



pharmatrade

ACCOMPAGNER LES PHARMACIENS DANS
LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
DE LEUR OFFICINE

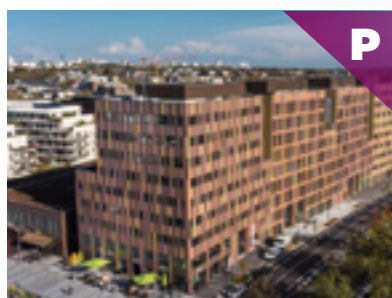
PHARMATRADE

PHARMATRADE EST UN GROUPEMENT DE PHARMACIES RÉGIONAL BASÉ À CAEN



CHIFFRES CLÉS

- **5** PHARMACIES
- **50** COLLABORATEURS
- **1600** CLIENTS/JOUR
- **13 M€** D'EUROS DE CA HT
- **100** LABORATOIRES PARTENAIRES



Pharmatrade SAS

15 av Mendès France,
Rives de L'Orne 14000 Caen

Contacts

Président : Jean-Pascal NAIM
Coordinateur : Gildas VIVIER
06 72 92 53 73
gvivier@pharma-trade.fr



1

Pharmacie Naïm

Titulaire : Hélène NAIM
C.Cial Hyper U, 14160 Dives s/Mer
Tel : 02 31 91 0508
Fax : 02 31 91 67 52



2

Grande Pharmacie de Troarn

Titulaire : Daniel THOMAS
C.Cial Super U, 14670 Troarn
Tel : 02 31 23 31 18
Fax : 02 31 39 11 38



3

Pharmacie Rives de l'Orne

Titulaire : Anne BALLIERE
Centre Cial Rives de l'Orne
40 quai Hamelin, 14000 Caen
Tel : 02 31 82 2531 / Fax : 02 31 72 46 93



4

Pharmacie des Halles

Titulaire : Olivier COLIN
Pl. de la République, 14160 Dives s/Mer
Tel : 02 31 91 0473
Fax : 02 31 24 66 87



5

Pharmacie des Bains

Titulaires : Agnès PINCEPOCHE / Anne ALLIAMUS
42 rue des Bains, 14510 Houlgate
Tel : 02 31 28 70 52
Fax : 02 76 01 32 17

QUELQUES CHIFFRES

5

PHARMACIES

1600

CLIENTS PAR JOUR

50

COLLABORATEURS

PRESTATIONS GROUPEMENT

RÉFÉRENCIEMENT
NÉGOCIATION
ACHATS

ANIMATION
COMMERCIALE

AGENCEMENT
MERCHANDISING

ORGANISATION
MANAGEMENT
FORMATION

PILOTAGE
FINANCIER
OPÉRATIONNEL

DÉVELOPPEMENT
DIGITAL

PRESTATIONS CONSEIL

AUDIT

SEMINAIRES

MISSIONS



DÉVELOPPEMENT ACCOMPAGNEMENT

DEVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

CONDITIONS D'ACHATS

Nous négocions et optimisons les conditions d'achats pour le compte des pharmacies auprès de plus de 100 laboratoires partenaires

OPERATIONS PROMOTIONNELLES

Nous mettons en place un plan marketing annuel avec des opérations promotionnelles « clé en main » : négociation des conditions d'achats et des mécaniques promotionnelles (bons de réduction, gratuité...), supports de communication (flyers, affiches, covering...) et challenges d'équipes.

AGENCEMENT / MERCHANDISING

Nous mesurons la performance commerciale de votre espace de vente : chaque descente, chaque meuble, chaque gamme. En fonction des résultats, nous proposons des solutions opérationnelles et concrètes pour améliorer la commercialité de la pharmacie. Nous accompagnons également les pharmaciens dans leurs projets de réagencement ou de transfert.

MANAGEMENT / FORMATION

Nous proposons aux pharmaciens titulaires des outils de management pour organiser et optimiser le travail de leur équipe officinale (système de référents par gammes, services et marchés, réunions mensuelles, entretiens individuels, plan de formation, challenges...).

PILOTAGE OPERATIONNEL

Nous réalisons tous les mois des tableaux de bord opérationnels et financiers permettant aux pharmaciens titulaires de mieux piloter leur entreprise.

DÉVELOPPEMENT DIGITAL

Nous accompagnons les pharmaciens dans le développement digital de leur officine : site internet, e-commerce, réseaux sociaux, applications mobiles, objets connectés, écrans digitaux...

ACCOMPAGNEMENT

- **Mensuel** : Réunion titulaires
- **Bi-mensuel** : Suivi du plan d'action à l'officine
- **Annuel** : Séminaire Titulaires / Séminaire Adjoints

5

officines

50

collaborateurs

100

labos

7

OP/an

CONT@CT

Gildas VIVIER / 06 72 92 53 73 / gvivier@pharma-trade.fr



pharmatrade



AUDIT 360° PLAN D'ACTION

OBJECTIFS

- Analyser les forces et les faiblesses de votre officine et de son environnement
- Proposer un plan d'action pour développer l'activité et améliorer les résultats

CONTENU

AUDIT FINANCIER

- Analyse de l'activité (répartition par type de prestation, taux de Tva, marché)
- Analyse de la rentabilité et des charges d'exploitation
- Comparaison avec des officines de même typologie

AUDIT POINT DE VENTE

- Analyse de l'environnement de l'officine (prescripteurs, concurrence, flux, vitrine)
- Analyse de l'espace de vente (agencement, mobilier, rayon, sens de circulation)
- Rentabilité des gammes exposées (CA/Marges par mètres linéaires, arbitrage)
- Organisation du back-office (logiciel de gestion, stockage, automatisation)

