



# pharma news

L'ACTUALITÉ DES TRANSACTIONS ET DE L'AGENCEMENT DES OFFICINES DE L'OcéAN INDIEN



## Spot à Leds

Pour un éclairage "malin" p.2

## NJ Décor

Actu façades p.3

## Trophée Garinot

Un rendez-vous incontournable ! p.4-6

## Nouveau profil

Pharmacien, vendeur et manager p.7



## Résolutions de rentrée

Après des vacances méritées, la rentrée est souvent l'occasion de faire le point sur son activité. C'est aussi le moment des bonnes résolutions pour repartir du bon pied.

Bien sûr, en quelques semaines, la situation n'a pas changé. Même si, pourquoi s'en cacher ?, la crise sanitaire n'a pas que des mauvais côtés pour les professionnels de la santé. Mais le monde officinal paye encore un lourd tribut à la morosité.

Alors, que faire ? Crier au loup ne sert à rien ! Il faut adopter une démarche volontaire, réfléchir aux solutions d'avenir et oser anticiper. Bref, agir en entrepreneur autant qu'en commerçant et en professionnel de santé.

Ce dernier thème a fait l'objet de trois conférences particulièrement édifiantes en septembre. Animées par deux consultants spécialisés du cabinet Socco-Consult, Christian Martin (intervenant permanent de Pharmacien Manager) et Bernard Soccodato, ces conférences avaient précisément le management pour objet. L'idée : faire adhérer l'équipe officinale à l'objectif de l'entreprise. Pas facile ! Mais essentiel pour augmenter son chiffre d'affaires. Vous lirez dans les pages qui suivent les solutions préconisées par les deux spécialistes.

Riche en événements, ce mois de septembre était également la date choisie pour l'organisation du deuxième Trophée Garinot. Comme l'an dernier, la compétition a connu un vif succès. Entre concentration et convivialité, plus de 150 golfeurs y ont participé. Parmi eux, de nombreux pharmaciens de l'île ont terminé sur le podium avant de profiter d'un buffet campagnard gargantuesque.

Vivement l'an prochain pour le troisième trophée !

Jean-Marc Jas



# Ours

Pharmanews, une publication de  
**NJ Décor Réunion** 38, av des artisans  
 ZAC Pointe des Châteaux 97436  
 Saint-Leu. Tél. : 02 62 34 21 00 -  
 Fax : 02 62 33 71 43. Courriel :  
 chercam@wanadoo.fr / Site web :  
 www.njdecoureunion.info - Comité  
 de rédaction : Jean-Marc Jas, Eric  
 Berjuin - Journaliste : Olivier Pioch  
 - Maquette : Elixir - Fabrication :  
 Color Print - Dépôt légal en cours.  
 En couverture : La nouvelle façade  
 de la pharmacie de la Cité (Sainte-  
 Clotilde).

## Pour un éclairage "malin", adoptez les spots à Leds



Pour plus  
 d'informations,  
 contactez NJ Décor Réunion :  
 02 62 34 21 00 ou [www.njdecoureunion.com](http://www.njdecoureunion.com)

Les nouveaux spots à Leds encastrables de NJ Décor devraient être adoptés par de nombreuses pharmacies de l'île. Fournissant une très haute luminosité, ces spots font faire des économies considérables en énergie, en dissipation de chaleur et en durée de vie. Malins et écologiques, les Leds dispensent une énergie "propre", sans mercure ni ultraviolet. En outre, ils ne consomment que quelques watts par rapport à un éclairage classique, pour une durée de vie 25 fois supérieure. Logés dans le faux-plafond, ils ne chauffent pas et permettent un éclairage parfait des linéaires sans consommer trop de climatisation. Vous pouvez aussi jouer sur les changements de couleur pour créer vos propres ambiances de décoration.

- > **Source** : Leds Luxeon (High Power)
- > **Puissance** : 8 x 3W, soit 24W/Led
- > **Couleurs** : rouge, vert, bleu, blanc froid, blanc chaud, jaune
- > **Matériel** : aluminium brossé
- > **Angle d'éclairage** : 60°
- > **Durée de vie** : 50 000 heures

## PHARMACIE DE LA CITÉ (SAINTE-CLOTILDE)



### Relooking extrême

Pour être un petit peu plus “tendance”, la façade de la pharmacie de la Cité, au Chaudron (Saint-Denis), nécessitait un relookage complet. Les équipes de NJ Décor ont remplacé le bleu d’origine pour une enseigne où domine le jaune orangé, plus chaud et plus visible dans le quartier. En outre, les néons ont été supprimés au profit de diodes 3 points qui dispensent un éclairage blanc beaucoup plus élégant.

