

PHARMA 365

Edition : Janvier - février 2026

P.42,44

Famille du média : Médias
professionnels
Périodicité : Mensuelle
Audience : 22200

Journaliste : Pierre Botrel

Nombre de mots : 952



je gère mon officine *je m'équipe*

ÉTIQUETTES ÉLECTRONIQUES

C'est décidé, je m'équipe !



Dans un contexte économique rude (pénurie de personnel, érosion de la rentabilité, baisse des prix sur le remboursable et valse des prix sur le non-remboursable en période d'inflation) et à l'heure de la transition numérique, de plus en plus de pharmaciens titulaires se laissent séduire par la mise en place d'un système d'étiquettes de prix électroniques. Pourquoi pas vous ?

QUE DES AVANTAGES !

Les avantages d'un système d'affichage électronique des prix ne sont plus à

présenter : affichage dynamique, clair, lisible et homogène des prix, modification en temps réel directement depuis le LGO de l'affichage des prix sur les linéaires, suppression des erreurs et diminution des écarts de prix en caisse, synchronisation tout aussi rapide et fluide concernant les données de stock (rotations, ruptures, ventes du jour...), réactivité optimale dans la politique commerciale de l'officine, préservation de la marge en cas d'augmentation des prix de revient, présentation de nombreux avantages (promotions, prix duo ou multi-produits, communication plus générale via QR code...), image moderne de la pharmacie et amélioration de la satisfaction client, sécurité juridique procurée par un affichage réglementaire, gain de temps et confort de travail pour le personnel.

DES FONCTIONNALITÉS À FOISON

Les offres des fournisseurs rivalisent d'ingéniosité au niveau des fonctionnalités développées : indication des quantités en rayon, en stock, en livraison et un prévisionnel des jours de vente restant avant une éventuelle rupture de stock, une foultitude de pictogrammes accompagnant l'affichage du prix qui peuvent s'activer et se désactiver automatiquement à dates fixes, un logo spécifique à rattacher à une gamme biologique ou à son *groupement*, un choix élargi des couleurs (noir, blanc, rouge, jaune...), des informations dans le cadre d'une opération promotionnelle (cadeaux offerts, points gagnés, carte de fidélité...), une alerte quand un produit ne se fabrique plus, des renseignements sur l'existence d'une commande en cours,

je me lance !

- o Évaluer vos besoins en affichage électronique.
- o Quels formats d'étiquettes choisir ? Ils peuvent varier, du classique au triple XL.
- o Contrôler que les supports (orientables), réglettes et étiquettes sont adaptés aux linéaires et à l'épaisseur des étagères.
- o Tester la visibilité des étiquettes en fonction de leur taille et des conditions d'éclairage.
- o L'offre propose-t-elle un service clés en main ? Vérifier que la prestation proposée soit complète, incluant : la dépose des réglettes existantes, la fourniture et découpe des nouvelles réglettes aux dimensions des meubles, la pose des réglettes choisies, l'installation du logiciel et de la mise en route de l'infrastructure de communication, la création, édition et mise en place des étiquettes à partir de votre base informatique, la formation de l'équipe officinale pour la prise en main de l'écosystème d'une part, et une formation plus spécifique destinée au seul titulaire afin de l'aider à domestiquer les différentes fonctionnalités et régler les paramètres en fonction de la réalité de son officine d'autre part.
- o Les étiquettes sont-elles conformes aux exigences réglementaires européennes ? Certifiées RoHS, ce qui signifie qu'elles ne contiennent aucun élément ou produit chimique nocif ?
- o Le fournisseur propose-t-il une hotline en cas de difficulté technique ?
- o La solution de pilotage est-elle intégrée au LGO (accord avec l'éditeur informatique) ? Est-elle compatible avec tous les LGO ?
- o Autonomie moyenne des piles intégrées ?

la possibilité de dessiner des éléments depuis le logiciel pour qu'ils apparaissent ensuite sur l'étiquette...

LE PRIX : TOUT BIEN CALCULÉ...

Les arguments sont nombreux et convaincants, même s'ils butent toujours sur un coût d'investissement non négligeable (de l'ordre de 11 000 € HT pour

un millier d'étiquettes), mais à relativiser. En effet, lorsqu'on additionne les coûts de l'imprimante, du papier et de l'encre et qu'on y ajoute la hausse du taux horaire des salariés qui doivent changer les prix en linéaire, pas sûr que les étiquettes électroniques reviennent plus chères que celles en papier ! Sans même parler du temps récupéré pour se consacrer à d'autres facettes de son exercice, de la hausse des achats d'impulsion et des ventes dynamisées par ces étiquettes.

Étiquette électronique
Proébo Promoplast



Étiquette
électronique
Rubex
Pharma



Pour faire baisser le coût d'installation, il existe sur le marché des offres d'étiquettes rénovées ou de seconde main, à prix moindre, telles que celle de Pricer qui renouvelle les étiquettes usagées.

LES ACTEURS DU MARCHÉ

- Les principaux fabricants d'étiquettes électroniques : le Suédois Pricer, le Français SES Imagotag, le Chinois Hanshow, le Taïwanais M2 Comm. Les étiquettes de Pricer se distinguent par leur mode de transmission en infrarouge, contrairement aux autres qui utilisent la radiofréquence.
- Les principaux fournisseurs d'étiquettes électroniques : Asca, fournisseur pionnier et leader sur le marché des officines, des prestataires de l'officine comme Rubex Pharma et Proébo Promoplast, spécialisés dans l'équipement et la communication, les éditeurs de LGO : Smart-RX, Equasens, Winpharma, Léo..., des prestataires indépendants : Etique Pharma...

ET SI JE CHANGE DE PRESTATAIRE ?

En cas de changement de fournisseur (par exemple, à l'occasion d'une extension de l'affichage électronique à d'autres linéaires), l'équipement du nouveau prestataire peut-il se reconnecter sur des solutions commercialisées par d'autres acteurs de l'étiquetage électronique ?

Et, en cas de changement de LGO, assurez-vous d'une solution de continuité : mes étiquettes seront-elles toujours utilisables ? Mon éditeur accepte-t-il de communiquer les données à afficher via un connecteur entre son logiciel et mes étiquettes ? Et à quel prix ?

Pierre Botrel