

N°20
JUILLET 2023

AELI VCTU

LA LETTRE D'INFORMATION DE VOTRE GROUPEMENT

LE RAYON VÉTÉRINAIRE,
UN SECTEUR PORTEUR
POUR L'OFFICINE !



OUTRE-MER
aelia 
LES PHARMACIENS UNIS ET SOLIDAIRES



ACCOMPAGNER



DÉVELOPPER



FIDÉLISER

www.grouperment-aelia-outr-mer.com

ANIMAUX DE COMPAGNIE LE RAYON VÉTÉRIINAIRE, UN SECTEUR PORTEUR POUR L'OFFICINE !



Article préparé en partenariat avec

Elanco

Très souvent associée au cabinet vétérinaire, la santé animale fait pourtant également partie du champ d'action du pharmacien. Pour accompagner les propriétaires dans la prise en charge de leurs compagnons à 4 pattes, il est important de ne pas négliger votre rayon vétérinaire.

Considérés comme membres à part entière de la famille, les animaux de compagnie ont besoin d'une hygiène de vie saine pour se maintenir en bonne santé. En effet, accueillir un animal au sein de son foyer implique de prendre soin de lui sur de nombreux items : alimentation, hygiène, soins... et inclut des frais pour les maîtres. Malgré des coûts élevés, les propriétaires ne lésinent pas sur les moyens pour veiller au bien-être de leurs compagnons.

ZOOM SUR LE RAYON VÉTÉRIINAIRE EN OFFICINE

► Un rayon porteur pour les officines mais peu exploité

Les animaux de compagnie ont la cote chez les Français. En effet, 50,5 % des personnes qui franchissent chaque jour le seuil d'une officine en possèdent un. Malgré cela, le segment vétérinaire est encore peu développé en officine souvent par crainte de ne pas vendre. Pourtant, l'officine est un circuit de plus en plus privilégié par les propriétaires. En effet, 1 propriétaire sur 3 choisit d'acheter le traitement antiparasitaire de son animal en pharmacie.

► Les antiparasitaires : l'incontournable des officines

Parmi les officines disposant d'un rayon vétérinaire, on retrouve en tête des ventes les antiparasitaires internes et externes avec 94 % de parts de marché. Le pourcentage restant est assuré par le renouvellement d'ordonnances et les produits d'hygiène et de soin. En 2022, le marché des parasitocides a encore évolué de 12 %. Déjà porteur, ce marché détient encore une forte marge de progression.

En effet, les propriétaires administrent en général des antiparasitaires externes à leur animal 4 fois dans l'année et 2 fois pour les antiparasitaires internes. Des périodes de protection qui peuvent évoluer en fonction du profil parasitaire de l'animal mais également de la transition climatique.

► Protéger l'animal c'est aussi protéger son entourage

En plus de protéger l'animal, les antiparasitaires sont aussi nécessaires pour protéger ceux qui l'entourent. De nombreuses maladies peuvent être transmises par un animal lui-même infecté comme les zoonoses par exemple (maladie de Lyme, bartonellose, leishmaniose...). Pour prémunir l'animal et

son entourage, il est donc indispensable de sensibiliser les propriétaires aux bons usages des antiparasitaires animaliers, d'autant plus lorsque l'animal est en contact avec des personnes fragiles : femmes enceintes, personnes âgées, jeunes enfants, personnes atteintes de maladie auto-immunes.

LE MERCHANDISING POUR ATTIRER L'OEIL

Souvent placé en zone froide, le rayon vétérinaire est donc peu visible des clients. Pour faire connaître l'offre et la valoriser il est nécessaire de choisir le bon emplacement.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Depuis 2022, les antiparasitaires externes peuvent être placés dans le rayon libres-accès.

Disposer les produits vétérinaires au bon endroit nécessite tout d'abord de respecter les statuts des médicaments vétérinaires. En effet, au sein du rayon vétérinaire, on retrouve :

- Les médicaments en libre-accès.
- Les médicaments non soumis à la prescription à placer derrière le comptoir.

- Les médicaments soumis à prescription qui doivent être non-visibles du grand public.