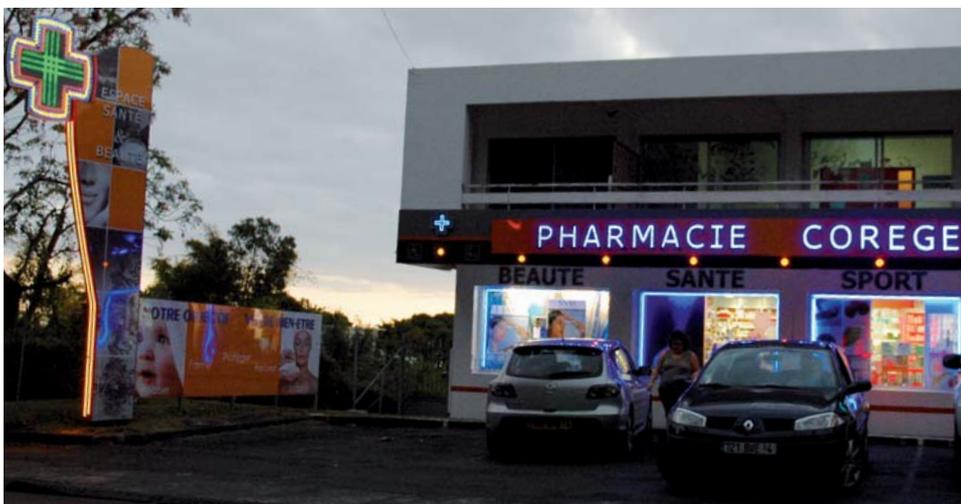
## PHARMACIE DES LATANIERS (SAINTE-CLOTILDE)



### La grande classe

Opération “coup de fraîcheur” pour cette pharmacie proche du bowling de Champ Fleuri (Saint-Denis). En façade, les piliers apparents ont été “habillés” en aluminium laqué gris et surmontés de diodes à large angle d’éclairage (120°). L’enseigne bénéficie d’un lettrage à diodes vertes et orangées. La croix d’origine a été conservée mais agrémentée elle aussi d’un nouvel éclairage à diodes. Elle surmonte un nouveau totem assorti à l’ensemble.

## PHARMACIE CORÈGE (LE TAMPON)



### Fini le néon !

La façade de cette pharmacie du Tampon adopte désormais un éclairage à diodes avec la nouvelle technologie 3 points. Côté signalétique, un nouveau totem a également été placé. Celui-ci supporte la croix à diodes d’origine autour de laquelle les équipes de NJ Décor ont rajouté trois rangées de diodes supplémentaires. Résultat : avec un minimum de frais, la pharmacie dispose désormais d’une croix de 140 cm (contre 110 cm à l’origine).

# Trophée Garinot

## Un rendez-vous incontournable !

La deuxième édition du Trophée Garinot, qui se tenait les 12 et 13 septembre, coïncidait avec les quarante ans du Golf Club de Bourbon : un anniversaire dignement fêté sur le très beau green de l'Etang-Salé ! Comptant pour le classement général, cette compétition devient peu à peu un rendez-vous incontournable pour les meilleurs golfeurs réunionnais. La preuve : 154 joueurs étaient engagés cette année. Parmi eux, beaucoup de pharmaciens, dont certains se sont retrouvés sur le podium malgré un niveau particulièrement relevé.

Une compétition conviviale et bon enfant avec une nouveauté cette année : une opération "coup de rosé" qui a remporté un vif succès au départ du trou N°10. Retour en images.



### Une excellente cuvée

Gérant d'Harmonia et responsable de Garinot océan Indien, Jean-Marc Jas n'a pas seulement organisé ce trophée : il remporte le deuxième prix du classement net en 3<sup>ème</sup> série.

Il est ici au côté de Jean-Claude Brient, capitaine sportif du club, qui a qualifié le tournoi d'"excellente cuvée".



