

PHARMABEST

10 ans d'innovation au service
de la pharmacie indépendante



SOMMAIRE

Éditos

1 2016 - 2026 :
Une décennie de
transformations

2 L'indépendance
comme colonne
vertébrale

3 Le modèle
économique qui
protège la santé

4 Des services à valeur
ajoutée au cœur du
parcours patient

5

Marques propres :
démocratiser
l'expertise
pharmaceutique

6

2030 : Cap sur
L'Europe

7

Un groupement
engagé dans la
société

8

PharmaBest en
chiffres

9

PharmaBest, un
réseau inscrit dans
les territoires

ÉDITO

10 ans d'audace pour sécuriser l'avenir de l'officine



David Abenhaim
Président

x7 chiffre d'affaires

x4 surface

x7 nombre de pharmacies

En 2016, nous étions 21 pharmaciens convaincus d'une chose : le modèle traditionnel de l'officine devait évoluer pour rester fort. Nous pressentions une mutation profonde du métier : pression sur les marges, nouvelles missions de santé, transformation des comportements d'achat, débats sur l'ouverture du capital. Nous avons choisi d'anticiper plutôt que de subir.

Aujourd'hui, PharmaBest rassemble en France 140 officines et réalise 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires. Cette croissance repose sur un modèle et un modus operandi dûment identifiés : des pharmacies de grande taille, performantes, capables d'investir dans leurs équipes, leur offre produits, leurs services, et leur outil de travail.

Nous avons fait un choix structurant : équilibrer médicament et parapharmacie. Cette diversification ne constitue pas un renoncement, elle

se révèle une protection. Elle permet de financer les cabines de confidentialité, la vaccination, la télémedecine, les entretiens thérapeutiques. Elle permet de préserver l'indépendance capitalistique de nos officines, détenues à 100 % par des pharmaciens, tous associés au sein de PharmaBest.

Créer des hubs de santé modernes

Notre ambition n'a jamais été de faire plus grand par appétence pour le gigantisme. Elle a toujours été de créer des hubs de santé modernes, capables d'accueillir toutes les missions confiées au pharmacien. Capables aussi de développer une activité globale cohérente avec le cœur de métier, et en phase avec le rôle de la Pharmacie dans la Cité.

En dix ans, la surface moyenne de nos officines a été multipliée par trois. Un choix stratégique : on ne peut

pas demander davantage de services à la pharmacie sans lui donner les moyens structurels de les déployer.

PharmaBest, c'est l'alliance d'une marque forte, d'un modèle répliquant et d'une gouvernance indépendante. Alors que plus de 200 pharmacies ferment chaque année en France, nous démontrons qu'un autre chemin est possible tout en conservant son indépendance : investir, structurer, professionnaliser et élargir l'exercice officinal.

Les dix prochaines années seront européennes. Parce que la formule fonctionne et permet d'appréhender le marché avec justesse, efficacement, le périmètre s'élargit -c'est une bonne nouvelle. Le cap lui, reste inchangé : défendre une pharmacie indépendante, moderne et durable, en prise avec les demandes de sa patientèle •

ÉDITO

Nous avons construit une marque retail de santé forte



Alain Styl
Directeur général

Notre ambition a été claire : sortir l'officine d'une logique uniquement institutionnelle pour l'inscrire pleinement dans l'univers des grandes enseignes identifiables, structurées, attractives. Le nom PharmaBest porte cette intention. Il affirme une promesse simple, lisible, immédiatement compréhensible : proposer le meilleur pour la santé.

Cette promesse s'incarne aussi visuellement dans notre logo. Une croix qui respecte

les codes de la pharmacie, mais dont la couleur magenta affirme un territoire différenciant. Visible de loin, reconnaissable instantanément, elle a permis d'ancrer PharmaBest comme une marque contemporaine, en phase avec les nouvelles attentes des consommateurs.

