

NOUVEAUTÉ

LES NOUVEAUX CODES DE L'OFFICINE

Chiffres clés, mutations, stratégies gagnantes et perspectives de la pharmacie française à horizon 2030

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Une analyse de la dynamique du circuit officinal en 2025 :** bilan économique et d'activité, profilage 2025 des pharmacies françaises, actualités et réformes, etc.
- ▶ **Le panorama 2025 des groupements et enseignes :** classements, stratégies gagnantes et rapprochements
- ▶ **Un décryptage des nouveaux codes du parcours officinal :** théâtralisation de l'offre, montée en puissance des missions, digitalisation de l'expérience client, implantation de la télémédecine, etc.
- ▶ **Les enjeux et perspectives du réseau officinal** à l'ère du numérique intelligent



PROJECTIONS 2030

Analyse à 360° du circuit officinal, perspectives d'évolution du marché et du jeu concurrentiel dans un écosystème en pleine mutation

Les Echos

ÉTUDES

MARCHÉ OFFICINAL : MAÎTRISER LES NOUVELLES RÈGLES DU JEU



Hélène SAGNES

Directrice du pôle
pharmacie-santé



@HélèneSagnes

Depuis le Covid, le **pharmacien** a vu son rôle se métamorphoser. **Prévention, dépistage, prescription...** : ses « nouvelles » **missions** foisonnent et le positionnent désormais en première ligne du **système de soins**. Un véritable défi à relever, que les concernés espèrent convertir en un levier de croissance dans un marché en perte de vitesse. Théâtralisation de l'offre, développement de nouveaux espaces de confidentialité, **digitalisation des services** en point de vente... : le **parcours officinal** et **l'expérience client** se redessinent. Résultat : le modèle économique des pharmacies se réinvente. De la vente pure de produits vers un mix avec celle de services de santé, un changement de paradigme s'opère.

Derrière ces mutations, c'est toute la chaîne de valeur qui est concernée. Les **groupements** et **enseignes** s'imposent plus que jamais comme partenaires incontournables. Les **industriels**, eux, doivent repenser leurs relations avec les officines pour accompagner l'évolution des pratiques et inscrire leurs produits dans ces nouveaux parcours clients. La bataille se joue désormais autant sur la capacité à créer de la valeur ajoutée que sur la rapidité à tisser des alliances solides et à capter la préférence des **patients**.

Quelle est la dynamique du **marché officinal** ? Quels sont les nouveaux codes du **parcours officinal** ? Quels groupements et enseignes tirent leur épingle du jeu ? Quelles perspectives pour la **pharmacie** à l'horizon 2030 ?

Cette étude vous donnera les clés pour naviguer dans un **réseau officinal** en pleine transformation, identifier les stratégies gagnantes et déchiffrer les nouveaux codes du **parcours client**.

En partenariat avec



Notre méthodologie : une expertise unique



REVUE BIBLIOGRAPHIQUE

Des recherches documentaires approfondies sur l'évolution du maillage officinal, les actualités et réformes de la profession, l'évolution du rôle du pharmacien, les stratégies des enseignes et des groupements d'officines, etc.



ANALYSE DE MARCHÉ

Des données exclusives du GERS Data : évolution des ventes et du trafic officinal, segmentation par type de produits et univers, profilage officinal 2025, niveau d'appropriation des missions et de la télémédecine, évolutions du taux de pénétration des biosimilaires, etc.



ENTRETIENS TERRAIN

Des échanges qualitatifs menés auprès de dirigeants de groupements et d'enseignes françaises, ainsi que de titulaires d'officines proposant des initiatives inspirantes en termes de services pharmaceutiques.



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

La dynamique du réseau officinal français

Chiffres clés de la démographie du réseau

Décryptage des actualités et réformes récentes : remises sur les génériques, etc.

Analyse économique du circuit officinal : évolution des ventes et du trafic officinal

Profilage officinal 2025 : les 6 typologies de pharmacies en France selon le GERS Data

Panorama des principaux enjeux de la profession et perspectives

La réalité économique des groupements et des enseignes

Classements 2025 des groupements pharmaceutiques français

Mapping des alliances stratégiques et rapprochements des groupements

Zoom sur la montée en puissance des enseignes

Les missions pharmaceutiques : un potentiel à convertir

Analyse du niveau d'appropriation par le réseau et des modèles économiques

Enjeux pour les pharmacies et opportunités pour les enseignes

Services pharmaceutiques : les nouveaux codes du parcours officinal

Entretiens : décryptage des initiatives inspirantes de 10 pharmacies françaises

L'officine à l'ère du numérique intelligent : décollage amorcé

Panorama des services numériques en pharmacie

Télémedecine et officine : le combo gagnant ?

Vente en ligne : un enjeu stratégique ?

La gestion officinale assistée par l'IA : où en est-on ?



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Acteurs

- ▶ Groupements et enseignes pharmaceutiques
- ▶ Pharmacies françaises

Univers

- ▶ Médicaments PMO
- ▶ Santé familiale
- ▶ Orthopédie et compression
- ▶ Beauté
- ▶ Diététique
- ▶ Hygiène bucco-dentaire
- ▶ Vétérinaire

Statuts

- ▶ Médicaments PMO
- ▶ Médicaments OTC
- ▶ Dispositifs médicaux (DM)
- ▶ Compléments et denrées alimentaires
- ▶ Accessoires hors DM



Groupements investigués dans l'étude

Alphega
Apothical
Aprium
Ceido
Co&Pharm

COS
Elsie
Evolupharm
Giphar
Giropharm

Lafayette
Leadersanté
Médiprix
Objectif pharma
Pharm UPP

Pharmabest
Pharmacorp
Pharmactiv
Pharmavie
Pharmodel

PHR
Réseau Santé
Santalís
Totum pharmaciens
Et bien d'autres !

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

- ▶ Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

► L'observatoire des enseignes de pharmacies

Comment les enseignes accompagnent-elles le virage professionnel des pharmaciens d'officines ?

► Vente en ligne de produits de santé : stratégies gagnantes et perspectives

Quelle part de marché porte le canal online ? Quelles tactiques pour se différencier ?

► Convaincre et fidéliser la nouvelle génération de pharmaciens

Une enquête exclusive auprès des jeunes titulaires d'officine : profilage, attentes et leviers d'engagement.

Bon de commande

Les nouveaux codes de l'officine

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3 450 € HT - 3 639,75 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4 485 € HT - 4 731,68 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
5 175 € HT - 5 459,63 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3 450 € HT - 3 639,75 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 345 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01 49 53 63 00
Email : etudes@lesechos.fr

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

