

A LA CROISÉE DES CHEMINS

Bulletin du Laboratoire d'observation | Cavokay | Christophe Autrive

**Pourquoi avoir
choisi une
reconversion aussi
radicale ? ... p2**

**Peut on dire que
votre modèle a
« pivoter » dès le
départ ? ... p3**

**Le confinement et le
télétravail :
nouveaux facteurs
sur la santé au
travail ? ... p3**

**Etre une femme
vous a t-il aider pour
mener ce projet ? P4**

**Quels conseils
donneriez vous pour
un projet
entrepreneurial ? p5**



Mariana Caillaud - Fondatrice et CEO de la plate forme de livraison de médicaments « www.Dolipharm.com » - Diplômée d'HEC.

Retour d'expérience sur une start-up prometteuse : Dolipharm !

Sécialisée dans la gestion des affaires publiques au sein de grandes entreprises dans des secteurs aussi divers que l'énergie, l'hôtellerie, la distribution, le luxe ou l'industrie des paiements, Mariana prend pourtant la décision d'abandonner voici 24 mois cette carrière passionnante de lobbyiste pour lancer une plate forme de livraison de médicaments, chaînon manquant entre le patient et le pharmacien. Nous vous proposons de revenir sur ce parcours inspirant.



Le marché de la livraison de médicaments en pleine expansion.

Ce marché n'est pas récent mais jusqu'à un passé récent n'a jamais vraiment fonctionné.

Plusieurs explications a cela :

- Le secteur est très réglementé. Seuls les pharmaciens peuvent vendre les médicaments et doivent être en possession des ordonnances (et non de la version numérique).
- 97% des français sont à moins de 10 minutes d'une pharmacie,
- Les officines n'ont pas le droit de faire de publicité.
- Les livraisons devraient en théorie être effectuées par le personnel de l'officine

Covid : accélérateur de croissance ...

Ce secteur est très peu digitalisé. En début d'année 2020, seules 3% des pharmacies étaient agréées par l'Etat pour vendre en ligne.

Pourtant de nombreux acteurs sont déjà présents. Par exemple :

- *Itekom développe une plateforme (Iziflex) permettant aux patients de collecter des médicaments en drive.*
- *Phacil, jeune start up depuis juin 2018 a commencé par proposer la disponibilité des produits en stock puis ensuite une solution de livraison.*
- *Otzii disposait déjà d'une offre de livraison de médicaments. La start up s'est rapprochée d'hébergeurs agréés pour traiter des données de santé et permettre aux utilisateurs de transmettre leurs données numériquement.*

Toutes ces sociétés ont choisi différentes stratégies et bénéficient pleinement de l'effet covid. L'activité a été multipliée par 5 ou 10 pour certaines. Cette phase d'explosion connaîtra inévitablement une consolidation. Mais les jeux ne sont pas encore fait. Tout reste à faire.

Bonjour Mariana, tout d'abord merci de partager votre expérience. Votre trajectoire professionnelle était toute tracée, pourquoi avoir choisi cette reconversion ?

J'étais cadre supérieur dans une grande entreprise et avec l'arrivée de mon deuxième enfant je me suis rendue compte que la gestion de ma santé et celle de mes enfants me prenaient beaucoup de temps. Ce constat est partagé par au moins deux tiers des cadres de l'entreprise.



(Source : Pixabay)

Par exemple, je me suis rendu compte que la santé pouvait être davantage centrée sur le patient. On dit souvent : « une pharmacie à moins de 10 minutes ». Et toutefois, il est parfois difficile, voir impossible de se procurer les médicaments (familles monoparentales, horaires d'ouvertures incompatibles avec la vie professionnelles...).

A la suite des premiers tests je me suis rendu compte que cette plateforme simplifiait les démarches des patients au point de devenir leur « assistant médical ». De nouvelles opportunités de développement s'offraient à Dolipharm.

«Le marché a adopté en quelques mois la digitalisation de la relation patient & pharmacien, impensable avant cela. Nous ne pourrons plus faire machine arrière maintenant.»

