

Dopez votre robot !

La Covid-19 ayant joué les trouble-fête, l'heure n'a pas vraiment été aux grandsancements. Les industriels se sont toutefois ingénies à doter leurs robots de superpouvoirs.

par Hélène Bry

Dans la saga des robots et automates, il y eut d'abord l'ère pionnière des grosses machines destinées aux grandes pharmacies friandes d'optimisation technologique. Puis, s'étant rendu de plus en plus indispensable dans le back office, le robot s'est démocratisé et a donné des envies de rationalisation à des officines de taille plus modeste. Alors les industriels ont sorti, en 2019 notamment, des modèles plus accessibles financie  rement, plus petits, standardisés, allant jusqu'à se caser dans le bâti des pharmacies sans prendre beaucoup plus de place que les classiques colonnes-tiroirs. Et en 2020, quoi de neuf ? Avec une année forcément en demi-teinte à cause du coronavirus, l'heure n'était pas aux lancements-  v  nements lors de salons annulés les uns après les autres, même si certains, comme Damsi, proposent quand même de nouveaux robots (*lire encadré ci-dessous*). Mais l'année n'a pas   t  e perdue, loin s'en faut ! Les industriels se sont creusés les méninges

pour améliorer, « upgrader », doper en somme, les machines existantes dans le but de leur donner les performances de robots qui sortiraient d'usine.

Rapidité et matière grise

Comment ? En rendant les machines plus rapides, le maître-mot. D'abord par la programmation logicielle. « Cette année, nous avons revu toute la programmation concernant le transport des médicaments vers le comptoir », explique Vincent Deltour, directeur commercial France chez Meditech : « Nous avons par exemple fait gagner 65 à 75 % de temps de délivrance à une pharmacie cannoise. » Des améliorations parfois uniquement logicielles qui peuvent se faire «    distance, comme pour une voiture à laquelle on ajoute un nouveau programme ou un smartphone qu'on met à jour, rendant la machine plus intelligente et plus performante. Mais parfois, il est nécessaire de se déplacer pour remplacer un moteur, un tapis... » La rapidité dopée passe aussi par de nouveaux modules à adjoindre au



robot, comme le « Rapid » que sort Gollmann en janvier 2021 : « Il s'intègre dans le robot Go.compact et lui permet de gérer les éjections des fortes rotations comme un véritable automate », explique Marius Bueb, directeur commercial France-Belgique chez Gollmann. Un robot à deux bras peut ainsi éjecter jusqu'à 2 000 boîtes à l'heure. Gare aux excès de vitesse ! Chez Omnicell, « on a rendu plus intelligent le logiciel de la "SpeedBox" qui s'ajoute au robot Medimat depuis une quinzaine d'années, comme un turbo sur une voiture », explique Luc Hoffmann, marketing manager chez Omnicell. « On observe aujourd'hui de plus en plus de pics de fréquentation des officines, alors qu'auparavant c'était plus lissé. La nouvelle SpeedBox répond donc à cette nécessité de débit accru », analyse Cyrille Guillard, responsable management et équipements chez Omnicell. Si les robots, intelligents mais plus lents, se dotent de la rapidité

Des prix dompt  s et du cas par cas

« Nos discussions avec les pharmaciens s'orientent très souvent vers la longévité des robots, mais aussi la notion de prix, très importante », confie Luc Hoffmann chez Omnicell. Chez M  kapharm, fabricant du célèbre automate Apoteka mais aussi de robots (Omega) et d'hybrides (Optima), « on négocie avec le partenaire commercial pour faire baisser de manière conséquente le prix des linéaires digitaux, directement reliés au stock de la

machine », glisse Olivier Resano, directeur commercial. Chez Damsi, expert en automates de PDA qui a lancé début 2020 la distribution en France d'un robot de stockage de marque allemande, Apostore, un credo : le sur-mesure, l'évolutif pour générer une maîtrise du prix. « Vous pouvez débuter avec un stockage de 10 000 boîtes, puis agrandir la capacité à 11 000, 20 000 boîtes », assure Claire Tredez, directrice commerciale.



directement depuis le LGO », explique Jean-Michel Monin, directeur de l'Activité Pharmacie France chez Pharmagest. Inédite aussi, la possibilité de placer les promiss dans le robot. Plus besoin d'étagère pour les dūs : « *Le patient arrive avec son code, on le flashe et le produit est éjecté. On voit le robot comme un service, plus uniquement comme une machine* », résume Jean-Michel Monin. Certains, comme chez Meditech, rêvent même de connecter le robot aux nouveaux modes de consommation : click-and-collect, applis avec lesquelles on scanne les produits...

