

NEWS 2 / 07**PHARMA CARE: UNE NOTION D'AVENIR**

BERNE, EN OCTOBRE 2007

LE GROUPE GALENICA ACQUIERT MEDISERVICE SA, ÉLARGISSANT AINSI SON OFFRE AUX PATIENTS. QUELLE LOGIQUE POURSUIT CETTE ACQUISITION? DÉCOUVREZ LES OPPORTUNITÉS ET LES PLANS DE DÉVELOPPEMENT QU'ELLE RECÈLE EN LISANT LES ENTRETIENS CI-APRÈS D'ETIENNE JORNOD, PRÉSIDENT ET ADMINISTRATEUR-DÉLÉGUÉ DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DU GROUPE GALENICA (À DROITE), AINSI QUE DU DR JÜRIG GASSER, CEO ET ADMINISTRATEUR DE MEDISERVICE SA (À GAUCHE).



PHARMA CARE EST UNE NOTION D'AVENIR INDISSOCIABLE DU MÉDICAMENT. SEULES DES ORGANISATIONS SPÉCIALISÉES TELLES QUE MEDISERVICE SONT EN MESURE D'OFFRIR AUX PATIENTS SOUFFRANT DE MALADIES CHRONIQUES GRAVES CETTE AIDE SPÉCIFIQUE DONT ILS ONT BESOIN.

Monsieur Gasser, que signifie pour vous l'acquisition de MediService par Galenica? _Tant pour l'entreprise MediService que pour moi-même, cette acquisition constitue une étape absolument essentielle pour l'avenir. La reprise de MediService par un partenaire fort garantit son futur développement. Personnellement, je me réjouis particulièrement que MediService – une start-up suisse animée d'un esprit pionnier – ait été achetée par une entreprise suisse plutôt qu'étrangère.

Comment vos clients et partenaires vont-ils réagir à cette transaction? _D'une manière générale, je m'attends à des réactions positives de la part des professionnels, entreprises pharmaceutiques et autorités, p. ex., ainsi que des patients. Ils font tous d'ores et

Monsieur Jornod, que signifie pour vous l'acquisition de MediService? _L'acquisition de MediService et notamment de son concept original et nouveau Pharma Care nous permet de proposer une nouvelle prestation extrêmement appréciée des patients, en complément de notre offre actuelle. Elle viendra soutenir et renforcer le Groupe Galenica, qui, d'une part, sera encore plus apte à s'adapter aux besoins du marché et qui, d'autre part, bénéficiera d'une nouvelle expertise et d'un nouveau savoir-faire. Je me réjouis que l'équipe de MediService fasse désormais partie de Galenica. À l'heure actuelle, MediService est le numéro un de la livraison directe de médicaments en Suisse. Elle est par ailleurs la seule organisation à proposer le concept Pharma Care. Ses qualités avérées - mentalité de pionnier, capacité à innover et engagement entrepreneur-



«Dr Jürg Gasser, CEO et membre du Conseil d'administration de MediService SA: «Notre offre vient compléter les modèles de pharmacie de Galenica. Nous nous sommes spécialisés dans des créneaux de traitements et des prestations que les autres modèles ne proposent pas comme nous le faisons. Nous nous concentrons sur des maladies et des médicaments très spéciaux, rares et complexes.»

déjà appel aux prestations du Groupe Galenica, dont la réputation comme entreprise suisse solide n'est plus à faire.

Quels avantages escomptez-vous pour le développement de MediService du fait de son rattachement à Galenica? _L'expérience et la taille de Galenica nous permettront de promouvoir plus rapidement des projets prometteurs comme la mise en réseau électronique avec des partenaires ou l'établissement électronique d'ordonnances, encore très peu utilisé en Suisse. D'entrée de jeu, nous avons axé nos services sur les «medication errors», à savoir les erreurs liées à la prescription, au transport, à la remise et à l'administration de médicaments. La possibilité de mettre en pratique, avec Galenica, nos idées plus rapidement et de manière plus généralisée, me semble ainsi receler de grands avantages.

