



Pharmacie 3.0 – APPL 22/2/2018



Programme



- **Plan d'actions APB 2018-2019**
- **Pharmacie 3.0**

1. MISE EN ŒUVRE DU CADRE PLURIANNUEL

- **Pharmacien de référence**

- Suivi / actualisation SM / budget

- **Répartition / moratoire**

- **Courte distance, fusion, diviseur, trou démographique, FTE, ~~transfert commune/limitrophe « et/ou »~~**

- **Réforme de la rémunération ++**

- Pharmacien de référence / Garde
- Ligne budgétaire séparée

Mise en œuvre : suivi



Suivi des CNKi (dashboard APB 15/01/2018)

Allocation of budget for 2017

The data in this application is edited up to and including

Last update month : **201711**

IO's registered in 201711 : **26** / 28

Pharmacies registered in 201711 : **4063**

Received:

345265 CNKi: **424.4 %** of target

Resulting fee for one CNKi: **5.79 €**

With **31.8 €** per CNKi, the yearly budget would be: **10979427 €**

Projection:

423507 CNKi: **673.4 %** of target

Resulting fee for one CNKi: **3.65 €**

With **31.8 €** per CNKi, the yearly budget would be: **13467522.6 €**



→ 201712 : 3765

→ 392940 Cnki = 624,8 % du budget cible

→ 5, 09 €

→ 12.495.492 €

→ 12.763.279 €

CONFIDENTIAL

Mise en œuvre : suivi

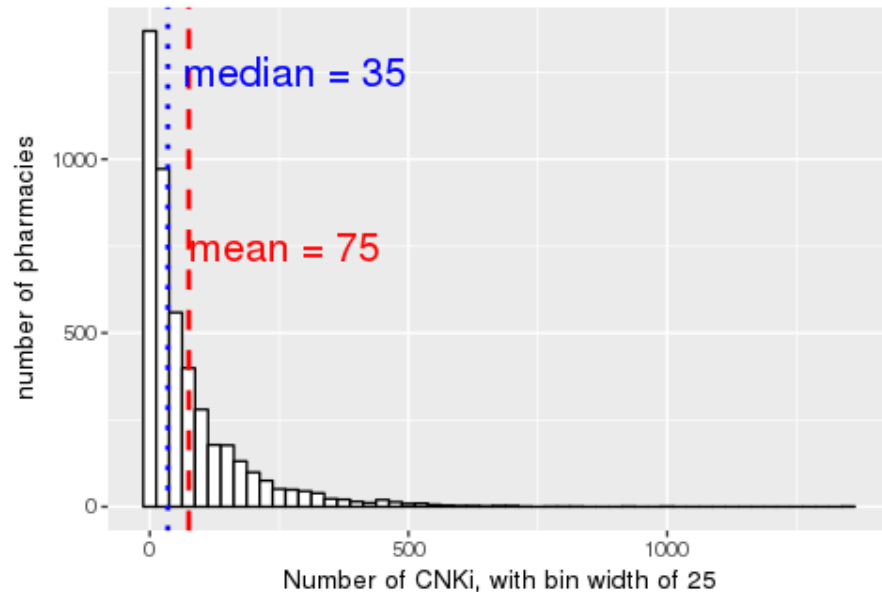
Suivi des CNKi (dashboard APB 15/01/2018)



Number of CNKi by pharmacy, all months

There are **4109** pharmacies that have transmitted at least one CNKi

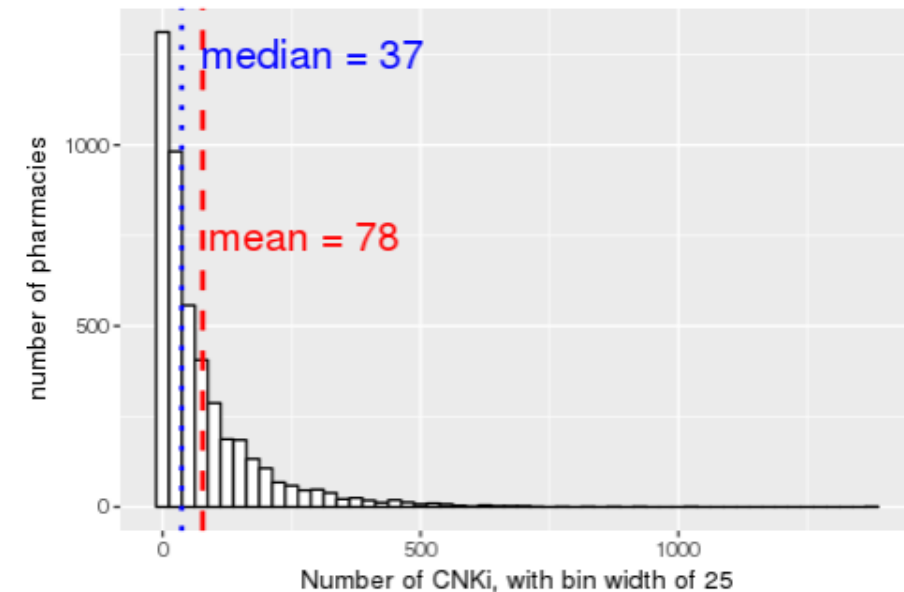
There are **450** pharmacies that have not yet transmitted a CNKi, at this date



