

Faks lève 5 millions d'euros pour digitaliser le secteur pharmaceutique

La gestion des relations commerciales est très chronophage pour les pharmacies et ces dernières sont encore trop peu digitalisées. Pour faciliter les échanges avec les laboratoires, Faks a mis au point une plateforme. La startup veut désormais consolider sa place en France et commencer son internationalisation.

Temps de lecture : minute

17 mai 2023

"Même si la transformation numérique des services médicaux et des pharmacies s'est accélérée avec la pandémie de Covid-19, le secteur pharmaceutique reste l'un des moins digitalisés", assure Corentin Geoffray, cofondateur de la startup Faks. Pourtant, les pharmacies travaillent en moyenne avec 100 fournisseurs, ayant des systèmes et des process différents. Pour elles, la gestion de ces relations commerciales est donc très chronophage. " On estime que cela leur fait perdre 30 % de leur temps et génèrent des erreurs ayant un impact sur la rentabilité ", poursuit le créateur de Faks.

Pour répondre à cet enjeu et digitaliser le secteur pharmaceutique, cet entrepreneur dans la tech s'est associé à un ancien délégué pharmaceutique, Clément Goupy, pour lancer une plateforme permettant de digitaliser les relations commerciales entre pharmacies et laboratoires. *" Notre outil leur permet de gérer les tâches opérationnelles, comme les problèmes de livraison, la gestion des produits périmés ou les produits en tête de gondole... ", énumère Corentin Geoffray.*

65 % des pharmacies françaises partenaires

Créée il y a 3 ans, Faks a déjà séduit près de 65 % des pharmacies françaises. " *Nous comptons 13.000 officines partenaires sur les 20.000 présentes dans le pays* ", assure le cofondateur, qui compte en parallèle 15 clients. La startup travaille avec les laboratoires pharmaceutiques qui souscrivent à un abonnement en fonction du nombre de pharmacies ciblées et des fonctionnalités désirées sur la plateforme.

Pour accélérer, la société vient d'annoncer une levée de fonds de 5 millions d'euros auprès de Connect Ventures, Seedcamp et Cocoa VC. L'objectif : consolider ses produits existants, liés à la gestion des opérations commerciales mais également intégrer de nouvelles fonctionnalités. " *Nous voulons aller plus loin en intégrant de la gestion de la facturation et la connexion à un logiciel de gestion de caisse* ", souligne le dirigeant.

S'implanter dans deux pays européens

Dans le même temps, la société envisage d'amorcer son internationalisation. " *Nos clients sont des grands comptes, souvent présents partout dans le monde. Nous voulons donc les accompagner en Europe* ", poursuit Corentin Geoffray. Faks devrait prochainement s'implanter dans deux pays européens, en fonction des attentes des laboratoires. " *Nous avons identifié plusieurs pays intéressants. La plus grande problématique des laboratoires est de distribuer leurs produits dans des réseaux de pharmacies indépendants. C'est le cas en France mais également dans les États voisins. Et le digital facilite grandement cette opération* ", contextualise le dirigeant.

Pour atteindre ses objectifs, la société de 34 salariés envisage de recruter 11 personnes. 6 en tech et 5 pour gonfler les équipes commerciales et opérationnelles. A terme, Faks espère aller : " *au bout du process de*

fluidification des échanges entre pharmacies et laboratoires, et ce, partout en Europe. " .



À lire aussi

Lify Air mesure le risque pollinique pour moins d'antihistaminique

Article écrit par Jeromine Doux