

N°10
MAI 2021

AELI **V**CTU

LA LETTRE D'INFORMATION DE VOTRE GROUPEMENT



ZOOM SUR

LA PHARMAR FACE AU DEFI PFIZER

7 Eduprat
Formation médicale

12 SantisLab
Le choix pharmacie

14 Covid19
Antilles

OUTRE-MER
aelia
GROUPEMENT DE PHARMACIENS



ACCOMPAGNER



DÉVELOPPER



FIDÉLISER

LA ROCHE-POSAY

LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

POUR CHANGER LA VIE **DES PEAUX SENSIBLES**

MICROBIOME
SCIENCE

NOUVEAU

TENDANCES À L'ECZÉMA ATOPIQUE

LIKIPAR BAUME AP+M

RÉÉQUILIBRE LE MICROBIOME CUTANÉ,
EFFICACITÉ ANTI-GRATTAGE, ANTI-RECHUTE



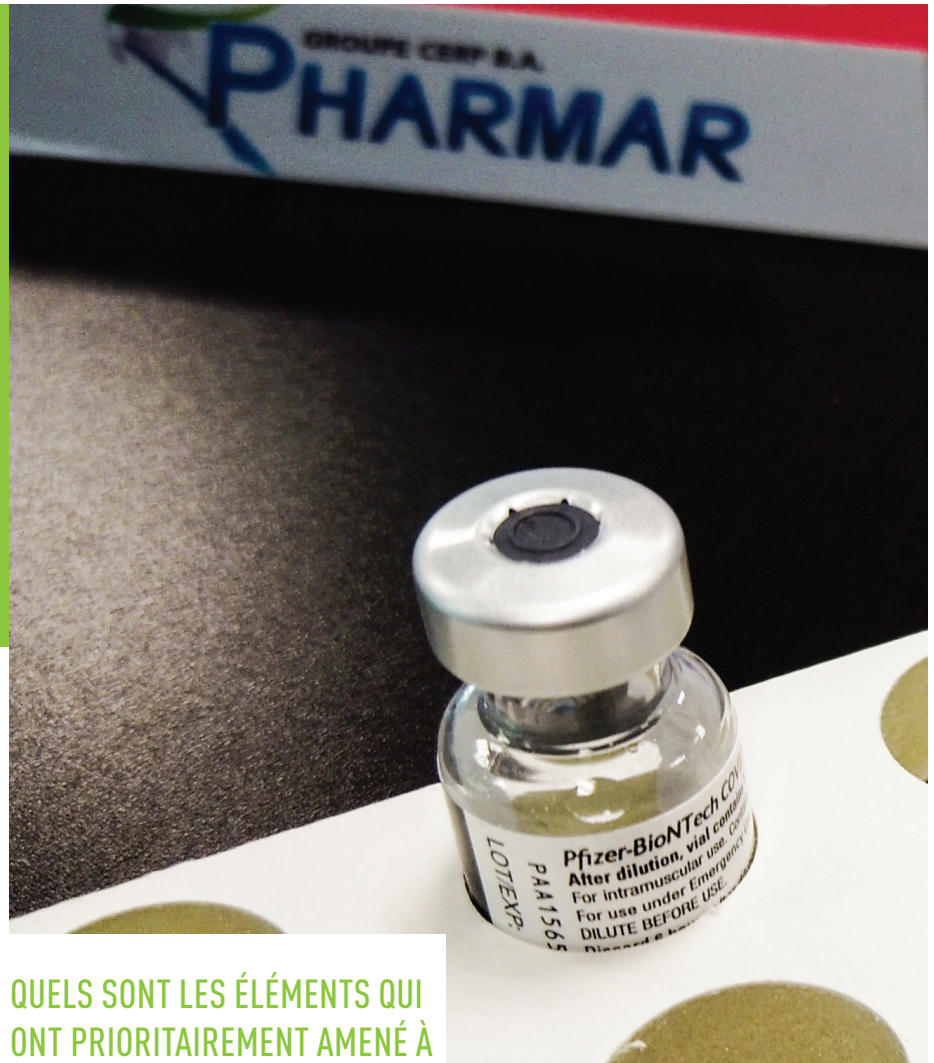
VACCINATION

LA PHARMAR FACE AU DÉFI PFIZER

En janvier 2021 débute la campagne de vaccination avec le Comirnaty du laboratoire Pfizer-BioNTech à la Réunion sous l'autorité de Santé Publique France. Un vaccin qui nécessite des conditions de conservation très particulières. Pharmar, prestataire de Santé Publique France, est retenu pour assurer ces opérations à risque. Pourquoi ? Les réponses avec Vincent Théodoly-Lannes, Pharmacien Responsable et P.-D. G. de la Pharmar du groupe CERP B.A.

POURQUOI LA PHARMAR A-T-ELLE ÉTÉ CHOISIE POUR STOCKER ET DISTRIBUER LE VACCIN PFIZER ?

Les répartiteurs participent, discrètement, depuis de nombreuses années, aux missions pour le compte de Santé publique France (SPF) comme, par exemple, la distribution en cas de crise. Certaines de ces missions étaient autrefois dévolues à l'hôpital. Suite à une analyse métier, SPF a transféré une partie de ces activités sur nos établissements, spécialisés en logistique pharmaceutique. De plus, il faut distinguer la notion d'établissement pivot de la distribution au travers des activités de répartition classiques. L'Agence Régionale de Santé, a saisi cette opportunité de nous solliciter en entrevoyant les avantages de la solution Pharmar. Elle permet de rendre opérationnel tout le système libéral malgré la contrainte d'utilisation d'un seul vaccin. Pharmar se devait d'être au rendez-vous, avec tous les risques que cela pouvait comporter. Je salue ici la volonté, le courage et le travail des équipes qui ont participé à cette opération, au moment des fêtes familiales de Noël et du Premier de l'an.



QUELS SONT LES ÉLÉMENTS QUI ONT PRIORITAIREMENT AMENÉ À CE CHOIX ?

Continuité contractuelle, disponibilité immédiate et capacité de réponse à des critères très spéciaux. Aujourd'hui, il existe deux entreprises qui peuvent être retenues sur l'île pour réaliser ces opérations. C'est une volonté des pouvoirs publics de sécuriser un circuit d'approvisionnement par rapport à une crise.