- MARIANA CAILLAUD
(CEO DE DOLIPHARM)

Peut-on dire que votre modèle a « pivoter » dès le départ ?

En effet, je suis partie du principe que prendre soin de sa santé et de celle de nos proches ne devrait pas ressembler à un parcours du combattant. J'ai été surprise de découvrir que ce constat était partagé par mon entourage. J'ai donc décidé de changer les choses en remettant au patient les clefs de sa santé, en lui offrant une nouvelle liberté dans la gestion de ses médicaments et ceux de ses proches.



C'est ainsi que j'ai créé Dolipharm, un service de livraison de médicaments et de produits de parapharmacie qui vous permet de prendre soin de votre santé et celle de vos proches facilement, chaque jour.

Dolipharm était au départ dédiés aux particuliers. Mais très vite nous avons eu des demandes pour des livraisons en entreprises. Ça simplifie la vie du salarié mais surtout l'entreprise apprécie de soulager ses salariés dans ces moments délicats. Nous avons donc créé une offre dédiée aux salariés d'entreprises ayant souscrit un abonnement auprès de Dolipharm.

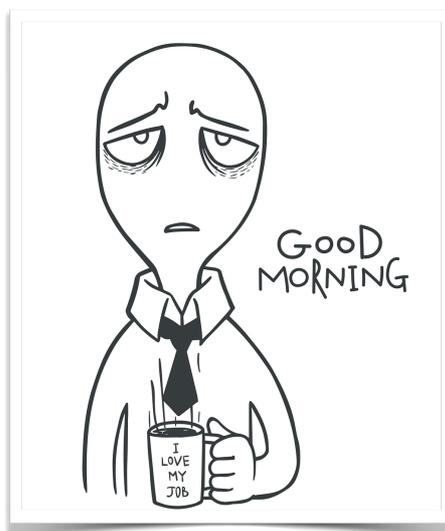
Les chefs d'entreprises se préoccupent davantage de la santé de leurs salariés. Avec les conciergeries médicales, ils leur offrent des services de pointe pour les accompagner dans leur parcours de soins.

Avec la crise sanitaire, l'état de santé des salariés s'est invité aux premières loges, captant davantage l'attention des employeurs. Alors que traditionnellement l'entreprise estime avoir fait son maximum quand elle répond à ses obligations légales en matière de protection contre les accidents du travail et qu'elle a mis en place sa complémentaire santé, elle a, avec la Covid, été obligée de lever le voile pudique qui recouvrait la santé privée (par opposition à la santé au travail) de ses salariés. «

Vous semblez considérer que l'impact sur la santé du confinement et le télétravail est un nouveau facteur dont les entreprises devraient tenir compte ?

En effet avec la perte de repères et les nouveaux modes de travail, les entreprises ont découvert des collaborateurs particulièrement stressés, épuisés, démotivés ou anxieux. Une étude récente a montré que près de la moitié des salariés étaient en détresse psychologique après huit mois de crise sanitaire.

Christophe Nguyen, psychologue du travail, invite le salarié et l'entreprise à détecter quelques signaux faibles, indices de problèmes plus profonds. Il cite par exemple l'impression de ne plus être capable de produire, le sentiment d'épuisement émotionnel, la perte de sens dans le travail effectué ou dans l'entreprise, l'impression d'être dans l'urgence permanente ou de vivre chaque instant dans une





forte anxiété, parfois inexplicable.

Nous avons donc développé une offre entreprise comprenant une application téléchargée par le salarié lui permettant de disposer de nombreux outils d'auto-diagnostic et d'aide au quotidien. Elle s'accompagne de la présence (physique ou virtuelle) de professionnels sur de nombreuses thématiques.

Le salarié peut ainsi adapter son rythme à celui des nouveaux rythmes de travail. Apprendre par exemple à gérer le rythme parfois anxiogène de certaines visios (sans image), prendre de la distance avec les dizaines de milliers de pensées et émotions qui traversent notre esprit chaque jour, apprendre à régler son attention, découvrir que bien dormir commence par des actions diurnes, ...