AUDIT MARKETING ET COMMERCIAL

- Gestion des achats : organisation, remises, adhésion à un groupement
- Référencement, politique de prix, dynamique commerciale et promotionnelle
- Services clients à valeur ajoutée : matériel médical, entretiens santé, fidélisation

AUDIT MANAGEMENT D'EQUIPE

- Organisation et responsabilités opérationnelles : achats, espace de vente, conseil
- Animation et motivation de l'équipe, rémunération, mise en place de challenges
- Plan de formation, recrutement, apprentissage

AUDIT DIGITAL

- Analyse de votre visibilité sur internet : site vitrine / e-commerce, réseaux sociaux
- Nouveaux produits et services : applications mobiles, objets connectés...

DEROULEMENT

- **Jour 1** : Collecte des informations (bilans, plans, entretien avec le titulaire/équipe)
- **Jour 2** : Réalisation de l'audit in situ
- **Jour 3** : Présentation du rapport d'audit / Proposition d'un plan d'action

in
situ

3
jours

3000
Euros HT

Hors frais de
déplacement

CONT@CT

Gildas VIVIER / 06 72 92 53 73 / gvivier@pharma-trade.fr



Séminaire

PHARMACIEN TITULAIRE ENTREPRENEUR

OBJECTIFS

- Analyser les forces et les faiblesses de votre officine et de son environnement
- Elaborer une stratégie de développement et un plan d'action opérationnel
- Présenter votre plan et échanger avec d'autres titulaires / Développer votre réseau

CONTENU

ANALYSE FORCES / FAIBLESSES

- Analyse de l'environnement (flux et typologie de la clientèle, concurrence, prescripteurs...)
- Analyse financière et comptable (évolution du CA, répartition, marges, charges)
- Analyse du point de vente et de la dynamique commerciale
- Analyse de vos pratiques managériales : délégation, communication, formation

PROJET D'ENTREPRISE / OBJECTIFS

- Formaliser une vision à moyen terme pour votre officine
- Identifier les valeurs sur lesquelles reposent votre engagement
- Définir des objectifs simples, mesurables, atteignables et ambitieux
- Partager votre projet avec votre équipe, de la réflexion à la mise en œuvre

PLAN D'ACTION OPERATIONNEL

- Relation client : accueil, qualité de la prise en charge, conseil, techniques de vente
- Politique d'achat : définir une politique d'achat performante, négociation
- Politique de prix : définir une politique de prix dynamique, suivre les prix de marché
- Dynamique commerciale : mettre en place un plan promotionnel, mises en avant
- Agencement, Merchandising : améliorer la performance de votre espace de vente
- Management : organiser, déléguer, communiquer, fixer des objectifs, contrôler
- Digital : site vitrine / e-commerce, nouveaux produits et services

OUTILS / SUIVI

- Mettre en place des tableaux de bord et des indicateurs de performance

DEROULEMENT

- **Jour 1** : Présentation du contenu pédagogique par le consultant
- **Jour 2** : Travail sur le plan de développement par groupes de 2 pharmaciens
- **Jour 3** : Présentation par les titulaires / Echange entre les participants

8

titulaires

3

jours

3000€
HT

Option :
1 accompagnant
1000€

CONT@CT

Gildas VIVIER / 06 72 92 53 73 / gvivier@pharma-trade.fr



pharmatrade



Séminaire

PHARMACIEN ADJOINT MANAGER

OBJECTIFS

- Impliquer l'adjoint dans la réussite de l'officine
- Informer et donner des repères économiques sur l'entreprise officinale
- Développer des compétences en gestion et en management d'équipe

8
adjoints

CONTENU

L'ENTREPRISE OFFICINALE

- Economie de l'officine : chiffres clés, principaux marchés, évolution, prospective
- Situation financière et comptable (évolution du CA, répartition, marges, charges)
- Organisation humaine : missions du titulaires, de l'adjoint et des collaborateurs

1
jour

1000€
HT

ORGANISATION ET DEVELOPPEMENT DE L'OFFICINE

- Activité de la pharmacie, tendances marchés, rentabilité
- Rôle et responsabilités du pharmacien titulaire
- Rôle et responsabilités du pharmacien adjoint
- Développement commercial : relation client, politique d'achat, prix, dynamique commerciale

MANAGEMENT DE L'EQUIPE OFFICINALE

- Organisation actuelle de l'officine
- Savoir déléguer / Mise en place d'un tableau de référents
- Connaître son style de management et l'adapter à une situation donnée
- La boîte à outils du Pharmacien Manager

IMPLICATION PERSONNELLE

- Objectifs de l'officine / Objectifs personnels
- Plan d'action individuel

DEROULEMENT

- **Séquence 1** : Présentation du contenu pédagogique par le consultant
- **Séquence 2** : Travail sur le plan d'action individuel par groupes de 2 pharmaciens
- **Séquence 3** : Présentations des plans d'action / Echange avec les participants

CONT@CT

Gildas VIVIER / 06 72 92 53 73 / givivier@pharma-trade.fr



pharmatrade

www.pharma-trade.fr

Pharmatrade

15 avenue Mendès France,
Rives de L'Orne
14000 Caen

Président

Jean-Pascal NAIM
06 07 06 41 42
jpnaim@pharma-trade.fr

Coordinateur / consultant

Gildas VIVIER
06 72 92 53 73
gvivier@pharma-trade.fr