

# REVUE DE PRESSE

*Novembre 2012*



A company of PHOENIX group  
Le répartiteur qui s'implique chaque jour à vos côtés.

*Le Répartiteur qui s'implique chaque jour à vos côtés*

# Notre filiale Plus Pharmacie

## Élargissement et relooking de la gamme MDD

**IMPACT-SANTE.FR** | PHARMACIE  
» Médecine

Rechercher

Thème, nom, médicaments

Accueil

Actualités

Médicaments

Gestion et stratégie

Formation


Vous êtes ici : Accueil > Gestion et stratégie > MDD : élargissement et relooking de la gamme B. Concept Nutri de Plus Pharmacie


## MDD : élargissement et relooking de la gamme B. Concept Nutri de Plus Pharmacie

23/11/2012 | Distribution, Groupements-Enseignes

Partager    +1  0

 0 réaction **RÉAGISSEZ**

 Imprimer

 Envoyer

**Le groupe Plus Pharmacie complète sa gamme, présente sur trois segments (beauté, bien-être et santé) en lançant quatre nouvelles formules : Complex Sexualité, Complex Ménopause, Complex Grossesse & Allaitement, Complex Calcium.**


Cet élargissement de gamme est assorti d'un nouveau packaging, simple et clair pour le consommateur, mettant en avant le bénéfice client, les ingrédients naturels et le nom du produit.


Lancées en 1989, les produits à la marque de Plus Pharmacie s'enrichissent d'une gamme de nutrithérapie en 2000, d'une gamme générique en 2004, d'une gamme 1er prix en 2007, d'une gamme cosmétique bio en 2010... La 4ème génération de B. Concept Nutri compte 25 références dans 3 segments, alléguées par l'AFSSA. Le groupe Plus Pharmacie propose ainsi à ses adhérents plus de 130 références en nutrithérapie, hygiène, cosmétique, hygiène bucco-dentaire, auto-diagnostic...

La rédaction

Partager    +1  0

 0 réaction **RÉAGISSEZ**

 Imprimer

 Envoyer

Impact santé, le 23/11/2012



### Dossier *Entretiens pharmaceutiques*

## Ce qu'ils en pensent



© N. B. 11

**« Nous avons également évoqué la relation entre le prescripteur, le dispensateur et le consommateur, car l'entretien pharmaceutique suppose le dialogue et l'échange des pratiques. »**

**Thierry Barthelmé, Ubp**



**« Une signalétique dédiée à la confidentialité a été travaillée parce que le besoin de discrétion est ressenti par les patients. »**

**Mathilde Leimgruber, Alpha Pharma**



**« C'est un changement sociétal qui bouscule les habitudes des patients et donne au pharmacien une lourde responsabilité. »**

**Philippe Besnard, Plus Pharmacie**



**« On joue dans une classe médicamenteuse plus technique et la mission est plus pointue. Tout l'enjeu est d'ancrer de nouvelles habitudes chez les pharmaciens, comme chez les patients. »**

**Franck Vanneste, Giropharm**

de suivi) qui informent les patients sur la possibilité de bénéficier d'un entretien, et sur son intérêt.

Chez Alliance Healthcare France, le sujet a été abordé une première fois au mois de juin, lors des universités titulaires Alpha Pharma, durant lesquelles des ateliers ont été organisés sur les anticoagulants et la gestion de la confidentialité. Depuis, huit formations d'une journée ont été programmées d'ici la fin de l'année - la première a eu lieu le 8 octobre -, animées par un expert psychanalyste spécialisé dans la relation soignant-soigné. « C'est une première réponse transversale qui servira pour tout type d'entretien et qui fera partie de notre offre pour 2013 », indique Mathilde Leimgruber, directrice de la formation, de la prévention et de la qualité.

### La mise en place d'une démarche qualité

Parallèlement, une stratégie de communication est mise en place dans le réseau : une signalétique dédiée à la confidentialité a été travaillée « parce que le besoin de discrétion est ressenti par les patients » ; en complément, un triptyque décrivant les services à l'officine rappellera les nouvelles prestations proposées par les pharmaciens et annoncera la mise en place des premiers entretiens.

« L'entretien pharmaceutique est un changement sociétal qui bouscule les habitudes des patients et donne au pharmacien une lourde responsabilité », constate pour sa part Philippe Besnard, directeur général de Plus Pharmacie, dont les adhérents peuvent, depuis quelques semaines, remettre à niveau leurs connaissances sur les anticoagulants oraux via du e-learning, qui sera bientôt « mixé » avec des formations présentielle. Mais le groupe veut aller plus loin et aider les pharmaciens à comprendre les attentes du consommateur, à les gérer, puis à prendre le relais d'un point de vue scientifique. Pour

Franck Vanneste, Giropharm, les pharmaciens s'en donnent puis le déb module de sept heures est ainsi dirigé

## 40

C'est, en euros, le montant de la rémunération qui sera versée au pharmacien pour le suivi d'un patient sous anticoagulant oral (deux entretiens par an minimum).