Nous étions en capacité de répondre ad hoc. Personnel qualifié et matériel de qualification, selon des normes précises pour le stockage à -80°C, avec le soutien de la CERP Bretagne Atlantique étaient immédiatement disponibles à des dates si particulières. Pour rappel, le seul vaccin acheminé à la Réunion était le Comirnaty, du fait de la présence d'un nouveau variant dit Sud Africain qui exige une conservation à -70°.

COMMENT SE SONT DÉROULÉES LES OPÉRATIONS ?

Le super-congélateur est une propriété de l'Etat dont nous avons assuré les tâches de mise en route et de qualification. Nous avons été sollicités juste avant Noël. Les opérations se sont déroulées, pour des raisons évidentes de sécurité, avec une très grande discrétion. La coordination des opérations SPF, Préfecture, ARS, FAZOI, Pharmar, est une expérience que nous avons vécue au cours de l'opération Résilience l'année dernière. Les matériaux qui composent le congélateur excluent un transport aérien conventionnel. Les délais impartis empêchaient le transport maritime.

EST-CE L'URGENCE QUI A PRIMÉ POUR L'ARRIVÉE ET LA MISE EN SERVICE DU SUPER-CONGÉLATEUR ?

Urgence, efficacité et discrétion dans un traitement normé. Le service assurance qualité de Pharmar dispose de capacités de travail sur des appareillages très basse température. Nous avons, par exemple, recours à ces personnels et matériels pour la qualification de nos bacs de livraison. Le défi était de répondre aux besoins de sécurité en un temps record. Les équipes ont réussi la mise en route des opérations en toute autonomie. Il était impossible dans ce délai de déplacer les personnels du fabricant de métropole, affectés à la mise en route des appareils sur le territoire national.

COMMENT S'EST PASSÉE LA RÉCEPTION DES PREMIERS VACCINS ?

Nous avons appris et répété les gestes afin de maîtriser toutes les phases de réception et de conservation du vaccin. Notre équipe les a intégrés dans notre système d'assurance qualité. Nous avons pu produire les procédés et processus qui permettent de traiter la requête. Les services du laboratoire Pfizer BioNtech, et Santé Publique France ont validé ces phases lors de diverses réunions.

Nous avons mis en place toutes les procédures de manipulation d'un produit, qui reste dangereux : la glace carbonique. Ces contraintes sont aujourd'hui, pour nous, totalement intégrées dans le système qualité Pharmar.

QUELLES ONT ÉTÉ LES PHASES DE DISTRIBUTION ?

Nous avons eu une coopération extrêmement positive avec l'hôpital qui, dans un premier temps, s'est interrogé de la même façon que les officinaux.

La distribution, en premier lieu à l'attention des pharmaciens hospitaliers, a nécessité un partage des informations et de l'organisation logistique.

Pharmar est devenu le seul répartiteur dépositaire centre pivot non hospitalier dédié au service de l'hôpital sur le territoire national. Deux autres groupes en métropole ont eu à distribuer vers les hôpitaux.

Dans un deuxième temps, au vu de nos températures extérieures, l'ARS nous a sollicités dans la mission d'épauler le pharmacien d'officine dans son travail avec les Ephad et autres structures prenant en charge des patients à risque élevé.

Il s'agissait aussi de faire fabriquer le matériel nécessaire au reconditionnement après en avoir obtenu les autorisations. Je tiens à remercier les partenaires de Pharmar : Do-moon et Project Repro. Xavier Pavard et ses équipes ont travaillé, usine fermée, au service de tous. Je salue ici leur engagement, discret mais tellement nécessaire.

QUE RETENEZ-VOUS DE CETTE EXPÉRIENCE ?

Une passerelle s'est ouverte entre une activité libérale et privée. Une autre entre les services publics, les répartiteurs et les pharmaciens d'officine. La répartition pharmaceutique et la pharmacie d'officine ont montré un enthousiasme et un professionnalisme incroyable. Les pharmaciens de toutes les sections de l'ordre se sont pris en main et ont répondu présent. La complémentarité des exercices intra professionnels a fait ses preuves. Les échanges ont été nombreux avec les interprofessions et chacun a appris à mieux se connaître. C'est une expérience absolument bénéfique pour tous. Je salue la coopération avec les Ordres, l'URML et le travail des équipes de l'URP. Et quel travail ! Mes confrères officinaux ont adhéré à cette expérience avec un tel professionnalisme. Mes chers confrères, je vous remercie de votre soutien ! Les circuits libéraux, hospitaliers, cliniques et de sécurité publique (pompiers, Croix Rouge etc.) ne s'opposent pas, ils se complètent.

Il nous été demandé d'« aller vers », nous avons répondu d'une même voix : nous sommes là et nous irons au plus près. Les patients font confiance à leur pharmacien et médecin ville, ils la leur rendent aujourd'hui magnifiquement.



Aidez vos patients diabétiques à rester équilibrés !

Conseillez-leur les lecteurs de glycémie
OneTouch Select® Plus et OneTouch Verio Reflect®
pour une AutoSurveillance Glycémique utile

Un résultat, un code couleur, ...



... pour mieux comprendre ses résultats glycémiques

Pour plus d'informations sur l'utilisation des lecteurs de glycémie OneTouch®,
consultez :

- le manuel ou la notice d'utilisation des produits
- les **vidéos de bon usage** présentes sur la **chaîne YouTube LifeScan France** !

Contactez votre représentant local LifeScan pour toute commande.

Les patients doivent consulter leur médecin avant d'effectuer tout changement significatif dans leur traitement. Il est important de bien paramétrer le dispositif selon les objectifs fixés par le médecin afin de définir l'affichage du code couleur (ColourSure® et ColourSure® Plus).

