



# LE GROUPEMENT QUI A CHANGÉ LE VISAGE DE LA PHARMACIE EN FRANCE

Dossier de presse  
Avril 2024





# SOMMAIRE

- 04** Pharmabest en chiffres
- 06** **Pharmabest, acteur majeur de la santé du quotidien des Français**  
Une Success Story en marche
- 08** Une marque-enseigne forte
- 11** **Pharmabest, un modèle unique en France**  
La taille, clé de voûte du groupement
- 15** Des innovations au service client
- 16** Des équipes officinales orientées client-patient
- 19** Une stratégie de différenciation à travers un portefeuille de marque propre Pharmabest
- 23** Une expérience client totalement omnicanale
- 24** Des campagnes catégorielles innovantes toute l'année
- 27** My Very Best Card : le programme de fidélité de Pharmabest
- 29** **Pharmabest, un groupement qui s'engage**  
Un groupement qui s'engage pour les causes qui comptent pour ses clients
- 30** **Pharmabest, un maillage fort au cœur du territoire**  
Liste des pharmacies du groupement
- 36** **Contact Presse**

# PHARMABEST EN CHIFFRES

AU 01.01.2024

**1,2**

milliard d'€  
de CA en 2023

**125**

pharmacies au 31.03.2024,  
dont 33 en Île-de-France

**160 000**

personnes accueillies  
chaque jour dans le  
réseau

**700M<sup>2</sup>**

de surface moyenne  
en officine

**19**

millions d'ordonnances  
traitées chaque année

**50%**

des revenus en  
médicament

**25 000**

références en  
parapharmacie

**1,4**

million d'adhérents au  
programme de fidélité  
My Very Best Card

**3 600**

salariés

**800**

pharmaciens inscrits  
à l'ordre

**3%**

des ventes de  
parapharmacies tous  
circuits confondus

**10%**

des ventes nationales  
de dermocosmétique  
en pharmacie

**9,5M€**

de CA moyen  
par pharmacies

**41%**

des pharmacies  
dirigées par des femmes

**37**

millions de tickets  
de caisse par an

**1 350**

clients par jour  
en moyenne

**36%**

des pharmacies  
installées en centres  
commerciaux

**2/3**

des pharmacies se sont  
agrandies depuis leur  
entrée dans le réseau

# 01. PHARMABEST, ACTEUR MAJEUR DE LA SANTÉ DU QUOTIDIEN DES FRANÇAIS

Pharmabest : Une Success Story en marche



David Abenheim, Président de Pharmabest

Pharmabest est la 59ème plus grande enseigne de distribution en France selon le TOP 100 LSA\*. Pharmabest c'est un modèle économique dont les ressources proviennent à 50% des médicaments et à 50% des produits parapharmacie. Pharmabest est l'acteur majeur de l'hygiène-beauté en France : il représente 10% de la dermo-cosmétique vendue en pharmacie et 3% de l'hygiène-beauté/ cosmétique vendu tous circuits confondus.

\*TOP 100 2023

Pharmabest a franchi un palier significatif, dépassant le milliard d'euros de chiffre d'affaires avec une croissance soutenue depuis sa création. Si nous représentons 0,5% des pharmacies en France, nos ventes en parapharmacie représentent désormais 10% du marché.

Ce succès est le fruit d'une vision stratégique unique, d'un modèle résolument tourné vers l'avenir et de l'engagement de tous.

### **Objectif 2025 : Une santé accessible pour tous :**

Notre ambition est claire : **rendre la santé la plus accessible possible**. Chaque jour, nous nous battons pour concrétiser cette vision, et le modèle Pharmabest, en est l'incarnation.

Nous visons à étendre notre réseau à 150 pharmacies d'ici fin 2025, tout en maintenant un maillage cohérent et en favorisant un développement raisonné pour nous renforcer dans les grandes villes, en accord avec les titulaires déjà présents.

### **Le modèle Pharmabest : Transparence et engagements**

Pharmabest est un groupement appartenant à ses pharmaciens, garantissant ainsi transparence et implication de tous dans notre réussite collective.

Notre orientation résolument tournée vers le client/patient se manifeste à travers des prix compétitifs et des campagnes promotionnelles régulières, visant à rendre la santé accessible à tous.

Pour répondre aux besoins du marché et offrir des alternatives de qualité à des prix abordables, **nous avons lancé notre propre marque et nos**

**propres produits sous la bannière Pharmascience et Pharmabiotic.**

Face aux défis économiques et aux évolutions du marché, nous continuons d'innover et d'adapter notre stratégie.

Conscients de la difficulté du recrutement dans notre secteur, nous avons démarré en début d'année un vaste programme de sensibilisation des étudiants en pharmacie à la richesse et à la diversité du métier de pharmacien d'officine, et particulièrement chez Pharmabest. Nous savons que nous pouvons proposer des perspectives d'avenir dans nos officines, qui sont de véritables PME au cœur de nos communautés.

Pharmabest incarne une vision audacieuse de la santé accessible pour tous, fondée sur l'engagement, l'innovation et la proximité avec nos clients.

Nous sommes résolus à poursuivre notre mission : **contribuer activement à une société où chacun a le pouvoir de prendre soin de sa santé.**

**David Abenhaim,  
Président de Pharmabest**

## Une marque-enseigne forte



Alain Styl, Directeur général

**“ En 7 ans, la taille moyenne  
d’une pharmacie Pharmabest  
est passée de 200m<sup>2</sup> à 700m<sup>2</sup>. ”**

**Alain Styl, Directeur général**

Dans un contexte de questionnement sur le monopole, de remise en question de l'organisation actuelle des professions réglementées, des incertitudes sur l'ouverture du capital..., nous sentions arriver une mutation profonde du métier et nous avons décidé de nous réunir autour d'une marque-enseigne, forte et compréhensible par tous, tout en apportant de nouveaux services à nos clients-patients.

