

REVUE DE PRESSE

MAI – AOUT 2016

L'offre de service PHOENIX Pharma

Le Quotidien du Pharmacien



■ Gagner du temps

Aux yeux de Phoenix Pharma, le défi est avant tout de permettre au pharmacien de se concentrer sur sa mission de santé publique grâce à une offre de services axée autour de 3 grandes priorités. La première : simplifier son quotidien grâce à des services de proximité et de métier tant au comptoir que dans la gestion de son officine. Phoenix Pharma met ainsi à disposition un espace Web professionnel avec une base de données exhaustive et une gestion personnalisée de ses achats. La deuxième priorité : développer la performance du point de vente par le biais de services répondant aux nouveaux enjeux de l'officine. Phoenix University propose, par exemple, des formations sur mesure, créées par des pharmaciens et touchant à la fois le cœur de métier et le management. Sa troisième priorité : créer de la valeur pour l'officine, notamment à travers des promotions variées, adaptées aux saisons et aux besoins (médicaments, OTC et produits de parapharmacies). Côté nouveautés, le grossiste-répartiteur va lancer avant l'été le « Welcome Pack », une offre globale réunissant tous ces services pour assurer aux pharmaciens une installation optimale. L'objectif est de fournir « un accompagnement au quotidien avec une offre globale et un seul interlocuteur. Un service de répartition de très bonne qualité est un minimum pour le pharmacien qui attend beaucoup plus de son grossiste ; c'est aussi grâce aux autres services qu'il choisit son partenaire métier », estime Nataï Davio, responsable marketing chez Phoenix Pharma.

La mobilisation de PHOENIX Pharma pendant les inondations

Le Quotidien du Pharmacien



Même si les établissements de Phoenix Pharma France ont été épargnés par les inondations, ce sont les transporteurs qui ont rencontré des difficultés dans certaines régions. À Blois (Loir-et-Cher) et dans ses alentours, la préfecture recommandait de ne pas franchir la Loire et conseillait à la population de rentrer chez elle plus tôt pendant les intempéries.

« Chez Phoenix, les équipes se sont mobilisées de façon exemplaire, elles ont su trouver des solutions pour assurer le service. L'équipe commerciale de Blois est ainsi venue en soutien aux équipes d'exploitation et a participé à la préparation des commandes », explique Karine Delacoux, responsable d'exploitation de l'agence de Blois.

À Paris, la crue de la Seine a eu de lourdes répercussions sur tous les axes de circulation, déjà souvent encombrés. « Nos chauffeurs ont redoublé d'efforts pour faire face aux contraintes. Nos véhicules sont équipés de la géolocalisation, ce qui nous permet de suivre l'avancée de nos livraisons. Le service expédition reste ainsi connecté en permanence avec les chauffeurs livreurs et les oriente en cas de difficultés. Un travail d'équipe ! », note François des Champs de Verneix, directeur logistique. Au final, il y a parfois eu un peu de retard au vu des conditions de circulation, mais les équipes de Phoenix ont su se mobiliser pour livrer tous leurs clients, même les officines non accessibles à cause des inondations. « C'est grâce à l'engagement, à la forte mobilisation et à la solidarité des équipes que cette crise a pu être gérée et que notre mission de santé publique a été accomplie », se félicite François des Champs de Verneix.

● Marie Bonte, Didier Doukhan et Mélanie Mazière

SANTÉ — CHÂTELLERAULT / 86

Phoenix Pharma et Radiante leaders dans leur domaine

Dans le cadre des Etats généraux sur le thème de la santé, le conseil départemental en a profité pour visiter trois entreprises châtelleraudaises rayonnant dans le médical. Zoom sur un acteur clé de la distribution de médicaments et l'un des leaders du bas de compression.

Relier la parole à du concret était l'objectif de cette rencontre des Etats généraux de la ruralité sur le thème de la santé qui avait lieu à Châtellerault le 16 juin.