Adopter les codes du retail

Nous avons également fait un choix stratégique fort : adopter les codes du retail moderne, intégrer des grandes marques de cosmétique et de l'hygiène-beauté pour une offre globale et structurer une communication impactante qui parle à tous. Identité visuelle homogène, campagnes catégorielles rythmées, opérations nationales puissantes, merchandising précis, mise en scène des univers beauté et bien-être : nous avons assumé la modernité commerciale pour redonner de la désirabilité à l'officine.

En dix ans, nous avons replacé la pharmacie au cœur de la shopping routine des Français pour l'hygiène, la beauté et le bien-être, sans jamais renoncer à l'exigence sanitaire qui est le cœur du métier du pharmacien.

Notre modèle est clair : sous un même toit, un accompagnement expert sur tous les enjeux de santé médicaments, dispositifs médicaux, vaccination, prévention et une parapharmacie en libre accès structurée, profonde, accessible, toujours accompagnée de conseil.

Pour répondre à tous les profils de clients, nous avons organisé la cohabitation des grandes marques nationales, des gammes premium, des labels locaux et de nos marques propres. Ces dernières, en phytothérapie, compléments alimentaires, hygiène, bébé ou dermocosmétique, démocratisent l'accès à des produits de qualité à des prix jusqu'à 30 % inférieurs aux marques nationales.

Système répliquant

PharmaBest, c'est aussi l'alliance du point de vente et du digital. Nous croyons à la force du contact humain en officine, mais aussi à l'apport des technologies qui enrichissent l'expérience toute en évitant les irritants du retail : scan d'ordonnance, télémedecine, Click & Collect, lockers intelligents. Notre objectif est simple : rendre la santé

plus accessible, plus rapidement, avec plus de confort.

Enfin, notre expansion en Espagne illustre la solidité de ce positionnement. Nous partageons une même vision : construire la marque retail de santé Pharmabest avec les mêmes ingrédients autour des pharmaciens indépendants et actionnaires du projet qui veulent construire la pharmacie de demain, garants de l'ancrage local et de l'adaptation culturelle.

En transformant en profondeur la pharmacie d'officine en France, PharmaBest a démontré qu'il était possible de conjuguer identité forte, puissance commerciale et exigence professionnelle autour du métier officinal et faire ainsi de la pharmacie la référence absolue.

Aujourd'hui, notre réseau s'impose comme une référence dans l'univers de la santé, du bien-être et de la beauté. Une enseigne identifiable, structurée, indépendante. Une enseigne que les patients préfèrent, que les laboratoires préfèrent •

1 2016-2026 : Une décennie de transformation



Pharmacie Saint-Denis à Saint-Denis (93)



Pharmacie de Paris à Nantes (44)

En février 2016, une poignée de pharmaciens entrepreneurs faisaient un choix stratégique décisif : structurer un modèle capable d'assurer durablement l'avenir de l'officine indépendante dans un environnement en pleine mutation. Pression sur les marges, évolution des attentes des patients, transformation des modes de consommation et montée en puissance des grandes enseignes imposaient un changement d'échelle.

Dix ans plus tard, PharmaBest s'impose comme un acteur majeur du paysage officiel français.

Le groupement est passé de 21 à 140 officines et de

220 millions d'euros à 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires. Près de 90 % des points de vente ont été rénovés, transférés ou agrandis, portant la surface moyenne à 800 m² (**contre 220 m² il y a 10 ans**). Le réseau rassemble aujourd'hui 4000 collaborateurs, dont 900 pharmaciens inscrits à l'Ordre.

Dans cette même décennie, plus de 2 000 pharmacies ont fermé en France. **A contre-courant de la tendance, le pari PharmaBest était audacieux :** investir, moderniser et professionnaliser l'outil de travail officinal pour renforcer le rôle central de l'officine dans la santé et le bien-être du quotidien.