En proposant un modèle différent de l'officine traditionnelle, nous avons dès 2016, fait des choix qui se sont avérés gagnants.

### **Une identité de marque signifiante dont les traits se déclinent dans chaque officine**

En définissant une colonne vertébrale basée sur une identité de marque forte face à l'ensemble de notre champ concurrentiel qui va des hypers, à la parapharmacie en passant par les parfumeries, nous avons choisi une marque lisible, compréhensible dès la première fois et qui se reconnaît facilement autour d'un logo magenta.

Nous avons construit un type d'officine cohérent autour d'un modèle répliquant.

Ce modèle adaptatif permet à tous les pharmaciens de trouver parmi leurs coreligionnaires des réponses à leurs questions.

Nous sommes ainsi, plus forts et plus pertinents sur le marché vis-à-vis des clients et vis-à-vis des laboratoires et fournisseurs.

### **De larges points de vente cohérents pour proposer toute l'offre santé, beauté et bien-être**

Nous avons ensuite construit notre réseau autour d'un modèle similaire d'officines avec de grandes surfaces de vente et un chiffre d'affaires moyen de plus de 10 M€, réalisés de façon équilibrée entre médicaments remboursables et produits non remboursés. Ce seuil de chiffre d'affaires permet aux titulaires de mettre en place la politique marketing et commerciale définie par l'enseigne.

### **Des pharmaciens entrepreneurs**

Dernier point, la force du groupement s'appuie sur des pharmaciens entrepreneurs qui ont chacun une vision du monde qui bouge et la façon dont la pharmacie doit se positionner dans les 10 prochaines années. Ils considèrent l'officine comme un lieu de « santé globale » réunissant une offre très large (+25 000 produits en moyenne), les meilleurs prix dans nos zones de chalandise et une véritable expertise dans le conseil et des services innovants.

**En 7 ans, nos pharmacies sont devenues des hubs de santé, de bien-être et de beauté.**

**Alain Styl,  
Directeur général**



Pharmacie Centrale, Cusset

“ Le choix est un critère primordial pour les consommateurs. Pharmabest a pris la décision d'avoir de grandes pharmacies, politique qui s'avère judicieuse comme nous pouvons le constater lors de périodes où le pouvoir d'achat est tendu. Plus votre offre est large, plus vous pouvez répondre aux différentes typologies de budget et donc différences de pouvoir d'achat des Français. ”

Frank Rosenthal, expert en marketing du commerce

## 02. PHARMABEST, UN MODÈLE UNIQUE EN FRANCE

### La taille et le prix, clés de voûte du groupement

#### **Un modèle d'officine qui permet d'accueillir une offre pour tous les besoins, dans toutes les familles de produits**

Pharmabest révolutionne le paysage pharmaceutique avec un modèle d'officine dynamique et novateur, propulsé par des pharmaciens-entrepreneurs qui gèrent de vastes espaces commerciaux (700m<sup>2</sup> et 10M€ de CA en moyenne). Ces officines, véritables hubs complets pour la santé, le bien-être et la beauté, répondent à tous les besoins quotidiens des Français avec une offre exhaustive et diversifiée.

Au cœur de ce modèle se trouve une capacité unique à embrasser les transformations du marché, offrant non seulement la délivrance de 19 millions d'ordonnances par an mais aussi des services personnalisés grâce à des cabines de confidentialité et des équipes officinales hautement formées, prêtes à prendre en charge les nouvelles missions des pharmaciens.

L'engagement de Pharmabest en parapharmacie est tout aussi impressionnant, avec la négociation d'achats avantageux qui se traduit par une sélection immense de près de 25 000 références en parapharmacie. Cette stratégie permet à chaque pharmacie de garantir les prix les plus compétitifs de leur zone de chalandise.

La distinction de Pharmabest se manifeste également dans l'excellence de son personnel, toujours prêt à offrir des conseils avisés et à s'adapter aux évolutions du rôle des pharmaciens, un impératif renforcé par la pandémie.

Cet engagement pour l'excellence reflète la mission fondamentale du groupement : offrir le meilleur pour la santé de chacun.

Une surface moyenne des officines multipliée par 3 en 8 ans pour accompagner les nouvelles missions des pharmaciens : vaccinations, entretiens thérapeutiques, télémedecine, renouvellement d'ordonnances...

#### **Une organisation des officines orientées commercialité**

Pharmabest a conçu et expérimenté un modèle répliquant qui s'appuie sur des techniques de distribution moderne : corners par spécificité, têtes de gondole, signalétique très précise, campagnes de trade marketing innovantes comme la quinzaine du Bio ou le Black Friday. Sans oublier un concept d'enseigne au logo rose magenta !

De nouvelles catégories viennent s'intégrer au sein de Pharmabest, comme le maquillage.



Pharmacie des 7 Cantons, Pau

## Une offre globale en parapharmacie

Pour assurer son développement, Pharmabest profite de ses surfaces importantes pour déployer des gammes larges dans toutes les catégories de produits de parapharmacie et de matériel médical. L'offre beauté/para, qui pèse pour la moitié du CA des adhérents (contre 20% pour le reste de la profession), est particulièrement bien développée.

Dans les rayons, des marques référentes en pharmacie, mais aussi des produits qui répondent aux nouvelles attentes de consommateurs (bio/éconat, solide, vrac, fabrication française, sans parabène, sans additifs, végan) sont référencés.

La catégorie soin visage est présente en moyenne 30% moins chère qu'en parfumerie.