Avec votre offre de prestations Pharma Care, vous avez mis sur pied un champ d'activités très prometteur. À qui, concrètement, cette offre s'adresse-t-elle?

_Pharma Care comprend l'approvisionnement complet en médicaments, y compris tous les services nécessaires y afférents, dont le suivi et l'accompagnement thérapeutique à domicile par une infirmière diplômée, le soutien administratif et les services de conseil en matière d'assurance. Pharma Care s'adresse essentiellement aux patients souffrant de maladies chroniques graves qui doivent prendre régulièrement des médicaments sur ordonnance et qui ont, à plusieurs reprises au cours de leur vie, besoin de traitements complexes.

Comment Pharma Care va-t-il se développer au cours des prochaines années? _Pharma Care est amené à occuper une place toujours plus importante, parallèlement à la mise à disposition croissante de médicaments modernes de pointe visant à traiter les maladies rares et graves. Je suis convaincu que les prestations de Pharma Care en dehors du secteur hospitalier vont se multiplier ces prochaines années. Pour les personnes concernées, notre service est capital puisqu'il leur procure à la fois de la sécurité et une meilleure qualité de vie.

rial - dénotent une culture d'entreprise qui va comme un gant à Galenica.

De prime abord, l'achat d'une pharmacie d'envoi de médicaments ne semble pas s'inscrire naturellement dans le concept Galenica actuel. D'un point de vue stratégique, comment justifiez-vous cette acquisition?

_L'acquisition de MediService constitue une étape stratégique, comparable à la décision que nous avons prise il y a 12 ans de collaborer avec des médecins dispensants.

Pharma Care est une notion d'avenir indissociable du médicament. Les patients souffrant de maladies chroniques graves ont besoin d'une aide que seules des organisations spécialisées telle que MediService sont en mesure d'offrir à grande échelle.

C'est précisément cet aspect qui nous intéresse, car l'accompagnement des patients à domicile est une tendance forte qui se dégage et qui va se développer. En outre, Pharma Care constitue d'ores et déjà le domaine d'activités clé de MediService.

Galenica est déjà présente dans les pharmacies avec ses modèles Amavita, Winconcept et Coop Vitality. De quelle manière diffèrent-ils de MediService?

_MediService est aujourd'hui une entreprise spécialisée du secteur de la santé et, partant, un modèle à la fois nouveau et complémentaire. Au travers d'une livraison de médicaments sur ordonnance à domicile et d'un accompagnement thérapeutique intégré, nous proposerons à l'avenir un service exhaustif aux patients. La priorité est donnée à l'approvisionnement de patients souffrant de maladies chroniques et de patients atteints de maladies rares aux tableaux cliniques complexes. Ces personnes nécessitent des prestations particulières et un soutien thérapeutique que la pharmacie traditionnelle n'est pas en mesure de leur assurer sous cette forme. Nous sommes convaincus que ces deux modèles peuvent se compléter judicieusement. En effet, c'est notamment dans les domaines du «Managed Care» et du «Disease Management» qu'une approche interdisciplinaire et l'association du médecin traitant, de la pharmacie locale, de la fourniture de médicaments et d'un suivi à domicile sont appelées à jouer un rôle sur la durée de plus en plus prépondérant.

«Étienne Jornod, Président et Administrateur-délégué du Conseil d'administration du Groupe Galenica: «L'accompagnement des patients à domicile est une tendance forte qui se dégage et qui va se développer. C'est précisément cet aspect qui nous intéresse. Aujourd'hui, Pharma Care est déjà le principal champ d'activités de MediService.»



Des mesures et des projets spécifiques sont-ils prévus afin d'accélérer le développement de Pharma Care? _Au vu de mon expérience ces vingt dernières années dans le secteur Pharma Care, je dirais que MediService a élaboré les principes et les concepts relatifs à certains tableaux cliniques depuis 2005. Ces concepts sont indiqués pour mettre nos services à la disposition de tous nos patients, aussi bien en termes de médication que de traitements.