Ce concept d'hyperpharmacie a profondément fait évoluer les standards du secteur. Pharmabest s'est inspiré du meilleur des formes de distribution en combinant expérience patient-client et respect strict du cadre ordinal français. **Libre accès structuré, catégorisation claire des univers, profondeur d'assortiment, gestion rationalisée des flux, puissance promotionnelle et excellence du merchandising** ont permis de repositionner l'officine comme un acteur central du retail santé.

Ce modèle répliquant, déclinable, transposable, génère aujourd'hui une performance moyenne autour de 11 millions d'euros par officine, soit plus de cinq fois la moyenne nationale.

En dix ans, PharmaBest n'a pas seulement grandi. Le groupement a contribué à redéfinir l'équilibre économique et sanitaire de la pharmacie d'officine •



Pharmacie Saint-Isidore à Nice (06)



Pharmacie Saint-Sulpice à Saint-Sulpice La Pointe (81)



Pharmacie de Porto-Vecchio (2A)



Pharmacie du Plateau à Lyon 9ème (69)

2 L'indépendance comme colonne vertébrale

Dans un contexte de débats récurrents sur l'ouverture du capital officinal, **PharmaBest affirme un modèle clair et structurant**. Priorité à la simplicité et à la clarté : le capital du groupement est détenu à 100 % par ses pharmaciens.

Aucun fonds d'investissement n'est présent au capital. Les performances économiques sont systématiquement réinvesties au service du développement du réseau. **Ces deux fondamentaux garantissent l'indépendance de PharmaBest.**

« L'indépendance n'est pas une posture, elle constitue la condition même de la pérennité de notre modèle » affirme David Abenheim, Président.

Chaque décision stratégique est prise par des pharmaciens pour des pharmaciens, dans une logique de gouvernance collective.

Ce modèle hybride **conjugue la puissance d'un réseau national structuré, l'agilité entrepreneuriale locale et la**

protection du modèle libéral officinal français. Le tout dans le contexte sécurisant du modèle français de santé publique. **Cette alchimie permet d'atteindre une taille critique sans renoncer à l'indépendance individuelle des titulaires.**

La presse professionnelle le souligne : PharmaBest s'est imposé comme un « *game changer* » du secteur, non par financiarisation, mais par la professionnalisation de son modèle spécifique •

900 pharmaciens dont 230 associés

100% du capital détenu par les pharmaciens



Pharmacie Prado Mermoz à Marseille (13)

Le modèle économique qui protège la santé



Comptoir de délivrance

Le modèle PharmaBest repose sur un équilibre stratégique assumé

entre médicament et parapharmacie. Aujourd'hui, 56 % du chiffre d'affaires du réseau provient de la parapharmacie et 44 % du médicament, avec 19 millions d'ordonnances délivrées chaque année.

Face à la baisse structurelle des marges sur le médicament remboursé, la diversification constitue un levier de

sécurisation du modèle officinal. PharmaBest a choisi de développer son offre hors monopole. La marque enseigne est même allée au-delà de l'offre de parapharmacie traditionnelle. Elle a su séduire, les marques de cosmétiques issues du circuit de la parfumerie sélective.

La puissance commerciale du réseau, fondée sur des négociations nationales

avec les laboratoires, une profondeur d'assortiment inégalée associant 250 grandes marques nationales, en hygiène, dermocosmétique, dont des références premium issues du sélectif, des produits de niche ou des marques premier prix. Des opérations catégorielles structurées tout au long de l'année, permettent de proposer des prix compétitifs, souvent inférieurs de 10 à 20 % selon les catégories et les circuits de distribution.

« C'est la parapharmacie qui finance notre mission de santé » déclare David Abenheim, Président.

C'est cette performance économique qui donne aux titulaires les moyens d'investir massivement dans leurs missions de santé et accompagner l'accélération des missions déléguées par l'Assurance maladie aux pharmaciens.