Le rêve d'une machine éternelle...

Les industriels partagent une obsession : l'obsolescence. « *Au bout de 10-12 ans, le client se retrouve avec une machine qui a vieilli. On a réfléchi et proposé notre solution* », résume Emmanuel Zittoun, directeur France de Pharmatek. « *Nous avons sorti une toute nouvelle version, "Eterna", de notre robot Sintesi. Tous les sept ans, on renouvelle totalement la technologie. On garde les étagères, le châssis et tout ce qui présente une certaine usure est changé.* » Changer l'intérieur mais conserver la carrosserie. Et encore... « *On change la peau du robot, le revêtement "magnetic skin" de la machine* », effaçant les signes du temps, les coups de charriots...

© ADORBESTOCK, PHONAMPHOTO

des automates, ces derniers gonflent leur matière grise. « *Imaginons qu'un client possède un automate Pharmax depuis 8-10 ans, on va alors lui proposer de greffer un robot additionnel RG2 qu'on fera fonctionner en parallèle pour les faibles rotations, la parapharmacie notamment* », explique Stéphane Nizard, dirigeant chez Pharmax.

Suivre les virages réglementaires

Autre challenge permanent pour les constructeurs : s'adapter aux évolutions réglementaires, comme la sérialisation. Chez BD Rowa, on se félicite d'avoir bien anticipé ce virage : « *Cela fait quatre ans que les scanners dont sont équipés nos robots peuvent lire les numéros de série* », souligne Bertrand Rodriguez, Sales Leader France chez Becton Dickinson, où l'on travaille aussi sur un chargeur automatique encore plus performant, plus rapide, le « Prolog 3 ». Autre exemple d'adaptation

à la sérialisation, Meditech a lancé en 2020 son « Splitter » : « *Un point de collecte en devient deux. Chaque sortie se fait de manière personnalisée pour un poste de vente, et il n'y a plus d'erreur possible* », applaudit Vincent Deltour chez Meditech. Certains se préparent même à des changements qui n'ont pas encore été actés. Omnicell se dit ainsi « *prêt pour 2022 et la dispensation à l'unité* » que leurs machines opèrent déjà dans les hôpitaux. « *Pour les officines aussi, notre robot sera capable de gérer ce service* », promet Luc Hoffmann. « *Le pharmacien prélève dans une boîte une plaquette de dix pilules sur les vingt qu'elle contient et le robot va générer un nouveau code avec lequel réétiqueter la boîte pour que le stock soit juste.* »

Les robots dopés, ce sont aussi de nouvelles fonctionnalités. Chez Pharmagest et Pharmatek, désormais liés, le nouveau « Dashboard » permet de « *piloter le robot*

... en pilotage automatique

Et les pharmaciens ? « *Beaucoup de nos clients gardent leurs robots de très nombreuses années, se félicite Luc Hoffmann chez Omnicell, alors on s'attache à les faire évoluer, les améliorer.* » Avantage au passage : ne pas avoir à vider le robot et entreposer les boîtes comme lors d'un changement de machine. Le dopage se fait en un dimanche et une nuit, par exemple. Et, comme avec un smartphone mis à jour, nul besoin de comprendre ce qui se trame derrière pour profiter de l'outil. « *Aujourd'hui, le pharmacien ne veut plus penser à son robot, il ne veut plus penser à son système de délivrance des médicaments, il ne veut plus ranger* », résume Vincent Deltour chez Meditech. « *Il veut se focaliser sur son patient, passer du temps avec lui pour remplir ses nouvelles missions, les vaccins antigrippaux, les tests antigéniques de la Covid et bientôt peut-être les vaccins contre la Covid.* » ■