Number of CNKi by pharmacy, all months

There are **4118** pharmacies that have transmitted at least one CNKi

There are **443** pharmacies that have not yet transmitted a CNKi, at this date



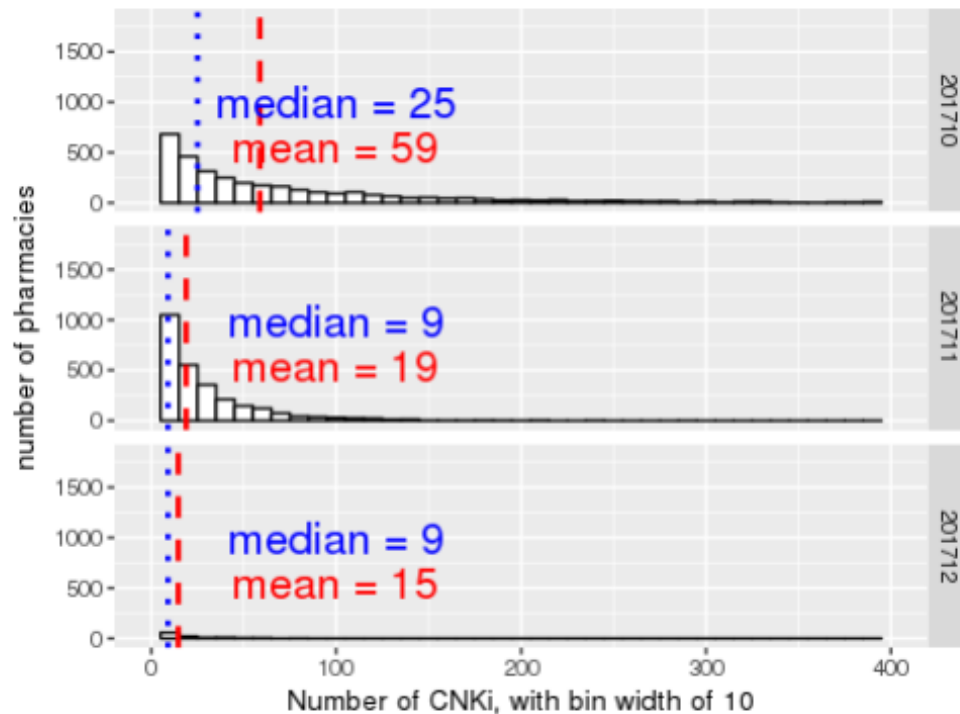
Mise en œuvre : suivi



Suivi des CNKi (dashboard APB 15/01/2018)

Number of CNKi by pharmacy, per month

There are **166** pharmacies that have transmitted at least one CNKi last month



10/2017 : 266.897 Cnki
11/2017 : 85.705 Cnki
12/2017 : 40.338 Cnki

CONFIDENTIAL

1. MISE EN ŒUVRE DU CADRE PLURIANNUEL



- **Développement service BUM**
- **AR 78 (LEPSS), conseil national d'avis, titre professionnel**
- **Recommandations Come-on study (MR/MRS)**
- **Magistrale: délégation, maladies orphelines**