Pharmabest c'est aussi l'excellence de son personnel, toujours prêt à offrir des conseils avisés et à s'adapter aux évolutions du rôle des pharmaciens. Cet engagement pour le conseil reflète la mission fondamentale du groupement : offrir le meilleur pour la santé de chacun.

Une surface moyenne des officines multipliée par 3 en 8 ans pour accompagner les nouvelles missions des pharmaciens : vaccinations, entretiens thérapeutiques, télémedecine, renouvellement d'ordonnances...



Pharmacie Forum des Halles, Paris

## PAROLE DE PHARMACIENS

“ Être au cœur du système de santé qui est très important pour la population qui nous sollicite de plus en plus, que ce soit pour le conseil ou pour notre expertise. ”

Thomas, co-titulaire, Pharmacie des 7 Cantons Lons

“ On n'est pas juste des pharmaciens cliniciens, nous sommes aussi des chefs d'entreprises, ce qui sollicite du management, des RH et créé une émulation quotidienne très dynamisante et enrichissante. ”

Xavier, co-titulaire, Pharmacie Centrale Cusset

## Des innovations au service de l'expérience client

### Des services de proximité

Réduire les irritants du parcours client fait partie de la stratégie d'innovation dans les officines du Groupement.

En sus du Click & Collect, les pharmaciens proposent le retrait par lockers intérieurs ou extérieurs afin de réduire les temps d'attente en caisse.

### Rendre le parcours client agréable

Tables expérientielles, espaces bio, bacs à coiffure... les officines qui sont par nature des commerces de destination, savent proposer un parcours autour d'une expérience client attractive.

L'attrait de ces officines se retrouve sur les réseaux sociaux, apportant une nouvelle clientèle à l'officine.



Service de Click & Collect - Pharmacie Carré Opéra, Paris

## Des équipes officinales orientées client-patient

### Les officines Pharmabest sont des entreprises au service de la santé au quotidien

Bien accueillir 1350 clients-patients en moyenne par jour ne s'improvise pas. Chaque pharmacie dispose d'équipes officinales organisées autour de professionnels de santé (pharmaciens ou pharmaciennes, préparateurs ou préparatrices), mais aussi des spécialistes de la gestion des points de vente et de la logistique.

Comme de nombreux secteurs d'activité, les pharmacies, notamment les plus grandes, sont confrontées à la transformation de la relation au travail.

Pharmabest s'attache à fidéliser ses équipes et mène depuis 2021 une réflexion sur le management en officine et lance en 2023 un programme de formation spécifique destiné aux titulaires.

### Former et embaucher les équipes « retail » avec la Pharmabest ACADEMY

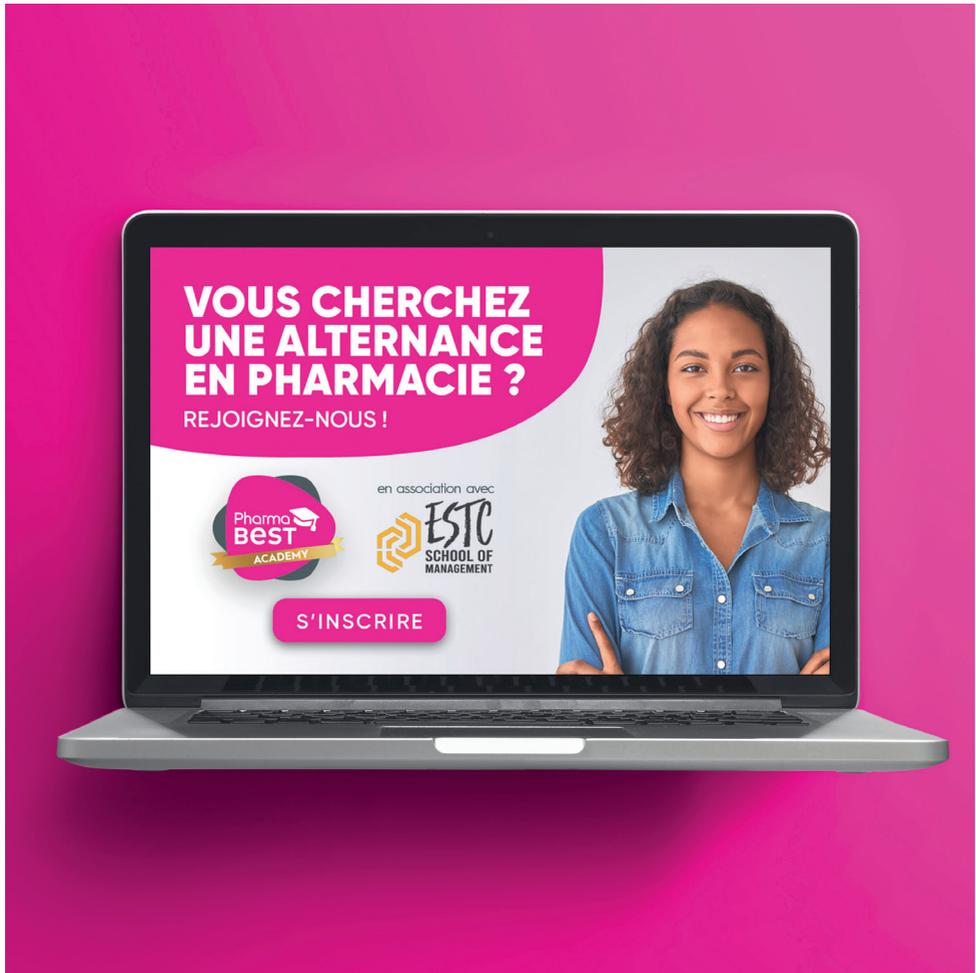
La formation et le recrutement dans des fonctions commerciales et marketing qui composent une part importante des effectifs de ces très grandes officines (70% des employés) est un enjeu majeur pour le Groupement qui relève depuis de nombreuses années le manque de formations adaptées aux spécificités des pharmacies.

