

impact PHARMACIEN

CROIX DE PHARMACIE : LE CHEMIN DU BON CHOIX

GESTION. Signaler votre pharmacie, générer du flux, marquer votre différence... Votre croix d'officine peut bénéficier de multiples atouts pour optimiser votre image et votre attractivité. Comment faire le choix d'un modèle de qualité, parfaitement adapté à votre pharmacie ? Éléments de réponse.

Lechoix d'une croix d'officine ne doit pas se faire à la légère. Son impact est susceptible d'être déterminant sur le flux de clientèle. « Une étude récente du Syndicat national de l'enseigne et de la signalétique (Synafel) a prouvé, chiffres à l'appui, qu'une meilleure signalisation extérieure est toujours synonyme de hausse de fréquentation de l'établissement, souligne Christophe Quatrini, DG de Charvet Industries. Une nouvelle enseigne peut rapporter jusqu'à 13% de CA en plus. »

Esthétique et toujours visible

Le rôle d'une croix est multiple: signaler la pharmacie, l'inscrire dans la mémoire visuelle de la clientèle, donner une bonne image de la pharmacie, générer du trafic, marquer une vraie différence par rapport à la concurrence... Pour atteindre ces objectifs, la croix doit

donc être lumineuse, esthétique, et bénéficier d'un excellent angle de lecture. « Il faut qu'elle soit toujours visible, y compris en plein soleil, insiste Jean-François Dreher, directeur d'enseigne chez Winlight. Et elle doit être facile d'utilisation. »

Diodes: l'atout économie d'énergie

Avec la technologie à diodes, les croix bénéficient de plusieurs atouts: une luminosité accrue, de jour comme de nuit, des composants moins polluants, une meilleure durée de vie, une consommation électrique moindre, etc. « Avec une croix à diodes, vous divisez votre consommation d'énergie au moins par six », indique J.-F. Dreher.

Croix programmables: pas d'info gadget

Certains modèles de croix à diodes sont programmables. Tout en offrant la possibilité d'animations en trois dimensions, ils permettent

de diffuser des messages généralistes (date, heure, température...) et des informations personnalisées et spécifiques à l'officine (horaires d'ouvertures, spécialités...). Un

Il faut que la croix soit toujours visible, y compris en plein soleil, et facile d'utilisation. Une nouvelle enseigne peut rapporter jusqu'à 13% de CA en plus.

véritable plus qui permet d'afficher sa différence. « Ces informations sont loin d'être des gadgets et deviennent vraiment très utiles, constate Christophe Quatrini. Elles permettent d'attirer l'attention continuellement sur la pharmacie et ont des incidences directes sur l'activité chère à un gestionnaire d'entreprise. »

Vecteur d'information locale

J.-F. Dreher ajoute: « Pour être regardés et lus régulièrement, ces messages doivent intéresser les patients. Pourquoi ne pas aussi diffuser régulièrement de l'information locale et parler, par exemple, de l'initiative d'une association ou d'un événement dans la commune? Le tout est de susciter l'intérêt. Et si vous suscitez l'intérêt, vous renforcerez la mémoire visuelle de l'emplacement de l'officine et le trafic s'en trouvera accru. » Ces croix programmables sont surtout adaptées à des officines qui évoluent dans un contexte de forte concurrence ou de proximité. La situation géographique de la pharmacie doit bien sûr permettre d'avoir le temps de lire les messages.

Une dimension optimale

Les croix ont des tailles variées. Pour choisir la bonne dimension, il s'agit donc d'étudier différents paramètres, notamment la superficie de

Les pièges à éviter

- « La recherche d'une croix d'officine peut être un chemin truffé de chausse-trapes. Veillez à éviter certains pièges. Le manque de pérennité du fournisseur ou du fabricant peut être un problème. « À court terme, il risque de disparaître, d'où un suivi du produit potentiellement impossible », indique Christophe Quatrini.
- « Il faut se méfier des croix à petits prix sans service après-vente ou sans proposition de contrat service. « Il existe un risque de multiplication des pannes ou des incidents, donc une dégradation de l'image de la pharmacie », estime Christophe Quatrini.
- « Vous devez prendre garde aux croix qui seraient difficiles à utiliser ou à programmer. Évitez les guides d'utilisation peu clairs ou traduits de façon incompréhensible.
- « Enfin, étudiez attentivement l'origine de fabrication de votre croix. « Il faut vraiment s'assurer de la qualité, conclut Jean-François Dreher. Quand un titulaire fait l'acquisition d'une croix, ce n'est pas pour en changer deux ans plus tard. »