Galenica dispose déjà d'autres modèles de pharmacies. Cela pose-t-il problème à MediService? _Bien au contraire, cela constitue une nouvelle chance, car notre offre vient compléter les modèles de pharmacies de Galenica. Nous nous sommes spécialisés dans des créneaux de traitements et des prestations que les autres modèles ne proposent pas comme nous le faisons. Nous nous concentrons sur des maladies et des médicaments très spéciaux, rares et complexes. Par conséquent, notre activité renforce de manière judicieuse le domaine d'activités Retail du Groupe Galenica, qui offrira prochainement un service global.

La vente de médicaments par correspondance fait l'objet de critiques répétées. En quoi l'approche de MediService est-elle différente des autres? _Nous sommes une pharmacie, de surcroît la première en Suisse à avoir livré aux clients des médicaments sur ordonnance à domicile. Sur la base de cette activité initiale, nous avons bâti une nouvelle offre de prestations - Pharma Care - qui est devenue notre activité principale. Aujourd'hui, nous nous concentrons sur des maladies et des groupes de patients bien précis, ainsi que sur une gamme de prestations unique en Suisse.

Comme par le passé, nous livrons à nos clients leurs médicaments sur ordonnance à domicile par l'intermédiaire de Pharma Direct Service. Ce mode d'achat de médicaments qui répond à un besoin exprimé par la clientèle est également une prestation offerte par Pharma Care. Ces deux domaines, étroite-

Ne craignez-vous pas que MediService ne vienne à concurrencer vos activités existantes et à irriter vos clients? _Non, car l'élargissement de notre offre au travers de MediService ne portera aucun préjudice aux activités des acteurs traditionnels du marché. Le fait est qu'il existe un segment de clientèle qui souhaite se faire livrer des médicaments à domicile. La livraison directe ne constitue toutefois qu'une niche et elle le restera, car son potentiel de développement est limité. C'est pourquoi la pharmacie traditionnelle jouera, à l'avenir également, un rôle essentiel. Consciente de cette réalité, MediService a anticipé en mettant au point le nouveau modèle commercial Pharma Care, dont les fondements s'inspirent de l'infrastructure de la livraison directe.

La décision prise naguère de créer une chaîne de pharmacie n'a pas affaibli les pharmacies. Galenica en est, au contraire, sortie renforcée, et notre Groupe est ainsi devenu un protagoniste avec lequel il faut compter dans tous les domaines de la santé: Pharma, logistique, gestion de l'information et pharmacies. Grâce à cette démarche, nos clients disposent maintenant d'un partenaire plus fort pour les servir.

À l'heure actuelle, il est évident que si Galenica n'avait pas procédé à une transformation stratégique, initiée il y a 12 ans, elle ne serait plus là aujourd'hui. Au niveau financier, elle est l'une des entreprises les plus performantes cotées à la Bourse suisse. Tout le monde est donc clairement gagnant!

À quelles réactions vous attendez-vous de la part des pharmaciens et des médecins, sans oublier le marché financier? _Le marché des nouveaux médicaments, innovants et de qualité destinés à des traitements complexes, enregistre une croissance soutenue. Rien qu'en Suisse, plus de 10% de la population souffrent de maladies chroniques ou rares. Nous souhaitons poursuivre le développement du modèle Pharma Care, dont profitent également d'autres partenaires au sein du système de santé. Pharma Care exige une collaboration étroite dans le cadre d'un réseau réunissant les professionnels participants, à savoir les médecins spécialisés, les pharmaciens, les hôpitaux, les fabricants pharmaceutiques, les organisations de patients et celles de soins à domicile. Quant au marché finan-



ment liés, ne pourraient séparément pas fournir la qualité, l'efficacité et la sécurité exigées.

Nos patients vivent souvent dans des conditions difficiles et apprécient d'être approvisionnés à domicile. Régulièrement, ils nous contactent spontanément pour nous remercier de nos services et souligner à quel point un approvisionnement direct est important pour eux, qui sont gravement malades.