Cabines de confidentialité, espaces vaccination, entretiens pharmaceutiques, dispositifs de télémédecine participent

au renforcement des équipes officinales **et de l'offre sur mesure pour répondre aux besoins des patients**. Certaines officines comptent jusqu'à 36 pharmaciens. La diversification commerciale n'est pas un objectif en soi. Elle constitue la condition de pérennité de la mission de santé •

44% du CA provient du médicament

20M d'ordonnances délivrées chaque année

45k références en parapharmacie

250 laboratoires partenaires

260 références en MDD

4 Des services à valeur ajoutée au coeur du parcours patient

En dix ans, l'officine PharmaBest a muté, devenant **un hub de santé, de bien-être et de beauté.**

L'évolution du modèle PharmaBest ne se joue pas uniquement sur la taille des pharmacies ou l'étendue de l'assortiment.

Elle repose sur une montée en puissance des services rendus aux patients, soutenue par une exigence forte de performance commerciale et de qualité d'expérience en officine.

Investir dans les officines pour répondre à tous les besoins

Depuis 2016, les officines du réseau ont changé d'échelle et sont passées de 300 m² en moyenne à 800m². Cette croissance répond à un double objectif.

D'une part, proposer, dans un merchandising très



Grande pharmacie à Echirrolles (38)



Pharmacie Carré Opéra à Paris (75)



Programme de fidélité My Very Best Card



Pharmacie Royallieu à Compiègne (60)



Pharmacie Praden à Alès (30)



Pharmacie La Vatine à Mont-Aignan(76)

étudié, une profondeur de gamme sur l'ensemble des références du hors monopole (parapharmacie) et devenir incontournable pour les clients comme pour les marques.

D'autre part, intégrer dans des espaces dédiés, rassurants et fonctionnels, les nouvelles missions confiées aux pharmaciens: vaccination (antigrippale puis Covid), rappels élargis, dépistages, entretiens pharmaceutiques, accompagnement des patients chroniques. La pharmacie est devenue un point d'entrée structurant du parcours de soins du quotidien.

Cette capacité à absorber des missions supplémentaires s'observe aussi dans les volumes : la plupart de nos officines accueillent chaque jour entre 1 500 et 3 000 patients/clients, confirmant leur rôle central dans le quotidien des Français.

L'innovation, levier central de cette transformation.

Les officines PharmaBest déploient des solutions de télémédecine permettant un accès rapide à un médecin lorsque l'offre locale est sous tension.

La digitalisation du parcours, scan d'ordonnance, prise de rendez-vous, Click & Collect, lockers intelligents, fluidifie les flux et réduit l'attente. En back-office, l'automatisation (robot dispensateur) renforce l'efficacité opérationnelle tout en assurant une meilleure prise en charge de la dispensation de la prescription.

La relation humaine, au cœur du modèle

Ces dispositifs technologiques portés par des équipes élargies et pluridisciplinaires (pharmaciens, préparateurs, experts en parapharmacie, diététiciennes, orthopédistes...) ne remplacent pas le conseil mais le renforcent.

Un socle qui permet de dépasser la seule dispensation, la seule distribution, pour installer la pharmacie comme un espace de prévention, d'accompagnement et d'expertise.

Le programme de fidélité My Very Best Card, fort de 1,8 million d'adhérents, complète cet écosystème en offrant des avantages personnalisés, des offres ciblées et une relation directe avec les clients.

Une expérience client optimisée

PharmaBest associe libre-service et expertise pharmaceutique pour proposer une prise en charge adaptée aux besoins de chaque client-patient :

- des espaces de confidentialité pour la vaccination, les entretiens pharmaceutiques et les bilans de santé
- un service de conseil assuré par des équipes officinales formées pour accompagner chaque patient
- un merchandising réfléchi autour d'une organisation des espaces pensée pour fluidifier le parcours client et maximiser l'accès aux produits de santé et bien-être
- une digitalisation avancée, facilitant l'expérience patient grâce au scan d'ordonnance, au Click & Collect et aux lockers intelligents .