### Victoire à la Pyrrhus

Vainqueur du classement net en 3<sup>ème</sup> série, Philippe Hoareau (ici au côté de Jean-Claude Anthony, président du club) a sans doute remporté une victoire à la Pyrrhus. Pour le titulaire de la pharmacie de la Rivière, "il sera difficile de faire aussi bien l'an prochain pour cause de meilleur handicap". Un challenge qu'il se fait fort de relever !



### Sereine et motivée

Les pharmaciens étaient décidément en forme cette année ! Comme Odile Chan-Ou-Teung, qui s'est classée 2<sup>ème</sup> du classement net en 2<sup>ème</sup> série. Golfeuse depuis 2003, la jeune femme pensait "faire quelque chose" : "J'étais sereine et motivée. Au final, je ne suis pas déçue. C'était vraiment une belle journée".



### Un Chane Woon Ming peut en cacher une autre

Thibaud Chane Woon Ming n'a pas eu de chance cette année. Mais le président de l'UTIP peut compter sur son épouse Madeleine (ici avec Jean-Louis Dale et Yves Baillif) pour sauver l'honneur de la famille ! "D'une façon ou d'une autre, elle est toujours sur le podium", remarquait Jean-Claude Brient à la remise des prix.



### Lechat... botte en touche

Absent du tournoi pour cause de patte folle, Mario Lechat, président de l'inter-syndicale des pharmaciens de la Réunion, tenait à être présent au cocktail de clôture pour féliciter ses confrères !



### La relève est assurée

Comme l'an dernier, des séances d'initiation étaient programmées le dimanche matin avec Eric Despinoy. De nombreux marmailles en ont profité. De quoi donner envie de pousser plus loin la découverte de cette discipline !



### Le charme et l'élégance

Toujours bien entouré, Pierre Jasmin ! L'ex-titulaire de la pharmacie de Sainte-Anne était accompagné de Nadine Bachelot, journaliste sur RFO (au premier plan), et de Danielle Fitoussi, directrice du laboratoire d'analyse Labosip, à Saint-Denis. Ici avec Thierry Chapon, l'inventeur du Stock-Light.



### Aligner en pointe

Bien connu des pharmaciens, David Aligner a fait un bien joli parcours cette année : il se classe 2<sup>ème</sup> du classement net en 3<sup>ème</sup> série.



### Un voyage de rêve

Didier Wallerand a gagné le gros lot lors du tirage au sort final ! Il remporte un séjour d'une semaine pour lui, son épouse et sa petite fille, au Coco Lodge de l'île aux Nattes (Sainte-Marie, Madagascar).

Plus d'infos : [www.cocolodge.com](http://www.cocolodge.com)



### Cocktail VIP

Autour de Jean-Marc Jas, Philippe Hoareau (pharmacie de la Rivière, à gauche) et Benoît Guérin (Austral Experts d'Assurés) avec leurs compagnes.



### Ambiance chaude et buffet froid

Autour d'un somptueux buffet campagnard, la Cave de Saint-Leu proposait des séances de dégustation en compagnie d'un œnologue. Durant la compétition, l'opération "rosé fruité, rosé de l'été", au départ du trou N°10, a également remporté un vif succès.



### Merci aux sponsors !

Sans eux, l'événement n'aurait pu avoir lieu. Un grand merci aux partenaires : CERP, Couleur Réunion, Modul-Pharma, NJ Décor, La Cave de Saint-Leu, Harmonia et l'agence de voyage 21<sup>ème</sup> parallèle.

# Croisés sur les fairways

## Galerie de portraits



### Alain Salomez

Pharmacie de la Poste (Ravine des Cabris)



### Kim Chhun

Pharmacie du Front de Mer (Saint-Pierre)



### Maryvonne Duffour

Pharmacie Duffour (Saint-Joseph)



### Odile Chan-Ou-Teung

Pharmacie Chan-Ou-Teung (Saint-Louis)



### Raphaël Audard

Pharmacie du Moufia (Sainte-Clotilde)



### Salah Baassou

Pharmacie de Langevin (Saint-Joseph)



### Thibaud Chane Woon Ming

Président de l'UTIP



### Thomas Salomez

Pharmacie Pharmapointe (Le Port)



# LES RÉSULTATS

Classement cumulé par catégorie.