« Magazine Impact Pharmacien – Page 1/2 »
Octobre 2010

La presse en parle...



la pharmacie, son implantation, son environnement et son besoin de visibilité. «Un paramètre reste toujours vrai: plus une croix est grande, plus elle sera visible de loin, déclare Christophe Quatrini. Une croix de petite taille (60 x 60 cm) est visible à quelques dizaines de mètres et les plus grandes (150 x 150 cm) sont visibles à plus de 500 mètres. Un professionnel de la signalisation sera indispensable pour conseiller un pharmacien selon des paramètres propres: implantation, orientation, champs visuels...»

Urbanisme: le titulaire en face de ses responsabilités

Il faut prêter la plus grande attention aux contraintes d'urbanisme et à la nécessité de disposer des autorisations nécessaires. Pour bien prendre en compte les règles à respecter, il est indispensable de prendre contact avec votre mairie. Et si votre officine est située dans un secteur sauvegardé, il faut aussi solliciter les Architectes des Bâtiments de France. «Au recto de nos bons de commande, nous précisons clairement que le titulaire est responsable de ce type d'autorisations, explique J.-F. Dreher. Même si nous pouvons l'aider dans ses démarches, nous le mettons en face de ses responsabilités.»

Au moment du choix, évitez l'urgence

Sivous changez de croix, évitez de la faire dans l'urgence. «Une croix est fondamentale pour l'officine. Elle mérite qu'on y passe un peu de temps», affirme J.-F. Dreher. Il est recommandé d'étudier minutieusement les différentes offres. Le prix ne doit pas être votre seul indicateur. Plusieurs éléments vous seront utiles pour prendre votre décision: la crédibilité du fournisseur et du fabricant, la technologie choisie, la qualité, la performance et la durée de vie des diodes, la résistance à l'humidité, le design, etc. En tout cas, ne vous laissez pas hypnotiser par l'aspect séduisant des beaux discours. Faites fonctionner le bouche-à-oreille. «Une croix est un investissement», conclut Christophe Quatrini. Il faut comparer, se renseigner, observer les styles et les croix déjà anciennes (plus de 3 ans), et juger de la différence. En fin, l'analyse du savoir-faire du constructeur est primordiale. » **Nicolas Bohbot**

ZOUHAIR HILALI,
titulaire de la
pharmacie du Gâtinais
à Douchy (Loiret)



Implantation : rurale
CA : 1,9 M€
Équipe : 1 titulaire,
1 pharmacienne assistante,
4 préparatrices
Surface de vente : 40 m²

« Des messages courts d'infos locales ou spécifiques à l'officine. »

«J'ai changé mon ancienne croix à néons pour une croix à diodes en 2009. Elle m'a plu pour son design. Je la trouve moderne et jolie. De marque Winlight, elle est plus grande, plus performante et, bien sûr, plus lumineuse que la précédente. Je l'ai choisie verte, la couleur du pharmacien, facilement et immédiatement identifiable par l'ensemble des patients. Ma croix propose des animations en trois dimensions. Elle est programmable et très facile d'utilisation. Je diffuse plusieurs styles d'informations. Des informations généralistes, du type la météo ou le saint du jour. Je présente des infos plus spécifiques à l'activité de l'officine. J'indique, par exemple, que je propose du matériel médical. Et je

diffuse aussi des messages d'information locale. Ces messages peuvent porter sur plusieurs sujets: l'animation caritative d'une association, l'organisation d'un vide-grenier, etc. Pour moi, ces informations locales entrent dans le cadre de la proximité et de la convivialité que nous entretenons avec la population du bourg et des communes environnantes. Mon officine est située dans une rue très passante. J'essaie donc de faire des messages courts car les gens n'ont pas forcément le temps de s'arrêter. J'ai bien sûr étudié les offres de plusieurs prestataires. Je n'ai pas choisi la croix la moins onéreuse. J'ai préféré payer un peu plus cher et être sûr de la qualité du produit. »

Focus sur quelques offres

Charvet Industries: le « succès majeur » des croix programmables.

