

Diabète

Quand la technologie pénètre l'officine

Proposer un parcours complet et connecté au patient diabétique semble désormais un impératif pour l'officine.

« Le diabète coûte 23 milliards d'euros chaque année. Nous pourrions limiter la casse en prévenant la survenue de complication, assure **Éric Vançon**, cofondateur d'**Espace Diabète**. Le diabète est la maladie numéro un en pharmacie. En moyenne une pharmacie a 200 patients diabétiques, sans compter les 100 autres qui s'ignorent », ajoute-t-il, tout en précisant qu'un diabétique rapporte en moyenne 2000 € de chiffre d'affaires à l'officine tous les ans, « d'où l'importance de lui proposer des services gratuits pour limiter ses complications ». La prévention des complications diabétiques est donc à la fois un enjeu de santé publique et une mission indispensable pour le pharmacien. Pour faciliter cela, **Éric Vançon** a créé **Espace Diabète**, une solution qui bénéficie de deux technologies : **EZSCAN** et **SUDOSCAN**. **EZSCAN** permet le dépistage du risque de prédiabète chez les patients à risque ; **SUDOSCAN** détecte et suit l'évolution des neuropathies périphériques. « C'est une technologie unique au monde, d'abord développée à l'hôpital puis déclinée à l'officine, qui mesure la réponse de la fibre C, dépourvue de myéline en cas de neuropathie périphérique », explique-t-il.



« Si c'était à refaire, je le referais même si c'est un investissement coûteux. »

Valérien Ponsinet, titulaire près de Reims (51)

« Nous voulons nous démarquer en termes de suivi du patient diabétique »

La technologie n'est pas plus grande qu'une feuille A4. Le patient met les mains et les pieds dessus et le **SUDOSCAN** émet un score de risque de neuropathie périphérique. **EZSCAN** repose sur la même technologie, mais permet de détecter le prédiabète à 70 %, « contre 29 % pour la glycémie à jeun », avance **Éric Vançon**. Un questionnaire réalisé par le pharmacien est systématiquement proposé pendant le dépistage, associé à des conseils podologiques notamment. En cas de résultat positif, le patient sera orienté vers son médecin. Aucune zone spécifique n'est nécessaire pour installer un **Espace Diabète** dans son officine.

Titulaire d'une pharmacie en zone rurale à côté de Reims, **Valérien Ponsinet** a opté pour



Espace Diabète. « Si c'était à refaire, je le referais même si c'est un investissement coûteux. Cela me permet de proposer à mes patients diabétiques un suivi de qualité », explique-t-il.

Ce qui a motivé ce pharmacien technophile ?

« S'adapter au nouveau modèle de l'officine. En plus des entretiens pharmaceutiques et des bilans partagés de médication, nous voulons nous démarquer en termes de suivi diabétique. » Et c'est chose faite. Le dépistage des complications a été intégré à sa pratique quotidienne. « Nous travaillons depuis longtemps en étroite collaboration avec la maison de santé pluridisciplinaire à côté de l'officine et nos confrères podologues », explique par ailleurs **Valérien Ponsinet**.

Un parcours clés en main

Pour **Éric Vançon**, **Espace Diabète** permet de faire un accompagnement et de conseiller des produits adaptés aux diabétiques, comme des crèmes podologiques ou des semelles. « Seuls 25 % des pharmaciens font du conseil associé à une ordonnance de diabétique », regrette **Éric Vançon**. Le retour patient est encourageant, et la technologie améliore l'adhérence au traitement et le suivi glycémique. « Ce n'est ni un service payant ni un service qui nous a permis d'augmenter considérablement les ventes », tempère **Valérien Ponsinet**, qui considère que ce service doit simplement être inclus dans l'ensemble du suivi du patient. Au-delà de **Espace Diabète**, le pharmacien propose une ou deux fois par an un dépistage des rétinopathies diabétiques dans son officine, « car je suis dans une région où les délais de rendez-vous chez l'ophtalmologue sont très longs », précise-t-il. ●