

Donner un contenu concret aux nouvelles missions est dans l'ADN des groupements qui aiguisent leur savoir-faire pour s'inscrire pleinement dans celles portées par l'avenant conventionnel.

# Les groupements dans leur élément

Les officines affiliées à Pharmacorp ont probablement été parmi les premières à mettre en pratique les bilans de médication. « Nous avons pu anticiper grâce à l'ARS Occitanie, qui a lancé un programme sur le sujet et nous forme depuis le début du mois de novembre », explique son président, Laurent Filoche. Les quatre sessions planifiées sont toutes prises en charge par le DPC. Sur 3 mois, une dizaine de bilans sera ainsi mise en place et les adhérents concernés, tutorés et rémunérés 45 €. « J'ai sensibilisé les 220 officines de notre réseau à cet acte qui renvoie au modèle de la pharmacie de service que nous défendons », indique Laurent Filoche.

« Osez la santé, c'est mieux pour la vie ». Avec sa nouvelle devise, l'enseigne du groupe PHR, Ma Pharmacie Référence, a, elle aussi, traduit dans les faits l'un des axes prioritaires de l'avenant conventionnel : le développement des services. « Nous avons transformé les espaces de confidentialité en "cabinet pharmaceutique", une pièce à part clairement matérialisée sur laquelle est affichée le programme des services rendus, des entretiens aux tests de dépistage », décrit Lucien Bennatan, le président de Pharmacie Référence Groupe (groupe PHR). Le bilan de médication s'inscrit bien évidemment dans ce programme. « Dès le mois de janvier, les pharmaciens sous enseigne seront formés à ce bilan par le CVAO, le Comité pour la valorisation de l'acte officinal, présidé par Jean-Michel Mrozovski.

## MOTIVER, FORMER, ÉVALUER

Chez Alphega Pharmacie France, c'est la pédagogie qui prime. « Notre première démarche est de décrypter pour nos adhérents cet avenant qui transfère une partie de la MDL sur des honoraires assis sur la notion de service et la dispensation de l'ordonnance, car c'est



**“ Sur 3 mois, une dizaine de bilans sera ainsi mise en place et les adhérents concernés, tutorés et rémunérés 45 €.”**

Laurent Filoche, président de Pharmacorp

un bouleversement financier dont les conséquences sur la façon d'exercer sont loin d'être anodines », rapporte Laurence Bouton, la directrice des relations institutionnelles d'Alliance Healthcare France. Le réseau, qui a déjà l'expérience des entretiens pharmaceutiques avec les patients traités par AVK ou asthmatiques, est en train de passer à la nouvelle étape du bilan de médication par des formations et des outils dédiés. « Les entretiens l'ont démontré : le patient est rarement le demandeur, constate Laurence Bouton. L'objectif est d'inverser cette tendance, de favoriser la communication entre l'équipe officinale et le patient, de s'assurer de la bonne observance de ce dernier. En d'autres termes, il faut apprendre à être efficace dans un temps donné. » Une fois lancés, ces bilans feront bien sûr l'objet d'une évaluation destinée, si besoin, à réadapter le dispositif mis en place.

La pédagogie, c'est aussi l'une des voies qu'a empruntée Jean-Baptiste de Coutures, le nouveau président du Giphar, en poste depuis le 18 septembre dernier. « Il faut faire comprendre à nos adhérents qu'ils doivent

aller vers un nouveau monde, dit-il. C'est le message "neuronal" dont nos présidents locaux sont les porte-parole. » Une allusion transparente à Hémisphère Santé, l'institut de formation interne au groupement chargé, lui aussi, de transmettre l'information. Le Giphar parie également sur la facilité d'accès aux entretiens via l'outil digital "J'accompagne mes patients", fil conducteur de tous les services à la personne. « Mon mandat consiste à transmettre une conviction : celle de l'accompagnement tout au long de la vie. Le pharmacien doit devenir "la boussole de la santé" », conclut Jean-Baptiste de Coutures.

## FORMALISER, RÉALISER, VALORISER

« Le bilan de médication fait partie des prérequis de l'acte pharmaceutique, tout comme la prévention et le dépistage », commente Sarah Guatel Daran, cofondatrice avec Gaël Pierre d'Escale Santé. « C'est l'évolution normale de notre métier qui nous vaut la reconnaissance des patients et des autres professionnels de santé. De ce point de vue, nous nous inscrivons pleinement dans l'optique de cet avenant conventionnel. » Depuis septembre, le groupement met en place chez ses affiliés des journées thématiques destinées à créer l'événement et à favoriser la prévention et le suivi. Il s'apprête aujourd'hui à fournir aux pharmaciens et à leurs équipes une aide pratique dédiée aux bilans de médication, relayée par les commerciaux. « Il faut formaliser, réaliser et valoriser ces bilans dans les règles de l'art, sans que ce soit trop chronophage », reprend Sarah Guatel Daran. Des sessions de formation continue prendront ensuite le relais pour intégrer cette nouvelle mission dans l'exercice quotidien.

Le directeur général de Pharmactiv, lui, ne cache pas sa satisfaction : « Voilà longtemps que je dis que nous allons passer de la distribution de boîtes à la dispensation du traitement. Nous y sommes. » Pour Serge Carrier, le « vrai boulot » du pharmacien repose sur le dépistage et la prévention, et bien sûr l'observance dont le bilan de médication sera le fer de lance. « Notre réseau a toujours été en pointe sur les services, rappelle-t-il. L'application My Pharmactiv permet à nos adhérents d'agréger toutes les informations de leurs patients, d'en garder l'historique, de dialoguer avec eux. Ce prolongement numérique traduit notre volonté de relier les clients à leurs pharmaciens qui peuvent ainsi gérer leur capital santé et devenir une sorte de coach. Dès que nous aurons pris connaissance du protocole réservé aux bilans de médication, nous les mettrons en œuvre. Nous sommes prêts. » •