

La convention du réseau Les Pharmaciens Associés sur le thème « explorons de nouveaux territoires »

La convention du réseau Les Pharmaciens Associés a eu lieu le 14 et 15 octobre dernier à Lisbonne (Portugal). Près de 300 participants étaient réunis autour de conférences et tables rondes. Les adhérents ont pu découvrir l'usage des nouvelles technologies dans la pharmacie de demain.

Patrick Rémond, directeur du réseau Les Pharmaciens Associés, a ouvert cette convention en présentant le bilan, les objectifs et les perspectives du Réseau. Il rappelle que les voies de l'avenir sont : l'excellence, la silver economy, le « dé-vieillessement », la prévention et l'observance.

Des nouveautés et projets pour 2017 ont été présentés : le concept store, la marque propre, la création d'une carte de fidélité. L'objectif : trouver de nouvelles voies grâce à l'innovation et à la digitalisation de l'officine.

Enfin, Patrick Rémond a terminé son discours en présentant des résultats encourageants :

- Les progressions des ventes sur le 1^{er} semestre 2016 du groupe PREMIUM est de + 24 %.
- Les ventes du marché du maintien à domicile ont connu une progression allant jusqu'à + 24 % dans les pharmacies adhérentes du réseau Les Pharmaciens Associés.
- La croissance moyenne des 350 pharmacies adhérentes du réseau Les Pharmaciens Associés est de +2,8 % au-dessus du marché.

Après l'introduction de Patrick Rémond, la convention s'est déroulée autour de 3 grandes parties, avec pour fil rouge la pharmacie servicielle.

1. LE POINT DE VENTE :

- « Le concept Store », présenté par Oana Crépin, responsable marketing. Il verra le jour en 2017. L'objectif : faire de la pharmacie du réseau Les Pharmaciens Associés, un repère pour les patients.
- « Les linéaires virtuels », présentés par Alexandre Pouchain, responsable merchandising CERP Rouen : la mise en place du merchandising OTC digital à l'aide d'écrans arrière comptoirs connectés à un robot, l'affichage promotionnel en vitrine et dans l'espace de vente. Afin d'être encore plus efficace, Alexandre Pouchain a donné des conseils pour optimiser sa file d'attente. Selon une étude IFOP / WINCOR NIXDORF, si l'attente est trop longue, 30 % des clients peuvent abandonner leur achat en magasin.

2. LES ACHATS :

- « Les Prix malins », présentés par Géraldine Crombez, Trade Marketer. Le conseil : mettre en valeur l'expertise du pharmacien et de son équipe par des campagnes d'animation, un Baromètre Qualité de Service et des formations, et d'avoir un bon positionnement prix par rapport à la concurrence. Ce système de « prix malins » permet de fidéliser les clients, d'avoir une image prix compétitive et de développer les ventes.
- « La fonctionnalité Click & Collect » du site du réseau Les Pharmaciens Associés, présenté par Isabelle Pérot, responsable développement du programme Réseau. Ce thème permet de montrer au pharmacien comment développer l'attractivité de l'officine, dynamiser la fréquentation, développer les ventes, faciliter la gestion de l'officine et découvrir les avantages de la vente en ligne. En complément du site de Click & Collect, Isabelle Pérot a montré comment renforcer le lien entre professionnels de santé, grâce à la nouvelle tablette TOMI développée par Oxypharm.

3. LES SENIORS :

- « Le travail en réseau avec le maintien à domicile », présenté par Gilles Riha, directeur général d'Oxypharm et Isabelle Baumann, directrice commerciale d'Oxypharm : comment maîtriser et se positionner sur le maintien à domicile dans l'officine et autour de l'officine ; travailler un réseau de prescripteurs ; positionner le réseau des officines comme une réponse à la problématique de la sortie de l'hôpital (Hospivia) ; et proposer une offre en complément des services à domicile (partenariat ADMR).

Les adhérents du réseau Les Pharmaciens Associés, ont aussi participé à de nombreuses tables rondes sur des thèmes liés au management, au site Internet, aux regroupements, travaux et transferts, à la démarche qualité, aux seniors, au concept-store, à la concurrence, à la prise en charge des patients diabétiques, aux entretiens pharmaceutiques et aux autotests.



À propos du réseau Les Pharmaciens Associés

Le réseau Les Pharmaciens Associés est une filiale de la coopérative Astera, qui a mis en place un programme complet destiné à développer l'officine et à valoriser le rôle d'acteur de santé du pharmacien. Créé en 2009, le Réseau se développe rapidement et réunit aujourd'hui 350 adhérents. Les Pharmaciens Associés s'appuient sur les valeurs fondamentales du commerce associé : respect de l'indépendance du pharmacien, partage et éthique. Ce réseau est unique et fait bénéficier ses adhérents d'une force plurielle.



À propos d'Astera

Avec plus de 6500 pharmaciens sociétaires, 32 agences de répartition en France, 4 en Belgique et un chiffre d'affaires de 4,7 milliards d'euros en 2015. Créée il y a plus de 90 ans par des pharmaciens, Astera défend un modèle unique où chaque sociétaire est à la fois client et propriétaire de la coopérative. Les investissements réalisés sont tournés vers les attentes et les besoins des pharmaciens, les résultats sont partagés.