2. SYNERGIE & COHERENCE



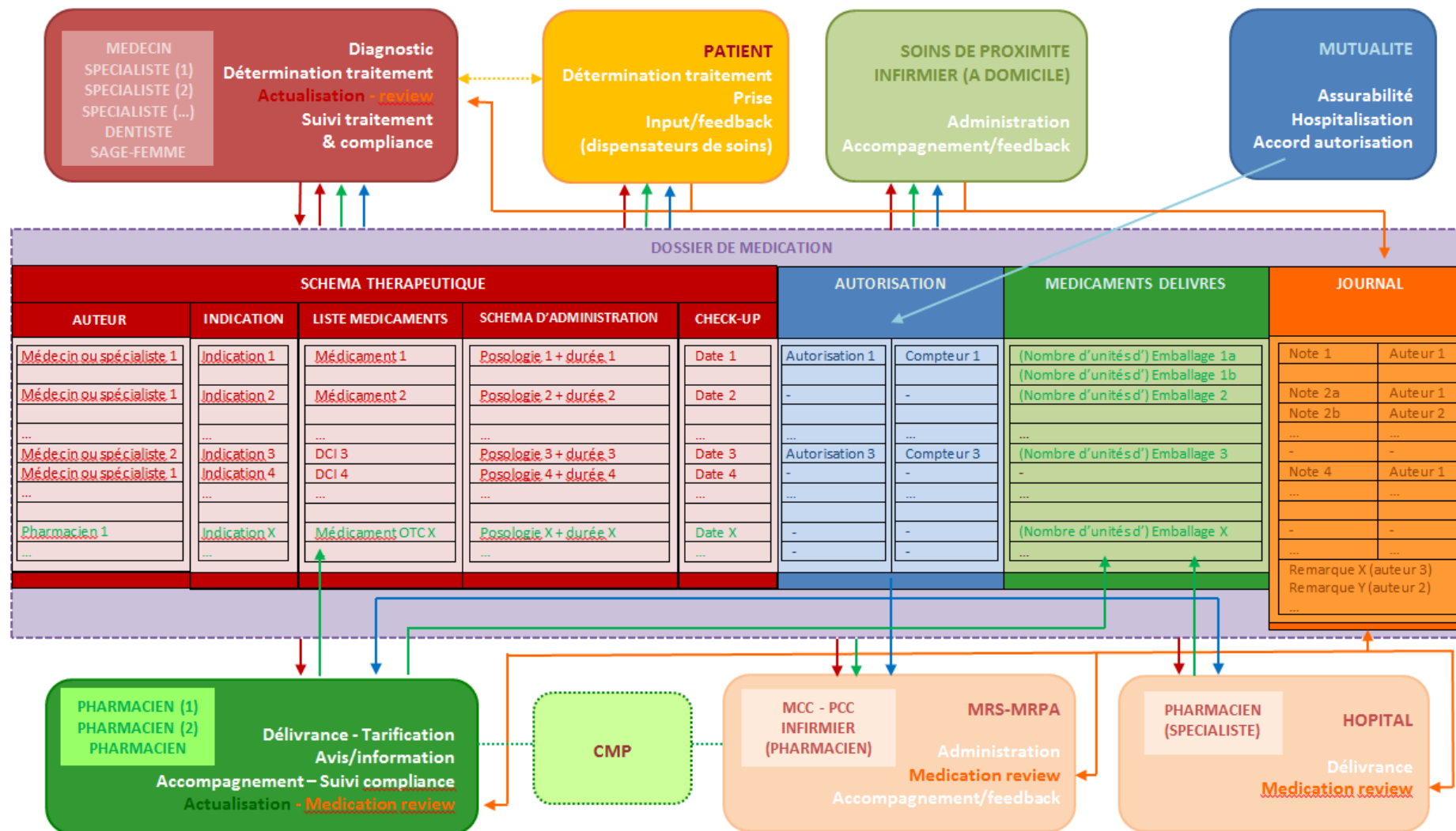
- **Pharmacie 3.0**
- **APB 20XX et Phasius**
- **ChronicCare : projets pilotes**
- **Databases produits (//FMD)**
- **Leadership team**
- **Relations externes**

3. ICT & eHEALTH



- **VIDIS**
- **Dématérialisation prescription électronique**
- **Roadmap MS**
- **Multichannel : POL, m-health,...**
- **Data business**

SCHEMA DE MEDICATION = consolidation des concepts SCHEMA THERAPEUTIQUE et MEDICAMENTS DELIVRES



CONFIDENTIAL

4. AUTOCONTRÔLE



- **Autocontrôle magistrale**
- **Dispositifs médicaux**
- **FMD**
- **Autocontrôle « services »**

