

- ZOOM SUR L'EQUIPEMENT - Bases documentaires et exercice officinal

Comment faire vivre les données au quotidien

Les pharmaciens font un usage quotidien des bases de données qui sont à leur disposition et ce afin d'améliorer leur conseil et la délivrance des prescriptions. Mais comment optimiser cet usage ? Les acteurs du marché proposent des solutions pour utiliser au mieux les données à la disposition des pharmaciens par divers outils d'exploitation : amélioration des mises à jour et des critères de recherche, systèmes d'alerte, création de bases personnelles...

« *JE SUIS surpris de voir encore des pharmaciens qui ne sont pas abonnés à une base de données, c'est pourtant le nerf de la guerre.* » Cet étonnement exprimé par Yves Morvan, P-DG du groupement Direct Labo est d'autant plus compréhensible que l'accès à ces bases de données paraît facile. Que ce soit par l'intermédiaire de leur fournisseur informatique, de leur groupement ou de leur grossiste, les pharmaciens peuvent en effet disposer de ces données relatives aux médicaments gratuitement ou moyennant un abonnement régulier. Ces bases de données ne sont pas nombreuses. Pour ce qui concerne les médicaments avec AMM, on peut citer la Banque Claude Bernard (groupe Cegedim), Vidal, Meddispar (la base du CNOP), ou encore Clickadoc (de l'OCP). Il existe des bases complémentaires liées aux produits sans AMM, la base documentaire de Vidal ou des bases multiples recensant médicaments et produits sans AMM comme Pharmathèque, d'Alliance Healthcare.

Les accès à ces bases sont très divers selon celle que l'on souhaite consulter, les grands éditeurs de bases de données ont parfois des contrats d'exclusivité avec certains prestataires, le plus connu étant celui qui lie la Banque Claude Bernard à Alliadis (les deux faisant partie du même groupe, Cegedim), ce qui en agace plus d'un. « *Je regrette que les bases de données ne soient pas interactives, on gagnerait ainsi en efficacité* » souligne ainsi Rodolphe Lamelet, titulaire de la pharmacie des trois rivières à Tours (voir encadré).

« *La Banque Claude Bernard est une base destinée à l'ensemble des professions de santé* » explique Sophie Roussel, directrice marketing et communication d'Alliadis. « *Elle est également utilisée par d'autres éditeurs du groupe Cegedim* ».

L'exhaustivité est un rêve.

Quelles que soient les qualités reconnues des bases disponibles, aucune ne peut par nature être exhaustive tant les références sont nombreuses et évoluent en permanence, d'où l'intérêt d'une interactivité entre les différentes bases de données. Les pharmaciens peuvent évidemment être client d'un éditeur et adhérent à un groupement qui propose des liens avec des bases de données différentes, mais cela représente un coût supplémentaire. L'accès à Meddispar, très utile notamment pour ce qui concerne les interactions médicamenteuses ou les médicaments à dispensation particulière, est quant à lui libre et gratuit sur Internet. Certains prestataires proposent un accès gratuit à d'autres bases, mais pas de mise à jour ou d'outil d'exploitation, dans ce cas, la base de données ne vit pas. « *La donnée, c'est du flux* » aime à rappeler Sophie Roussel. C'est dire la diversité des situations qui se présentent au titulaire. Bien souvent, celui-ci se laisse guider par les relations qui le lient à ses prestataires.

La fréquence des mises à jour en question.

Les éditeurs, notamment, aiment à valoriser leur savoir faire en matière d'animation des bases de données à travers leurs logiciels. Ils considèrent la donnée comme essentielle à l'exercice du métier de pharmacien et proposent divers outils pour mieux l'utiliser, moyennant un abonnement. Certes, certains éditeurs offrent des accès gratuits à une ou plusieurs bases de données, mais sans mise à jour régulière, celles-ci n'offrent alors qu'un intérêt limité. Sans mise à jour, les données non réactualisées peuvent donner lieu à des rejets de dossier par la caisse d'assurance-maladie faute d'avoir enregistré un nouveau tarif, elles n'intègrent pas les dernières interactions identifiées par l'ordre ou les laboratoires, notamment dans le domaine des génériques qui prend de plus en plus d'importance. Il existe encore des mises à jour manuelles pour les pharmaciens qui le désirent, mais la plupart désormais préfèrent recourir aux mises à jour automatiques proposées par les éditeurs.