Au delà de la table ronde, le conseil départemental, conduit par son président Bruno Belin, a organisé une journée marathon pour découvrir les talents locaux qui évoluent dans le milieu médical. Après avoir visité l'entreprise Duverger, spécialisée dans la vente et location de matériel pour le maintien à domicile, les élus se sont rendus chez Phoenix Pharma, répartiteur pharmaceutique. « Notre mission est d'acheter, stocker et distribuer les médicaments en Vienne et dans le sud de l'Indre et Loire, présente Lucile Botta, pharmacienne responsable de l'agence. Nous avons deux activités principales. La première est la distribution de médicaments en moins de 24 h aux officines, la seconde est de sécuriser la chaîne



Bruno Belin, président du département et les élus en visite chez Phoenix Pharma et Radiante.

des médicaments, en suivant le retrait de lots, en collectant Cyclamed et en participant à la lutte contre la contre-façon. » Sur un espace de 640 m², 9 930 références de médicaments se côtoient. Châtellerault est l'une des 22 agences en France du groupe Phoenix Pharma, n°2 en Europe. Forte de ses 18 salariés et ses systèmes informatisés et très sécurisés, l'entreprise réalise deux



livraisons par jour à ses 60 clients, son chiffre d'affaires s'élève à 2,5 M€ par mois.

Radiante, rend les jambes belles

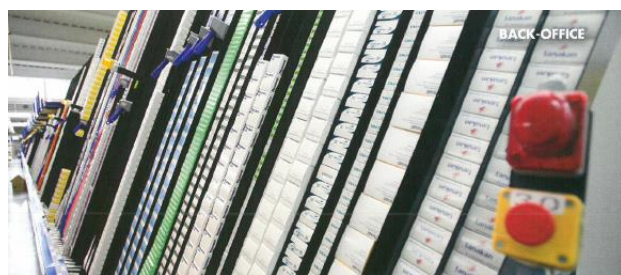
L'un des leaders des bas de compression a fait de l'innovation son leitmotiv. Installée depuis 1968 à Châtellerault, l'entreprise Cognon-Morin est née en 1830. En 2008, après avoir rejoint le groupe

groupe BSN médical, elle prend le nom des bas qui ont fait son succès : Radiante. Chaussettes, bas et collants de compression n'ont plus de secret pour les 150 salariés de la production. Guipage, tricotage, teinture, couture et emballage, les élus du conseil départemental ont suivi la chaîne de production de A à Z et sont restés bouche bées. Karine Jouneau, bluffée par le travail d'une couturière, lui a demandé combien d'années d'expérience elle avait. A la grande surprise de tous, elle n'est présente dans l'entreprise que depuis un an. « C'est une reconversion réussie », précise-t-elle. « La formation est l'une de nos forces », souligne Eric Guineau, le directeur des ventes. L'entreprise emploie au total 300 personnes et réalise 35 M€ de chiffre d'affaires. Elle compte 5 000 références de produits et propose du sur-mesure. ♦

L. D. A.

Quand les grossistes affinent leur stratégie

Revue Pharma



QUAND LES GROSSISTES AFFINENT LEUR STRATÉGIE

DANS UN CONTEXTE DE VIVE CONCURRENCE ET DE FORTE PRESSION BUDGÉTAIRE, LES RÉPARTITEURS VONT AU-DELÀ DE LEUR VOCATION ET MULTIPLIENT LES INNOVATIONS POUR APPORTER DE LA VALEUR AJOUTÉE AUX PHARMACIENS. [Annuler](#)

« Notre défi ? Permettre au pharmacien de se concentrer sur sa mission de santé publique. »

Lilia Bulteel, Phoenix Pharma

répondre aux nouveaux enjeux de l'officine, améliorer sa rentabilité grâce à des promotions variées, et simplifier son quotidien tant au comptoir que dans sa gestion. « Formations, conseils, négociation de prix d'achat, merchandising, gestion financière... Nous accompagnons l'officine dans son quotidien », résume Lilia Bulteel. Parmi les nouveautés 2016 : Phoenix Vitrine online, un outil unique qui permet à ses clients de personnaliser eux-mêmes leur communication (vitrine, flyers...) et Phoenix Welcome, qui rassemble l'ensemble des services autour d'une offre avantageuse dédiée aux nouveaux clients. « Le métier du pharmacien évolue constamment, c'est dans cette logique que nous aspirons à développer des solutions adaptées et trouver les innovations de demain », conclut Lilia Bulteel. ♦