D'un point de vue économique-sanitaire, quels sont les arguments en faveur de votre offre de prestations?

__Des expériences menées aux États-Unis démontrent que les concepts Pharma Care, outre le fait qu'ils améliorent considérablement la qualité de vie des patients concernés, réduisent parallèlement les coûts globaux liés à leur traitement. Ces résultats proviennent d'une part directement des économies réalisées sur les médicaments, et, d'autre part, de la diminution d'hospitalisations extrêmement onéreuses. Pharma Care crée de surcroît une valeur ajoutée en permettant aux patients de reprendre plus rapidement une vie quotidienne normale. Des études pilotes ont également été lancées sur ce sujet en Suisse.

Vous continuerez de diriger MediService, garantissant de ce fait la continuité à la tête de l'entreprise ainsi qu'en matière de transfert de savoir-faire. Quels sont vos futurs projets? __Mon objectif avoué est de poursuivre l'extension de notre gamme de prestations et de services conjointement avec les collaborateurs de MediService et, dans la mesure du possible, de permettre à tous les patients souffrant de maladies chroniques graves d'y accéder. Le domaine Pharma Care notamment présente un vaste potentiel de développement, car notre concept n'a, à ce jour, été appliqué qu'à un nombre restreint de maladies. Il faut que cette situation change. Grâce à nos prestations, nous améliorons durablement la qualité de vie des patients tout en apportant en même temps une contribution à la maîtrise des coûts de la santé en Suisse.

cier, l'acquisition que nous avons faite vaut pour lui confirmation que nous continuons à développer avec rigueur notre modèle commercial, qui a fait ses preuves, sur le marché suisse.

Que signifie l'acquisition d'un point de vue global pour le secteur? __Comme nous l'avons évoqué plus haut, nous évoluons dans un créneau à la fois très spécifique et très complexe en termes de tableaux cliniques, de médicaments et de traitements. Le modèle de l'accompagnement thérapeutique à domicile accroît d'une part la sécurité des patients et, d'autre part, celle de compliance du traitement, garantissant ainsi son succès. Ces critères sont fondamentaux, tant sur le plan de la qualité que du coût, facteur important s'il en est au vu des prix souvent très élevés des médicaments. De plus, le suivi à domicile est efficace et meilleur marché qu'au sein d'une maison médicalisée ou d'un hôpital. Dans cette optique, le développement continu de MediService contribuera également à la maîtrise des coûts au sein du système de santé.

Quelles sont les synergies qui résultent de l'acquisition? __À nos yeux, le concept Pharma Care est déterminant, puisqu'il nous permet d'opérer sur un nouveau marché complémentaire de nos activités actuelles. Les synergies découleront de la collaboration dans le domaine d'activités Retail ainsi que de la mise en réseau avec les différents prestataires de services.

Pourquoi avez-vous choisi MediService plutôt qu'un autre fournisseur? __En Suisse, MediService est la seule entreprise à proposer le concept Pharma Care. Les alternatives sont inexistantes. De plus, MediService étant à vendre, nous avons saisi l'occasion de l'acquérir.

Comment MediService sera-t-elle intégrée dans le Groupe Galenica? __MediService sera intégrée dans le domaine d'activités Retail à titre d'unité autonome. Je suis heureux que Jürg Gasser, qui a constamment et brillamment repositionné MediService dans le segment qui nous intéresse durant ces dernières années, continue de diriger l'entreprise.