04/2021. Les lecteurs de glycémie OneTouch Select® Plus et OneTouch Verio Reflect® sont des dispositifs d'AutoSurveillance Glycémique (ASG) destinés aux personnes atteintes de diabète. DM-DIV Liste B. Organisme notifié : DEKRA (CE 0344). L'ASG ne doit pas être une mesure automatiquement généralisée à l'ensemble des personnes atteintes de diabète ; ni une mesure passive, n'entraînant pas de conséquence thérapeutique immédiate. Lire attentivement la notice. Ne pas utiliser pour diagnostiquer ou dépister le diabète, ou chez les nouveau-nés. Ne pas utiliser en présence établie ou présumée de iodure de pralidoxime (PAM). OneTouch Verio Reflect® ne doit pas être utilisé chez les patients ayant fait un test d'absorption au D-xylose dans les 24 heures précédentes. Ces dispositifs sont remboursés au titre de la LPP dans les limites suivantes : - Lecteur (Adulte : 1 par 4 ans. Enfant : 2 par 4 ans) - Autopiqueur (Adulte : 1 par an. Enfant : 2 par an) - Bandelettes (200 par an pour DT2 non insulino-dépendant). L'application Mobile et Web OneTouch Reveal® - interface patient - disponible en option, est destinée aux patients atteints de diabète, et est conçue pour recueillir et présenter les résultats des produits LifeScan. OneTouch Reveal® - interface patient - ne se substitue pas aux conseils des professionnels de santé. Lire attentivement la notice.

LifeScan Europe GmbH (Zug - Suisse).

Traitement symptomatique de la diarrhée aiguë de l'adulte

DE Z à A

ZENTIVA

EST LÀ!

MAINTENANT DISPONIBLE

RACECADOTRIL ZENTIVA®



RACECADOTRIL ZENTIVA 100 mg, gélule est un générique de TIORFAN 100 mg, gélule. AMM générique en date du 24/12/2019, en attente d'inscription au répertoire des spécialités génériques de l'ANSM. Médicament remboursé soumis à prescription médicale obligatoire, liste II. Pour une information complète, consultez le Résumé des Caractéristiques du Produit disponible sur la base de données publiques des médicaments : <http://base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr>.

10%
de remise sur facture

**POUR PASSER
COMMANDE** ▶ Contacter votre délégué
▶ Contacter notre service commercial

Service et appels
gratuits

0 800 089 219

ZENTIVA

LA FORMATION PROFESSIONNELLE :

EDUPRAT : LA FORMATION MÉDICALE DE PROXIMITÉ



Philippe Plas et Arnaud Ximenes ont fondé la société Eduprat (Education pratique) formation en 2014 dans le cadre de la formation médicale continue aujourd'hui nommé Développement pro-fessionnel continu (DPC). A sa création Eduprat était un organisme de formation parmi 3000 autres. En quelques années, Eduprat est devenu le premier organisme de France pour la formation médicale continue. Aelia outre-mer a un partenariat d'exclusivité avec Eduprat.

QUELLE ÉTAIT VOTRE VOLONTÉ LORSQUE VOUS AVEZ FONDÉ EDUPRAT ?

Nous sommes partis avec un groupe de médecins, cardiologues, qui faisons déjà de la formation en cardiologie. Puis, nous avons voulu nous structurer en organisme de formation médicale pour proposer des formations, à destination des cardiologues, mais aussi des médecins généralistes.

Nous avons professionnalisé la démarche. La formation médicale continue a été faite durant plusieurs années soit par quelques associations médicales, sociétés savantes ou services de formation des hôpitaux, mais de manière très désorganisée.

Ce que nous avons souhaité, c'était proposer des programmes structurés de la même manière, quelle que soit la spécialité.

Au début à destination des médecins, mais très vite à destination des para-médicaux, les kinés d'abord et, depuis cinq ans, auprès des pharmaciens et des dentistes. A chaque

fois nous avons construit des programmes reproductibles et basés sur des cas cliniques à partir desquels on remontait jusqu'aux préconisations de la Haute autorité de santé ou des sociétés savantes.

CES FORMATIONS SONT-ELLES ACCESSIBLES PARTOUT ?

Rapidement nous avons souhaité déployer notre formation sur tout le territoire. Partout, nous avons mis en place des coordinateurs de formation ainsi nous avons eu des responsables de formations qui ont coordonné la mise en place de notre catalogue, qui était toujours le même quel que soit le lieu : même programme, même format et on allait chercher des formateurs spécialistes dans le domaine du programme qui allait s'adresser à des médecins ou des para-médicaux de proximité. L'idée étant d'amener la formation en proximité.

Ce qu'on avait observé c'est que les formations médicales continues étaient faites dans les grandes villes ou dans le cadre de congrès mais très peu à destination des professionnels de santé à proximité de leur lieu d'exercice.

En moyenne nous faisons 800 formations par an qui réunissent entre quinze et vingt personnes maximum. Ce sont de petites formations très ciblées avec un spécialiste qui est aussi du territoire, ce qui fait qu'on crée du lien.



QU'APPORTE L'UNIFORMISATION ?

PP : lorsqu'on aborde un sujet on en parle de la même manière que ce soit à Orthez à Saint-Palais, à Lille ou à Lyon. Sinon, ce que l'on pourrait avoir c'est un programme fait par un spécia-liste différent dans chaque ville qui, lui-même, referait un programme selon sa perception du sujet.

Nos programmes sont déclarés auprès de l'agence nationale du DPC et on se doit de respecter une méthodologie et des orientations nécessaires pour la certification des programmes.

AX : l'uniformisation est bien entendu qualitative. On a deux niveaux, d'un côté une centaine de concepteurs qui conçoivent les programmes toutes disciplines confondues, tous des profession-nels. Des pharmaciens bien-sûr qui conçoivent les programmes pour les pharmacies.

De l'autre des formateurs qui sont au nombre de 1400. Ils ont un support de formation qui est la base et qui est le même partout, mais il y a de la souplesse, adaptée aux territoires, il y aura par exemple en dermatologie des modules complémentaires à la Réunion qui seront différents de ceux de Lille ou Lyon.

On a cette assurance qualitative qui était primordiale et qui fait la différence avec d'autres orga-nismes. Nous avons créé des catalogues de programmes de formation et on peut s'appuyer toutes disciplines

confondues sur presque 300 programmes. Nous avons des formateurs répartis partout sur le territoire avec comme objectif de faire rencontrer les participants avec des formateurs locaux, l'idée ce n'est pas de faire venir des professeurs de Paris pour donner des cours de pharmacie à la Réunion.

QU'À CHANGÉ L'ARRIVÉE DU COVID DANS VOS FONCTIONNEMENTS ?

Nous avons adapté notre offre, comme partout. Nous avons développé des programmes de for-mation en e-learning et des classes virtuelles que l'on appelle aussi des masterclass.