« Pour PharmaBest, l'innovation ne vise pas la démonstration technologique. Elle vise l'efficacité sanitaire, l'accessibilité et le confort du patient » Alain Styl

Pharmacie des Salines à Ajaccio (2A)

5 Marques propres : démocratiser l'expertise pharmaceutique



Gamme monoproduit, Pharmascience

4.5M d'unités vendues depuis 2022 dont 1.8M en 2025

+40% par rapport à 2024

5% du chiffre d'affaires de parapharmacie

Le développement des marques-propres constitue un pilier stratégique du modèle prix-bas de PharmaBest.

Lancée en 2018, la marque Pharmascience est conçue par les pharmaciens du réseau et fabriquée majoritairement en France ou en Europe selon des cahiers des charges exigeants. Cette marque laboratoire, éco bio ou éconat, couvre aujourd'hui la phytothérapie, les compléments alimentaires, la dermocosmétique, l'hygiène, le bébé et l'ORL.

En 2026, c'est plus de 260 références qui répondent à un double objectif :

1. Offrir des produits essentiels qualitatifs, traçables et innovants ;
2. « Démocratiser » l'accès aux produits de santé et de bien-être, puisqu'elles pratiquent des prix inférieurs de 30 % en moyenne aux grandes marques nationales.

Les marques propres ne concurrencent pas les partenaires industriels de PharmaBest, elles complètent l'offre et renforcent le rôle de conseil du pharmacien.

« Notre portefeuille de marques propres confirme notre rôle essentiel qui est de soigner, d'accompagner chaque consommateur quel que soit son budget avec de produits qualitatifs » déclare Alain Styl

Naturalité, circuits courts, exigence scientifique et packaging responsable caractérisent leur développement. Ces gammes participent à l'engagement éco-responsable de la marque-enseigne en réduisant l'empreinte carbone des produits mis en rayon.

Elles illustrent la capacité du groupement à innover tout en maîtrisant la chaîne de valeur.



Gamme de couches, pharmaBABY



Gamme spray nasal, Pharmascience



Gamme Pureté



Collagène en poudre, Pharmascience

2030 - Cap sur l'Europe



Oscar Martín
Président exécutif PharmaBest
Espagne



Ana Herrador
Directrice générale PharmaBest
Espagne

105M€ CA

19 pharmaciens associés

19 pharmacies



Pharmacie Aluche (Espagne)

Fort de son modèle français consolidé, PharmaBest engage son développement international.

« Notre projet s'opère dans un contexte concurrentiel où la parfumerie et la distribution évoluent. Nous souhaitons donner la pleine place à la pharmacie et la transformer pour qu'elle devienne incontournable demain » déclare Oscar Martín, Président exécutif. En Espagne, 19 pharmacies ont déjà rejoint le réseau. Objectif : 30 implantations fin 2026 et 70 à horizon 2030.

L'Espagne, première étape stratégique, donc. L'enseigne s'y développe en co-actionariat avec des pharmaciens indépendants espagnols, garants de l'ancrage local et

de la transposition culturelle du concept. Le respect du modèle libéral y demeure un principe intangible. L'ambition européenne s'inscrit dans cette même veine de défense et de modernisation du modèle pharmaceutique indépendant à l'échelle continentale.

« Rejoindre PharmaBest, c'est choisir d'être libre, moderne et engagé : une indépendance réelle au service des patients et de la profession qui s'appuie sur le professionnalisme des équipes, les outils et la marque PharmaBest tout autant que l'expérience que nos confrères français nous partagent » souligne Ana Herrador, Directrice générale.

Liste des pharmacies

Farmacia Aluche 24h /
Farmacia La Dehesa /
Farmacia El Burgo /
Farmacia Téllez / Farmacia
Abadia Centro Comercial /
Farmacia Abadia Europa /
Farmacia 21 / Farmacia
Torreblanca / Farmacia
Leston / Farmacia Marro /
Farmacia Ayllón / Farmacia
Garbera / Farmacia Paseo de
la Cuba / Farmacia España /
Farmacia Maitena /
Farmacia Parque Rioja /
Farmacia Virgen Blanca /
Farmacia Anadón / Farmacia
CC Gran Alacant



Découvrez la pharmacie
Aluche



Carte des pharmacies en Espagne

Un groupement engagé dans la société

PharmaBest inscrit son développement dans une logique de responsabilité sociétale assumée.