MEDISERVICE: UN ACCOMPAGNEMENT COMPLET POUR LES MALADES CHRONIQUES

INSTALLÉE À ZUCHWIL, DANS LE CANTON DE SOLEURE, MEDISERVICE ÉTAIT IL Y A DIX ANS UNE PHARMACIE QUI PROCURAIT À SES PATIENTS DES MÉDICAMENTS DÉLIVRÉS SUR ORDONNANCE. ELLE EST DEVENUE AUJOURD'HUI UNE ENTREPRISE SPÉCIALISÉE DU SECTEUR DE LA SANTÉ. LE CŒUR DE SON ACTIVITÉ EST LE CONCEPT D'ACCOMPAGNEMENT THÉRAPEUTIQUE PHARMA CARE, CONÇU PARTICULIÈREMENT POUR LES PERSONNES SOUFFRANT DE MALADIES CHRONIQUES ET TRÈS GRAVES. MEDISERVICE PROPOSE AINSI UN SERVICE UNIQUE EN SUISSE ET VIENT COMPLÉTER L'OFFRE DES PHARMACIES TRADITIONNELLES. DOTÉS DE VASTES COMPÉTENCES, SES 95 COLLABORATRICES ET COLLABORATEURS, DONT LA MOITIÉ SONT DES PHARMACIEN(NE)S ET ASSISTANT(E)S EN PHARMACIE, ASSURENT UNE PRISE EN CHARGE COMPLÈTE ET OPTIMALE.

«Au cours des dix dernières années, MediService est parvenue à développer et conforter régulièrement sa position sur le marché de l'approvisionnement direct en médicaments pour les malades chroniques. À ce jour, plus de 100'000 personnes ont bénéficié de ses services et plus d'un million de commandes de thérapies et médicaments délivrés sur ordonnance ont été traitées et expédiées. Néanmoins, pas un médicament ne quitte l'entreprise sans que la commande ait été vérifiée à plusieurs reprises. MediService veille en outre au respect des traitements: elle s'assure que les patients suivent leur thérapie et leur rappelle d'éventuels renouvellements à effectuer.

CONCENTRATION ACCRUE SUR DES SECTEURS DE NICHE «Ces dernières années, la société a axé son activité sur les malades qui suivent des traitements pendant des périodes prolongées, voire à vie: il s'agit notamment de personnes ayant subi une transplanta-

tion, de patients atteints de la sclérose en plaques ou du cancer, ou encore de ceux qui suivent une thérapie substitutive par enzyme. MediService se charge de faire le lien entre médecin et patient. Les malades très graves bénéficient en outre d'un accompagnement thérapeutique complet incluant la fourniture des médicaments, les modes d'administration, le diagnostic et, si nécessaire, l'aide d'infirmières spécialisées.

LA SÉCURITÉ ET LA QUALITÉ AVANT TOUT «En matière de prise de médicaments, un des soucis majeurs est la sécurité. Les garants en sont les médecins et les

MEDISERVICE EN BREF

Siège social _Zuchwil

CEO (depuis 2004) _Dr Jürg Th. Gasser

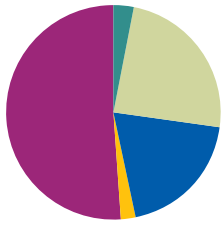
Effectifs _95, dont environ la moitié de pharmacien(ne)s et assistant(e)s en pharmacie

Année de constitution _1997

Chiffre d'affaires 2006 _88,4 millions de CHF

Principale activité «MediService est une entreprise spécialisée du secteur de la santé. Elle s'est donné pour mission de livrer aux patients, rapidement et discrètement, des thérapies et médicaments délivrés sur ordonnance, y compris des dispositifs médicaux. Son activité est axée sur les besoins des patients atteints de maladies chroniques, graves ou rares. Elle prend notamment en charge l'accompagnement complet de ces personnes - qui peut être un accompagnement pendant de longues années, à domicile ou sur le lieu de travail, confié à une infirmière spécialisée.