Ce que nous avons souhaité dans le cadre de ces classes virtuelles c'est, cette fois-ci, mettre des référents nationaux dans leur domaine et donner la possibilité aux participants de les avoir dans leur salon. C'est un nouveau développement de formation qui fonctionne très bien mais qui ne remplace pas le présentiel, qui est très demandé. Mais avoir des experts dans ces classes virtuelles de 20 à 30 personnes maximum, permet des échanges avec des sommités dans le do-main. C'est ce qu'on a commencé à proposer, notamment dans les Dom-Tom en se calant avec les décalages horaires.

Nous faisons du e-learning de manière plus

classique. Même si ces e-learning sont pour une bonne partie basés sur les captations vidéo de ces experts nous préférons cela au power point classique qui défile, pas très agréable et moins facile pour capter l'attention des participants. On reconstruit ces captations des experts pour en faire à l'arrivée un e-learning.

QUAND A DÉBUTÉ VOTRE PARTENARIAT AVEC AELIA OUTRE-MER ?

Nous avons commencé la formation en pharmacie il y a cinq ans. Et en 2019 en partenariat avec Aelia outre-mer qui couvre Réunion Mayotte Martinique et Guadeloupe. Sachant qu'actuellement nous travaillons surtout avec la Réunion et Mayotte mais nous avons beaucoup de formations qui sont actées pour lancer la Guadeloupe à partir du mois de mai 2021.

Quels sont les objectifs de ce partenariat ? Assurer des formations pour Aélia Outre-mer avec des critères d'exigences qui correspondent à ce qu'on pouvait mettre en place. Aélia Outre-mer souhaitait des formations de proximité dissé-minées sur la Réunion, des formations axées cœur de métier pour eux dans le milieu de l'officine. Ce ne sont pas les mêmes exigences que pour le médical nous avons donc intégré des



concep-teurs pharmaciens et préparateurs en pharmacie pour adapter au mieux les programmes à leurs attentes et qui correspondent essentiellement à des choses pratiques que sont le conseil aux patients, les analyses d'ordonnances et bien sûr tous les rappels médicaux et pharmacologiques.

Nous avons essayé aussi de coller à l'actualité des dernières années, donc nous avons établi des programmes en lien avec la vaccination anti-grippale, ou anti covid bien sûr, qui faisaient partie des trois points forts de 2020 avec les TROD (tests rapides d'orientation diagnostique).

Tout cela va dans le sens de l'évolution de la Loi Santé 2022 qui donne de plus en plus d'auto-nomie aux pharmaciens comme à d'autres professions comme les infirmiers.

QUELS TYPES DE PROGRAMMES PROPOSEZ-VOUS AUX PHARMACIENS ?

Nous avons choisi des formateurs locaux et essayé de nous adapter aux formats et horaires qui correspondent le mieux aux horaires des Dom-Tom.

Nous proposons trois grands types de programmes, en présentiel, en classe virtuelle et en e-learning.

Nous avons développé une trentaine de programmes pour les pharmaciens, validants en DPC ou par le fonds Formation professionnelle pour les salariés

Nous proposons également des formations gratuites sur des modules plus courts, ces formations sont non validantes mais sont pourtant demandées par les professionnels de santé.

QUELLES SONT LES NOUVEAUTÉS ?

Nous lançons cette année des formations sur le management et la qualité de travail à l'officine ce sont des aspects sur lequel nous sommes très attentionnés. Ce sont de nouveaux modules de formation qui sont lancés à la Réunion et qui dès le départ ont rencontré un vrai succès.

EDUPRAT S'ENGAGE-T-IL À L'ÉTRANGER ?

Eduprat est engagé dans une dizaine de pays où nous réalisons des formations gratuites sur différents formats auprès des professionnels de santé. C'est un axe fort de notre engagement qui a rejoint la philosophie d'Aelia.

du naturel, du fait-maison, du « Made in France » et de la tendance aux recettes simplifiées « sans » (sucres ajoutés, sel, additifs, conservateurs, etc.) très en vogue



Des outils dédiés

Nous avons un extranet dédié aux formations. Lorsqu'on suit une formation il est important que ce soit professionnel de A à Z, les participants vont suivre leur partie d'avant d'après formation sur des outils spécifiques que l'on a développés, nous avons également une application mobile et une plateforme e-learning.

Nous avons une pédagogie d'apprentissage participative et pratique qui permet de donner au participant une vraie restitution

personnalisée. Les professionnels de santé en formation ont leurs propres axes d'amélioration avant et après la formation.

Le parcours de formation se fait en quatre étapes. La première étape est un audit pré-session, suivi de la formation en présentiel, puis un audit post-session et enfin une restitution du comparatif pré et post-session.

Concernant le e-learning, il se présente en trois formats, « Suivez l'expert », « Formation interactive » et « Coursus d'excellence ».

Quant aux classes virtuelles, Eduprat fait en sorte d'adapter ses horaires aux outre-mer.



JCH RESPECT UNE GAMME COMPLÈTE D'ACCESSOIRES DE BEAUTÉ ÉCO-RESPONSABLES

La société JCH basée à Wasquehal, propose une très large gamme d'articles de manucure pédicure et beauté. Pleinement engagée dans une démarche éco-environnementale, c'est donc tout naturellement que s'est engagé un rapprochement commercial entre la gamme JCH respect et Aélia Outre-mer. Cette gamme sera distribuée en 2021 auprès des adhérents Aélia Outre-mer. Rencontre avec Valérie Cordier, à la tête de l'entreprise avec son mari Philippe.

QUEL A ÉTÉ LE DÉCLIC QUI VOUS A ENGAGÉ DANS UNE STRATÉGIE ÉCO-RESPONSABLE ?

Nous avons racheté l'entreprise il y a 17 ans et travaillons avec les principaux circuits de distribution. Les pharmacies, bien évidemment, mais également les grands magasins, les GSS... Notre entrepôt est basé en Haute-Marne dans la campagne et depuis plusieurs années nous recyclons nos cartons. Mais c'est en 2017 suite à une importante commande d'un groupement pharmaceutique que notre implication dans le développement durable s'est vraiment accéléré. Bien que très peu manuels mon mari et moi, sommes allés en renfort à l'entrepôt pour finaliser cet envoi. C'est là que nous nous sommes vraiment rendu compte des quantités de plastique que nous jetions.

