

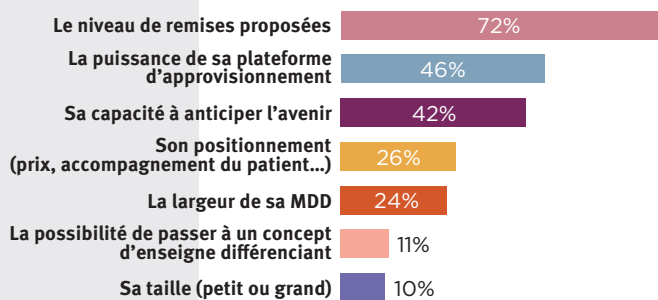


Groupements : ce qu'attendent les titulaires

A l'heure où les groupements font évoluer leurs services (marketing, accompagnement patients), lesquels sont les plus plébiscités par les titulaires ?

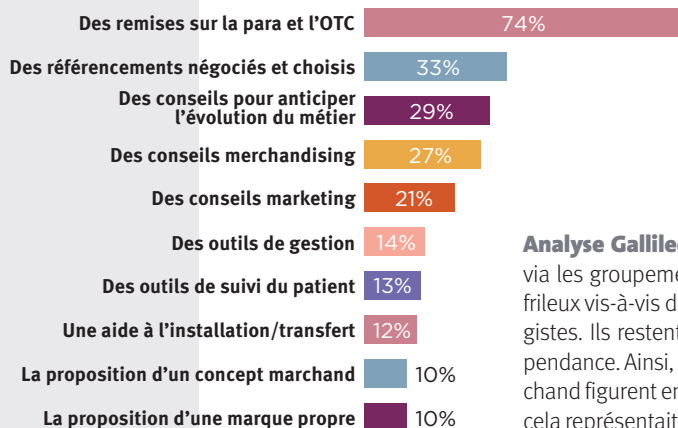
Pour le savoir, Gallileo Business Consulting a réalisé une enquête téléphonique* auprès de 261 pharmaciens (au cours du premier trimestre 2016). Résultats, en exclusivité, dans « Pharmacien Manager », analyse des dirigeants de la société d'étude à l'appui.

LORSQUE VOUS CHOISISSEZ UN GROUPEMENT, quels critères sont les plus importants selon vous ?



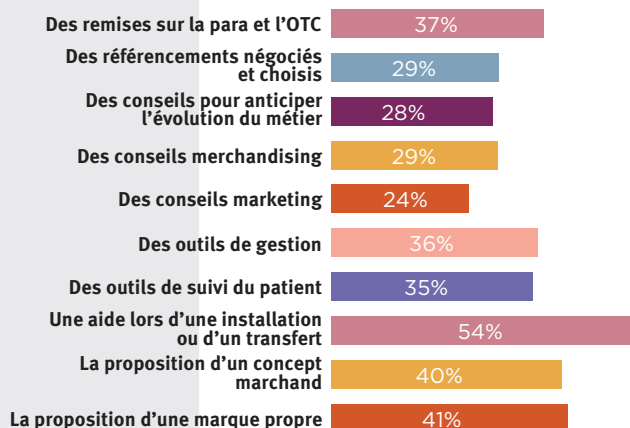
Analyse Gallileo. Pour les titulaires, la priorité attendue de la part d'un groupement reste sa capacité à proposer des conditions avantageuses. Mais cela ne suffit plus. Désormais, les pharmaciens ont besoin d'une vision de leur marché pour pouvoir préparer l'avenir.

QUELS SERVICES attendez-vous particulièrement d'un groupement ?



Analyse Gallileo. Les pharmaciens recherchent via les groupements de la marge mais sont plus frileux vis-à-vis d'un référencement et de prix dirigistes. Ils restent donc très attachés à leur indépendance. Ainsi, outils de gestion ou concept marchand figurent en bas de leurs attentes. Comme si cela représentait une ingérence dans leur activité.

AUJOURD'HUI, quels services proposés par votre groupement vous apportent le plus de satisfaction ?



Analyse Gallileo. Les prestations considérées comme les moins prioritaires, comme le concept d'enseigne, l'aide au transfert ou la marque propre, sont celles qui apportent aujourd'hui le plus de satisfactions aux adhérents des groupements ! Ce paradoxe s'explique par l'arrivée d'une nouvelle génération de pharmaciens qui recherchent un accompagnement soutenu et structuré, face à la complexité croissante de leur activité.



* Critères de choix, attentes et satisfaction des pharmaciens vis à vis de leur groupement.