Pour les produits en libre-accès ou non soumis à la prescription, il est judicieux d'user d'un merchandising attractif permettant d'attirer l'attention.

- **La proximité** : Placer les produits proches du comptoir pour favoriser la visibilité et l'interaction avec la patientèle.

- **La visibilité** : Mettre les produits disponibles en libre-accès dans des zones passantes ou d'attente pour enclencher l'achat d'impulsion.

RENCONTRE AVEC : Raphaëlle TROCME, Pharmacienne installée depuis décembre 2022 dans la Pharmacie Fontcouverte (17).

QUEL EST SELON VOUS L'INTÉRÊT D'AVOIR UN RAYON VÉTÉRIINAIRE ?
Pour nos patients, bénéficier d'un rayon vétérinaire dans leur pharmacie de proximité est un vrai gain de temps. Ils peuvent effectuer les achats pour leurs animaux en même temps qu'ils prennent leurs produits médicaux ou paramédicaux.

QUELS TYPES DE PRODUITS DÉLIVREZ-VOUS LE PLUS ?
Les produits que nous vendons le plus sont les vermifuges. Ils sont suivis de près par les anti-tiques et les anti-puces. Le reste de nos ventes concerne la délivrance de traitements.

RENCONTRE AVEC : Cédric LASNIER, Pharmacien Associé depuis 10 ans dans la Pharmacie Ameline, Capon, Lasnier située à Matha (17).

QUEL EST SELON VOUS L'INTÉRÊT D'AVOIR UN RAYON VÉTÉRIINAIRE ?
Nous avons une officine de milieu rural, beaucoup de nos patients possèdent un ou des animaux de compagnie (chien / chat). Pour répondre aux besoins de notre patientèle nous avons petit à petit développé notre rayon vétérinaire. Pour nous c'est un rayon essentiel à avoir en pharmacie.

QUELS TYPES DE PRODUITS DÉLIVREZ-VOUS LE PLUS ?
Les produits qui sortent le plus sont les antiparasites internes et externes. Nous faisons très peu d'ordonnances. Pour délimiter et rendre visible l'espace vétérinaire nous avons mis en place un comptoir dédié aux demandes vétérinaires. On retrouve derrière le comptoir les produits soumis à prescription et sur le côté les produits en libre-accès.

VENDEZ-VOUS DES PRODUITS VÉTÉRIINAIRES TOUTE L'ANNÉE ?
Le rayon vétérinaire fonctionne majoritairement entre mars et octobre. Le printemps et l'été sont les deux saisons durant lesquelles il y a le plus de puces et de tiques. Cependant du fait du réchauffement climatique, nous constatons que les animaux attrapent des puces et tiques plus tardivement dans l'année.

TROUVEZ LE SOMMEIL

QUAND VOUS EN AVEZ BESOIN

NOUVEAU



Endormissement rapide*



Format pratique: film orodispersible



Dosage fort de mélatonine : 1.9mg**

SANS DEPENDANCE

USAGE PONCTUEL



sanofi

*La mélatonine contribue à réduire le temps d'endormissement. **Efficacité prouvée à partir de 1mg/jour avant le coucher.

COMPLÉMENT ALIMENTAIRE RÉSERVÉ À L'ADULTE. PLUS D'INFORMATIONS SUR WWW.NOVANUIT.FR

POUR VOTRE SANTÉ, ÉVITEZ DE MANGER TROP GRAS, TROP SUCRÉ, TROP SALÉ. WWW.MANGERBOUGER.FR

10046779 - 04/2023

La e-santé en officine,
c'est maintenant !

Se former au numérique en santé

Dans le cadre du **Plan « France 2030 »** et du Programme d'investissements d'avenir, le gouvernement lance une stratégie d'**accélération Santé Numérique** visant notamment à proposer une offre de formation professionnelle initiale et continue en santé numérique pour les professionnels médico-sociaux, dont les pharmaciens.

Comment acquérir les compétences ?

Deux types de « modules » seront proposés :

Des modules socles et transversaux correspondant à des compétences génériques.