Sur le plan environnemental, le réseau a supprimé dès 2019, les sacs plastiques en caisse au profit de solutions durables (papier, tote bag). Il favorise les emballages réduits pour ses marques propres en imposant les notices dans les boîtes ou sur les flacons.

Les opérations Cyclamed et Dasri sont valorisées dans les officines pour encourager le recyclage des médicaments



« Aujourd'hui la performance économique n'a de sens que si elle s'accompagne d'un engagement concret au service des territoires et des patients » déclare Alain Styl, Directeur général

mais aussi pour alerter sur les mésusages des médicaments. La réduction de l'empreinte papier, la digitalisation des supports promotionnels et l'optimisation logistique participent à cette dynamique.

Sur le plan ressources humaines, le groupement se perçoit comme un créateur d'emploi net dans la mesure où chaque agrandissement d'officine est créateur d'emplois qualifiés et durables, localement. Pour renforcer les compétences et l'attractivité des métiers, le réseau a fait de



Véronique Fabrèges (responsable mécénat, Institut Curie), Yanina Armenian (Directrice marketing, PharmaBest), Elsa Frontrier (cjargée du mécénat, Institut Curie)

la formation continue un axe d'investissement prioritaire. Avec la PharmaBest Academy, il déploie des parcours diplômants dédiés au retail en pharmacie, afin de faciliter l'insertion professionnelle et d'accélérer la montée en compétences des équipes.

Sur le plan sociétal, PharmaBest assume un rôle actif dans la prévention

santé, en relayant les grandes campagnes nationales de prévention (tabac, cancer, ...) et en soutenant la recherche en faveur du cancer du sein.

Depuis 2024, le réseau promeut et finance l'Institut Curie, à travers une opération spécifique de produit-partage lors de la campagne octobre rose. Cet engagement a vocation à s'amplifier •

8 PharmaBest en chiffres

140 officines
800m² de surface moyenne
46% des pharmacies en centre commercial

1,5md€ de chiffre d'affaires
260 références MDD
1,8M adhérents MVBC

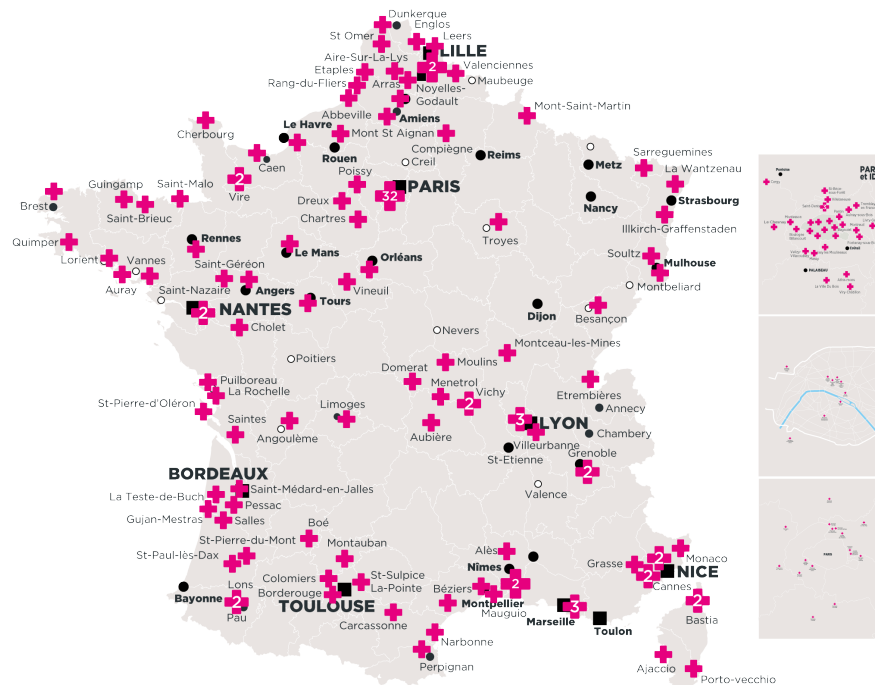
3800 collaborateurs
900 pharmaciens (dont 230 associés)
20M d'ordonnances délivrées