5. SUIVI PLAN D' ACTIONS

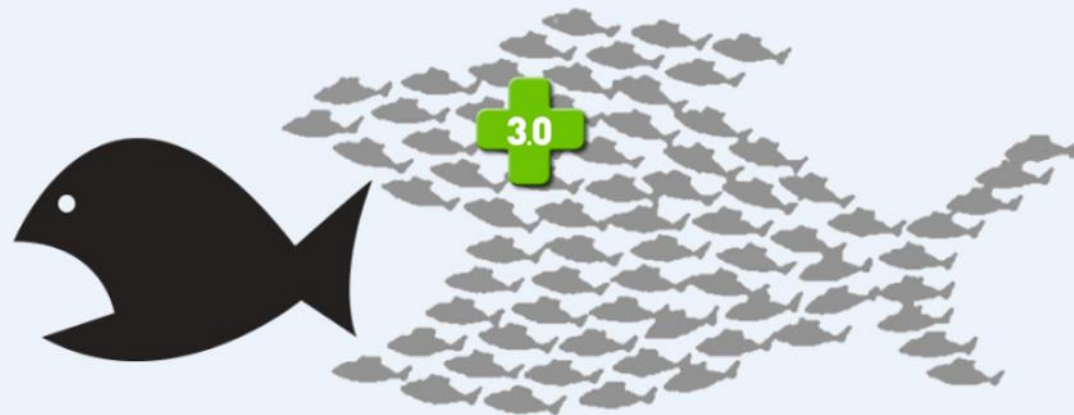


- **Évaluation**
- **CF**

#TOUSENSEMBLE



Pharmacie 3.0



Organize

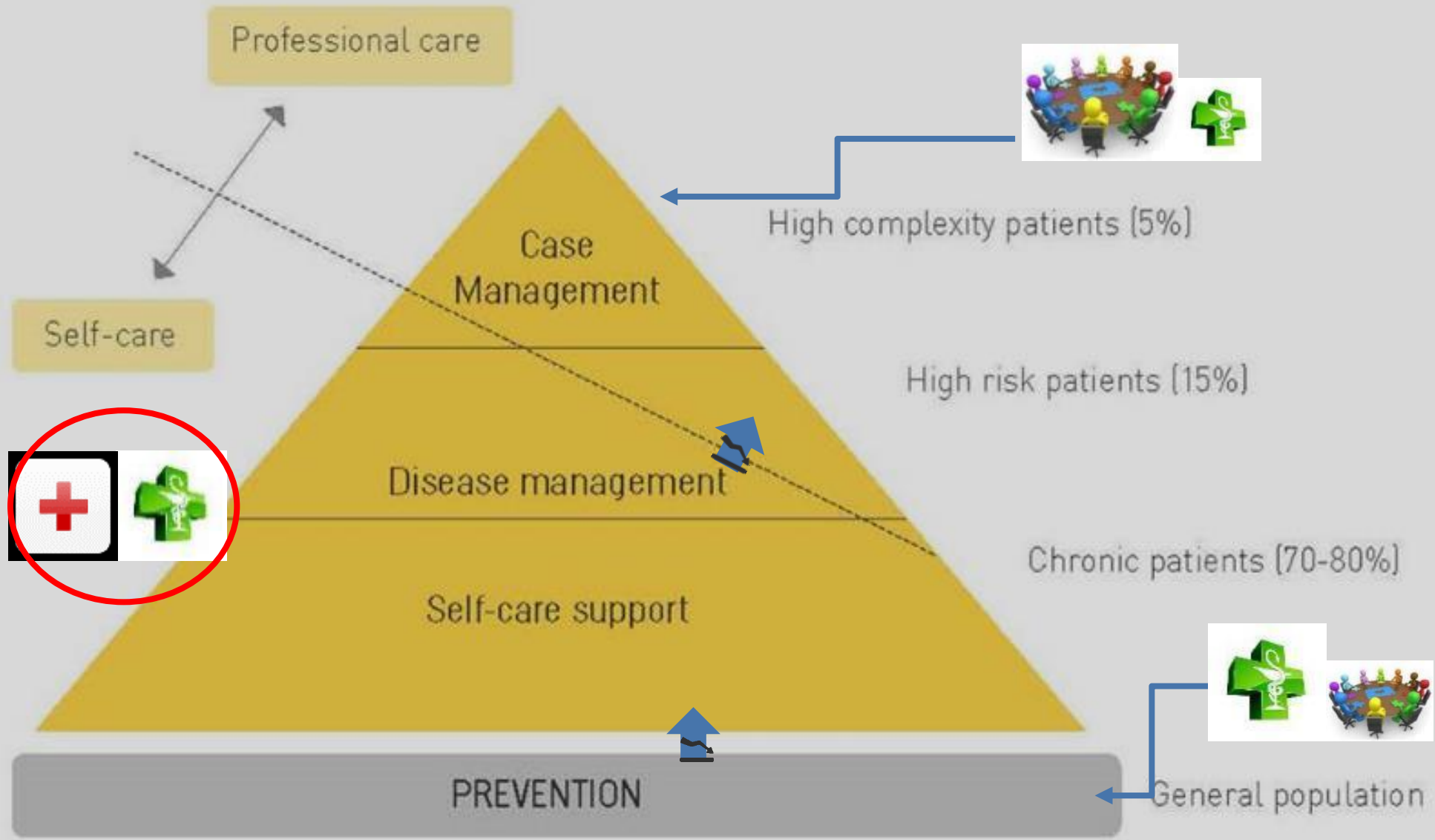


« Je suis surpris de voir qu'en Belgique, les pharmaciens ont anticipé l'évolution vers la prestation de services à valeur ajoutée, c'est exactement ce que nous faisons notamment aux USA dans nos pharmacies pour contrer la libéralisation et faire face à Amazon et à Google »

Guillaume Nebout Director of international Professional Services development at Walgreens Boots Alliance

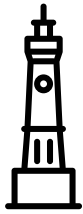


Kaiser Permanent risk stratification pyramid





PROJET DE SUIVI DE SOINS DANS L'OFFICINE⁽¹⁾



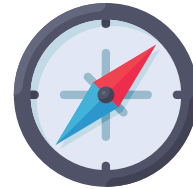
PRÉVENTION

- Messages ciblés
- Population non suivie médicalement



SUIVI PHARMACEUTIQUE

- Schéma de médication
- Adhésion thérapeutique
- Health literacy
- Polymédication