Nos produits arrivent tous emballés, quasi individuellement, dans de petits plastiques et souvent réunis dans d'autres sachets plastiques pour ensuite être regroupés dans des cartons, enfin le tout est enveloppé de film plastique.

Outre le fait que nous sommes impliqués régionalement, notre ville est très engagée dans le développement durable, et par nos enfants qui sont tous des écologistes avertis, nous nous sommes dit qu'il fallait agir au sein de l'entreprise.

QUELLE A ÉTÉ VOTRE PRINCIPALE CIBLE ?

Avant même de créer notre marque JCH respect, nous avons agi sur notre entrepôt, non pas pour bannir totalement les emballages, car nous ne sommes pas parfaits, mais pour tenter de minimiser au maximum l'utilisation de plastique. Nous travaillons avec la Chine, l'Italie et l'Espagne entre autre et aujourd'hui nos produits arrivent emballés dans du papier Kraft, sans plastique. Notre entreprise a fabriqué des ciseaux durant des années à l'époque ils étaient tous emballés par paquets de douze dans du kraft, c'est d'ailleurs l'une des personnes qui travaille toujours chez nous qui nous a réappris comment retrouver cette saine méthode.

A-T-IL ÉTÉ COMPLIQUÉ DE CONVAINCRE VOS FOURNISSEURS ?

Cela a été difficile, le plastique est beaucoup moins cher que le kraft où que ce soit d'ailleurs, en Chine comme ici. Mais nous avons insisté et réussi. Tous nos produits arrivent aujourd'hui soit en vrac dans de petits cartons soit dans du kraft et des master cartons. Dans l'entrepôt nous avons banni tout ce qui était papier bulle. Aujourd'hui nous sommes exclusivement sur du kraft, papier et scotch, et nous réutilisons systématiquement les cartons. Il est toujours plus facile de les jeter à la benne et d'en prendre de nou-

veaux que de plier un carton, le mettre dans un coin et le réutiliser.

COMMENT ÊTES-VOUS PASSÉS DU FOURNISSEUR À L'ENTREPÔT PUIS AU CLIENT AVEC CETTE LOGIQUE ÉCO-RESPONSABLE ?

A un moment nous nous sommes dit : c'est incroyable de travailler ainsi dans nos entrepôts et de vendre des produits dans des étuis en PVC. C'est de là qu'est venue notre démarche. Avec pour objectif de trouver en premier lieu des produits sans plastique du moins dans cette partie de gamme JCH respect. Elle se compose de bois, de verre recyclé, de coton bio... Seuls les poils des pinces sont en nylon donc, oui, nous utilisons encore un peu d'énergie fossile. Sur le bambou nous avons le certificat FSC (Forest Stewardship Council) ce qui signifie que lorsque le bambou est coupé il est replanté afin de ne pas anéantir les forêts.

De même pour le bois avec le papier kraft. Le coton bio a également la certification GOTS (Global Organic Textile Standard).



BIO ET BIODÉGRADABLE

Le kraft est 100% biodégradable et l'encre d'impression des packagings est végétale le tout part donc au compost. Les fenêtres des produits qui ressemblent à s'y méprendre à du plastique sont en PLA (polylactic acid), de l'amidon de maïs. Également biodégradable. Alors oui, nous avons des produits qui viennent de Chine, mais lorsque vous travaillez sur des bambous, autant être sur place. La gamme comprend des limes en verre ou encore une pierre ponce en verre recyclé. Chaque produit dans la gamme a un sens, il est réfléchi.



SOYONS ECO RESPONSABLES

OUTRE-MER
aelia
GROUPEMENT DE PHARMACIENS

QUELLE EST LA PHILOSOPHIE DE LA GAMME JCH RESPECT ?

Dans notre gamme classique nous avons une centaine de produits, nous avons réduit l'assortiment dans notre gamme Respect puisqu'elle ne comprend que 34 produits. Elle est réduite à l'essentiel. Nous avons réfléchi à ce qui est vraiment utile voire indispensable dans notre salle de bain. Nous avons également pensé à ce qui peut être réutilisable. Les cotons tige sont en bambou, les gants de toilette qui avaient quasiment disparu de la circulation reviennent en force, nous avons un gant démaquillant incroyable, fabriqué en Italie, qui permet de se démaquiller d'un maquillage léger à l'eau sans utiliser de crème ou de lait.

Enfin, nous sommes sur des prix raisonnables.

ECO-RESPONSABLES JUSQU'AUX PRÉSENTOIRS ?

Nous avons des formules dites «prêtes à vendre». Avec un présentoir de sol, en kraft bien sûr, qui contient 114 pièces, et pour découvrir notre gamme un présentoir comptoir de 69 pièces toujours en kraft. L'implantation se fait sans soucis, le présentoir reprend les essentiels de la gamme, nos best sellers et permet également de réasortir avec d'autres produits, qui s'ajoutent au fil du temps suivant les demandes des consommateurs

En quoi est-ce important pour vous d'avoir été choisis par Aélia Outre-mer ?

Nous sommes une petite entreprise, Aélia Outre-mer est un groupe qui a pignon sur rue, c'est très valorisant pour nous de travailler ensemble. De plus Aélia Outre-mer travaille sur des concepts d'éco-responsabilité, c'est un moyen de démontrer qu'on peut être beau, bio et éco-responsable.

C'est un très beau partenariat qui va nous permettre d'essaimer dans les Drom-Com.



MÉDICAMENT

SANTISLAB UN LABORATOIRE PRÉSENT UNIQUEMENT EN PHARMACIE

Le 1er juillet 2011 Gildas Le Roux et Etienne de Laroullière portent Santis pharma sur les fonts baptismaux. Créé en partenariat avec les pharmaciens d'officines, le laboratoire, dont la maison mère est installée en Suisse, développe à présent ses filiales. La première en France métropolitaine, la seconde à La Réunion. Une troisième verra le jour aux Antilles. Rencontre avec les fondateurs qui nous dessinent également les contours du partenariat Santislab et Aélia Outre-mer.

QUELLE EST L'ORIGINE DE SANTISLAB ?