56% du chiffre d'affaires en parapharmacie
12% de part de marché parapharmacie officinale
9% de part de marché dermocosmétique tous circuits

37M passages en caisse
1350 de clients par jours
250 Laboratoires partenaires

35% de femmes titulaires
45000 références en parapharmacie
54^e place au TOP 100 LSA

PharmaBest, un réseau inscrit dans les territoires



13 en Auvergne Rhône-Alpes

2016

- PHARMACIE GAMBETTA, Lyon (69)

2018

- PHARMACIE PHARMAMMOUTH, Clermont-Aubières (63)

2019

- PHARMACIE BESSON, Ménétroul (63)
- PHARMACIE D'ÉTREMBIÈRES, Étrembières (74)
- PHARMACIE DU PLATEAU, Lyon (69)

2021

- PHARMACIE MOULINS SUD, Moulins (03)
- PHARMACIE GRAND PLACE, Échirolles (38)

2022

- PHARMACIE CENTRALE VICHY, Vichy (03)

2023

- PHARMACIE PORTE DE LYON, Dardilly (69)
- PHARMACIE CENTRALE CUSSET, Cusset (03)
- GRANDE PHARMACIE D'ÉCHIROLLES, Échirolles (38)

2024

- GRANDE PHARMACIE DE DOMÉRAT, Domérat (03),

2025

- GRANDE PHARMACIE DES GRATTE-CIEL, Villeurbanne (69)

2 en Bourgogne Franche Comté

2016

- PHARMACIE DE CHATEAUFARINE, Besançon (25)

2025

- PHARMACIE DU GÉANT, Montceau-les-Mines (71)

9 en Bretagne

2016

- PHARMACIE DE ROHAN, Vannes (56)

2017

- PHARMACIE DU CENTRE ALMA, Rennes (35)

2019

- PHARMACIE L'ESCALE, Languueux (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)

2025

- PHARMACIE DE L'AVENIR, Guingamp (22)

6 dans les DROM

3 aux Antilles

2018

- PHARMACIE HOUNGUES SAINTE THÉRÈSE, Fort de France (97)

2019

- PHARMACIE PORT CARAÏBES, Saint-François (97)

2023

- PHARMACIE RENAISSANCE, Basse-Terre (97)

3 à la Réunion

2021

- PHARMACIE DU 11e, Le Tampon (97)
- PHARMACIE DU CENTRE SAINT-ANDRÉ, Saint-André (97)

2024

- PHARMACIE BEL AIR, Saint-Louis de la Réunion (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)

6 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, Soultz (68)

2025

- PHARMACIE DES AUGUSTINS, Mulhouse (68)

6 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)

2024

- PHARMACIE DU VAL DE VIRE, Vire (14)

15 en Hauts-de-France

2017

- PHARMACIE DE LA DEESSE, 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 WEPPEES, Ennetières-en-Weppes (59)
- PHARMACIE EUROPE -ABBEVILLE, Abbeville (80)
- PHARMACIE CENTRE COMMERCIAL DE LEERS, Leers (59)
- 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)

2025

- PHARMACIE CAYEUX ETAPLOISE, Etaples (62)
- PHARMACIE DU VAL DE LYS, Aire-sur-la-Lys (62)