Pour répondre aux besoins de recrutement des adhérents, (environ 200

postes par an) et de renforcement des compétences de leurs salariés du back-office ou de l'animation du point de vente officinal, le Groupement a lancé en septembre 2022, en partenariat avec l'ESTC, école de commerce et Management, de Marseille, la **Pharmabest ACADEMY**.

Ce programme, inédit dans l'univers de la pharmacie, propose deux parcours diplômants — conseiller/chef de rayon en parapharmacie et responsable du back-office — dont les enseignements intègrent les spécificités de l'officine. Les étudiants apprentis, munis de compétences plus ciblées, sont par ailleurs formés sur le terrain, dans les officines. Ils reçoivent une rémunération tout au long des études et sont accompagnés par les tuteurs en officine. Pharmabest s'est impliqué avec les équipes pédagogiques de l'école pour construire et mettre en place ces programmes pédagogiques.





**En 2023, Pharmabest lance un diplôme de Mastère 2, en plus du Bachelor spécial pharmacie avec une école de commerce. Objectif : contribuer en 2 ans, à l'employabilité des métiers de la vente et du back office en officine en délivrant un diplôme spécifique à chaque circuit de distribution.**



Pharmacie de la Vatine, Mont-Saint-Aignan

“ La qualité de nos packagings et de nos campagnes de communication a été pensée à l'image de celles des marques nationales. ”

Alain Styl, Directeur général

## Une stratégie de différenciation à travers un portefeuille de marque propre Pharmabest



LA SCIENCE AU NATUREL

### Les MDD : prix et naturalité !

Lancée en 2018, la marque Pharmascience a été pensée par les pharmaciens du groupement pour proposer des produits sérieux et utiles au bien-être et à la santé des Français.

La marque propre de Pharmabest est une marque laboratoire, éco bio ou éconat, dont les produits sont fabriqués dans les meilleurs laboratoires en France avec une même base line : la science au naturel.

Sans cannibaliser les marques nationales, chaque produit répond à un besoin de marché (attirer une nouvelle clientèle sur des produits tendances) et bénéficie d'un positionnement prix exceptionnel obtenu par un design produit très abouti (formulation, packaging éco-pensé, pas de forces commerciales,...).

### Une offre made in France

Fabriqués en France afin de contrôler la chaîne de production en circuits courts, les produits Pharmascience sont formulés par les pharmaciens du groupement à partir d'ingrédients et de matières premières soigneusement sélectionnés afin d'assurer la

traçabilité de leur provenance et d'élaborer des produits de haute qualité. Ils répondent aux exigences de qualité française et européenne.

A côté des produits à base d'éléments végétaux au logo vert, la gamme s'enrichit de produits marins et végétaux, identifiables par leur logo spécifique.

• **200 références naturelles dont 108 en BIO**

• **+1,7 millions de produits vendus**



### Des partenariats de long termes noués avec les fabricants

Des liens directs sont noués avec les fabricants sélectionnés pour leur expertise technique sur la fabrication de chaque type de produit et leur implantation en France.

Vigilant, le Groupement a décidé de conserver la propriété du concept et de la formulation de chaque produit. L'engagement sur le long terme et un volume de produits assuré, permet un positionnement prix où chacun est gagnant : **le fabricant qui livre en volume des produits qualitatifs, le pharmacien qui maintient sa marge et le client qui achète un produit de qualité laboratoire de 20 à 30% moins cher que son équivalent en marque nationale.**

## Stratégie Innovante de Pharmabest : Les MDD au cœur de l'offre

### Expansion de l'offre MDD

Avec le lancement de Pharmabiotic en 2022, Pharmabest enrichit son portfolio par une gamme de probiotiques micro-encapsulés, s'appuyant sur l'expertise des pharmaciens. De plus, des mono-produits et une nouvelle gamme ORL viennent compléter l'offre, répondant à des besoins spécifiques de santé.

### Technologie et innovation

L'innovation est au cœur de l'offre Pharmabest, avec des avancées telles que le microencapsulage pour Pharmabiotic et une technique de fabrication unique pour les sprays nasaux, optimisant leur efficacité.

## Une réponse au contexte inflationniste

Dans un marché compétitif et un environnement inflationniste, les MDD de Pharmabest offrent une alternative de qualité et moins coûteuse, renforçant le rôle conseil des pharmaciens. L'essor de Pharmascience, sans empiéter sur les marques nationales, témoigne de cette réussite.

### Vers de nouveaux horizons

Pharmabest ne s'arrête pas là et prévoit d'accélérer le lancement de nouveaux produits blockbuster à prix mini en 2023 et 2024, incluant des innovations en beauté et l'introduction de Pureté, une nouvelle marque d'hygiène dermatologique en avril 2024, marquant une étape clé dans l'engagement de Pharmabest pour le pouvoir d'achat et la qualité.





“ Plébiscitées sur tous les secteurs, les marques propres ont un avenir en pharmacie, circuit dans lequel le conseil est présent. Cela nécessite d’avoir des produits de qualité au meilleur prix et aussi des efforts marketing avec des packaging de qualité. ”

Franck Rosenthal, expert en marketing du commerce



Borne file d'attente - Pharmacie Grand Place, Echirolles

- **160 000 références en parapharmacie accessibles en ligne, représentant 5% des ventes en parapharmacie de Pharmabest**
- **250 articles de conseil bien-être mis en ligne sur le site et partagés sur les réseaux sociaux**

## Une expérience client totalement omnicanale

### L'Expérience omnicanale chez Pharmabest : un service client réinventé

#### Fusion du physique et du digital

Dans l'univers Pharmabest, l'expérience d'achat des Français navigue harmonieusement entre le monde physique et digital. Embrassant les nouvelles habitudes de consommation, Pharmabest a développé une stratégie omnicanale enrichie, centrée sur la qualité de ses points de vente et des services à valeur ajoutée tels que le scan d'ordonnance, le Click & Collect et la livraison à domicile.