ORIENTATION



Plaintes dont
2/3 = signaux
d'alarme



Aide au dépistage
des pathologies
chroniques



(1) Sources: APB



2017 : LANCEMENT DU PHARMACIEN DE RÉFÉRENCE DE RÉFÉRENCE

UNE RÉVOLUTION COPERNICIENNE

2017

2018

15 mars

↓
Cadre pluriannuel
pour le patient avec
les pharmaciens
d'officine

1^{er} octobre

- ↓
- Pharmacien de référence
 - Schéma de médication



- Patient polymédiqué
- Pathologie chronique
- + convention



Activité de conseil



OFFRIR UN SERVICE À VALEUR AJOUTÉE POUR LE PATIENT

PHARMACIEN DE RÉFÉRENCE

Ecoute



Learning

Information



Supports

Dialogue



Learning

Suivi



Supports

CONFIANCE ➤ COMPLIANCE ➤ SANTE AMELIORÉE



Patient âgé



Patient chronique

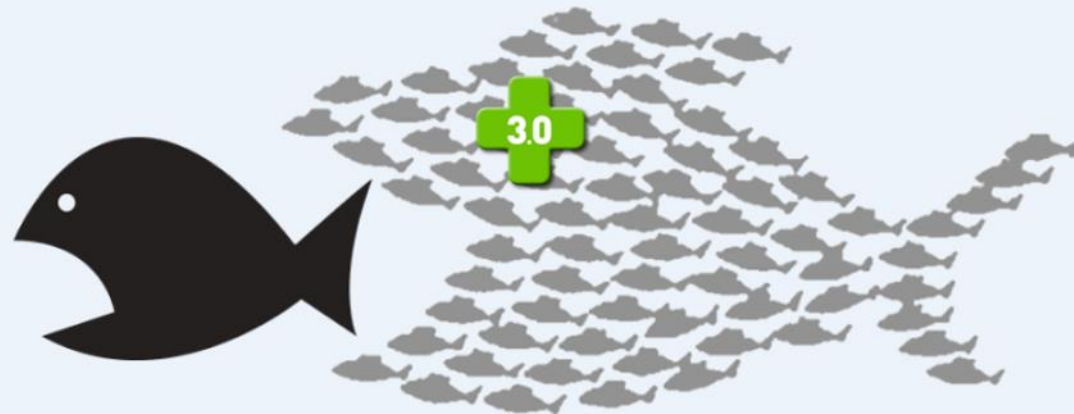


Patient polymédiqué

#TOUSENSEMBLE



Pharmacie 3.0



Organize



Pharmacie 3.0 : pourquoi ?



- La voie vers les services en pharmacie est une tendance inéluctable
- Nous devons réfléchir à développer de nouveaux services en officine, cela ne se fera pas avant 2019 (Adhésion thérapeutique ? Polymédication ?) dans le contexte VIDIS
- Mais nous devons assurer au pharmacien un environnement qui permette d'atteindre cet objectif et d'assurer un modèle économiquement stable et viable
- Cela nous demande de réfléchir à notamment comment libérer du temps pour le pharmacien ?
 - La pharmacie d'aujourd'hui est elle bien organisée ?
 - Le management, l'organisation du travail sont ils optimaux ?
 - La pharmacie n'est elle pas trop repliée sur elle-même ?
 - Des modèles collaboratifs ne devraient ils pas être envisagés ?
 - Quels sont les rôles que les UP's et l'APB peuvent jouer à ce niveau ?
 - ...

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

- *Objectifs : Pour réaliser la Pharmacie 3.0, des plans d'action concrets doivent être élaborés qui doivent aider le pharmacien d'officine à définir et à accomplir son nouveau rôle de façon active et durable.*
- *A quel niveau cela doit être développé et implémenté*
- *La pharmacie 3.0 est une pharmacie conçue comme une unité de soins avec des paramètres économiques de rentabilité*
- *L'officine et son exploitation peuvent faire partie intégrante d'accords de collaboration et d'organisation plus larges optimisant ainsi les soins aux patients*
- *Il peut exister plusieurs modèles en fonction de la géographie, de la population, de la concurrence, de la proximité avec les hôpitaux ou les centres de santé et du niveau de compétence/ connaissances du pharmacien...*

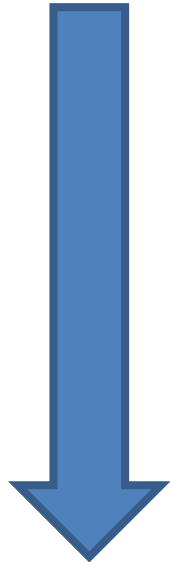
Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0



- *Quand ? W-E 3 (14h) et 4 mars 2018 (≈ 18h)*
- *Où ? Dolce La Hulpe – Ter Hulpe*

- *To do :*
 - *Envoi mail réservation (8/1)*
 - *→ présidents, membres CF + coordinateurs*

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0



- *Enquête*
- *Web room*
- *Préparation dans les unions*
- *W-end avec animateurs (ManyMore)*

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0



#TOUSENSEMBLE

NOM et PRENOM	Formule (A, B ou C)	Prix	Tel	Adresse mail

5 participants/ deelnemers / UP/ BV

Nous vous invitons donc à remplir ce tableau et à le transmettre au nom de votre union à dolores.gutierrez@apb.be avant le **1^{er} février 2018**.

En fonction du nombre d'inscrits à cette date, nous vous ferons part d'éventuelles places supplémentaires.

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0



- *Budget*

APB prend en charge les coûts du développement du processus, la plupart des coûts de l'hôtel (organisation, salles, et les coûts de la web room (Ogilvy) .