Parmi ses modèles, Charvet Industries propose les croix graphiques Slim and light (SL) qui se distinguent par une « finesse absolue », soit 42 mm d'épaisseur. Il existe, entre autres, une option Site classé pour cette croix SL: il s'agit d'une croix avec un pourtour diffusant un chant lumineux sur la périphérie de la croix et avec des dimensions plus petites adaptées aux réglementations sur l'enseigne. Pour en savoir plus : www.pharmacie-croix.fr

vente de 100 à 150 € par mois, y compris avec extension de garantie. » Parmi ses modèles, Charvet Industries propose les croix graphiques Slim and light (SL) qui se distinguent par une « finesse absolue », soit 42 mm d'épaisseur. Il existe, entre autres, une option Site classé pour cette croix SL: il s'agit d'une croix avec un pourtour diffusant un chant lumineux sur la périphérie de la croix et avec des dimensions plus petites adaptées aux réglementations sur l'enseigne. Pour en savoir plus : www.pharmacie-croix.fr

Winlight: le travail sur le design.

« Nous n'avons pas fini de vous

«blouir... » Tel est le slogan de Winlight qui propose une large gamme de croix à diodes, à simple ou double face, programmables ou non. « Les tailles de nos croix varient de 50 cm à 220 cm, souligne Jean-François Dreher. Nous travaillons beaucoup leurs designs respectifs. La WinDesign est d'ailleurs le modèle qui plaît le plus. Nos animations en trois dimensions sont très esthétiques. Tous nos modèles sont équipés de capteurs de luminosité, ce qui fait que la croix n'est jamais agressive. » Noir, acier, blanc... les titulaires ont la possibilité de choisir la teinte de leur(s) croix. Winlight mise notamment sur la qualité, l'efficacité et la facilité d'emploi de ses croix. « Nous

ne nous positionnons pas comme les moins chers du marché mais nous restons à des prix corrects, conclut Jean-François Dreher. Le prix moyen de nos croix est d'environ 7500 € HT. » Pour en savoir plus : www.winlight.fr

Et aussi... Il existe, bien sûr, d'autres acteurs sur le marché des croix de pharmacie. Petite liste non exhaustive :

- CPM : www.cpmfrance.fr
- Idéal Pharma : www.idealpharma.fr
- RSV Equipement : www.rsv-equipement.com
- Rubex : www.rubex.fr
- SMARTlight : www.smartlight.eu.com
- Wled Professionnel : www.wled.fr

THIBAUT SZUTORISZ,
titulaire
de la pharmacie
de la Gavotte-Peyret à
Septèmes-les-Vallons
(Bouches-du-Rhône)

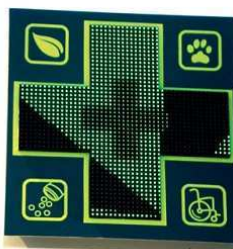
Implantation : quartier
Statut juridique : SELURL
CA : 1,1 M€
Équipe : 1 titulaire et
3 préparatrices dont
1 à mi-temps
Surface de vente : 100 m²
Spécialités : puériculture
et matériel médical

« Si je gagne ne serait-ce qu'un client par jour, mes croix seront amorties. »

«J'ai repris l'officine en mai. Elle souffrait d'un problème de visibilité car elle était légèrement en retrait par rapport à une route très passante. Il fallait donc faire un gros effort sur la signalétique. J'ai donc changé les deux anciennes croix à néons par des croix à diodes de Charvet Industries: une petite et une grande. Chacune est placée respectivement à un coin de mon bâtiment, ce qui me permet d'être visible à la fois de la route et d'un rond-point situé juste à côté de l'officine. La petite présente une animation automatique. Avec la grande, j'ai la possibilité de personnaliser mes informations. Cela me permet de valoriser les atouts de mon officine: ses spécialités, la présence d'un parking, un

accès aux handicapés, l'existence d'un centre médical au-dessus de la pharmacie, etc. Parallèlement à l'information permanente et classique (jours et horaires d'ouverture, météo...), plusieurs messages sont liés à l'actualité, par exemple l'annonce de l'arrivée des vaccins pour la grippe. L'ajout et la modification des textes sont très simples à faire. Mes croix se voient de loin. Il est évident que je ne les ai pas fait installer pour m'amuser. J'espère qu'elles auront un impact sur le flux et le chiffre d'affaires de l'officine. Je bénéficie d'une clientèle essentiellement de quartier mais je commence à voir de nouvelles têtes. Si je gagne, ne serait-ce qu'un client par jour, mes croix seront amorties. »

Les croix programmables permettent d'afficher du texte, la température, la date, les heures d'ouverture...



« Magazine Impact Pharmacien – Page 2/2 »
Octobre 2010

La presse en parle...

