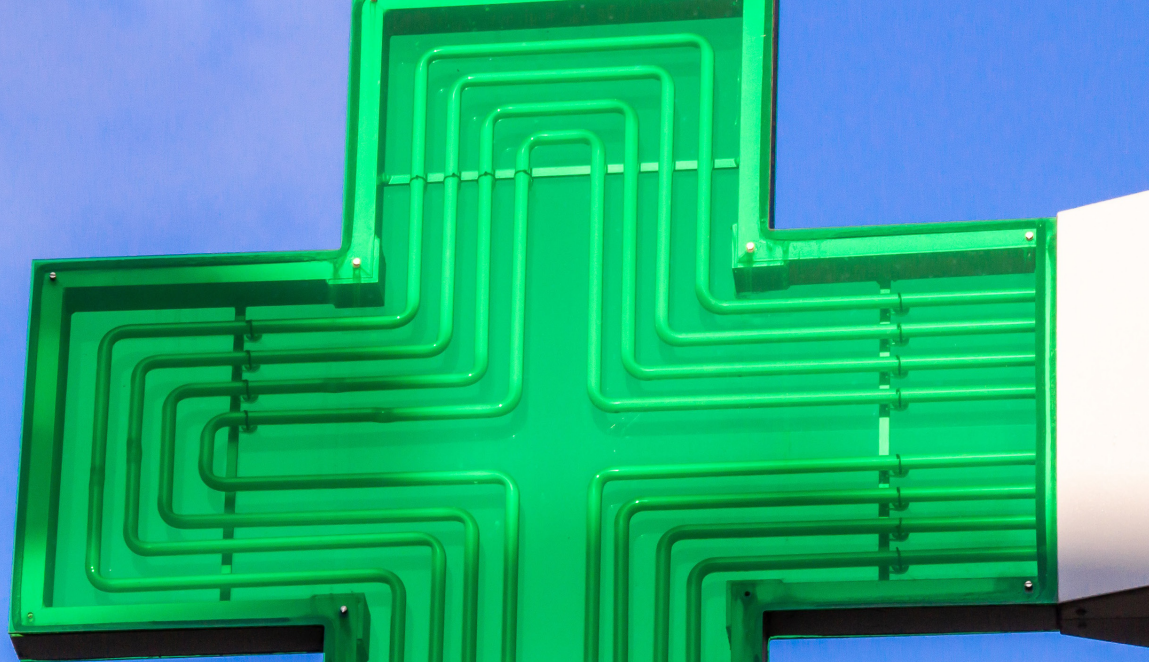


NOUVEAUTÉ



L'OBSERVATOIRE DES GROUPEMENTS ET ENSEIGNES DE PHARMACIES

Virage clinique, transformation du parcours shopper, consolidation du réseau : les nouvelles règles du jeu du réseau officinal français

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **La recomposition du réseau officinal français** : rapprochements stratégiques, réalité économique des groupements et nouveaux rapports de force des enseignes
- ▶ **20 portraits d'enseignes** : indicateurs et chiffres clés du GERS Data, positionnements, typologies d'adhérents, promesses clients et initiatives différenciantes partagées par les leaders du marché
- ▶ **Les stratégies gagnantes** : réinventer l'espace de vente et le parcours shopper, déployer l'IA, développer les missions de santé, capitaliser sur les MDD, etc.
- ▶ **La pharmacie clinique en marche** : comment l'officine se transforme pour accueillir le patient de demain ?



20 PORTRAITS D'ENSEIGNES

Grâce à des entretiens exclusifs
avec des dirigeants
de groupements
pharmaceutiques leaders
du réseau officinal français

ACCOMPAGNER LE VIRAGE CLINIQUE ET SE DÉMARQUER TOUJOURS PLUS



Hélène SAGNES

Directrice du pôle
pharmacie-santé



@HélèneSagnes

Le **réseau officinal** français entre dans une nouvelle ère. La consolidation s'accélère, **les alliances** se multiplient, les méga-groupements s'imposent. Dans le même temps, 7 enseignes franchissent le milliard d'euros de chiffre d'affaires et **les pharmacies XXL** confirment leur montée en puissance.

Parallèlement, la pharmacie vit une mutation profonde de son identité et de son modèle économique. De dispensatrice de **médicaments**, elle s'affirme comme actrice de **santé de premier recours**, grâce aux **missions pharmaceutiques**. L'IA investit le comptoir : d'abord pour optimiser la logistique, désormais pour sécuriser la dispensation **des ordonnances** ou proposer un **parcours shopper** sur mesure. Les **MDD** et la **parapharmacie** s'affirment comme des leviers de croissance et de différenciation. Les labels France Santé et le dispositif OSyS dessinent déjà les contours de la pharmacie clinique de demain.