« 95 % de nos clients ont l'abonnement qui leur permet une mise à jour automatique » souligne ainsi Franck Laugère, directeur général de CEPI, éditeur de Pharmavitale. Certains proposent des mises à jour hebdomadaires, d'autres quotidiennes. La fréquence de ces mises à jour est-elle un enjeu ? Pour David Derisbourg, responsable marketing Leo chez Isipharm, cela ne fait pas de doute. L'éditeur va même plus loin que la mise à jour. « S'il y a un changement brutal de prix du jour au lendemain, une alerte apparaît à ce moment précis » explique-t-il. Les éditeurs jouent d'ailleurs beaucoup sur les systèmes d'alerte et proposent parfois une sorte de gestions des droits. « Des codes couleurs signalent les interactions médicamenteuses, précise Jérôme Lapray, responsable marketing de Pharmagest, un système d'alertes que le titulaire peut piloter en fonction de la personne qui est au comptoir. » Un système d'alerte qu'il est possible de lier au dossier thérapeutique du patient : « toutes les données liées à ce patient, son poids, son âge, ses allergies, les facteurs à risque etc... Sont combinées aux informations de la base de données » souligne Sophie Roussel. « Cela permet de disposer d'un contrôle exhaustif de la prescription. » Et comme toute base de données digne de ce nom, elle se doit d'offrir des critères de recherche qui soient les plus efficaces possible, en phase avec les évolutions des médicaments. « Nous proposons un système de recherche avancé combinant plusieurs critères possibles notamment dans le domaine des génériques qui ne cesse de s'étendre, avec une prise en compte des codes DCI pour l'ensemble des produits délivrés » affirme Jérôme Lapray.

Améliorer le conseil à la délivrance.

D'une manière générale, les éditeurs cherchent à optimiser l'usage des bases de données afin d'améliorer le conseil à la délivrance. Ils permettent souvent aux pharmaciens de créer leur base de données personnelles, en quelque sorte, qui peut aller des fiches conseil jusqu'au croisement de données émanant des grandes bases nationales avec leurs données personnelles. Ainsi, Isipharm propose la possibilité d'héberger des bases de données personnalisées : « pour son offre de site internet marchand, le pharmacien construit un catalogue en ligne personnel à partir du Vidal et de l'observation de ses propres ventes » explique David Derisbourg. « L'avantage, c'est un hébergement en mode cloud computing qui permet une mise à jour immédiate, et donc une plus grande réactivité. » Est-on toujours dans le domaine de la base de données avec ces outils personnalisés ? Une question de définition de pure forme qui n'empêche pas la prestation de se répandre.

Les évolutions à venir de l'exploitation des bases de données sont liées bien sûr à ce qu'il sera possible de faire avec Internet mais aussi avec d'autres innovations technologiques et évolutions réglementaires, comme l'arrivée des codes Datamatrix. « Cela va bousculer les bases » prédit Franck Laugère. « Les codes sont beaucoup plus longs et les bases devront inclure aussi les dates de péremption, mais cela sera l'occasion de développer d'autres applications, comme l'inventaire préventif des périmés. »

L'exploitation des bases de données médicaments n'est pas l'apanage exclusif des éditeurs de logiciels. Des grossistes et des groupements travaillent également dessus, à l'image d'Objectif Pharma (400 adhérents environ), laboratoire d'idées de la coopérative de pharmaciens Welcoop qui appartient au même groupe que Pharmagest (Welcoop) et utilise la même base que l'éditeur, Clickadoc. De fait, « *Objectif Pharma a pour mission de fournir des services spécifiques, en avant-première à ses adhérents* » assure Jean-Paul Juillière, directeur des opérations. Mais il se doit de fournir un service supplémentaire par rapport à ce que propose son cousin éditeur, ce qui sera fait assure Jean-Paul Juillière, directeur des opérations. Objectif Pharma promet des innovations d'ici la fin de l'année et le début de 2012 et attend donc ce moment avant d'en dévoiler le contenu. Il s'agit pour le groupement « *d'utiliser LGPI (le logiciel phare de Pharmagest, N.D.L.R.) tout en allant plus loin, en croisant bases de données nationales et personnelles des pharmaciens pour optimiser la performance économique des adhérents et le retour sur investissement des partenaires.* » On n'en saura pas plus.

On pourrait également évoquer les bases statistiques fournies par plusieurs prestataires aux pharmaciens qui leur permettent de disposer de données relatives aux prix pratiqués hors AMM. Mais est-on encore dans la base de données ? L'exploitation de ces bases est de nature un peu différente, ne serait-ce que par l'étendue des données, nettement moindres que les bases médicaments, et l'objectif est plus limité quoi qu'important, mieux fixer ses prix en fonction de ceux pratiqués par la concurrence (notamment celles des parapharmacies et de la grande distribution) dans la zone de chalandise du pharmacien. Mais on s'éloigne du conseil à la délivrance.

› [HAKIM REMILI](#)

Le Quotidien du Pharmacien du : 22/09/2011

Quelques bases de données utiles au comptoir

Sociétés

Alliadis

Alliance Healthcare (1)

CEPI Pharmavitale

Isipharm

Pharmagest

Bases de données

Banque Claude Bernard.

Pharmathèque.

Santestat (tarifs des produits hors AMM).

