et synchroniser les stocks

Le répartiteur a d'abord décidé de s'attaquer à l'un des problèmes majeurs de la chaîne pharmaceutique, celui des ruptures d'approvisionnement. Aujourd'hui, l'OCP satisfait 95 % des commandes, les 5 % manquants étant liées pour moitié aux ruptures de fabrication, et pour l'autre aux ruptures de distribution. C'est à ces dernières que le grossiste veut remédier. C'est-à-dire, résume Hubert Olivier, « lorsque le produit n'est pas en bonne quantité, au bon moment, au bon endroit. Autrement dit, lorsqu'il est quelque part entre le stock du laboratoire et l'officine ». Le projet a nécessité un investissement majeur pour l'entreprise, car il est passé par la construction d'une nouvelle plateforme de centralisation des stocks sur le site OCP d'Ormes, dans le Loiret. « Tous les jours, nous synchronisons les demandes des officines françaises, les livraisons des laboratoires et les stocks de nos 44 établissements. En fonction de cette analyse, nous passons commande aux laboratoires. Au lieu de livrer chaque jour nos 44 établissements régionaux, les labos livrent chaque jour la seule plateforme d'Ormes. Chaque semaine, ils assurent ainsi 5 livraisons au lieu de 44 », explique Hubert Olivier. Mais surtout, quand le produit est présent sur le territoire, cette nouvelle organisation permet de satisfaire les besoins des officines en temps réel de façon la plus optimisée possible, et sans « trou » dans l'approvisionnement. « Avec ce dispositif – testé depuis un peu plus d'un an par le répartiteur sur 35 % des volumes com-

mandés –, nous sommes déjà passés de 95 % de livraisons assurées à 98 % et bientôt 99 % », se félicite le président du directoire de l'OCP. Ce modèle, une première en Europe, fait ses preuves aux États-Unis depuis près de 5 ans. Le projet, présent dans les cartons de l'OCP depuis quelques années, a été conforté avec l'arrivée de l'actionnaire américain McKesson.

En pratique, cette nouvelle prestation signée OCP promet de diviser les ruptures d'approvisionnement par deux. Elle est proposée aux fabricants, dont cinq d'entre eux sont déjà partenaires du répartiteur (Sanofi, Biogaran, GSK, Pierre Fabre et Teva). « Il s'agit d'une co-construction avec les laboratoires », explique Hubert Olivier. De fait, tout le monde semble avoir à gagner en adoptant ce nouveau modèle de distribution: les patients d'abord, les officines et les laboratoires ensuite. « La seconde phase d'investissement visera notamment l'amélioration du suivi de l'observance », confie-t-il.

#### Exploiter toute l'étendue de l'offre

« Quel est le bon rapport quantité/prix/décalai ? Telle est la question que se posent chaque jour les titulaires au moment de commander », indique Hubert Olivier. C'est pour répondre à cette problématique que le second pilier du projet OCP a été bâti. Celui-ci vise à améliorer la lisibilité des multiples offres sur les conditions d'achats dont disposent les clients OCP « Etradid, Marque conseil, génériques, OTC, para... L'ensemble de ces offres seront plus lisibles pour le pharmacien avec pour objectif final, plus de marge pour l'officine et de meilleurs prix pour le consommateur », résume-t-il. Synonyme de modernité, Internet est également en bonne place au cœur de la réforme engagée par le leader de la répartition française. « Les premiers résultats de l'enquête CSA\* que nous avons menée le confirment: près de deux tiers des Français et deux tiers des pharmaciens sont favorables au développement de l'e-santé », indique Hubert Olivier. « Link », qui justifie le second gros investissement du projet, a été créée pour offrir aux pharmaciens une plateforme digitale globale. Son objectif? Assurer le suivi des patients, accompagner le pharmacien dans les conseils pharmaceutiques et ses nouvelles missions, l'aider dans le pilotage de la performance de son officine... Concrètement, la solution digitale, qui sera aussi bien accessible sur ordinateur, tablette ou smartphone, permettra au pharmacien d'organiser l'activité de ses équipes, de comparer les prix pour mieux acheter et de bénéficier des statistiques de performances de l'entreprise (partenariat avec Ospharm). Pour mettre en place ces pilotages en ligne, l'OCP compte beaucoup sur le partenariat des groupements. Enfin, une application mobile, spécialement dédiée au patient, complètera le dispositif. « Tous ces échanges et données seront bien sûr parfaitement sécurisés », tient à préciser Hubert Olivier.

Le quatrième et dernier volet de la nouvelle offre OCP concerne l'aide au financement. « Avec le renouvellement des générations de pharmaciens, l'augmentation du nombre des regroupements d'officine et les besoins croissants des officinaux en cas de rénovation de leur pharmacie, nous avons décidé de bâtir une offre de financement appuyée sur les trois grands prêteurs spécialisés que sont Interfimo, le Crédit Mutuel et le CIC », explique le président du directoire d'OCP. En pratique, l'OCP se portera caution pour l'obtention de prêts complémentaires au prêt principal souscrit par l'emprunteur. Trois types d'offres, pour trois types de projets sont proposés: l'offre Initio (avec Interfimo) pour faciliter l'installation des jeunes, l'offre Flexio (avec le Crédit Mutuel) en cas de besoins de trésorerie (jusqu'à 70 000 euros) et enfin l'offre Extensio (avec le CIC) – entre 100 000 et 150 000 euros – pour aider au développement du point de vente. Ces offres seront accessibles avant la fin de l'année, promet le répartiteur. « Mais attention, insiste Hubert Olivier, à aucun moment OCP ne souhaite entrer, d'une façon ou d'une autre, dans le capital des officines. »

S'attaquer à l'épineux problème des ruptures de stock, travailler à la compétitivité des officines et offrir des outils connectés pour améliorer la relation patient/pharmacien, tel semble être le nouveau credo du répartiteur. Cet engagement, symbolisé par la nouvelle signature de l'OCP, « Avec vous, pour vous, une nouvelle santé est en marche », inaugurerait-il un nouveau mode de distribution en France? C'est en tout cas l'ambition affichée de ce nouvel OCP qu'Hubert Olivier souhaite mettre « au service de la compétitivité économique des officines ». • Didier Doukhan

\* Enquête CSA pour l'OCP « Regards croisés sur la pharmacie et son évolution » menée en août 2016.

Perle de comptoir

La pharmacie Pont-Saint-Jean, à Saint-Jean-Cap-Ferrat dans les Alpes-maritimes, nous envoie:

**Ma femme a mal à l'estomac, connaissez-vous un bon gastéropode ?**

NDLR: « Ce n'est pas une perle, c'est une coquille... »

Faites-nous partager les « mots » de vos clients, nous les publierons. Envoyez vos « Perles de comptoir » à Didier Doukhan: « Le Quotidien du Pharmacien » 1, rue Augustine-Variot, 92245 Malakoff, ddoekhan@gpsante.fr, fax: 01.73.28.14.41 ou sur le site lequotidiendupharmacien.fr en précisant vos nom et adresse.