Résultats complets à consulter sur [www.golf-bourbon.com](http://www.golf-bourbon.com)

## RÉSULTATS BRUTS

PREMIÈRE SÉRIE Messieurs, Strokeplay					
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total	Par
1	LANLY J.Philippe	6,7	BOURBON	30	+6
2	RIZZI Léonard	8,7	MAISONS RD	28	+8
3	TALERIEN Philippe	6,7	BOURBON	28	+8

PREMIÈRE SÉRIE Dames, Strokeplay					
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total	Par
1	POUSSE Elisabeth	2,6	BOURBON	27	+9
2	CHEN-LE-CUNFF Joséphine	10,1	BOURBON	23	+13
3	DUMAZER Dominique	9,7	BOURBON	20	+16

DEUXIÈME SÉRIE Messieurs, Stableford				
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total
1	FERON Valentin	15,6	BOURBON	22
2	CARO Michel	14,0	BOURBON	20
3	BAILLIF Yves	16,5	BOURBON	19

DEUXIÈME SÉRIE Dames, Stableford				
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total
1	BAUDRY Philippine	23,8	BOURBON	16
2	CHAUVET Odile	24,5	BOURBON	15
3	TAMIN Nisarar	21,3	BOURBON	14

TROISIÈME SÉRIE Messieurs, Stableford				
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total
1	BACCI Franck	20,8	BOURBON	20
2	VERDIER Laurent	22,5	BOURBON	16
3	POULAIN Serge	21,7	BOURBON	15

## RÉSULTATS NETS

PREMIÈRE SÉRIE Messieurs, Strokeplay				
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total
1	RIZZI Léonard	8,7	MAISONS RD	40
2	LEANDRI Pascal	11,5	BASSIN BLEU	39
3	LANLY J.Philippe	6,7	BOURBON	39

PREMIÈRE SÉRIE Dames, Strokeplay				
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total
1	JUVE Romane	14,9	BOURBON	39
2	BERNARD Anne-Marie	17,1	BOURBON	37
3	CHEN-LE-CUNFF Joséphine	10,1	BOURBON	37

DEUXIÈME SÉRIE Messieurs, Stableford				
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total
1	OBERLIN Dominique	19,4	BOURBON	39
2	FERON Valentin	15,6	BOURBON	37
3	GRIMAUD Vincent	18,4	BASSIN BLEU	36

DEUXIÈME SÉRIE Dames, Stableford				
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total
1	HERIARD Sylvie	45,5	BOURBON	48
2	CHAN-OU-TEUNG Odile	45,5	BOURBON	43
3	CHAUVET Odile	24,5	BOURBON	40

TROISIÈME SÉRIE Messieurs, Stableford				
Cl	Nom et Prénom	Idx	Club de licence	Total
1	HOAREAU Philippe	36,0	BOURBON	50
2	ALIGNER David	35,4	BOURBON	50
3	HOARAU Bruno	53,0	BOURBON	47



**Début septembre, Christian Martin et Bernard Soccodato animaient trois conférences sur le management d'officine. Retour d'expérience.**

Plus d'informations sur [www.soccoconsult.com](http://www.soccoconsult.com)

## Pharmacien, vendeur et manager : le nouveau profil du titulaire

Trois conférences qu'il ne fallait pas rater ! Tel est le bilan des dix jours passés à la Réunion, début septembre, par Christian Martin et Bernard Soccodato, deux consultants du cabinet Socco-Consult spécialisés dans le management d'officine.

Le thème de ces conférences (faire adhérer l'équipe officinale à l'objectif de l'entreprise), mais surtout les solutions préconisées par les deux spécialistes, ont particulièrement séduit le public visé. "Autrefois, un titulaire d'officine était pharmacien à 95 % de son temps et chef d'entreprises à 5 %, explique Christian Martin. Aujourd'hui, c'est du 50/50. Et même plus encore puisqu'il est à la fois pharmacien, vendeur et manager. Il doit donc savoir recruter, former, animer et fédérer l'ensemble de l'équipe sur des objectifs". Le but est évidemment de doper le chiffre d'affaires de l'officine. Pour cela, il existe des principes de réussite que les deux consultants ont largement détaillés.

"Le titulaire doit agir en chef d'orchestre pour accroître les performances de son entreprise et de ses salariés, précise Bernard Soccodato. Pour cela, il faut impliquer, motiver, déléguer... Ensuite, on peut penser à développer les ventes. Sachant que 80 % des clients viennent avec une ordonnance, tout l'enjeu est de développer le conseil associé. En outre, 85 % du CA est en main des collaborateurs. D'où l'intérêt d'impliquer

fortement le personnel avec un mode de management participatif".