Des modules spécifiques aux différents exercices professionnels, proposés en formation initiale et formation continue.



Les formations médicales et paramédicales intègrent peu, à ce jour, le numérique en santé. L'ambition est de donner à tous les professionnels de santé et médico-sociaux une formation en santé numérique leur permettant d'acquérir les connaissances et les compétences pour **répondre de façon efficace à la digitalisation** de plus en plus importante de leurs exercices professionnels, et accompagner **la transformation du système de soin par le numérique**.

Quels sont les domaines concernés ?



Cyber-sécurité en santé

Appréhender les bases de l'hygiène numérique, comment sécuriser ses usages et son environnement numérique de travail.



Communication numérique

Connaître les outils et réglementation permettant de communiquer directement avec le patient, les aidants, ses confrères.



Outils numériques

- Connaître l'écosystème des outils métiers (assurer une continuité dans le parcours de soin du patient) et les solutions actuelles (logiciels, objets connectés, applications mobiles).
- Comprendre les enjeux et les questions à se poser pour choisir une solution de santé numérique et accompagner les patients dans leur choix.



Données de santé

- Savoir caractériser une donnée de santé, connaître les réglementations applicables, accéder aux données de santé en toute sécurité (identitévigilance, accès aux données du patient, etc.).
- En qualité de collecteur et manipulateur de données de santé, le professionnel de santé doit connaître les règles de sécurité relatives aux données de santé.



Télésanté

Connaître les différents actes de télémedecine et activités de télésoin, les rôles et responsabilités des acteurs dont les pharmaciens ainsi que les modalités de construction d'un projet médical de télésanté comprenant le choix d'outils adaptés et sécurisés.

Cette liste de thématiques est non exhaustive et ces modules seront autant que de besoin numérisés.

Une stratégie d'accélération en santé numérique : pour quoi faire ?

- **Encourager la transition d'une médecine curative en silo, vers une approche plus préventive, plus prédictive et plus personnalisée ;**
- **Traiter de manière sécurisée et éthique la donnée de santé, sans dépendre de quelques acteurs soumis à une réglementation moins protectrice des données personnelles ;**
- **Favoriser l'émergence d'un écosystème important de la santé numérique en France, capable de s'imposer sur un marché mondial compétitif.**

Qui porte les projets ?

Les projets attendus sont des projets partenariaux portés par des consortiums comprenant obligatoirement :

- une université qui dispose d'une ou plusieurs UFR de santé ;
- des établissements agréés pour des formations paramédicales associés par convention à une université.

L'avis de la Conférence des Doyens des Facultés de Pharmacies

À partir de la rentrée 2024, les UFR de Pharmacie, comme les autres formations en santé, devront proposer à leurs étudiants **28 heures d'enseignement** sur le Numérique en Santé fondées sur les **5 domaines du Référentiel socle et transversal de compétences**. Cet enseignement sera programmé au cours du 1er cycle et jusqu'au premier semestre de la 1ère année du second cycle des études de Pharmacie. Ainsi, tous les étudiants en Pharmacie seront sensibilisés au Numérique en Santé et pourront intégrer cette thématique comme **un élément central et essentiel de leur formation**.

À moyen terme, les UFR de Pharmacie pourront également proposer des modules plus spécifiques par filière, notamment pour la filière Officine, afin d'approfondir divers thèmes du Référentiel. Ces modules pourront être dispensés en **formation initiale et continue**.

L'avis de l'ANEPP

Les étudiants en pharmacie **se réjouissent de la publication officielle du référentiel de compétences**.

Dans un exercice professionnel où la digitalisation se généralise, il semble plus que nécessaire que les futurs professionnels de santé soient sensibilisés à ces différentes thématiques.

Après avoir été **force de proposition lors de la réalisation du référentiel de compétences**, l'ANEPP continue son travail au service des étudiants au niveau local auprès des facultés. Il est nécessaire que les étudiants travaillent de concert avec les facultés afin de permettre **une intégration plus aisée de ces modules de formation au numérique en santé** et qui correspondent au mieux aux attentes des étudiants.

