

Vivalto Santé lance **ChimiOrale**

Vivalto Santé, groupe d'hospitalisation privé, lance ChimiOrale, un *serious game* destiné aux patients traités par chimiothérapie orale. Conçu par l'équipe d'oncologie du Centre hospitalier privé de l'Europe à Le-Port-Marly (Yvelines), cet outil numérique permet l'éducation thérapeutique par le jeu avec l'accord du patient. ChimiOrale lui permet de découvrir son parcours de soins et de mesurer ses capacités à prendre le traitement prescrit. En fonction de ses réponses, l'oncologue valide le choix de la thérapie orale. ChimiOrale permet aussi de suivre le malade pendant toute la durée

du traitement. Un suivi possible y compris par les professionnels de santé de ville désignés par le patient. Les données sont, en effet, collectées par la plateforme VivaltoLife qui centralise toutes les informations. Le pharmacien d'officine dispose ainsi d'une fiche détaillée sur le traitement, les effets indésirables et la conduite à tenir.

L'application, financée par le laboratoire Roche va d'abord être proposée dans les établissements de Brest (Finistère), Saint-Malo (Ille-et-Vilaine) et d'Osny (Val-d'Oise) avant d'être déployée à plus grande échelle, courant 2017.

MAGALI CLAUSENER



Giropharm : c'est dans la boîte !

Selon une enquête IFOP pour Giropharm, l'envoi d'informations par mail, en complément d'un conseil, n'est pas une attente forte des clients d'officines. Mais le groupement veut l'anticiper en proposant à ses adhérents l'outil de conseil digital développé par la société Naocare. Ce dernier permet d'afficher sur une tablette ou un ordinateur des informations validées et des supports visuels sur différentes pathologies. Ceci à destination des patients au comptoir ou dans le cadre des entretiens pharmaceutiques.

« Pour des patients asthmatiques, par exemple, c'est montrer comment utiliser un dispositif médical. Le pharmacien peut, en complément, adresser un tutoriel par mail à son patient », explique Stéphanie Corre Le Bail, directrice de la santé, qualité et formation de Giropharm.

Le groupement souhaite personnaliser cet outil et développer ses propres contenus. MATTHIEU VANDENDRIESSCHE



Grand Est : apports élevés exigés

Dans le Grand Est, le cabinet Expertis Cfe, membre de CGP, remarque que les transmissions d'officines se font de plus en plus sous forme de cession de parts sociales. Les chiffres d'affaires concernés par ces transactions se situent entre 1,9 M€ et 2,8 M€. Les officines les plus rentables font souvent l'objet de plusieurs offres et entretiennent une illusion sur les valeurs de cession. Le prix moyen se maintient à 77,07 % du CA HT et autour d'un multiple de l'EBE retraité de 6,33 variant entre 6,74 et 5,35. Les prix de vente sont respectivement de 62,22 % pour un multiple de l'EBE de 6,09 et de 89,26 % pour un multiple de l'EBE de 6,74. L'apport moyen est de 21,40 % du CA et la fourchette relevée : les apports sont de 600 k€ pour la pharmacie la plus chère et de 280 k€ pour la pharmacie la moins chère.

FRANÇOIS POUZAUD

Nota bene :

Pourquoi utiliser l'EBE retraité de l'acquéreur ? Dans le cadre d'un projet d'acquisition et pour faciliter les projections de l'acquéreur, il est plus pertinent d'exprimer le prix de cession en multiple de l'EBE, déduction faite de la rémunération du titulaire acquéreur, charges sociales incluses (sur la base d'un coefficient 600).