Alliance Pharmathèque regroupe 11 bases différentes de produits (Pharmabase pour les médicaments, Parabase pour la parapharmacie, Diétobase pour la diététique, Dermobase etc...).

Vidal (base médicaments et base documentaire pour les produits hors AMM). OS Pharm (observatoire de prix).

Vidal, Meddispar (eb accès libre), fiches conseil Pharma Bum et base de données personnelle (pour site de vente en ligne) e.pharma en options payantes.

Liens directs et exploitation des données de la base Clickadoc de l'OCP. Intégration d'autres bases pour consultation uniquement : Vidal, Meddispar, comparateur de prix Pharmastat.

Outils d'exploitation

Module Dexter permettant un accès automatisé aux bases. Lie le dossier thérapeutique des patients aux données des bases, système d'alerte et de contrôle de la prescription (consultation de la monographie AMM, vérification des dosages, précautions d'emploi pour certaines spécialités etc...), accès au catalogue des génériques, identifications des équivalences, fiches conseils pour diverses pathologies.

Recherche multicritères, croisement de données, interactivité entre les bases, substitution avec les génériques, possibilité de calculer son prix de vente pour les produits à marge libre etc...

Outil de maintenance (vision à distance de la base, vérification des mises à jour, retour d'informations sur la base...), équivalences avec les produits étrangers, intégration des codes Datamatrix

Système d'alerte à plusieurs niveaux pour les interactions médicamenteuses (alertes bloquantes ou précautions d'usage), pour les changements de prix.

Exploitation des données liées aux produits (composition, conditionnement, posologie indicative, précautions d'emploi, effets indésirables etc...) pour vérifier les contre indications médicamenteuses (liens avec le dossier du patient s'il y en a un), système d'alerte à plusieurs niveaux pour les interactions, gestion des génériques, intégration de données multimédia (pour démonstration de matériel par exemple), équivalences avec les produits étrangers.

Mises à jour

Quotidienne par allumage du PC ou tous les trimestres par CD.

Mise à jour quotidienne.

Mise à jour automatique tous les jeudi matin. Possibilité de mise à jour manuelle.

Mise à jour hebdomadaire manuelle ou automatique via un planificateur, agenda sur le produit (retiré de la vente dans X semaines par exemple).

Mise à jour quotidienne (pendant la nuit).

Tarifs

Abonnements mensuels pour la Banque Claude Bernard et Pharmathèque, tarifs non communiqués.

Non communiqué.

Abonnement mensuel non obligatoire de 40 euros HT.

Site de vente en ligne e.pharma : 99 euros/mois, fiches Pharma Bum : 15 euros/mois.

Clickadoc : abonnement de 46 euros par mois.

(1) Alliance Healthcare étant grossiste répartiteur, ses prestations autour de la base sont différentes de celles proposées par les éditeurs.

Plusieurs bases pour une plus grande réactivité

Rodolphe Lamelet, titulaire de la pharmacie des Trois Rivières à Tours (Indre-et-Loire), passe par son fournisseur de logiciel pour utiliser le Vidal. Ce qui ne l'empêche pas de lorgner d'autres bases de données.

n Des bases complémentaires.

« J'utilise quotidiennement la base Vidal et de plus en plus car le nombre de questions posées par les patients va croissant. C'est une base très utile pour avoir les informations détaillées sur un produit donné. Mais quand nous devons rechercher un produit de manière plus générale, je recours volontiers à Pharmathèque par l'intermédiaire de mon grossiste. Les deux bases sont complémentaires. Je regrette d'ailleurs que certaines bases de données sur le marché soient verrouillées. Il faut noter par ailleurs que nous faisons beaucoup de recherches sur Internet, de nombreuses informations concernant les médicaments y sont accessibles. »

n Mise à jour problématique pour les produits à faible rotation.

« La mise à jour hebdomadaire de la base Vidal est suffisante à partir du moment où l'on a suffisamment de temps pour écouler les produits déjà en stock. Pour les produits à faible rotation, cela peut représenter un problème car ce sont en général des produits chers qu'il est plus difficile d'écouler, donc quand un changement de prix intervient alors qu'on l'a en stock, cela peut nous affecter financièrement. Mais pas question de commander après le passage du patient, nous devons avoir ces produits en stock pour des personnes atteintes de pathologies lourdes. »

n Un système d'alerte efficace.

« Le système d'alerte proposé par le logiciel est très pratique. Grâce aux différents niveaux d'interactions médicamenteuses qu'on peut paramétrer selon les profils des personnes au comptoir, il est possible d'être très réactif. Si un stagiaire est présent, je lui mets toutes les interactions médicamenteuses pour qu'il se rende compte ce que c'est. En revanche, pour un préparateur qui a vingt ans d'expérience, ce niveau d'alerte l'empêche de travailler, il lui faut un niveau moyen. »