ANEPP : Association nationale des étudiants en pharmacie de France

CeraVe

DÉVELOPPÉ AVEC DES DERMATOLOGUES

**VOTRE PEAU
VOTRE MEILLEURE DÉFENSE**
HYDRATEZ-LA. PROTÉGEZ-LA.

Baume Hydratant

Restaure la barrière cutanée
Hydrate en continu 48h*



En pharmacies, parapharmacies et sur roger-gallet.com

• Ingrédients
95%
origine naturelle •



ROGER & GALLET

DISTILLATEUR DE BONHEUR
DEPUIS 1862



SVR

LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

SUN SECURE

LA PROTECTION SOLAIRE
QUI REDONNE LE SOURIRE

- ✓ Efficacité dermatologique
- ✓ Respectueuse des océans¹
- ✓ Textures addictives
- ✓ De 0 à 150 ans² 🧒



¹- Tests d'éco-toxicité sur des algues (ISO 10253) et des invertébrés aquatiques (ISO 14669).
²- Dès la naissance Lait SPF50+, dès 3 ans Eau Solaire SPF50+, dès 10 ans Blur SPF50+.



-63%^{**}
de taches

CAUDALIE

PARIS

Le N°1* de l'Anti-Taches
Efficace sur tous types de peaux



*BENEFICIA - 2021 - Caudalie Sun - Image - Support dérivé - en vente d'office sur le circuit de distribution Pharmacie - en France - sur le CMA 1/2022 *Efficacité anti-taches, 28 jours, 42 femmes, 75% de satisfaction, Serum Éclat Anti-Taches Vinoperfect.



Lecteur de glycémie OneTouch Verio Reflect®

Découvrez le résultat glycémique en **couleurs** pour aider vos patients diabétiques

Avec le lecteur de glycémie OneTouch Verio Reflect® vos patients peuvent tout de suite comprendre si leur glycémie se situe **en dessous**, **dans leur objectif...** **ou au-dessus...**
Le lecteur de glycémie **encourage**, fournit des **informations** et propose des **conseils**.



Avec
Blood Sugar
Mentor™*

*Avec fonction
Coach de
Glycémie

ColourSure®
PLUS

Faites découvrir
l'application
mobile gratuite
OneTouch Reveal®
à vos patients

Il est important de confirmer ou modifier les paramètres du dispositif selon les objectifs fixés par le médecin afin de définir l'affichage du code couleur (ColourSure® Plus). Les décisions thérapeutiques doivent s'appuyer sur des résultats chiffrés et des recommandations d'une équipe soignante et non pas seulement sur des résultats avec un code couleur.

01/2022 – Lecteur de glycémie OneTouch Verio Reflect® : Dispositif d'AutoSurveillance Glycémique (ASG) destiné aux personnes atteintes de diabète. Dispositif Médical de Diagnostic In-Vitro : Liste B. Organisme notifié : DEKRA CE0344. 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 nouveaux-nés. Ne pas utiliser en présence établie ou présumée de PAM (Pralidoxime). La gamme OneTouch Verio® ne doit pas être utilisée 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 insulinodépendant). L'application OneTouch Reveal® – disponible en option – est destinée aux patients atteints de diabète, et est conçue pour recueillir et présenter les résultats des lecteurs de glycémie LifeScan. OneTouch Reveal® ne se substitue pas aux conseils des professionnels de santé. Lire attentivement la notice. Pour connaître la liste des produits compatibles avec OneTouch Reveal®, contactez OneTouch® Services au 0800 459 459. (La fonction Insulin Mentor™ Appli Patient : DM classe IIa. Organisme notifié : DEKRA CE0344).

LifeScan Europe GmbH (Zug - Suisse)

EC REP LifeScan Deutschland GmbH (Düsseldorf - Allemagne).

© 2022 LifeScan IP Holdings, LLC. Document réservé aux professionnels de santé – FR-VRF-2200078.

LifeScan France SAS – 23 rue François Jacob – 92500 Rueil-Malmaison – S.A.S. au capital de 11 500 001 € – 839 988 920 R.C.S. Nanterre.