Les UP's supportent les coûts des participants de leur union

Comme suit :

- 400,- €/personne pour les deux jours complets (chamber une personne+ catering)
- 340,- €/personne pour les deux jours complets (chamber 2 personnes)
- 250,- €/personne pour les deux jours complets sans logement ni petit déjeuner

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

#TOUSEMSEMBLE



- **Enquête**
 - *Via APB news (14/12, 20/12 et 3/1)*
 - *Deadline : 18 januari*
 - *> 750 pharmaciens participants !!*

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

#TOUSEMSEMBLE



- *Enquête - To Do :*

- *Liste des pharmaciens (>100) qui ont souhaité être impliqués → UP's*
- *Finalisation – résultats (→ résultats fin janvier)*
- *Transmission aux UP's → préparation réunions*

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

#TOUSEMSEMBLE



- **Web room**

- + Ogilvy
- Deadline : 15/2

- **To Do :**

- **Réalisation Web room**

- **Interview (videos)**

- **Documents**

- **Envoi lien aux UP's (final 15/2) → préparation W-end**



Réunion mardi 9/1 à 12h30

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0



- **Web room**

Marc Gryseels

Thèmes	Orateurs	Contenu						
Retail	Pierre Sohet Olivier Delaere Pascal Bekaert Wouter Torfs Martijn Kijkuit	Quelle analyse faites-vous aujourd'hui de la situation des officines en Belgique ? Quelles sont les attentes du secteur industriel face à l'évolution des pharmacies en Belgique ? Quels modèles pour le futur ? Quels modes de collaboration industrie-pharmacien ? grossistes-pharmaciens ? Quelles sont les attentes des "clients"/"patients" ? Quelles réponses y apporter ?	Wat is uw analyse van de huidige situatie van de officina's in België? Wat zijn de verwachtingen van de industriële sector over de evolutie van de Belgische apotheken? Welke modellen kunnen er in de toekomst gebruikt worden? Op welke manier kan de samenwerking tussen industrie en apothekers verlopen? En tussen groothandelaars en apothekers? Wat zijn de verwachtingen van de 'klanten'/'patiënten'? En hoe kunnen we daaraan tegemoetkomen?					
Legal	Alain Lechien Team legal Ann Dierickx (Dewallens)	Quels sont les législations (loi du commerce e.a.) à prendre en compte dans l'évolution des pharmacies belges ? Liberté prix ? Concurrence ? Politique d'achat ? Ristourne ? Quelle évolution est souhaitable pour le secteur face à la législation belge et européenne ?	Met welke wetgeving (handelswet e.a.) moet rekening gehouden worden bij de evolutie van de Belgische apotheken? Vrije prijsvorming? Concurrentie? Aankoopbeleid? Korting? Welke evoluties zijn wenselijk voor de sector met het oog op Belgische en Europese wetgeving?					
Deontologie	Rien Marinus Dieter Deforce (check list)	Quels sont les règles déontologiques majeures qui doivent être prises en compte dans l'évolution des pharmacies belges ? Quelle est la place de la déontologie dans cette évolution ? Comment l'Ordre va-t-il soutenir et encadrer cette évolution ? Réaliser un document avec articles importants du code de déontologie						

Retenu pour video - **retenu document** - Non retenu

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0



- **Web room**

Healthcare	<p>Francis Megerlin Ri De Ridder Cortex Marc Noppen (UZ Brussel)</p>	<p>Quelle est la voie à suivre pour l'évolution des pharmacies en Belgique ? Notamment au niveau de l'intégration dans une approche multidisciplinaire centrée sur le patient . Quels sont les atouts des pharmaciens qui pourraient être exploités dans ce contexte ? Y a-t-il des freins ou des balises à prendre en compte ? Quelle place les pharmaciens devront-ils occuper dans les évolutions technologiques et la génération, la gestion et l'échange des données de santé ?</p>	<p>Welke richting moet de evolutie van de Belgische apotheken uitgaan? Welke rol kunnen ze spelen in een multidisciplinaire aanpak waarin de patiënt centraal staat. Welke troeven zouden de apothekers in die context kunnen uitspelen? Zijn er obstakels waarmee rekening gehouden moet worden? Welke positie moeten de apothekers innemen in technologische evoluties en in het genereren, beheren en uitwisselen van gezondheidsgegevens?</p>
Succes story	<p>Christian Grenier (Feberg/Nephentes) Georges Verpraet</p>	<p>Pourquoi une collaboration entre pharmacies s'est avérée nécessaire ? Comment cela a-t-il débuté ? Quels en sont les avantages et les inconvénients ? Quels sont les services offerts/ externalisés ? Comment voient ils l'évolution du secteur et de leur collaboration en particulier ? A quels besoins du patient avez-vous répondu ?</p>	<p>Waarom is een samenwerking tussen apotheken noodzakelijk gebleken? Hoe is die samenwerking begonnen? Wat zijn er de voor- en nadelen van? Welke diensten worden aangeboden en welke uitbesteed? Hoe zien jullie de evolutie van de sector in het algemeen en die van jullie samenwerking in het bijzonder? Aan welke behoeften van de patiënt zijn jullie tegemoetgekomen?</p>
Marketing	<p>Vincent Dewolf Laure Rivaton Koen Kas</p>	<p>Quel est l'analyse de la situation des officines aujourd'hui ? Comment les pharmacies belges doivent elles selon eux évoluer ? Quelle est la place du marketing dans la pharmacie de demain ? Existe-t-il des modes collaboratifs dans ce domaine ?</p>	<p>Hoe analyseert u de huidige situatie van de officina's? Hoe moeten de Belgische apotheken volgens u evolueren? Welke rol is er weggelegd voor marketing in de apotheek van morgen? Bestaan er samenwerkingsverbanden op het gebied van marketing?</p>