Pour les **laboratoires** pharmaceutiques, les acteurs de la **dermocosmétique**, de la **parapharmacie** et plus largement tous ceux qui adressent l'**officine**, comprendre ces stratégies est devenu indispensable.

Quels acteurs s'imposent dans un **réseau officinal** en pleine recomposition ? Quelles stratégies gagnantes redessinent la **pharmacie** ? Comment la **pharmacie clinique** rebat-elle les cartes ?

Enrichie de données exclusives GERS Data, de 20 portraits d'enseignes, d'une analyse des dynamiques de concentration et stratégies gagnantes, cette nouvelle édition de L'Observatoire des groupements et enseignes pharmaceutiques constitue un référentiel incontournable pour anticiper et décider dans un secteur en pleine mutation.

Une étude réalisée en partenariat avec



Notre méthodologie : une expertise unique



ANALYSE TYPOLOGIQUE DES ENSEIGNES LEADERS

Positionnement des enseignes selon les typologies établies par le GERS DATA : zones d'implantation, nombre de clients par jour, CA moyen par officine, etc.



ENQUÊTE ET ENTRETIENS QUALITATIFS

Des échanges qualitatifs auprès des dirigeants des principaux groupements pharmaceutiques du réseau officinal français.



DESK RESEARCH

Des recherches approfondies sur les offres des enseignes et des groupements d'officines, sur l'évolution du rôle de pharmacien d'officine, sur les actualités de la profession, etc.

Plan de l'étude

Synthèse : les enseignements clés de l'étude

La réalité économique du réseau officinal en 2026

Groupements pharmaceutiques en 2026 : qui consolide, qui s'allie et qui s'impose ?

Quelles enseignes tirent leur épingle du jeu et comment ?

Généraliste, smart low-cost, méga-pharmacie ou naturalité : quel positionnement gagne la bataille de l'adhésion ?

Quel profil d'officines se cache derrière chaque enseigne ?
(typologies GERS Data)

Franchir le milliard : les recettes gagnantes des leaders

Pharmacies XXL : modèle d'avenir ou exception ?

Les orientations stratégiques des groupements et enseignes de pharmacies

Missions pharmaceutiques et groupements : de l'intention à l'exécution

IA en officine : qui prend le virage et avec quelles offres ?

Télémédecine, OSyS, labels France Santé : vers une légitimité clinique des enseignes ?

MDD : montée en puissance et stratégies gagnantes des enseignes sur la parapharmacie et les dispositifs médicaux

Du comptoir au hub de santé : comment les enseignes réinventent l'espace officinal ?

Parcours officinal : comment s'inspirer des codes du retail pour créer un véritable parcours shopper ?

20 portraits d'enseignes de pharmacies

Présentation de la méthodologie et des indicateurs évalués

Portraits de 20 enseignes phares du réseau officinal français

Analyse comparative des 20 enseignes

Les 20 enseignes analysées (liste non définitive)

Alphega Pharmacie	Elsie Santé	Leadersanté	Pharmactiv	Totum Pharmaciens
Anton & Willem	EvoluPharm	Médiprix	PharmaVie	Univers Pharmacie
Apothical	Giphar	Pharmabest	Pharm O'naturel	Well & Well
Aprium	Giropharm	Pharmacie Lafayette	Santalís	Wellpharma

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.



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Secteurs d'activité

- Pharmacies d'officine
- Groupements et enseignes de pharmacies
- E-commerce de produits de santé

Marchés

- Produits pharmaceutiques & parapharmaceutiques
- Autres produits de santé
- Services aux patients

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 :

► Les nouveaux codes de l'officine

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

► Jeunes pharmaciens : portrait

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

► L'avenir du marché des génériques, des biosimilaires et des hybrides

Enjeux et opportunités pour les laboratoires, façonniers et distributeurs

Bon de commande

L'observatoire des groupements et enseignes de pharmacies

Version PDF

- ☐ Pour 1 utilisateur*
3550 € HT - 3 745,25 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ De 2 à 5 utilisateurs*
4615 € HT - 4 868,83 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ De 6 à 10 utilisateurs*
5325 € HT - 5 617,88 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- ☐ 3550 € HT - 3 745,25 € TTC (TVA à 5,5 %)

Option papier

- ☐ Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 355 € 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 ☐