#### Au cœur de notre modèle : la relation client

La relation client et une communication respectueuse des règles ordinaires sont au fondement de notre modèle. Le site internet de Pharmabest, lancé en 2019, sert de vitrine commune à nos 125 pharmacies, offrant une navigation intuitive et une géolocalisation facilitée pour découvrir les offres et services uniques proposés par chaque officine.

#### Services en ligne innovants

Sur [www.pharmabest.com](http://www.pharmabest.com), les clients trouvent non seulement des promotions, mais aussi des informations sur les services offerts (fidélité, livraison domicile, vaccination, entretiens thérapeutiques, dépistages, etc.) et des conseils santé quotidiens de nos pharmaciens. L'intégration du scan d'ordonnance

et du Click & Collect sur plus de 10 000 références en parapharmacie illustre notre engagement vers plus de commodité et de sécurité pour nos clients.

#### Récupération facilitée des achats

Les achats en ligne sont sécurisés grâce à Payzen et peuvent être récupérés en pharmacie sous 2 heures, aux comptoirs dédiés ou via des lockers, illustrant notre volonté d'optimiser l'expérience client au-delà du digital.

#### Innovation continue

Pharmabest ne cesse jamais d'innover, testant régulièrement de nouveaux services en officine, comme l'encaissement mobile ou les caisses autonomes, avant un déploiement national.

Cette approche permet de rester à la pointe de l'offre de service en pharmacie, assurant une expérience client toujours améliorée et entièrement omnicanale.

• La page Facebook du Groupe compte 17 000 followers, chaque officine dispose de réseaux sociaux propres (Facebook, Instagram ou TikTok).

## Des campagnes catégorielles innovantes toute l'année

### Des campagnes catégorielles innovantes toute l'année

Pharmabest se distingue par une communication de marque dynamique et des campagnes promotionnelles, catégorielles et corporate, déployées tout au long de l'année.

Ces opérations, organisées 8 fois par an autour de thèmes comme Best of Bio, Vitalité & Minceur ou Solaire, visent à valoriser certaines catégories de produits, générer du trafic et offrir des solutions aux budgets serrés des consommateurs. En réponse à l'inflation de 2022, Pharmabest a intensifié ses initiatives de prix bas, avec des campagnes telles que 1000 prix en folie et Black Friday, initié de-

puis janvier 2023, La Quinzaine du Pouvoir d'achat.

Cette campagne spéciale, qui vise à renforcer le pouvoir d'achat des consommateurs, marque un tournant dans l'approche promotionnelle de Pharmabest, avec des réductions allant de -20% à -50% sur une sélection de produits (en 2024, amendé pour répondre à l'encadrement des promotions imposée par la loi Descrozaile applicable au 1<sup>er</sup> mars 2024).

Pharmabest orchestre une communication engageante et interactive, mettant en avant son expertise et sa proximité avec sa communauté.



Pouvoir d'Achat, Janvier 2024



Best Of Bio, Mars 2024

**VITALITÉ & MINCEUR**

**-50%<sup>\*\*</sup>**  
SEUL EN PHARMACIE

**LA COURSE AUX BEST PRIX**

**BEST PRIX**

**BEST PRIX**

**BEST PRIX**

**BEST PRIX**

**Pharma BEST**

**pharmabest.com**

LE MEILLEUR POUR MA SANTÉ

\*\*Best price = le meilleur prix. \*\*01 29 00 00 00 du 01/04/2024 sur une sélection de produits disponibles en pharmacie. S'applique sur le réseau des pharmacies de France. Les prix sont indiqués hors taxes. Les prix sont indiqués hors taxes. Les prix sont indiqués hors taxes.

Vitalité & Minceur, Avril 2024

La campagne Fête des Mères se décline chaque année dans toutes les pharmacies du réseau. Elles sont indépendantes sur le choix des produits en promotion et on retrouve une animation dans chaque point de vente. Au cœur de cette démarche, le site [Pharmabest.com](http://Pharmabest.com) se révèle être une vitrine exceptionnelle pour chaque officine du réseau, offrant un accès privilégié à des promotions exclusives, des services sur-mesure, et des conseils santé pertinents dispensés par nos pharmaciens dédiés. Autour de la page Facebook qui rassemble une communauté de 17 000 abonnés, permettant un dialogue continu avec les clients et une page LinkedIn suivie par 15 000 personnes.

Parallèlement, **Le MAG+ Pharmabest**, notre magazine mensuel, vient enrichir notre spectre de communication en touchant directement 400 000 foyers. Ce support offre un contenu riche en conseils, en promotions et accompagne les grandes campagnes de santé nationale. Depuis 2022, il est accessible en version digitale, pour une portée maximale et une réduction de la consommation de papier. Ces canaux diversifiés reflètent l'engagement de Pharmabest à tisser des liens forts avec ses clients, en leur fournissant une information de qualité et en valorisant notre rôle de conseil en santé et bien-être.



“ La carte de fidélité est un moyen de s’adresser directement aux clients. ”

Alain Styl, Directeur général

## My Very Best Card : le programme de fidélité Pharmabest

### Un coup de pouce au quotidien

Dans une époque où économiser devient un art, le programme MyVeryBestCard de Pharmabest est une clé pour un pouvoir d'achat renforcé. Depuis son lancement en 2017, Pharmabest travaille avec 75 laboratoires et le programme poursuit sa croissance fulgurante, ralliant 1,4 million de foyers à sa cause en décembre 2023.

