

ROBOTISATION

EST-CE RENTABLE ?

De plus en plus de pharmaciens franchissent le pas et « cassent leur tirelire » pour robotiser leur officine. Quel retour sur investissement ? L'enjeu est-il à la hauteur de l'achat ? Réponses pratiques à toutes les questions que vous pouvez vous poser.

 Raphaëlle Bartet  Meditech

Comment fonctionne un robot ? Quelle différence avec un automate ?

Le robot est une combinaison d'éléments technologiques se présentant sous la forme d'une colonne-tiroir ou d'une zone de rangement capable de stocker l'ensemble de la réserve dans un espace réduit. Il est doté également d'un système de délivrance rapide, avec un ou plusieurs bras venant se greffer pour des chargements automatiques intelligents et des modules hybrides. Différents accessoires peuvent lui être associés : tapis roulant de convoyage externe, ascenseur... Mais si ce robot décharge de la gestion, l'humain reste central car il est aux commandes. Contrairement aux automates, plus anciens, le robot est moins bruyant et peut scanner les boîtes, répondant aux exigences de la sérialisation. En version automatique ou semi-automatique, il est capable d'aller les chercher directement, puis de les ranger de manière autonome, un investissement supplémentaire pour un gain de temps considérable.

Est-il accessible à toutes les tailles et typologies d'officine ?

« Plus l'officine est importante et plus elle aura intérêt à se robotiser. Même si la plupart des pharmacies équipées ont un chiffre d'affaires (CA) supérieur à 1,5 million d'euros, l'avantage est aussi présent pour celles qui font moins, surtout si l'espace de vente est étroit, précise Vincent Deltour, directeur commercial chez Meditech Pharma. Tous les robots sont accessibles à toutes les pharmacies. Le budget d'achat varie selon leurs typologies, mais l'équipement reste aussi rentable pour de petites pharmacies en superficie ou en CA. » La démocratisation du marché et les conditions financières attractives, à travers des taux d'intérêt très bas, simplifient l'investissement pour toutes les officines.

À quoi faut-il être attentif avant l'achat ?

L'achat d'un robot ne se fait pas à la légère ! Il faut d'abord savoir où placer l'équipement, cave, rez-de-chaussée, réserve... pour qu'il puisse prendre un maximum de produits réceptionnés ou stockés. Évaluer la capacité de l'équipement pour éviter d'avoir à le remplir rapidement et vérifier l'ensemble des références susceptibles d'entrer dans la machine sont un incontournable. Tenez bien sûr compte de l'agencement de la pharmacie. Attention au poids du robot !

Autre conseil : analyser le marché et faire un benchmark des prestataires et fournisseurs. De nombreuses solutions sont aujourd'hui disponibles. À vous de comparer les modèles en fonction de vos besoins, du personnel employé, de votre superficie... et de faire une analyse statistique sur les équipements qui permettront de rationaliser au mieux votre back-office. Il vous faudra également vérifier le temps de travail quotidien du robot et s'il satisfait votre amplitude horaire. Dernier conseil : il est préférable d'avoir un robot plus cher mais robuste pour assurer votre tranquillité et éviter des pannes à répétition. Demandez à vérifier le contrat de maintenance.



L'encombrement, la capacité et la position du robot doivent être anticipés en fonction de l'officine.

Quels sont ses avantages ?

Le principal atout d'un robot est le gain de temps dans la délivrance, surtout dans les périodes de « surchauffe ». Cette meilleure productivité commerciale vous permettra de dégager plus de temps au comptoir avec votre patientèle.

Robotiser l'officine assure également un gain d'espace pour libérer une superficie de stockage et fluidifier le passage dans la pharmacie. Une opportunité pour maximiser la surface de vente et développer de nouveaux linéaires, surtout dans une officine de taille réduite, en centre-ville par exemple. Le robot permet surtout la suppression de tâches fastidieuses et chronophages telles que manutention et logistique. Un confort de travail pour votre personnel qui peut ainsi passer du temps de qualité auprès de la patientèle.

Enfin, il donne une image de modernité de la pharmacie, car l'outil est à l'avant-garde de la technologie.