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

#TOUSENSEMBLE



- **Web room**

International	<p>Guillaume Nebout Jurate Svarcaite (PGEU) Ema Paulinho (FIP)</p>	<p>Quels sont les tendances dans l'évolution des pharmacies au niveau européen/ mondial ? Quelles sont les opportunités à saisir ? Quels sont les freins à contourner ? Quels sont les exemples qui fonctionnent ?</p>	<p>Welke trends zijn er op Europees/mondiaal niveau wat de evolutie van apotheken betreft? Welke kansen liggen er voor het grijpen? En welke obstakels moeten er overwonnen worden? Zijn er bepaalde succesverhalen in het buitenland waar we een voorbeeld aan kunnen nemen?</p>
Economie santé	<p>Lieven Annemans Dominique Van Dijck</p>	<p>Quelle est la situation économique de la santé en Belgique ? Et pour les pharmacies ? Comment va évoluer le secteur de la santé ? Et les pharmacies ? Que doivent faire les pharmacies pour s'adapter voire anticiper ces évolutions ?</p>	<p>Hoe staat de gezondheidszorg in België er economisch gezien voor? En hoe ziet de economische situatie van de apotheken eruit? Hoe gaat de gezondheidssector evolueren? Wat moeten de apotheken doen om zich daaraan aan te passen of zelfs te anticiperen op die evolutie?</p>
Situation Economique	<p>Jean-Christophe Dehalu Tom Goderis (Sodiap)</p>	<p>Quelle est la situation économique de la pharmacie ? Quel est l'impact actuel ou pressenti de l'implementation du cadre pluriannuel (services/garde) ? Que doivent faire les pharmacies pour s'adapter voire anticiper ces évolutions y compris on line et low cost ?</p>	<p>Wat is de economische situatie van de apotheek? Wat is de huidige of verwachte impact van de implementatie van het meerjarekader (diensten/wachtdienst)? Wat moeten de apotheken doen om zich aan te passen aan of te anticiperen op die evoluties (waaronder die online en op vlak van 'low-cost').</p>

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

#TOUSENSEMBLE



- **Web room**

exemples de collaboration profession libérale	Piet Van Temsche Avocats Notaires Jan Sap (FVB)	Comment la profession (libérale) s'est organisée pour faire face à la libéralisation ? Quels sont les éléments positifs et négatifs de cette évolution ? Comment voit il l'avenir pour leur secteur ?	Hoe heeft uw (vrije) beroep zich georganiseerd om het hoofd te bieden aan de liberalisering? Wat zijn de positieve en de negatieve gevolgen van die evolutie? Hoe ziet u de toekomst voor uw sector?
Implémentation services	Melanie Lelubre (ULB) Janice Geers (TakingCare) Julien Brabants (GSK) Anne Spinewinne (ComeOn)	Pour Melanie Lelubre : Suivant l'étude menée/ les projets pilotes quels sont les enseignements à tirer de l'implémentation des services en pharmacie ? Pour Julien Brabants: comment voit il l'évolution des pharmacies en Belgique ? Quelles voies les pharmaciens doivent ils absolument prendre pour le futur ? Comment voit il la relation avec l'industrie pharmaceutique ?	Voor Melanie Lelubre: Welke lessen kunnen getrokken worden uit de gevoerde studie/de pilootprojecten voor de implementatie van diensten in de apotheek? Voor Julien Brabants: Hoe ziet je de evolutie van de Belgische apotheken? Welke weg moeten de apothekers absoluut inslaan in de toekomst? Hoe zie je de relatie met de farmaceutische industrie?
Fusion	succes story Annales Dominique Dupont (Flagey) Brugse Poort (Gent) Jef Somers (AFS)	Qu'est ce qui vous a poussé à fusionner ? Quelle a été votre démarche ? Qu'est ce qui est positif / négatif ? Qu'avez-vous à conseiller aux pharmaciens qui envisagent ou sont dans la situation de le faire ?	Wat heeft u ertoe aangezet om te fuseren? Hoe heeft u dat aangepakt? Wat is er positief/negatief aan? Wat zou u aanraden aan apothekers die overwegen om te fuseren of zich midden in een fusieproces bevinden?

Retenu pour video - **retenu document** - Non retenu

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

#TOUSEMSEMBLE



- **Web room**

<p>On line</p>	<p>Article Forbes Enquête Emakina Ralf Dähinghaus</p>	<p>Quelle va être l'évolution du commerce en ligne en général ? Des pharmacies en ligne ? Y a-t-il des dangers ? Des opportunités ? Quels sont les adaptations législatives souhaitées ? Quel est votre message aux pharmaciens indépendants ?</p>	<p>Hoe gaat de e-commerce in het algemeen evolueren? Online-apotheken? Zijn er gevaren? Of opportuniteiten? Welke aanpassingen zijn er nodig aan de wetgeving? Wat is uw boodschap aan de zelfstandige apothekers?</p>
----------------	---	--	--

Retenu pour video - **retenu document** - Non retenu

Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

#TOUSEMSEMBLE



- **Préparation dans les UP's**
 - Réunion sur base des résultats de l'enquête (kick off)
 - Réunion (avec les participants) (fin février)
- Les participants au W-end doivent suivre tout le trajet
- **To Do**
 - **Support UP/BV ?**