### Revoir le pharmacien

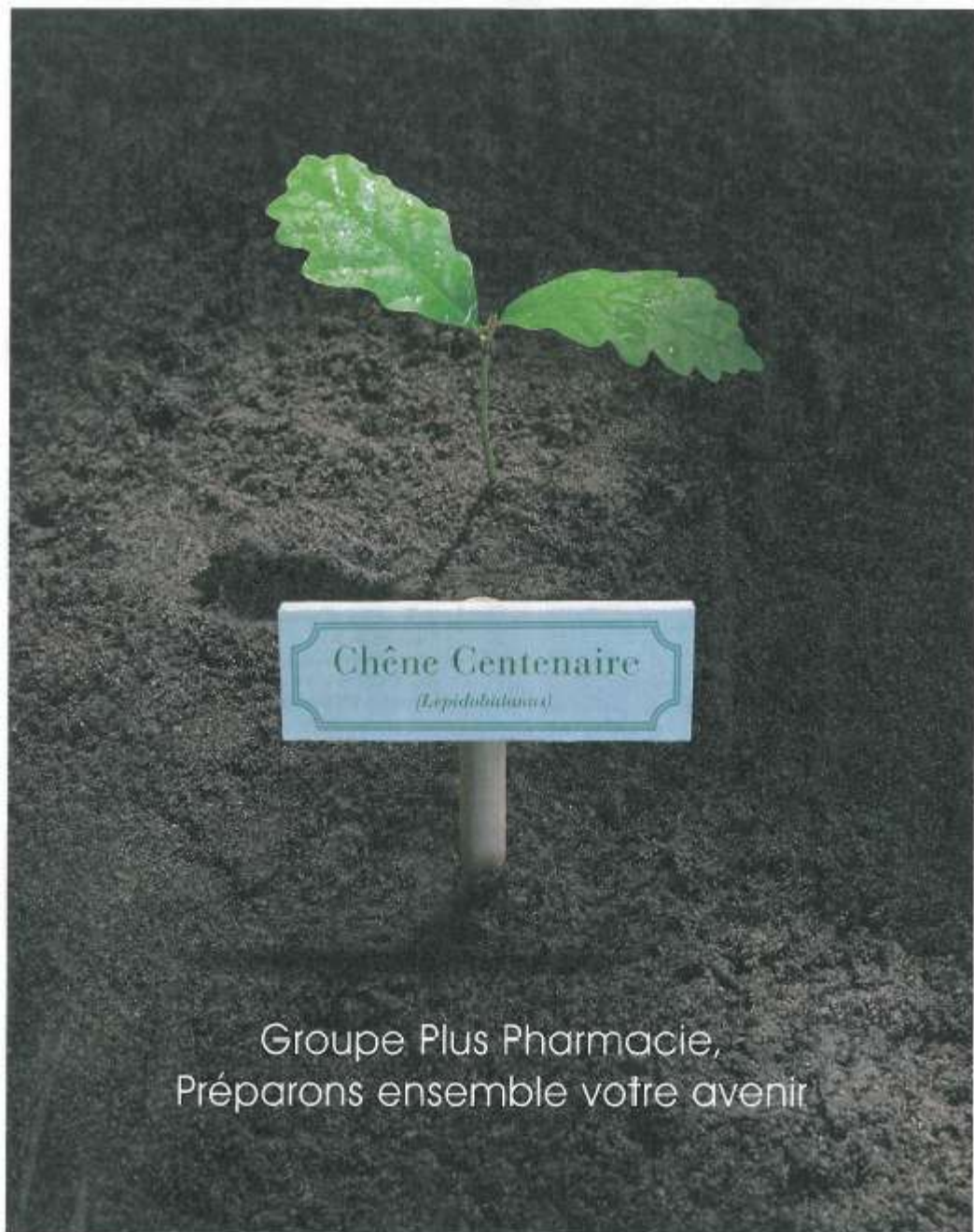
« Pour ne pas perdre de vue les aspects techniques », explique Franck Vanneste, président de la Fédération française des pharmaciens. D'un même schéma un carnet de santé, une « carte de santé », fait les points de contact de « nom ». Ce format informatisé remantera l'organisme de nous le rendre cor

### Trois populations à sensibiliser

« Les entretiens pharmaceutiques ont des effets collatéraux : ils sont à grande échelle, ces entretiens nous réclament des ressources », indique Jean-Christophe Laroche. Il convient donc de mettre en



# Notre filiale Plus Pharmacie



Pour le GROUPE PLUS PHARMACIE, préparer et accompagner les jeunes idées qui seront plus tard des piliers forts et incontournables du succès des officines. Ainsi, créé en 1983, notre réseau dont la gouvernance est partagée avec nos pharmaciens en exercice, développe régulièrement des idées qui contribuent à la réussite des officines adhérentes : Pharmacie, Familyphik, la CAP, les Lab, ISOMED. Pour en savoir plus ou adhérer, contactez-nous au : 01 45 21 00 47 ou sur notre site : [www.pluspharmacie.fr](http://www.pluspharmacie.fr)