Santislab est issu de l'initiative de pharmaciens d'officine, au départ des Bretons et des Alsaciens, un groupe de quatre. Une fois trente, nous nous sommes dit qu'il fallait réinventer un laboratoire qui serait exclusivement officinal et qui soit là pour défendre le métier de pharmacien d'officine et de ses équipes.

Nous avons vu depuis quelques années nombre de laboratoires changer de mains, mais pour un laboratoire, racheté par un fonds de pension ou une organisation financière, le pharmacien devient un distributeur comme un autre, rien de plus. Petit à petit nous avons vu de nombreux laboratoires prendre place dans d'autres circuits de distribution, dans les supermarchés et débiter la guerre des prix. Nous avons pensé que pour sécuriser le métier de conseil du pharmacien il fallait un laboratoire qui soit, non seulement exclusivement officinal, mais qui élabore par ailleurs des produits qui soient capables de soigner nos patients. Nous avons fondé Santis sur les valeurs de notre beau métier de pharmacien qui est d'abord de soigner les gens et si on les soigne c'est parce qu'on les aime. C'est la devise de Santis «Vous soigner, Vous aimer».



QUELLES SONT LES GAMMES QUE VOUS PROPOSEZ ?

Nous avons deux gammes principales : Vitasantis et Aromasantis, et une gamme complémentaire Orosantis.

VITASANTIS

Cette gamme se concentre sur toutes les pathologies récurrentes et chroniques. La plupart du temps vous allez retrouver un mélange d'extraits secs de plantes, ce sont les actifs les plus concentrés en plantes en dehors des huiles essentielles, et toujours associé à des mélanges originaux, de petites doses de vitamines et d'oligoéléments que l'on appelle des co-facteurs enzymatiques.

Les dosages dans les produits Santis sont sans commune mesure avec ceux d'autres

Perrine Corre l'atout Réunionnais

Préparatrice en officine durant douze ans en Alsace, Perrine Corre est depuis septembre 2017 directrice des opérations Santislab à la Réunion. En moins de quatre ans, quatre-vingt dix pharmacies, dont une partie dans le réseau Aélia, ont adopté les produits du laboratoire. Tout en développant son réseau, elle assure les formations en officine et confie son intérêt marqué pour la formation au Conseil associé à l'ordonnance. «J'ai été préparatrice durant

produits de médication familiale pour deux raisons. La première, c'est que si on diminue le nombre de prises parce que le dosage est plus important on aura une meilleure observance. La seconde est que si l'on a une meilleure observance on soigne mieux. C'est de la logique de comptoir, mais pas une logique économique. Elaborer des produits de ce type est beaucoup plus coûteux, mais

lorsque votre devise est «Vous soigner, Vous aimer» on ne se fait pas de l'argent sur votre santé. Il y a une éthique derrière tout cela et c'est l'éthique profonde des pharmaciens. Nous traitons la plupart des cas de comptoir, ceux que l'on peut soigner dans le domaine pharmaceutique. On va repousser la limite du conseil pharmaceutique en repoussant la limite des résultats thérapeutiques d'un médecin sans jamais se prendre pour un médecin. Au total nous avons dix-huit références qui traitent plus de cent cas de comptoir.

AROMASANTIS

Dans Aromasantis, on trouvera des complexes dans des gélules liquides, scellées sous vide azote, auxquelles ont été ajoutées de petites doses d'oligo-éléments pour la même raison que dans la gamme Vitasantis.

OROSANTIS

C'est une gamme complémentaire, dans laquelle on compte des pastilles et deux sirops à base de miel, de propolis, de bourgeons de cassis (qui sont anti-inflammatoire), de bourgeon d'aulne, d'extraits secs de plantes et d'un petit peu d'huiles essentielles... Ce sont des sirops qui soignent et qui ne se contentent pas de bloquer la toux.

COMMENT ÊTES-VOUS VENUS À LA RÉUNION ?

En 2017 nous avons environ un millier de pharmacies partenaires et beaucoup de travail en métropole et n'avions pas imaginé arriver aussi vite à la Réunion. En Alsace l'une de nos préparatrices, Perrine Corre (lire par ailleurs), qui travaillait en officine où elle était formidablement efficace et connaissait parfaitement la gamme, nous a tristement dit qu'elle allait devoir arrêter de travailler pour nous parce qu'avec son mari, réunionnais, ils avaient décidé de s'installer sur l'île. Elle nous a fait part de son rêve : monter le laboratoire à la Réunion.

Du coup nous avons ouvert ensemble une nouvelle filiale à la Réunion. C'est par elle qu'est né le partenariat avec Aélia Outre-mer. Nous ne sommes pas dans toutes les pharmacies Aélia de l'île, mais nous sommes présents dans quatre-vingt dix officines, il y a donc encore des possibilités d'évolution. Il est clair que vous ne nous verrez pas dans les pharmacies casseuses de prix, ce n'est pas pour nous. Nous choisissons les partenaires et les groupements de partenaires avec qui nous voulons travailler, notre objectif n'est pas de construire quelque chose et de le casser en cassant les prix, mais de faire quelque chose qui soit pérenne et durable

pour nos partenaires et en particulier les partenaires Aélia outre-mer.

QU'APPORTE LE PARTENARIAT AVEC AÉLIA OUTRE-MER ?

L'ADN d'Aélia Outre-mer est le même que celui de Santis. Nous avons en face de nous des gens qui partagent les mêmes valeurs. Nous organisons des animations et des formations spécifiques pour les adhérents Aélia Outre-mer. Il était intéressant pour Aélia Outre-mer de travailler avec un laboratoire conseil qu'on ne va pas retrouver chez tout le monde et qui va pouvoir devenir le laboratoire conseil maison mais, du coup, pour accentuer le partenariat, il faut que Perrine suive parfaitement bien les pharmaciens Aélia Outre-mer. C'est un partenariat gagnant gagnant. Nos délégués ne sont pas seulement des commerciaux mais ce sont des commerciaux à très grande valeur de formation scientifique et capables d'accompagner les équipes. C'est fondamental pour nous. On ne pourrait pas apporter ce service aux pharmacies et aux équipes de pharmacie avec des commerciaux simples.

ET SUR LES ANTILLES ?

