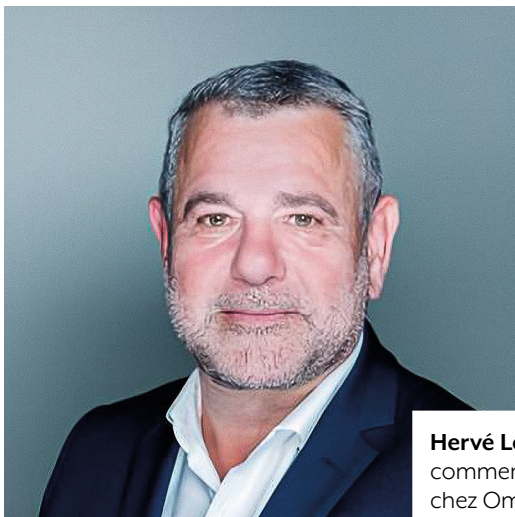


« Permettre aux soignants de se consacrer exclusivement au soin »

« NOUS CONSTRUISONS LA PHARMACIE CONNECTÉE DE DEMAIN »



Hervé Legrand, directeur commercial France chez Omnicell

Par Joëlle Hayek / Portée par l'essor de la data, de la robotique et de l'interopérabilité, la transformation du circuit du médicament s'accélère, ouvrant la voie à la création de véritables pharmacies connectées. Mais cette mutation ne peut réussir qu'en combinant maîtrise technique, innovation logicielle et expertise humaine. C'est précisément sur cette articulation qu'Omnicell a bâti son modèle, comme nous l'explique Hervé Legrand, son directeur commercial pour la France.

La force d'Omnicell réside dans sa capacité d'accompagnement. Concrètement, qu'est-ce que cela signifie pour les établissements de santé ?

Hervé Legrand : Accompagner un établissement ne se limite pas à installer une armoire ou un robot. Cela consiste à comprendre ses priorités, analyser ses contraintes et identifier ce qui fera réellement évoluer son circuit du médicament. Chaque hôpital a des besoins différents, et nos équipes – qui connaissent intimement les enjeux pharmaceutiques – adoptent une approche d'investigation et d'anticipation pour proposer des solutions adaptées et évolutives. L'appel à projets national SESAME pour l'automatisation des PUI en est une illustration : nous avons épaulé de nombreux établissements dans la conception et la formalisation de leurs projets, démontrant la valeur de notre proximité avec le terrain.

Que signifie cette posture dans un marché très technologique ?

Cela signifie partir des besoins, et non des produits. Nous ne proposons jamais une solution simplement parce qu'elle existe, mais parce qu'elle répond à un enjeu identifié

auprès des équipes locales. Notre portfolio, le plus large du marché avec des armoires de dispensation sécurisées, des armoires RFID, des robots de dispensation globale, des solutions digitales..., nous permet d'ajuster nos réponses. Grâce à cette approche sur mesure, nous renforçons la sécurité, améliorons la traçabilité et optimisons les coûts, tout en allégeant la charge de travail des professionnels pour leur permettre de se recentrer sur le patient. Cette logique est au cœur de notre ADN et chaque projet devient un travail coordonné, aligné sur les priorités locales.

Cette expertise humaine est l'un de vos trois piliers. Quels sont les deux autres ?

Le premier pilier est le hardware, c'est-à-dire toutes les solutions physiques pour automatiser et sécuriser le circuit du médicament. Depuis plus de 30 ans, nous faisons évoluer ces équipements pour répondre aux besoins du terrain, comme récemment avec le chariot d'anesthésie connecté – XT Anesthesia Workstation – pour la gestion des stupéfiants et anesthésiques, où les enjeux opérationnels et sécuritaires sont nombreux. Le second pilier est le software. Nos solutions logicielles orchestrent

les équipements, assurent l'interopérabilité et génèrent des données exploitables. C'est un volet fondamental, car c'est là que se joue le futur : la data va transformer la prise de décision en santé et, en tant qu'acteurs de la MedTech, nous nous inscrivons au cœur de cette transition.

Pourriez-vous préciser ce rôle de la donnée ?