... et ses inconvénients ?

Reste à prendre en compte les contraintes techniques de poids et de hauteur notamment. Pour un équipement de 350 à 500 kg par mètre carré, il vous faudra prévoir un renforcement des murs et des planchers avec des travaux d'agencement importants liés à l'intégration du robot, un gros poste à ne pas négliger et des coûts supplémentaires selon la typologie d'officine. L'investissement financier est conséquent. Enfin, la dépendance vis-à-vis de l'outil est forte. Il doit être de qualité et robuste pour éviter les pannes et il nécessite une maintenance régulière. Dernière contrainte : former votre personnel à son utilisation.

« À PARTIR DE LA 7^E ANNÉE, LE ROBOT NE VOUS COÛTE PLUS RIEN ET VOUS BÉNÉFICIEZ UNIQUEMENT DE LA JOUISSANCE D'EXPLOITATION DU SYSTÈME. »

Vincent Deltour, directeur commercial chez Meditech Pharma



Le tri automatique : un investissement supplémentaire pour un gain de temps considérable.

Combien coûte-t-il et comment le financer ?

Le coût d'une robotisation varie selon une fourchette de prix assez large comprise entre 80 000 euros et 150 000 euros pour un équipement sur mesure ou plus sophistiqué. « Le prix moyen chez Meditech se situe aux alentours de 91 000 euros », rapporte Vincent Deltour. Il peut être financé soit par l'emprunt, sur 7 ans, voire 10 ans, soit en leasing sur 7 ans. Le coût de maintenance, de 300 à 600 euros par mois, doit également être inclus dans l'investissement. Les assurances prennent généralement cet amortissement en charge, sans surcoût. Mais mieux vaut les prévenir.

« Un bilan prévisionnel est bien sûr à faire avec son comptable pour voir si en termes financiers vous respectez les équilibres de bilans et ceux de la pharmacie », précise Louis Maertens, expert-comptable chez FCCconseil. Objectif : vous assurer que l'officine est suffisamment rentable pour supporter un remboursement supplémentaire en termes de masse salariale et de loyer.

Quel est le retour sur investissement ?

Il reste difficile à calculer. « La rentabilité est plutôt difficile à cerner », précise Vincent Deltour. La logique est à placer du côté de la qualité du confort et du service en productivité plutôt que sur l'augmentation intrinsèque de l'activité. Pour le directeur commercial, elle se fait au bout de 2 ans et demi, car le coût d'investissement est inférieur à la masse salariale. « À partir de la 7^e année, le robot ne vous coûte plus rien et vous bénéficiez uniquement de la jouissance d'exploitation du système. »

Peut-on le défiscaliser ?

« Si l'on sous-entend que le robot est une charge déductible du compte de résultat, il peut être défiscalisé », explique Louis Maertens. « S'il s'agit d'un achat, cela passe en charges et à la dotation aux amortissements. » Si vous choisissez de faire un leasing, l'autre solution revient à payer un loyer tous les mois. « Emmanuel Macron a permis, à un moment donné, de suramortir pour bénéficier de cet avantage fiscal, mais celui-ci n'existe plus. Peut-être va-t-il revenir ? » Une chose est certaine, l'incitation fiscale étant alors plus forte, cet achat permettait d'amortir plus vite le robot acquis par l'officine.

Le robot vaut-il une embauche ?

Le robot, qui ne peut pas être comparé à un salarié, n'équivaut pas à une embauche de personnel, mais plutôt de le décaler et surtout, de mieux gérer l'humain grâce au gain de temps qualitatif. Il y aura toujours besoin d'une personne pour déverser les caisses dans le robot, mais son temps de présence sera optimisé. Plutôt que de déballer les médicaments reçus par le grossiste, préparateurs ou adjoints pourront être davantage présents dans la surface de vente et prendre part aux nouvelles missions : vaccination, entretiens... Le robot ne vous promet pas de CA mais il libère du temps de qualité pour davantage de valeur ajoutée. •

Retrouvez le replay de la présentation des Rencontres de l'Officine
 « Robotisation de l'officine, comment être rentable ? »
www.rencoff.fr