### Simplicité et gratuité

L'inscription à MyVeryBestCard est totalement gratuite.

Elle ouvre la porte à un monde d'avantage accessible via [www.myverybestcard.fr](http://www.myverybestcard.fr) ou sur notre appli mobile.

À chaque achat, le client bénéficie de remises et d'offres exclusives, cumulant en moyenne 10% du montant en chèque cadeau.

### Communication personnalisée

Nous valorisons la relation avec nos membres par des emailings ciblés. Selon les préférences, les membres

restent informés des dernières nouveautés et offres de leurs marques favorites.

En complément de la communication du groupement, les pharmaciens du réseau ont une liberté de communication promotionnelle pour adapter l'offre en fonction des exigences de leur clientèle.

Avec des pharmacies championnes rassemblant chacune plus de 35 000 abonnés fidèles, MyVeryBestCard prouve que Pharmabest n'est pas seulement une enseigne, mais un partenaire privilégié dans la gestion de votre santé et de votre bien-être, le tout, en optimisant votre budget...

En 2023, 140 000 chèques cadeaux, soit 1,1 million d'euros ont été reversés aux clients fidèles.

## 5 pharmacies comptent plus de 35 000 abonnés au programme

- 61 000 à la Grande Pharmacie de Paris, Nantes (44)
- 54 500 à la Pharmacie Prado-Mermoz, Marseille (13)
  - 45 590 à la Pharmacie de la Déesse, Lille (59)
  - 45 000 à la Pharmacie Carré-Opéra, Paris.
- 42 000 à la Pharmacie Houngues, Fort de France (97)
- 40 000 à la Pharmacie Cayeux, Rang-du-Fliers (62)

Chiffres au 01/02/2024



Salle d'Oncologie à la Grande Pharmacie de Paris à Nantes

**“ Notre objectif à nous, c'est de rendre l'offre dans nos pharmacie la plus accessible et la meilleure possible. ”**

Agnès Praden, Pharmacie Praden Alès

## 03. PHARMABEST, UN GROUPEMENT QUI S'ENGAGE

### Un groupement qui s'engage pour les causes qui comptent pour ses clients

#### Pharmabest : Engagement RSE et innovation au cœur de l'action

##### Vers une consommation responsable

Pharmabest se positionne en précurseur dans l'adoption de pratiques éco-responsables, répondant ainsi à la demande croissante des Français pour des produits d'hygiène et de beauté respectueux de l'environnement. Le groupement met l'accent sur les produits solides, le DIY, le vrac et les grands formats, avec un packaging minimaliste pour sa marque Pharmascience, illustrant son engagement envers la réduction des déchets.

##### Réduction de l'empreinte plastique

Conscient de l'impact environnemental du plastique, Pharmabest a éliminé l'usage des sacs plastiques dès janvier 2020, privilégiant des alternatives plus durables comme les sacs en papier issus de forêts éco-gérées et les sacs réutilisables. En complément, le partenariat avec Reforest'Action souligne une démarche proactive en faveur de la reforestation, avec plus de 10 000 arbres plantés annuellement.

##### Prévention et Santé Publique

L'engagement de Pharmabest s'étend à la prévention santé, avec des campagnes actives contre le cancer du sein en partenariat avec

l'association Ruban Rose et des services de dépistage innovants. Le groupement joue un rôle clé dans les campagnes de vaccination, disposant d'espaces dédiés pour assurer la confidentialité et le confort des patients.

##### Soutien à la profession pharmaceutique

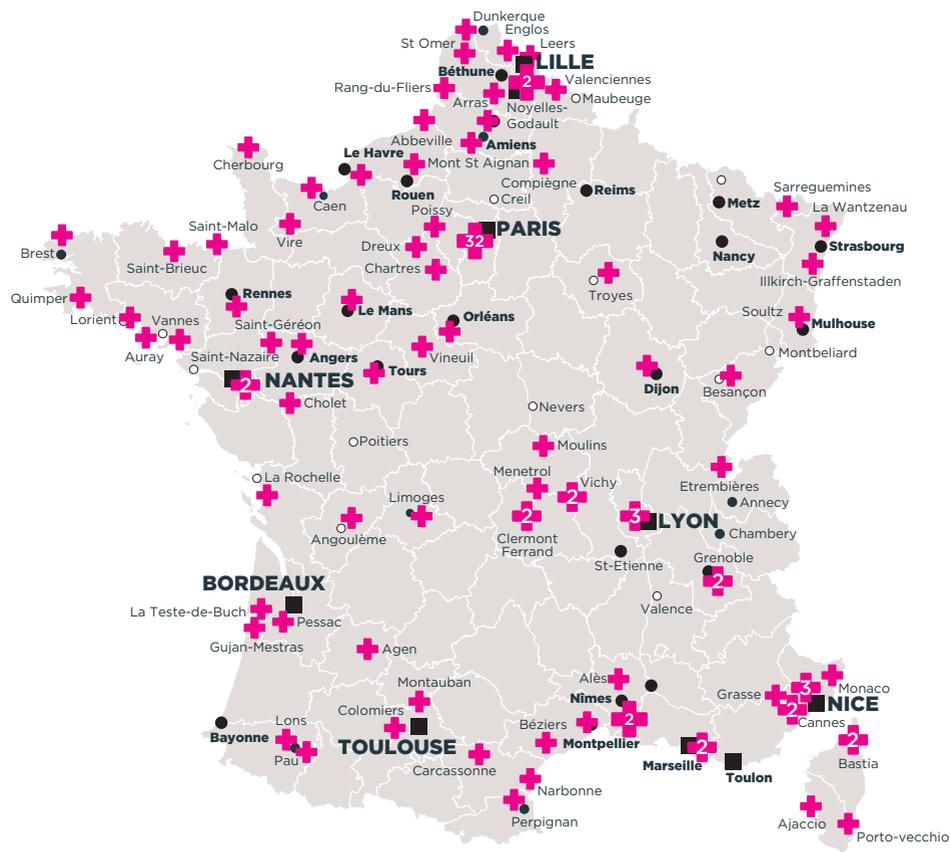
Face aux défis démographiques de la profession, Pharmabest se mobilise depuis 2023 pour attirer les futurs pharmaciens vers l'officine, à travers un programme d'information et de sensibilisation ciblant les étudiants en pharmacie. Cette initiative vise à revaloriser l'exercice en officine comme un choix de carrière enrichissant et diversifié.

