

# LA PUISSANCE D'UN RÉSEAU D'INDÉPENDANTS SOUS ENSEIGNE

## Gestion et analyse financière

Pricing

Mise à disposition  
d'outils spécifiques

Distribution

Offre

Commerce

**Management**

**Marché**

**Pilotage de  
l'entreprise**

Organisation

Merchandising

**100%**

de pharmaciens satisfaits

**+12%**

De CA constaté dans notre  
réseau de pharmacies

**26 932**

Sourires apportés

**PHARM & YOU**

24, avenue Georges Brassens 31700 Blagnac

Tél. 05 62 12 80 90 - Fax. 05 62 12 80 91

contact@pharm-and-you.fr - [www.pharm-and-you.fr](http://www.pharm-and-you.fr)

**PHARM & YOU**

" LA PHARMACIE FAITE POUR VOUS "



L'ENSEIGNE QUI BOOSTE LA PERFORMANCE  
**DES PHARMACIES INDÉPENDANTES**

[www.pharm-and-you.fr](http://www.pharm-and-you.fr)

# LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

LA PROXIMITÉ, UN VÉRITABLE ANTIDOTE CONTRE LA CRISE !

PHARM&YOU propose un modèle économique dit de " bon sens ", créateur de performance et de rentabilité.  
Une véritable alternative au discount.

La pharmacie est un commerce de proximité qui touche 4 millions de personnes par jour. Ainsi, PHARM&YOU place le consommateur au centre de ses engagements.

Dans un marché mature, la croissance externe est faible, voire inexistante. Il faut donc opter pour une croissance interne au marché et avoir une approche concurrentielle et différenciante, tout en préservant et en anticipant la marge du médicament. La **proximité** et la **satisfaction** client se traduisent par deux axes forts :

## Un axe de services

- Une offre services éthiques répondant à la vocation du pharmacien, à travers un espace dédié
- Un concept store intégrant des corners rémunérateurs de marges et créant un accompagnement client renforcé

## Un axe commercial

- Une politique commerciale dynamique et cohérente avec votre positionnement
- Une offre choix / prix calibrée, avantageuse et innovante permettant de générer de la croissance grâce à une marge compensée

# LES MARQUES

UNE MÊME PROFESSION AVEC DES MÉTIERS DIFFÉRENTS

La structure d'achat des pharmacies est différente en fonction de leur environnement territorial.

La pharmacie doit donc adopter une stratégie économique en fonction de sa territorialité.

Afin d'être au plus proche du consommateur, nous avons identifié 4 métiers différents à travers des zones territoriales :



# LE CONCEPT STORE

UNIQUE ET DIFFÉRENCIANT, UN CONCEPT DÉDIÉ À LA SATISFACTION CLIENT

Il met en scène notre modèle économique et vous démarque de votre concurrence !

Un accompagnement client :

- Un espace de santé dédié à la patientèle.
- Un parcours client axé autour de plusieurs univers.
- Un accompagnement client renforcé.
- Un outil pour guider votre clientèle.



Un véritable " shop in shop " à travers des corners :

- Des univers clairement identifiés.
- Une offre très segmentée à travers des corners / " Shop in Shop " rémunérateurs de marges.
- Un conseil et des services optimisés.
- Un espace de santé avec plus de confort pour développer votre image et calibrer la future rémunération des pharmaciens.

# LA VALEUR AJOUTÉE

PHARM & YOU  
L'enseigne qui booste la performance des pharmacies indépendantes

SOYEZ UNIQUE

- Une véritable stratégie dédiée au " sell-out ", vendre plus, augmentation du panier moyen.
- Une Centrale de Référencement des plus compétitives, de par l'implication de partenaires commerciaux influents et leaders du marché.
- Une plateforme logistique nationalement reconnue en co-marketing unique avec PHARM&YOU.
- Développement de sources de profits immédiates par le biais de plans Trade Marketing novateurs.
- Stratégie d'emplacement exclusif.
- Outils informatiques de pilotage de vos données d'activités.
- Experts et conseils dans la performance d'entreprises.