Au-delà des conférences, les deux associés ont profité de leur séjour pour proposer leurs solutions aux officines de la Réunion. Six d'entre elles se sont déjà laissé tenter. Elles ont bénéficié d'un audit et seront suivies par le cabinet pendant un an. "Tous les membres de l'équipe ont été reçus en entretien individuel, témoigne Claudine Perréard, à la pharmacie de Saint-Paul. Ensuite, on a enchaîné sur une réunion de synthèse qui a permis de faire le point sur les premières préconisations. Le moins que je puisse dire, c'est qu'ils connaissent bien leur métier" ! Basé à Aix-en-Provence, le cabinet compte 4 associés et 8 collaborateurs. A partir d'un sondage auprès d'un millier de clients, la société a établi une grille d'analyse en 80 points permettant de cerner les points forts et les axes de progrès en matière d'accueil, de savoir-faire, de savoir-être ou d'offre produits. "Dès lors, plusieurs outils sont activés, reprend Christian Martin. Interventions en visioconférence, formations pratiques, training, jeux de rôle... En moyenne, nos clients augmentent leur chiffre d'affaires OTC et parapharmacie de 7 % à 27 %". Avec dix ans d'existence et plus de 600 pharmacies clientes, le cabinet n'a plus rien à prouver. Mais ses prestations devraient faire de nouveaux émules à la Réunion.



### Thierry Chapon, inventeur du Stock-Light

En "lever de rideau" des conférences, Thierry Chapon vantait les mérites de son Stock-Light.

"Une officine contient 4 fois plus de produits qu'une plateforme logistique. Comme il faut réserver de plus en plus d'espace à la vente, il est important d'optimiser le back-office. En outre, les études montrent que deux tiers du CA sont réalisés en un tiers de temps. Ces pics d'affluence génèrent des manipulations compliquées face aux habituelles colonnes à tiroir : on se gêne, on perd du temps. Dans ces conditions, comment limiter le temps d'attente du client et le temps d'absence du conseiller au comptoir ? La réponse, c'est le Stock-Light : un bon mix entre automate et colonne à tiroir ! En plus d'être un meuble de stockage "intelligent", son implantation près des caisses permet d'optimiser les manipulations. Dans un aménagement classique, 85 % des produits sont stockés dans la colonne à tiroirs et 15 % derrière les comptoirs. Avec le Stock-Light, 450 produits sont à proximité immédiate du plot de vente. Ainsi, le conseiller est plus efficace et plus rapidement disponible pour d'autres clients".

Plus d'infos sur [www.stock-light.com](http://www.stock-light.com). Contactez Harmonia pour un agencement intégré : 02 62 27 55 01



## LES CINQ BONNES RAISONS DE FAIRE APPEL À GARINOT CONSEIL

**1** LE PREMIER CABINET DE TRANSACTION DE PHARMACIE EN FRANCE

**2** LA DISPONIBILITÉ, LA COMPÉTENCE ET LA DISCRÉTION

**3** LA GARANTIE D'UNE COMMUNICATION EFFICACE ET CIBLÉE

*\* Moniteur, Internet, Relationnel...*

**4** LES AVANTAGES D'UNE TRANSACTION RAPIDE ET SANS SOUCIS

*\* Analyse des nombreuses possibilités qui s'offrent à vous*

*\* Analyse financière, juridique et fiscale*

*\* Analyse de la solvabilité des acquéreurs*

**5** LA SÉCURITÉ D'UN PARTENAIRE RECONNU

*\* Montage et suivi des dossiers de financement jusqu'à leur terme*

*\* Compromis et acte rédigés par nos avocats spécialisés en pharmacie*

### PARIS

Tour Montparnasse

33, avenue du Maine - 75755 Paris Cedex 15

tél. : 01 56 54 92 00 - Fax : 01 43 20 00 13

E-Mail : [contact@garinot-conseil.com](mailto:contact@garinot-conseil.com)

Site : [www.garinot-conseil.com](http://www.garinot-conseil.com)

### REUNION

Saint-Leu

15, ruelle 46 - 97436 Saint-Leu

GSM : 06 92 76 79 97 - Fax : 02 62 22 87 31

E-Mail : [sarlharmonia@orange.fr](mailto:sarlharmonia@orange.fr)