CANAUX DE DISTRIBUTION DES MÉDICAMENTS EN SUISSE



- Pharmacies publiques (50,9%)
- Médecins dispensants (24,0%)
- Hôpitaux (19,5%)
- Pharmacies par correspondance* (3,3%)
- Drogueries (2,3%)

*Ensemble de pharmacies: 2,3 milliards (54,2%); part des pharmacies par correspondance: 139 millions (estimation de l'Association des pharmacies suisses par correspondance, 2006).

pharmaciens, mais aussi MediService. Afin d'éviter que les patients absorbent un mauvais médicament, ou une dose excessive par mégarde, il est important que leur soient livrés au bon moment les bons médicaments en termes de qualité, de dosage et de quantité. Et c'est précisément là qu'intervient MediService: l'expérience a montré qu'une ordonnance sur dix reçues par l'entreprise nécessite des éclaircissements auprès du patient ou du médecin. Autre service important: le contrôle de compatibilité entre le médicament concerné et d'éventuels autres médicaments, à l'aide d'un programme informatique développé par MediService. Chaque commande est vérifiée, chaque médicament sur ordonnance aussi. En outre, pour certains patients, il est établi à chaque fois une liste complète des médicaments livrés. Bien entendu, tous ces services sont fournis dans le strict respect de la protection des données. Grâce à ce système sophistiqué d'assurance de qualité, MediService garantit à tout moment la sécurité et l'exactitude de ses livraisons aux clients. Sa longue expérience lui permet par ailleurs de proposer le cas échéant des médicaments génériques, plus économiques, et ainsi de contribuer à la maîtrise des dépenses de santé.

LA DISTRIBUTION DE MÉDICAMENTS EN SUISSE

_Pharmacies publiques, pharmacies hospitalières, médecins délivrant directement des médicaments, drogueries, mais aussi quelques entreprises spécialisées: tels sont les acteurs d'un marché qui représente quasiment 4,2 milliards de CHF*. Une variété de l'offre qui bénéficie aux patients, puisqu'ils peuvent choisir le mode d'approvisionnement adapté à leurs besoins.

*Volume pour 2005; prix départ usine (source: Le marché du médicament en Suisse, édition 2006, une publication d'Interpharma).

C'EST EN 1998, APRÈS PLUSIEURS ÉVANOUISSEMENTS, QUE BRUNO BOSSHARD A APPRIS LE TERRIBLE DIAGNOSTIC: «HYPERTENSION ARTÉRIELLE PULMONAIRE» (HYPERTENSION PULMONAIRE)... UNE NOUVELLE QUI ALLAIT TRANSFORMER SA VIE DU TOUT AU TOUT. AU VU DE LA DÉGRADATION DE SON ÉTAT DE SANTÉ, LES MÉDECINS L'INSCRIVIRENT DÈS NOVEMBRE 1999 SUR LA LISTE D'ATTENTE POUR UNE GREFFE DE POUMON. ET C'EST AU BOUT DE DEUX MOIS TRÈS EXACTEMENT QU'IL REÇUT DE L'HÔPITAL LE COUP DE FIL SALVATEUR: ON AVAIT TROUVÉ UN POUMON COMPATIBLE. AUJOURD'HUI, BRUNO BOSSHARD VA BIEN, MÊME S'IL DOIT AVALER EN MOYENNE SEIZE MÉDICAMENTS PAR JOUR.

_Bruno Bosshard a 50 ans et vit avec sa femme et ses trois enfants à Zurich. Depuis sa greffe, début 2000, il se porte très bien au niveau pulmonaire. Mais c'est un autre ennui de santé qui l'accable actuellement: «Depuis plus de quatre ans, je souffre d'une hernie discale et, à cause des médicaments immunosuppresseurs, on ne peut pas vraiment la soigner. Une opération est pour le moment hors de question. En raison de ces problèmes de dos, je ne peux hélas pas faire tout ce que me permettrait pourtant mon nouveau poumon.»