La stratégie de Pharmabest traduit un engagement fort envers le développement durable, la santé publique, et la profession pharmaceutique, s'inscrivant pleinement dans les attentes sociétales actuelles.

Après avoir décidé de supprimer en 2019 les notices dans les boîtes de ses produits Pharmascience (soit plus de 110 000 notices par an), de baisser le volume des magazines disponibles en magasin (en 2021) en proposant une version numérique accessible sur le site et sur l'appli Pharmabest (en 2021), Pharmabest poursuit son engagement vers de nouvelles pratiques responsables.

# 04. UN MAILLAGE FORT AU CŒUR DU TERRITOIRE

Avec 125 officines, Pharmabest développe son ancrage dans 53 départements, 14 régions et les DROM



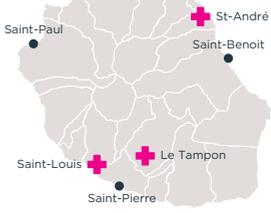
## GUADELOUPE



## MARTINIQUE



## RÉUNION



## **12 en Auvergne Rhône-Alpes**

### **2016**

Pharmacie Gambetta, Lyon (69)

### **2018**

Pharmacie Pharmammouth,  
Clermont-Aubière (63)

### **2019**

Pharmacie Besson, Ménérol (63)

Pharmacie d'Étrembières,  
Étrembières (74)

Pharmacie du Plateau, Lyon (69)

### **2021**

Pharmacie Moulins Sud, Moulins (03)

Pharmacie Grand Place, Échirolles (38)

### **2022**

Pharmacie Pharmammouth Clermont  
Nord, Clermont-Ferrand (63)

Pharmacie Centrale Vichy, Vichy (03)

### **2023**

Pharmacie Porte de Lyon, Dardilly (69)

Pharmacie Centrale Cusset,  
Cusset (03)

Grande Pharmacie D'Échirolles,  
Échirolles (38)

## **2 en Bourgogne France-Comté**

### **2016**

Grande Pharmacie Bruant Puget,  
Dijon (21)

Pharmacie du Géant, Besançon (25)

## **8 en Bretagne**

### **2016**

Pharmacie de Rohan, Vannes (56)

### **2017**

Pharmacie du Centre Alma, Rennes (35)

### **2019**

Pharmacie de l'Escale, Langueux (22)

Pharmacie de l'Iroise, Brest (29)

### **2022**

Pharmacie de Monistrol, Lorient (56)

Pharmacie Porte Océane, Auray (56)

### **2023**

Pharmacie Breizh-Izel, Quimper (29)

Pharmacie de la Madeleine, Saint-  
Malo (35)

## **3 dans les Antilles (DROM)**

### **2018**

Pharmacie Houngues St-Thérèse,  
Fort-de-France (97)

### **2019**

Pharmacie Port Caraïbes, Saint-  
François (97)

### **2023**

Pharmacie Renaison, Basse-Terre (97)

## **3 à La Réunion (DROM)**

### **2021**

Pharmacie du 11e, Le Tampon (97)

Pharmacie du Centre Saint-André,  
Saint-André (97)

### **2024**

Pharmacie Bel Air, Saint-Louis (97)

## **5 en Centre-Val de Loire**

### **2016**

Pharmacie de la Madeleine,  
Chartres (28)

Pharmacie Cigogne, Orléans (45)

### **2017**

Pharmacie Principale, Tours (37)

### **2021**

Pharmacie Berteaux-Pilleux, Dreux (28)

### **2023**

Pharmacie Eurovineuil, Vineuil (41)

#### 4 en Corse

**2017**

Pharmacie Port Toga, Bastia (2B)

**2019**

Pharmacie Paolini, Porto-Vecchio (2B)

Pharmacie des Salines, Ajaccio (2A)

**2021**

Pharmacie Alfonsi Biguglia,

Biguglia (2B)

#### 5 dans le Grand-Est

**2016**

Pharmacie Fernandes, Troyes (10)

Pharmacie du Cygne,

Sarreguemines (57)

**2018**

Pharmacie des Vignes, Illkirch-

Graffenstaden (67)

**2021**

Pharmacie de La Wantzenau,

La Wantzenau (67)

**2023**

Pharmacie du Lion, Sultz (68)

#### 5 en Normandie

**2016**

Pharmacie de la Vatine, Mont Saint  
Aignan (76)

Grande Pharmacie du Progrès,

Caen (14)

**2018**

Pharmacie du Grand Cap, Le Havre (76)

**2020**

Pharmacie des Caps, Les Pieux (50)

**2021**

Pharmacie Lair Porte Horloge, Vire (14)

#### 13 dans les Hauts-de-France

**2017**

Pharmacie de la Déesse, Lille (59)

Grande Pharmacie d'Amiens,  
Amiens (80)

Pharmacie du Théâtre, Arras (62)

**2018**

Pharmacie Catteau, Saint-Martin-  
lez-Tatinghem (62)

