

---

# Aider les titulaires à préparer l'avenir

---

Fabien Brault-Scaillet, pharmacien titulaire, chargé du développement et du réseau chez Arpilabe, expose l'originalité de cette société, véritable couteau suisse de l'aide au développement de l'officine.

---

**Le Quotidien du pharmacien. - Votre société, Arpilabe, fait partie des onze partenaires d'European Pharmacy Framework. Quelle est votre place dans ce *think tank* ?**



**Fabien Brault-Scaillet.** - Nous nous considérons comme porteurs de solutions au développement de l'officine quel que soit le domaine, financier, juridique, RH, contrôle de gestion... Arpilabe est un catalyseur de projets et il s'inscrit parfaitement dans la ligne d'European Pharmacy Framework qui se propose de dessiner l'avenir de la pharmacie.

**Arpilabe soutient les pharmaciens dans la réalisation de leurs divers projets. En quoi cette offre se distingue-t-elle de l'accompagnement proposé par les groupes à leurs adhérents ?**

Que ce soit leur développement en ressources humaines ou dans la digitalisation, le financement de leur

officine, la réalisation de travaux... nous intervenons dans tous les domaines qui concernent les évolutions d'une officine. Que celle-ci soit une pharmacie rurale ou de centre commercial, nous calons notre offre au projet du titulaire. Notre démarche est inédite puisque nous nous alignons exclusivement sur les intérêts du pharmacien.

**Accompagnez-vous également les pharmaciens dans leur projet d'installation ?**

Une cinquantaine de titulaires ont déjà bénéficié de nos services et ont pu s'appuyer sur l'expertise de nos 40 collaborateurs. Nous ne sommes ni un fonds d'investissement, ni un groupement, mais une structure qui propose un accompagnement à 360 degrés dans l'installation du diplômé avec lequel nous partageons les risques financiers. Cela va de la définition du projet initial à la recherche d'un bien en lien avec des cabinets de transaction à une formation de trois à quatre semaines du futur titulaire chef d'entreprise.

La sélection peut se porter aussi bien sur une officine d'un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros que de 25 millions ! Mais nous sommes aussi prospectifs sur le marché et notre accompagnement peut également concerner un pharmacien désireux de céder son officine.

● **Propos recueillis par M. B.**