NOVARIA – ASSOCIATION SUISSE DES TRANSPLANTÉS DU POUMON

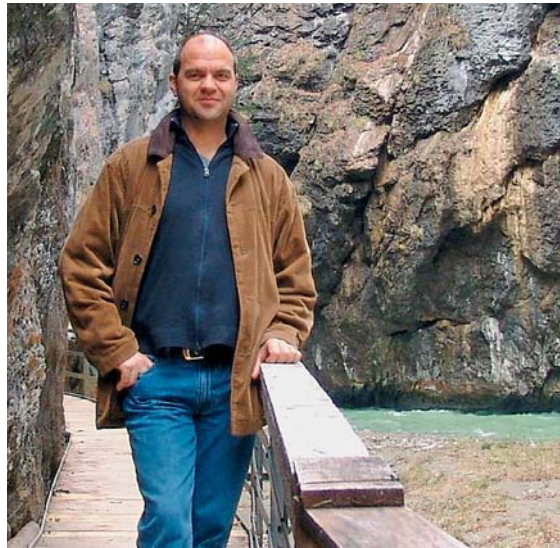
_Novaria répond aux questions sur la transplantation du poumon et aide les personnes concernées à gérer leurs problèmes. Elle travaille en étroite collaboration avec des médecins spécialistes du Centre de transplantation de Zurich. Novaria permet en outre d'entrer en contact avec des patients souffrant de la même maladie pulmonaire et favorise l'échange d'expériences avec eux et leurs proches. Enfin, Novaria œuvre en faveur du don d'organes. Pour plus d'informations, veuillez consulter le site: www.novaria.ch

LE RÉCIT D'UNE EXPÉRIENCE VÉCUE: VIVRE AVEC LE POUMON D'UN AUTRE

PARTAGER SES EXPÉRIENCES _Les problèmes de dos freinent aussi Bruno Bosshard dans son quotidien professionnel. Il consacre beaucoup de temps au groupe d'entraide des victimes d'hypertension pulmonaire, qu'il a créé, ainsi qu'aux deux sites Internet dont il s'occupe, www.lunghochdruck.ch et www.novaria.ch. «Après ma transplantation réussie du poumon, j'ai voulu partager mon expérience avec d'autres patients souffrant de la même maladie. Grâce à www.lunghochdruck.ch, j'ai déjà pu aider de nombreuses personnes. En 2000, j'ai aussi mis en ligne un site sur la transplantation du poumon, d'où est né Novaria en 2005.»

LE DIAGNOSTIC - UN MONDE S'ÉCROULE _Le diagnostic d'hypertension pulmonaire a complètement chamboulé la vie de Bruno Bosshard: «Pour moi comme pour ma famille, ça a été terrible. Ma vie a basculé du jour au lendemain: quand vous êtes un homme (en bonne santé) et qu'on vous dit que vous souffrez d'hypertension pulmonaire et qu'il vous reste deux ans à vivre, il faut arriver à gérer. Pour moi, le monde s'est écroulé.» À cause de sa maladie, Bruno Bosshard a été contraint de travailler à 50% pendant six mois, puis son état s'est dégradé au point qu'il s'évanouissait au moindre effort. Au bout de deux ans, il a dû se résoudre à une transplantation: «J'ai eu beaucoup de mal à prendre cette décision. Si j'avais été seul, je ne me serais pas fait opérer. Mais pour pouvoir rester aux côtés de ma famille, j'ai finalement choisi l'intervention. Aujourd'hui, je ne le regrette pas.»

BEAUCOUP DE MÉDICAMENTS À PRENDRE _Chaque année, on effectue en Suisse une trentaine de transplantations du poumon. Un nouveau poumon, ça sauve la vie, mais les incidences au quotidien sont considérables: «Désormais, je dois prendre à vie des médicaments anti-rejet (immunosuppresseurs) ainsi que des anti-infectieux. Selon la maladie qui a entraîné la transplantation et son état général, un transplanté prend en moyenne seize substances différentes. Ceci correspond à vingt à cinquante comprimés par jour selon les dosages. Mais une fois l'habitude



_ Bruno Bosshard: «Ce que j'apprécie tout particulièrement chez MediService, c'est le confort d'être livré à domicile.»

prise, ce n'est plus vraiment une affaire», explique Bruno Bosshard. Pour que la thérapie fasse effet, les médicaments doivent être pris régulièrement. Comme Bruno Bosshard doit impérativement disposer de ses médicaments en temps et en heure, il les commande chez MediService dans le cadre de Pharma Care: «Grâce à MediService, mes médicaments me sont livrés à domicile, directement et sans retard – c'est particulièrement important pour ceux qui doivent être conservés au frais, car ça permet de préserver la chaîne du froid.»