Grande Pharmacie de Valenciennes,  
Valenciennes (59)

Pharmacie Cayeux, Rang-du-Fliers (62)

**2019**

Pharmacie des Weppes, Ennetières-  
en-Weppes (59)

Pharmacie Europe, Abbeville (80)

Pharmacie Centre Commercial de

Leers, Leers (62)

Pharmacie de Royallieu,

Compiègne (60)

**2020**

Grande Pharmacie de Wazemmes,  
Lille (59)

**2022**

Pharmacie de Noyelles-Godault,  
Noyelles-Godault (62)

**2023**

Pharmacie Flandre Littorale,  
Grande-Synthe (59)

#### 33 en Île-de-France

**2016**

Pharmacie Forum des Halles, Paris 1er

Grande Pharmacie de Bailly, Paris 8e

Pharmacie St-Fargeay, Paris 20e

Pharmacie Jaugeon, Claye Souilly (77)

Pharmacie du Trianon, Le Chesnais (78)

Pharmacie du Centre, Vélizy

Villacoublay (78)

Pharmacie 201, Montesson (78)

Pharmacie des Quatre Temps, Paris-  
La Défense

Grande Pharmacie Jaurès,

Boulogne-Billancourt (92)

Pharmacie Amar Maurière Zinsius,

Issy-les-Moulineaux (92)

Pharmacie du Vieux-Pays,  
Tremblay-en-France (93)  
Pharmacie Zemiro, Bagnolet (93)  
Grande Pharmacie des 4 Chemins-  
Pantin, Pantin (93)

### **2017**

Pharmacie Khun Bay 1, Torcy (77)  
Pharmacie Centrale, La Ville-du-Bois (91)  
Grande Pharmacie de la Croix de  
Chavaux, Montreuil (93)  
Pharmacie Pyramide, Villetaneuse (93)  
Pharmacie Val-de-Fontenay,  
Fontenay-sous-Bois (94)

### **2018**

Pharmacie Bensimhon, Saint-Brice-  
Sous-Forêt (95)

### **2019**

Pharmacie Haussmann Opéra, Paris 9e  
Pharmacie Carré Opéra, Paris 9e  
Pharmacie Chaussée d'Antin, Paris 9e  
Pharmacie de la Gare  
Montparnasse, Paris 15e  
Grande Pharmacie de Poissy, Poissy (78)  
Pharmacie Yaiche, Athis-Mons (91)  
Pharmacie du Cora Livry Gargan,  
Livry-Gargan (93)

### **2021**

Pharmacie Centre Commercial  
Cora, Massy (91)  
Grande Pharmacie de St-Denis,  
Saint-Denis (93)  
Pharmacie du Centre Basilique,  
Saint-Denis (93)

### **2022**

Grande Pharmacie de l'Etoile, Cergy (95)

### **2023**

Pharmacie Parinor, Aulnay-sous-  
Bois (93)  
Pharmacie KLM, Viry-Châtillon (91)

### **2024**

La Grande Pharmacie Centrale,  
Saint-Denis (93)

## **9 en Nouvelle-Aquitaine**

### **2016**

Pharmacie de l'Europe, La Rochelle (17)  
Pharmacie de l'Alouette, Pessac (33)  
Pharmacie des 7 Cantons, Pau (64)

### **2020**

Pharmacie des 7 Cantons, Lons (64)

### **2021**

Pharmacié Boé Aquitaine, Boé (47)

### **2022**

Pharmacie du Port, La Teste-de-  
Buch (33)

### **2023**

Pharmacie du Grand Large, Gujan-  
Mestras (33)

### **2024**

Pharmacie Joubert, Angoulême (16)  
Pharmacie du Mas Cerise,  
Limoges (87)

## **10 en Occitanie**

### **2016**

Pharmacie Baldy-Méjean,  
Carcassonne (11)  
Grande Pharmacie de l'Horloge,  
Nîmes (30)  
Pharmacie Praden, Alès (30)  
Grande Parapharmacie du Périph,  
Nîmes (30)  
Pharmacie du Prat, Colomiers (31)  
Grande Pharmacie de l'Horloge,  
Perpignan (66)  
Pharmacie de l'Alhambra,  
Montauban (32)

### **2017**

Pharmacie du Progrès, Béziers (34)

### **2018**

Grande Pharmacie des Facultés,  
Montpellier (34)

### **2023**

Pharmacie du Théâtre, Narbonne (11)

## **5 en Pays de la Loire**

### **2016**

Grande Pharmacie de Paris,  
Nantes (44)  
Pharmacie des Plantes, Angers (49)  
La Grande Pharmacie des Minimes,  
Le Mans (72)

### **2019**

Pharmacie Espace 23,  
Saint-Géreon (44)

### **2021**

La Grande Pharmacie, Cholet (49)

## **9 en Provence-Alpes-Côte d'Azur**

### **2016**

Pharmacie Prado Mermoz,  
Marseille (13)  
Pharmacie Fontvieille, Monaco  
Pharmacie Anglo-Française,  
Cannes (06)  
Pharmacie Nice TNL, Nice (06)

### **2017**

Pharmacie Saint-Isidore, Nice (06)

### **2019**

Pharmacie Principale Grasse,  
Grasse (06)

### **2023**

Pharmacie de Bonneveine,  
Marseille (13)

### **2024**

Pharmacie Nice Etoile, Nice (06)  
Pharmacie Cannes Riviera,  
Cannes (06)





## CONTACTS MÉDIAS

---

**Louis GALOPIN**

+33 (0)7 72 21 56 48

**Marie-Céline TERRÉ**

+33 (0)6 09 47 47 45

**Agence Ozinfos**  
pharmabest@ozinfos.com