33 en Île-de-France

2016

- PHARMACIE FORUM DES HALLES, Paris 1er
- GRANDE PHARMACIE BAILLY, Paris 8e
- PHARMACIE ST-FARGEAU, 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 (92)
- GRANDE PHARMACIE JAURÉS, Boulogne-Billancourt (92)
- PHARMACIE AMAR MAURIÈRE ZINSIUS, Issy-les-Moulineaux (92)
- PHARMACIE DU VIEUX PAYS -AÉROVILLE, 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 CHAUAUX, Montreuil (93)

- PHARMACIE PYRAMIDE, Villeteuse (93)
- PHARMACIE VAL DE FONTENAY, Fontenay-sous-Bois (94)

2018

- PHARMACIE BENSIMHON, Saint-Brice-Sous-Forêt (95)

2019

- PHARMACIE HAUSSMANN OPÉRA, Paris 9e
- PHARMACIE CHAUSSÉE D'ANTIN, Paris 9e
- PHARMACIE DE LA GARE MONTFARNASSE, Paris 15e
- PHARMACIE DES GALERIES, Paris 9e
- 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'ÉTOILE, Cergy (95)

2023

- PHARMACIE PARINOR, Aulnay-sous-Bois (93)
- PHARMACIE DU CENTRE COMMERCIAL DU MOULIN, Viry-Châtillon (91)

2024

- PHARMACIE CARREFOUR, Saint-Denis (93)

16 en Nouvelle Aquitaine

2016

- PHARMACIE DE L'EUROPE -LA ROCHELLE, La Rochelle (17)
- PHARMACIE DE L'ALOUETTE, Pessac (33)
- PHARMACIE DES 7 CANTONS, Pau (64)

2020

- PHARMACIE DES 7 CANTONS LONS, Lons (64)

2021

- PHARMACIE BOE AQUITAINE, Agen-Boe (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, Feytat (87)

2025

- PHARMACIE DE BONNÉMIE, Saint Pierre d'Oléron (17)
- PHARMACIE KENNEDY, Saint-Pierre-Du-Mont (40)
- PHARMACIE DES ARENES, Saintes (17)
- PHARMACIE CASSAR (DE BEAULIEU), Puilboreau (17)

12 en Occitanie**2016**

- PHARMACIE DES CASTORS -BALDY MÉJEAN, Carcassonne (11)
- GRANDE PHARMACIE DE L'HORLOGE, Nîmes (30)
- PHARMACIE PRADEN, Ales (30)
- GRANDE PARAPHARMACIE DU PERIPH, Nîmes (30)
- PHARMACIE DU PRAT, Colomiers (31)
- GRANDE PHARMACIE DE LA LOGE, Perpignan (66)
- PHARMACIE DE L'ALHAMBRA, Montauban (82)

2017

- PHARMACIE DU PROGRÈS, Béziers (34)

2018

- GRANDE PHARMACIE DES FACULTÉS, Montpellier (34)

2023

- PHARMACIE DU THÉÂTRE, Narbonne (11)

2024

- PHARMACIE SAINT-SULPICE, Saint-Sulpice-la-pointe (81).

2025

- PHARMACIE JACOBIN CASSE, Mauguio (34)

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 Géréon (44)

2021

- LA GRANDE PHARMACIE, Cholet (49)

9 en Provence-Alpes-Côte d'Azur**2016**

- PHARMACIE PRADO MERMOZ, Marseille (13)
- PHARMACIE FONTVIEILLE, Monaco (98)
- PHARMACIE ANGLO-FRANÇAISE, Cannes (06)

2017

- PHARMACIE SAINT ISIDORE, Nice (06)

2019

- PHARMACIE PRINCIPALE GRASSE, Grasse (06)

2023

- PHARMACIE DE BONNEVEINE, Marseille (13)

2024

- PHARMACIE NICETOILE, Nice (06)
- PHARMACIE CANNES RIVIERA, Cannes (06)



CONSTRUISONS ENSEMBLE LA PHARMACIE

de demain !

CONTACTS MÉDIA

Agence Ozinfos

pharmabest@ozinfos.com

Marie-Céline Terré

06 09 47 47 45

Éléonore Lacroix

07 72 21 56 48