

VENDRE

merchandising et libre accès

Les constats de départ

Un produit vu est un produit vendu, le Merchandising est indispensable.

La mise en Libre accès de médicaments à prescription facultative est possible, sans pour autant être obligatoire pour le Pharmacien d'officine.

LE LIBRE ACCÈS OFFRE POUR LA PHARMACIE UNE OPPORTUNITÉ DE DEVELOPPEMENT

- ➔ AUGMENTE LA DEMANDE SPONTANÉE
- ➔ AMÉLIORE L'ACCÈS DES PATIENTS À UNE INFORMATION ADAPTÉE ET DE QUALITÉ SUR LES PRODUITS ET SUR LES PRIX.

Concept Optipharm

A) LES ÉTAPES POUR LA ZONE LIBRE ACCES

pour réussir le passage de la Médication Officinale en Libre Accès.

- 1/ Définir le nombre de meubles
 - 2 descentes au minimum (sur 7 niveaux d'exposition),
 - 3 sont souhaitables pour une bonne visibilité
- 2/ Choisir le bon emplacement
 - proche des comptoirs et facilement accessible
- 3/ Réserver la place nécessaire pour cette nouvelle zone
 - a) Déplacer les comptoirs pour rendre accessibles des meubles actuels de médicaments OTC.
 - b) Trouver la place dans l'espace clientèle :
 Trouver la possibilité d'intégration de nouveaux meubles et/ou réduire l'exposition des rayons de parapharmacie
 les moins performants (profiter de ce changement pour faire un bilan de l'existant)
- 4/ Organiser la zone de libre accès.
 Choisir les classes thérapeutiques autorisées à exposer, en fonction de l'évolution de la liste (ANSM) et mettre en avant les produits des laboratoires partenaires (en fonction des campagnes promotion)



SANOFI - HARTMANN - OMEGA Pharma - COOPER - TEVA - PROCTER & GAMBLE

RATIOPHARM - GSK - URGO - BAYER - PIERRE FABRE SANTE - ZAMBON

- 5/ Afficher clairement les prix

VENDE

merchandising et libre accès

6/ Informer

Indiquer cette zone par un bandeau signalétique

ZONE LIBRE ACCES – VOTRE PHARMACIEN VOUS CONSEILLE

Fiches CONSEIL à mettre à disposition du consommateur et liste ANSM
à télécharger sur le site <http://optipharm.eu/>
Rubrique "Mon compte" puis "Service merchandising"

7/ Conseiller de façon systématique

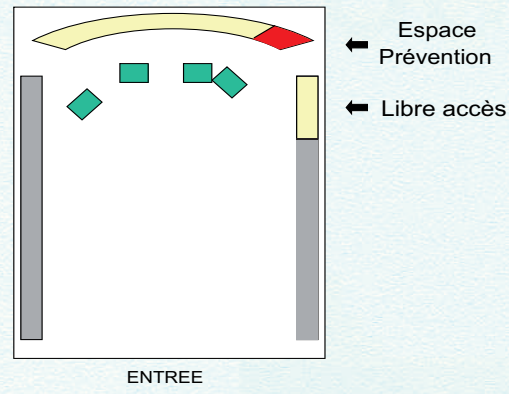
Valider ce conseil par une inscription au DP

B) CREER UN ESPACE PREVENTION DERRIERE LE COMPTOIR ENTRE L'OTC ET LA PARAPHARMACIE

Espace Prévention

Evaluez votre tension

Contrôlez votre glycémie



Les avantages

- ➔ **AUGMENTE LE C.A.**
(prévision entre 5 et 15% selon les produits) donne encore plus d'occasions au pharmacien de renforcer son conseil et ce, de façon systématique.
- ➔ **AMÉLIORE L' INFORMATION SUR LES PRODUITS ET SUR LES PRIX.**
Le libre accès va donc permettre de compenser en partie les baisses de CA suite aux remboursements.

TAMPON PHARMACIE

Je suis intéressé et souhaiterai un contact.

ENJEU

Les médicaments en libre accès représentent 44% de l'OTC non remboursable soit 750 millions d'euros