



Pharmacien Manager février 2019



Quand Gaëlle Lefort des Ylouses, Directrice Générale de Mayence s'exprime sur le libre accès en pharmacie dans le mensuel des pharmaciens.... Extrait

Depuis son autorisation en 2008, le **libre-accès** s'est imposé comme l'un des rayons les plus rentables des officines mais faute de place, ou par manque de volonté, son potentiel reste trop souvent sous-exploité.

L'emplacement idéal ?

« Il faut, autant que faire se peut, que les patients passent devant le libre-accès avant d'arriver aux comptoirs, annonce Gaëlle Lefort des Ylouses, Directrice Générale de Mayence, l'Agence dédiée au Point de Vente. Pour lui donner une visibilité maximale et lorsque la surface le permet, mieux vaut privilégier une implantation sur la droite car en général, un client qui pousse la porte d'une officine se dirige naturellement vers la droite, pour remonter ensuite dans le sens inverse des aiguilles d'une montre »

Segmenter l'offre?

Toujours pour Gaëlle Lefort des Ylouses «le leader doit être positionné à hauteur des yeux et des mains, avec de part et d'autres, ou en dessus et en dessous, les produits challengers, les MDD ou les génériques qui répondent aux mêmes symptômes...

...Il est très important de charger copieusement les étagères, idéalement en partant du haut jusqu'en bas, pour que l'œil du client ait l'impression d'être devant un rayon bien fourni, conseille Gaëlle Lefort des Ylouses. Il faut éviter les trous ou les produits rangés dans une catégorie à laquelle ils n'appartiennent pas »

L'information et le balisage conditionnent le succès d'une politique de merchandising

Gaëlle Lefort des Ylouses, Directrice Générale de Mayence

Et le juste prix ?

La Directrice de Mayence donne sa position « là encore, il faut essayer de proposer un prix juste, pas trop éloigné des standards du discount et des prix du marché. Il est également possible d'activer d'autres leviers : vous pouvez vous différencier avec un prix plus bas sur les MDD ou sur certains génériques. »

Pour conclure l'enquête du Pharmacien Manager affirme que l'investissement est rentable. Tous les titulaires qui ont décidé d'investir sur le libre-accès sont formels : le retour sur investissement est au rendez-vous.