Notre solution MedXpert illustre parfaitement cette dynamique. Elle centralise et exploite les données issues de HubXpert – qui coordonne les équipements de la PUI – et celles des solutions déployées dans les services, comme les armoires XT. Les établissements disposent ainsi d'une vision unifiée de leurs flux, disponible via des tableaux de bord personnalisables et accessibles sur le web. Cette capacité d'analyse ouvre la voie à des prises de décision plus rapides, plus fiables et mieux documentées.

Un mot, peut-être, sur le troisième pilier, celui de l'expertise humaine ?

C'est un élément fort de notre offre. Nos experts terrain sont pharmaciens de formation, capables de dialoguer de pair-à-pair avec les équipes hospitalières dont ils connaissent les contraintes. C'est ce qui garantit la réussite des projets, car un robot ou une armoire ne fait sens qu'en étant parfaitement intégré aux pratiques. Nous ajoutons un quatrième pilier : la projection vers l'avenir. Notre capacité à projeter les évolutions technologiques et organisationnelles, notamment liées à la data, nous permet d'accompagner les hôpitaux dans leur transformation vers la pharmacie connectée.

Justement, que recouvre ce concept de pharmacie connectée ?

La pharmacie de demain sera un centre névralgique, connecté en continu avec son environnement. Le pharmacien n'est plus seulement un gestionnaire de stocks, il supervise des responsabilités réglementaires, financières et organisationnelles. Pour cela, il doit disposer d'une vision globale sur l'ensemble du circuit du médicament, qui est par nature transversal. Nous offrons précisément cette vision intégrée, depuis la réception des produits de santé à la PUI jusqu'à leur dispensation sécurisée dans les services et les blocs opératoires. Cette continuité est unique sur le marché. Elle permet une traçabilité intégrale et soutient les exigences de la règle des 5 B.

Ces technologies représentent un investissement important. Comment accompagnez-vous les établissements sur le retour sur investissement ?

Il est vrai que nos solutions peuvent représenter un investissement initial significatif. Mais celui-ci est

« LA DATA VA TRANSFORMER LA PRISE DE DÉCISION EN SANTÉ ET, EN TANT QU'ACTEURS DE LA MEDTECH, NOUS NOUS INSCRIVONS AU CŒUR DE CETTE TRANSITION »

sans commune mesure avec le coût financier et humain des erreurs médicamenteuses ! Les technologies Omnicell contribuent très clairement à la réduction structurelle des dépenses de santé, grâce à la diminution des pertes, l'optimisation des stocks, la réduction des erreurs et l'amélioration des processus. Ce retour sur investissement est mesuré et documenté. C'est la raison pour laquelle 70 % de nos commandes concernent des extensions ou des renouvellements : une fois les bénéfices observés, les équipes souhaitent aller plus loin. Aujourd'hui, plus de 150 établissements français sont équipés de nos solutions, avec près de 1300 armoires XT déployées. C'est la meilleure preuve de la confiance accordée à nos solutions.

Vous avez récemment annoncé un partenariat stratégique autour d'un robot de dispensation globale. Que représente-t-il pour le secteur ?

Ce partenariat marque un tournant. Nous nous sommes associés au fabricant allemand Gollmann pour proposer un robot de quatrième génération compact et modulaire. Nous apportons notre expertise logicielle et hospitalière, Gollmann apporte une technologie matérielle à la pointe. HubXpert, notre software, orchestre le robot et assure sa communication avec MedXpert et les armoires de dispensation des services de soins, créant ainsi une chaîne intégrée et sécurisée du circuit du médicament, y compris sur des enjeux sensibles comme la sérialisation.

Si vous deviez résumer la valeur ajoutée d'Omniceil dans la transformation du circuit du médicament, quelle serait-elle ?

Omniceil est aujourd'hui le partenaire de choix, alliant concrètement l'expertise technologique, l'expertise humaine et une vision intégrée. Nous construisons la robotique hospitalière qui structurera la pharmacie connectée de demain, permettant des prises de décision éclairées grâce à des données intelligentes. C'est la transformation majeure qui se joue aujourd'hui, et nous en sommes pleinement architectes. Nous avons les technologies, les équipes et l'expérience pour l'accompagner au quotidien. ●