Ce partenariat existant avec Aélia Outre-mer va nous permettre d'aller beaucoup plus vite aux Antilles. Aélia Outre-mer y est bien développé. Nous avons déjà fait un premier voyage en janvier pour les pharmaciens, des adhérents d'Aélia Outre-mer en priorité. Aux Antilles et sur toutes les Caraïbes, Aélia Outre-mer va devenir un partenaire privilégié ce qui peut aussi l'aider dans son développement, sans que nous soyons exclusifs parce que l'exclusivité tuerait l'entreprise. Nous avons prévu de débiter en septembre 2021. Et comme à la Réunion notre représentante est une préparatrice en pharmacie.

Des filiales en métropole à la Réunion et bientôt aux Antilles

La société mère est installée en Suisse, car l'image de la Suisse en terme de plantes est connue. Une image qualitative et également un intérêt réglementaire car en Suisse, comme d'ailleurs dans d'autres pays latins ou anglo-saxons, de nombreuses spécialités à base de plantes ont un statut réglementaire de médicament. Du coup les laboratoires concernés peuvent parler avec les pharmaciens et les patients du bénéfice thérapeutique des produits. C'est beaucoup plus difficile en France avec un statut de

Une fabrication entre Alsace et Bretagne

La moitié de la fabrication se fait en Alsace et l'autre moitié en Bretagne parce que c'est là que nous avons trouvé nos meilleurs façonniers. Aujourd'hui, nous élaborons les formules puis nous les faisons fabriquer par des façonniers spécialisés car nous tenons absolument à ce que ce soit fait avec le circuit pharmaceutique et c'est un point fondamental.

Comme nous faisons des choses qui sont très proches du médicament nous avons besoin d'avoir les mêmes normes de fabrication que les médicaments, c'est à dire avoir de la traçabilité, de refaire les chromatogrammes de tous les actifs qui rentrent dans tous les composés de nos formules. Quand on parle de bio ça nous fait un peu sourire, le bio des plantes ce n'est pas suffisant, il faut avoir fait une chromatogramme pour savoir ce qu'il y a dedans, il n'y a pas que les pesticides dans les plantes quand elles viennent du monde entier.

Toutes nos matières premières sont conformes à la pharmacopée européenne, cela signifie qu'elles ont un niveau de qualité biologique et chimique qui est supérieur à tout ce qu'on peut trouver. La pharmacopée européenne détermine que pour chaque plante on doit retrouver tel composant dont au minimum tel pourcentage sans cela ce n'est pas conforme. Toutes nos fabrications sont faites avec des produits qui sont conformes donc nous sommes certains qu'ils vont avoir un effet thérapeutique.

Nous avons pris l'engagement de fournir à tous les pharmaciens qui le demandent l'intégralité des fiches de contrôle de toutes nos fabrications qui contiennent les fiches analytiques de tous les composants. Il n'y a pas un laboratoire en France qui va proposer cela au pharmacien.



complément alimentaire.

La maison mère est en charge de tout l'amont des produits R&D, marketing etc. Pour la commercialisation des produits nous avons des filiales. Une basée à Nantes et qui compte aujourd'hui une vingtaine de personnes pour couvrir 1500 pharmacies.

La France est une filiale de la Suisse et la deuxième filiale est spécifique pour la Réunion. Nous en créons une troisième aux Antilles.

TESTS ANTIGÉNIQUES ET VACCINATION, LE POINT AUX ANTILLES

Joackim Traquet est pharmacien, membre d'Aélie outre-mer aux Antilles depuis trois ans. Dès novembre 2020, il a pratiqué, en officine, des tests antigéniques et s'est tout naturellement impliqué dans la vaccination. Les Antilles sont sous confinement avec les mêmes règles pratiquées en métropole. Point de situation.



QUELLE EST LA SITUATION AUX ANTILLES SUR LE FRONT DU COVID ?

Martinique et Guadeloupe sont confinés comme en métropole. Les autorités se basent sur les données que nous leur fournissons. A chaque fois que nous réalisons des tests, les résultats sont envoyés au centre de données de dépistage, c'est un programme internet formulé par les Hôpitaux de Paris et commandité par l'Etat. Cela permet d'établir des statistiques nationales afin de savoir où se situent les cas et quels sont les taux d'incidence en fonction des régions.

QUAND AVEZ-VOUS DÉBUTÉ LES TESTS ?

Je pratique des tests antigéniques depuis le premier jour, c'est à dire depuis le mois de novembre 2020, nous ne réalisons pas de PCR en pharmacie, mais nous atteignons des taux de sensibilité quasi équivalents. Sur les tests pratiqués avec des sensibilités de 97%, nous avons peu de risques d'être confrontés à des faux négatifs. Le résultat est obtenu en quinze minutes. L'avantage ? La pharmacie est aisément accessible à tous, inutile de faire la queue durant plusieurs heures devant un drive sur un parking pour un test PCR.

ÊTES-VOUS FAVORABLE AUX AUTO-TESTS ?

Je suis sceptique sur les auto-tests. Les modes de reproduction des coronavirus sont connus depuis très longtemps. Nous savons qu'ils se reproduisent non pas dans le nez mais en naso pharyngé assez profondément, si les prélèvements sont opérés au niveau du mucus nasal nous risquons de produire des faux négatifs en série.

QUEL EST LE NIVEAU D'ACCEPTABILITÉ DES TESTS ?

Les tests antigéniques étaient relativement bien acceptés dans un premier temps. Lorsque seuls les test PCR ont été acceptés par les différentes instances, la confiance a laissé place à la défiance sans fondement réel. Obliger le public à réaliser des tests PCR pour lesquels il faut attendre les résultats jusqu'à 48h cela n'a vraiment ni de sens ni de fondement scientifique. Les tests antigéniques aujourd'hui recherchent plusieurs protéines dont la spike.

AVEC QUEL VACCIN VACCINEZ-VOUS AUX ANTILLES ?

En officine comme en cabinet médical puisque c'est nous qui le leur fournissons, ce n'est que de l'AstraZeneca. En Guadeloupe, le Pfizer est disponible à l'hôpital et à l'institut Pasteur.

Aujourd'hui, les données montrent que les vaccins anticovid ont une toxicité extrêmement faible.

Je ne comprends pas pourquoi l'AstraZeneca est ainsi décrédibilisé sur la base d'événements indésirables alors qu'en réalité les autres vaccins, sur la base des études actuelles, montrent des statistiques similaires et non alarmantes.