PHARMA CARE: L'ACCOMPAGNEMENT ET LE SUIVI DES PATIENTS ATTEINTS DE MALADIES GRAVES



LE SERVICE PHARMA CARE DE MEDISERVICE S'ADRESSE AUX PATIENTS ATTEINTS DE MALADIES GRAVES ET CHRONIQUES, AUXQUELS IL LIVRE DES MÉDICAMENTS SPÉCIAUX ET ASSURE UN ACCOMPAGNEMENT THÉRAPEUTIQUE. CETTE ÉQUIPE SPÉCIFIQUE DE MEDISERVICE EST PLACÉE SOUS LA DIRECTION DE NADJA MÜNDEL, 34 ANS, INFIRMIÈRE DIPLÔMÉE ENGAGÉE DEPUIS DES ANNÉES AU SERVICE DE CES PERSONNES.

_Nadja Münzel se dévoue corps et âme à son activité d'accompagnante thérapeutique. Par son travail, elle vit beaucoup de belles expériences, mais aussi des situations très difficiles: «Parfois, il n'est pas facile de faire la part des choses». Elle et ses collègues sont certes des pros, mais certains destins personnels touchent énormément, reconnaît-elle. Ceci s'explique notamment par le fait qu'elle rend visite aux patients à domicile, ce qui crée parfois des moments de grande proximité et de grande intimité. Nadja Münzel accompagne des personnes qui souffrent par exemple de sclérose en plaques, d'arthrite rhumatoïde, de psoriasis, de spondylarthrite ankylosante, de la maladie de Fabry ou d'hypertension pulmonaire - autant de maladies qui pèsent sur la vie des malades et de leurs proches.

LES VISITES À DOMICILE FONT PARTIE DU QUOTIDIEN

_Quel est précisément le quotidien d'une accompagnante thérapeutique? Nadja Münzel distingue entre journées de travail au bureau et journées de visites. Quand elle reste au bureau, elle téléphone en moyenne à vingt ou trente patients. Elle les questionne sur leur état général, les éventuels effets indésirables des médicaments, ou encore les évolutions observées. Selon les réponses des patients, elle décide de leur rendre

_Nadja Münzel (à gauche), infirmière diplômée de Mediservice, lors d'une visite à domicile. L'accompagnement thérapeutique à domicile accroît d'une part la sécurité des patients, et d'autre part celle de l'observance du traitement, garantissant ainsi son succès. La prise en charge à domicile constitue par ailleurs un modèle efficace et économique.»

visite ou non. Quand elle effectue ses visites, elle enseigne aux patients la façon de s'autoadministrer un traitement chronique (injection sous-cutanée ou intramusculaire, inhalation, thérapies orales combinées demandant une certaine maîtrise); elle répond aussi aux questions sur la maladie ou le traitement. Enfin, elle pose régulièrement des perfusions.

PHARMA CARE AMÉLIORE LA QUALITÉ DE VIE DES PATIENTS

_L'objectif suprême de cet accompagnement, qui peut durer des années, est de donner aux patients sinon une autonomie, du moins une indépendance aussi grande que possible. L'équipe d'accompagnement encourage aussi l'adhésion thérapeutique: elle veille à ce que les patients suivent leurs traitements sans les abandonner en raison d'attentes erronées ou d'un manque d'informations. En effet, surtout chez ceux souffrant de maladies chroniques très graves, toute interruption du traitement peut avoir des conséquences fatales.

Galenica SA

Untermattweg 8 · Case postale · CH-3001 Berne
Téléphone +41 58 852 81 11 · Téléfax +41 58 852 81 12
info@galenica.com · www.galenica.com

Personne de contact pour Investor Relations: Fritz Hirsbrunner, CFO, investors@galenica.com

Personne de contact pour les médias: Christina Hertig, responsable de la communication, media@galenica.com