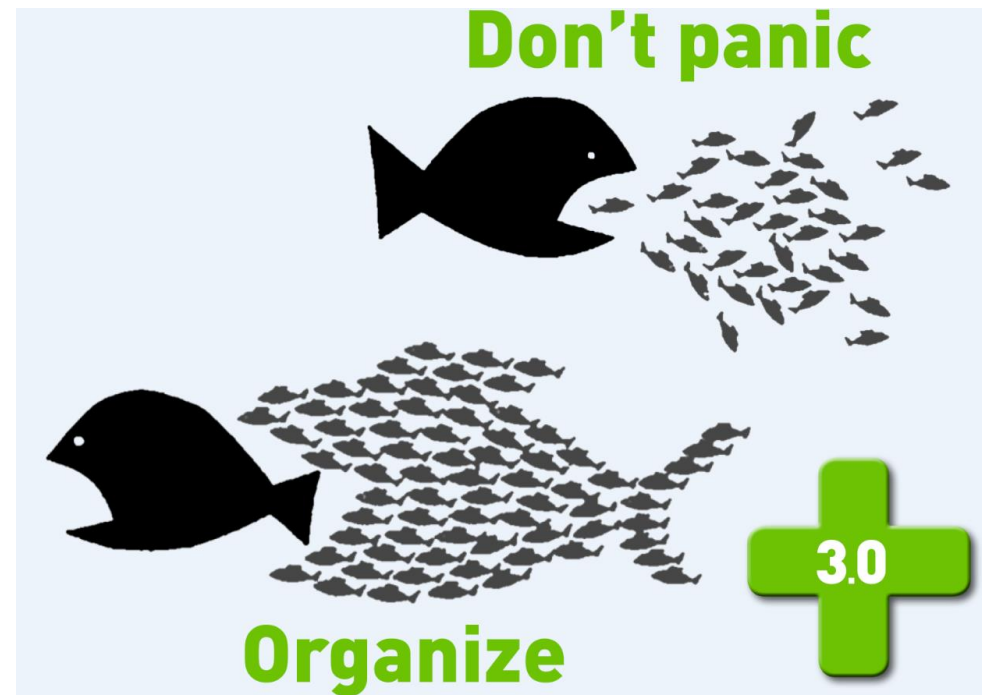
Pharmacie 3.0 / Apotheek 3.0

#TOUSEMSEMBLE



- *Week-end*

- *W-end avec animateurs (ManyMore + Ilse V)*



Parmi les facteurs suivants susceptibles de freiner l'extension de nouveaux services dans votre officine (pharmacien de référence, BUM...), lesquels sont les plus importants pour vous (1= pas du tout important ; 10 = important)

Freins	Important
Manque de collaboration entre pharmacies	28,3 %
Manque de soutien des UP's	25,93%
Déficit de communication vers les patients	23,51 %
Manque de soutien de l'APB	22,51 %
Manque d'intérêt des patients	20, 52 %

Q11. A l'avenir, souhaiteriez-vous pouvoir bénéficier d'une aide ou déléguer certaines tâches dans les domaines suivants ? Tendances majoritaires



	Formation	Coaching	Externalisation
Suivi des soins pharmaceutiques (par ex. entretiens BUM (polymédication, adhésion...))	X		
Préparations magistrales (et officinales)			
Conseils aux patients sur les médicaments non soumis à prescription	X		
Conseils aux patients sur les produits parapharmaceutiques	X		
Orientation des patients vers les soins appropriés	X		
Concertation avec les autres prestataires de soins (médecins, infirmières...)	X		

Q11. A l'avenir, souhaiteriez-vous pouvoir bénéficier d'une aide ou déléguer certaines tâches dans les domaines suivants ? Tendance majoritaire (~~xxx~~ = non majoritaire → x = tendance secondaire)

	Formation	Coaching	Externalisation
Dispensation en MR(S)			x
Préparation de Médication Individuelle			x
Soins à domicile	x		
Bandagisterie	x		
Gestion des stocks	x		
Gestion des achats	x		
Livraisons aux patients			x

Q11. A l'avenir, souhaiteriez-vous pouvoir bénéficier d'une aide ou déléguer certaines tâches dans les domaines suivants ? Tendance majoritaire (~~xxx~~ = non majoritaire → x = tendance secondaire)

	Formation	Coaching	Externalisation
Administration		x	
Gestion comptable et financière			x
Gestion de votre site web (et autres communications digitales)		X	
Sécurisation physique de l'officine		x	
Sécurisation informatique de l'officine			X
Sécurisation des flux financiers		x	

Q11. A l'avenir, souhaiteriez-vous pouvoir bénéficier d'une aide ou déléguer certaines tâches dans les domaines suivants ? Tendances majoritaires
 (~~xxx~~ = non majoritaire → x = tendance secondaire)

	Formation	Coaching	Externalisation
Merchandising et marketing		X	
Agencement de l'officine		X	
Gestion de la qualité	X		
Organisation du travail	x		
Gestion des ressources humaines	x		
Fusion des officines	x	x	