QUELLES SONT LES RÉACTIONS DES PATIENTS VIS-À-VIS DE L'ASTRAZENECA ?

La politique de décrédibilisation médiatique de l'AstraZeneca nous oblige à argumenter en sa faveur au comptoir si l'on veut appliquer la politique vaccinale de l'Etat. Argumenter mordicus pour le vaccin AstraZeneca en sachant que, demain, il peut être définitivement retiré, remettrait en question ma crédibilité de professionnel

de santé. Je préfère en général parler de choses que je connais ou qui sont publiées dans des revues vérifiées par des pairs. J'ai l'impression que ce ne sont pas ces journaux-là qui sont pris comme base de référence par les politiques et je ne parle même pas de la partie médiatique.

COMBIEN DE PERSONNES VACCINEZ-VOUS PAR SEMAINE ET À QUELLE FRÉQUENCE ?

En général nous obtenons un à deux flacons par semaine sachant qu'il y a 10 doses par flacon. A l'officine, je réserve mon jeudi après-midi pour vacciner dix patients. Je les fais venir à un quart d'heure d'intervalle, ils restent près de moi, sous surveillance durant 15mn.

Dans le cas où j'obtiens deux flacons de la part de l'ARS je reste sur 10 personnes vaccinées ce qui me permet de réguler le stock en cas d'incident de livraison. Fréquents au départ.

En Guadeloupe nous sommes 400.000 habitants, pour vacciner la population sur la base de 10 doses par semaine il me faudrait plus de 700 ans et encore seulement pour la première dose ! Dans le cas où la totalité de mes confrères s'y mettraient, au même rythme que moi, il nous faudrait environ cinq ans, heureusement il devrait y avoir des vaccinodromes en soutien.

LE VACCINODROME SERAIT LA SOLUTION ?

Ayant peu de créneaux en officine, ces derniers sont aisément remplis. En revanche si un vaccinodrome avait un grand nombre de places disponibles quotidiennement, je ne suis pas sûr qu'il remplirait la totalité de ces dernières. Aujourd'hui j'ai quelques

PARTENAIRE AELIA OUTRE MER

demandes, mais on est loin de la saturation malgré mes dix injections par semaine. Les patients sont contents de voir que nous pratiquons la vaccination. Pour autant je suis certain que beaucoup d'autres le savent mais ne sont pas intéressés, ils ont un avis clairement défini la dessus et ne se feront pas vacciner.

LES MÉDECINS SONT-ILS ACTIFS POUR LA VACCINATION ?

Bien entendu les médecins sont autorisés à vacciner. Les modalités de conservation et la logistique à mettre en place freinent grandement leur implication.

Tous les médecins n'ont pas de réfrigérateur en cabinet donc dès que le flacon sort de la pharmacie, le praticien a six heures

maximum pour utiliser les doses. Les médecins avaient déjà du mal à répondre à la demande concernant la partie médicale classique et là on leur explique qu'ils auront un jour à réserver à la vaccination. Ils ne peuvent pas faire ça. Finalement ils ont le droit de le faire, mais dans les faits ils ne le font pas.

Je ne dis pas qu'aucun médecin ne vaccine. Mais c'est trop chronophage, moi-même je vaccine parce que je peux me le permettre, j'ai toute une équipe qui me relaie sur l'activité classique de la pharmacie. Si j'étais seul dans mon officine ce ne serait pas possible.

LA POPULATION RESPECTE-T-ELLE LES GESTES BARRIÈRE ?

Oui, il y a un respect des gestes barrière, mais en public. Une fois à la maison avec les amis c'est fini. On peut s'interroger sur la manière d'organiser cela à domicile.

Cette semaine, j'ai trois tests positifs alors que d'ordinaire c'est un positif par semaine. Je sens une légère augmentation avec trois clusters différents. Ces clusters ? Des étudiants qui participent à des soirées ; une famille ; une classe de BTS. Au final je vois une sensible augmentation du nombre de cas. Une intensification qui nous a fait basculer en confinement ces derniers jours quand nous n'étions que soumis à un couvre-feu jusqu'alors.

NOUVEAU

pour vos patients diabétiques sous insuline

Mallya

Dispositif médical de classe IIb qui collecte et transfère les données liées aux injections d'insuline (dose, date et heure) directement dans l'application **GLUCI-CHEK**

Roche Diabetes

Roche



BIENTÔT
DISPONIBLE
EN PHARMACIE



3 RÉFÉRENCES POUR
CONNECTER PRÈS DE

91%

DES STYLOS À INSULINE JETABLES
UTILISÉS SUR LE MARCHÉ*



Flashez ce
QR code
pour découvrir
Mallya

*Le dispositif médical Mallya est compatible avec les stylos Solostar® (réf. 9828648001), les stylos FlexPen® (réf. 9832360001) et les stylos KwikPen® (réf. 9827587001) à l'exception des stylos Junior KwikPen® à la date du 1er janvier 2021. Calcul des parts de marché des stylos à insuline jetables à partir de Caisse Nationale d'Assurance Maladie. Base de données Open Medic 2019. Réf. 9451897001

GENOU

Genu Dynastab®

Genouillère avec articulation bi-axiale
et insert rotulien



- Stabilisation latérale grâce aux baleines plastiques avec articulation bi-axiale
- Stabilisation rotulienne grâce à l'insert en silicone
- Tricotage anatomique de compression type classe 3*
- ½ sangles intégrées à l'articulation pour éviter l'effet garrot et favoriser la tenue sur la jambe

6 tailles disponibles

tour de genou de 32 à 53 cm

L.P.P.R TTC

102,29 €



Nouveau →

L.P.P.R 102,29 €

*Données internes de marquage CE. Genu Dynastab® est un dispositif médical de classe I marqué CE en accord avec le règlement Européen 2017/745 ayant trait aux dispositifs médicaux. Genu Dynastab® est indiquée en cas de traitement fonctionnel des entorses bénignes, de reprise d'activité sportive après entorse (bénigne, moyenne ou grave). LPPR : 102,29 €. Contre-indications : se référer à la notice. Lire attentivement la notice avant utilisation. Ref. : 2101016 - (2021-02). © Studio Caterin.