

## Enquête

## Spécial agencement



Aujourd'hui le marché des automates compte dix intervenants répartis quinze à terme. Il ne devrait pas subir les quatre ou cinq...

D'où l'importance de prendre en compte un certain nombre de critères, moins relatifs à la machine *stricto sensu* qu'à la longévité présupposée de l'entreprise qui la fabrique.

Méfiance par exemple lorsqu'une société affiche une vingtaine d'implantations mais qu'elle n'a en tout et pour tout qu'une poignée d'employés pour gérer le commercial, le service après-vente et le département développement. Méfiance aussi lorsqu'elle ne possède pas d'unité interne de recherche et développement. Ce critère est mesurable : la réactivité de l'entreprise en matière d'ingénierie : la machine a-t-elle évolué dans le temps ? d'autres machines performantes ont-elles été développées ? de nouveaux modules (rangement, système d'accélération de la délivrance...) ont-ils été créés ?, etc. Méfiance encore lorsqu'une société possède une très grosse capacité de capitalisation. Elle pourrait estimer, à terme, que le marché de la pharmacie – qui est un micromarché – est trop peu rentable. En effet, le segment des automates ne permet pas de réaliser des économies d'échelle (la rentabilité n'est pas corrélée au nombre de machines vendues car une installation, toujours « cousue main », coûte cher). La société PEEM, distributrice du Pharmamat, n'est plus là pour en témoigner... Méfiance enfin en ce qui concerne les entreprises qui proposent aux pharmaciens les meilleures remises : une diminution de 40 000 ou 50 000 € sur le prix d'une machine en quelques mois est suspecte. Casser les prix pour conquérir des parts de marché peut mettre en péril l'entreprise qui le pratique et peser sur son espérance de vie.

Le pharmacien, qui fait parfois appel à un architecte maître d'œuvre pour se décharger de la coordination des travaux et se prémunir en cas de non-conformité, pourra aussi le faire pour son automatisation en recourant à un cabinet d'audit en faisabilité. Certaines agences conceptrices, comme le groupe Idoine (Carita, By Terry, Le Printemps de

## Le point de vue des agenceurs

■ Pour Bruno Chevalier-Chantepie (Agily), agenceurs et fabricants d'automates n'ont pas intérêt à faire projet commun car ils prennent le risque d'être éliminés ensemble si l'une des prestations ne convient pas au titulaire. « On fait donc cavalier seul et l'on se retrouve sur les chantiers. » Mais selon lui, l'agenceur resterait souvent prescripteur d'automatisation, ou en tout cas, il pèserait dans la décision finale du titulaire : « Il nous revient de bien cerner les motivations du pharmacien (modernisation, avantages fiscaux, agrandissement de la surface publique) et d'émettre un avis consultatif sur la pertinence d'une automatisation. »

Pour Pierre Botton (ETC Agencement), l'agenceur joue avant tout un rôle créatif dans l'intégration de l'automate : mise en valeur de l'acheminement par tapis roulant dans des U en Plexiglas éclairés par des néons, et sur lesquels on peut accrocher une communication ou des éléments signalétiques ; possibilité de suivre l'acheminement des médicaments par l'illumination progressive de Led rouges sur les tunnels en Plexiglas suspendus ; mise en scène du robot au cœur de l'espace de vente avec des éclairages de metteurs en scène... Un parti pris théâtral qui n'est pas du goût de tous. Agily opte plutôt pour le camouflage de la machine qui n'est qu'un outil permettant d'éclairer les comptoirs, de réchauffer la surface de vente et développer le conseil. Jean-Pierre Auchecorne (Interdesign) partage cet avis : « Le pharmacien n'est pas un marchand de robots ! L'automate est une opportunité pour repenser le travail de l'équipe et l'organisation spatiale. L'espace commercial doit être réservé aux produits. »

l'Homme...), qui s'implante sur le marché officiel, font déjà appel aux services de conseils en intégration capables de mener de front la maîtrise d'œuvre et l'automatisation, permettant au pharmacien de conserver une vision globale du projet, et de se rendre la vie plus simple !

C'est justement dans un but de simplicité que Consis vient de lancer un concept simplifié d'automatisation, l'Access Module, avec deux armoires (1 000 canaux) et sans

Suite page 25 ▶▶