Les campagnes de QVT (Qualité de Vie au Travail) qui étaient parfois peu prises au sérieux par les salariées et les entreprises elles mêmes, apparaissent aujourd'hui comme un outil indiscutable dans la mesure du bien être au travail.

Les entreprises prennent conscience que toutes les parties prenantes forment un ensemble indissociable. La défaillance de l'une peut entraîner les autres.



En quoi être une femme a pu vous aider dans votre projet ?

Tout d'abord j'ai eu la chance de trouver à HEC, la culture entrepreneuriale que je cherchais. Au début, j'avais une vague idée de ce que je voulais faire, le major m'a aidé à transformer une idée en entreprise d'impact, en accompagnant cette phase de maturation et d'idéation nécessaire à toute création d'entreprise. La semaine à San Francisco a été pour moi une révélation de l'esprit d'entreprise américain. J'ai découvert une culture de l'innovation, une culture du risque, voire une culture de l'échec que tout entrepreneur doit affronter à un moment ou à un autre de son parcours. De plus, pour tous ceux qui veulent suivre un cheminement entrepreneurial, sachez qu'une idée sans exécution est un rêve. Hec m'a donné beaucoup d'outils pour construire mon plan d'entreprise et le mettre en œuvre. Grâce à l'écosystème d'HEC, j'ai pu suivre le programme Challenge +, 9 mois de formation, qui vous aide à transformer votre rêve en réalité. Enfin, il ne faut pas oublier l'impact que qu'on veut avoir sur la société. C'est ce qui nous aide à progresser sur le long terme.

En 2019, les femmes ont représenté 40% des créateurs d'entreprises en France. C'est un chiffre en constante augmentation. Les femmes n'ont plus peur de prendre les rênes de leur propre entreprise. Avec une ambition : mieux concilier vie personnelle et professionnelle. Il ne faut pas hésiter à discuter et se faire accompagner. Il existe plusieurs réseaux d'entrepreneuriat dédiés aux femmes (Paris Pionnières, Action'elles, Femmes Business Angel, BPI France Création, Entreprendre ensemble, Reconversion en franchise, Réseau Mampreneures, Association Force Femmes, ...). Il faut trouver le sien.

Quels conseils donneriez-vous pour envisager un projet entrepreneurial ?

C'est présomptueux de donner des conseils mais sur la base de cette expérience, plusieurs principes se dégagent pour moi maintenant :

- Suivre son projet par passion sinon ne pas le faire
- Votre offre doit soulager le monde en trouvant une solution à un problème
- La stratégie c'est bien mais elle ne vaut rien sans l'exécution
- Il ne faut pas croire qu'on est bon partout. Avec humilité, il faut s'entourer des meilleurs et ne pas hésiter à demander des conseils
- Surtout lorsque l'équipe est petite, faire attention à chaque membre car c'est eux le greffon qui donnera l'arbre
- La recherche du profit n'est plus suffisante. La raison d'être est indispensable pour soi, pour embarquer les salariés et les clients. Raconter seulement une belle histoire ne convainc plus personne
- Parlez peu, écoutez beaucoup et acceptez les critiques
- Je pense chaque jour à la citation de Nelson Mandela « Je ne perds jamais, soit je gagne, soit j'apprends. »

Mariana Caillaud

mariana@dolipharm.com

www.dolipharm.com

C'est une leçon de sagesse que nous donne Mariana pour clôturer l'année 2020. Nous vous souhaitons d'excellentes fêtes de fin d'année et suivrons l'évolution de cette jeune pousse très prometteur.

- Propos recueillis en Décembre 2020 -

Retrouver toutes nos publications à l'adresse suivante : <http://cavokay-group.com/index.php/colibri-wp/publications/>

Christophe Autrive

christophe.autrive@cavokay-group.com

www.cavokay-group.com

+33 6 89 26 07 27

Cavokay

Equipe de talents constitués d'experts et de consultants en accompagnement des entreprises depuis la quête du sens jusqu'à la déclinaison opérationnelle.



Conception, réalisation et mise en page par Cavokay-Group.