Chaque client mérite une réponse.

Nous développons des écrans interactifs intégrés à vos rayons et des outils pour votre équipe. Vos clients trouvent plus vite le bon produit, votre équipe garde du temps pour le conseil.



@pharmaguidefrance

LE PHARMACIEN AU CENTRE, LA TECHNOLOGIE À SON SERVICE.

En rayon, le conseil **fait la différence.**

Vos clients veulent une réponse rapide et fiable. Quand elle manque en rayon, ils repartent sans acheter, ou achètent ailleurs.

2 sur 3

Français ont déjà **renoncé à un achat** faute d'information ou de conseil en magasin.

SOURCE : OPINIONWAY / VUSION, AVRIL 2026

77 %

sont prêts à adopter l'IA en magasin si le bénéfice est **immédiat** et **sans remplacer le contact humain**.

SOURCE : OPINIONWAY / VUSION, AVRIL 2026

73 %

estiment que les outils intelligents **amélioreraient leur expérience d'achat** en magasin.

SOURCE : OPINIONWAY / VUSION, AVRIL 2026



Vos clients veulent être guidés. Vous voulez garder la main. **Nos solutions répondent aux deux.**

Une solution pour chaque **moment du parcours.**

Du rayon au comptoir, chaque outil répond à un moment précis du parcours client. Tous se pilotent selon votre politique commerciale et les accords de votre groupement.

01

En rayon

Écrans intra-linéaires

Intégrés entre les étagères, ils animent le linéaire et orientent le client.



PAGE 04

02

À l'accueil

Borne d'accueil

Quelques questions à l'arrivée, une demande prête pour le comptoir.



PAGE 05

03

Au comptoir

Pheeia.App Comptoir

L'outil de votre équipe : une question, les bons produits en stock.



PAGE 06

04

En rayon

Pheeia.App Mobile

Le même outil sur téléphone, pour conseiller au plus près du client.



PAGE 07

LE SOCLE COMMUN

- Pilotage et données
- Personnalisation
- Sécurité
- Déploiement clé en main

Votre linéaire **prend vie.**

Intégré directement entre les étagères, l'écran anime le linéaire et guide le client au moment précis où il hésite.



Un linéaire qui attire le regard.
Le rayon s'anime et retient l'attention des clients de passage.

Une réponse immédiate.
Le client trouve seul le produit adapté, même quand l'équipe est occupée.

Un panier plus complet.
Les produits complémentaires sont suggérés au moment du choix.

Le meilleur conseil **commence par une question.**

La borne pose la question. Le pharmacien conseille. Le client arrive au comptoir avec une demande déjà qualifiée : l'échange va droit à l'essentiel.



Autre modèle

LE PARCOURS EN 4 ÉTAPES

1. **Profil**
   Qui est le client, pour qui il achète.
2. **Problématique**
   Le besoin, en quelques questions simples.
3. **Choix des produits**
   Une sélection adaptée, disponible en officine.
4. **Bon de commande**
   Retrait au comptoir ou en rayon.

Un accueil plus fluide.
Chaque client est pris en charge dès son arrivée, même aux heures de pointe.

Un conseil mieux préparé.
Le pharmacien retrouve le profil et le besoin, il se consacre à ce qui compte.

Entièrement personnalisable.
Quel que soit le modèle, la borne prend l'image de votre officine : couleurs, visuels, gammes et questions du parcours.

Vos recherches accessibles **aussi au comptoir.**

Pheeia.App Comptoir est l'outil de votre équipe au comptoir. Une question, à l'écrit ou à la voix, et les produits disponibles s'affichent avec les conseils associés.



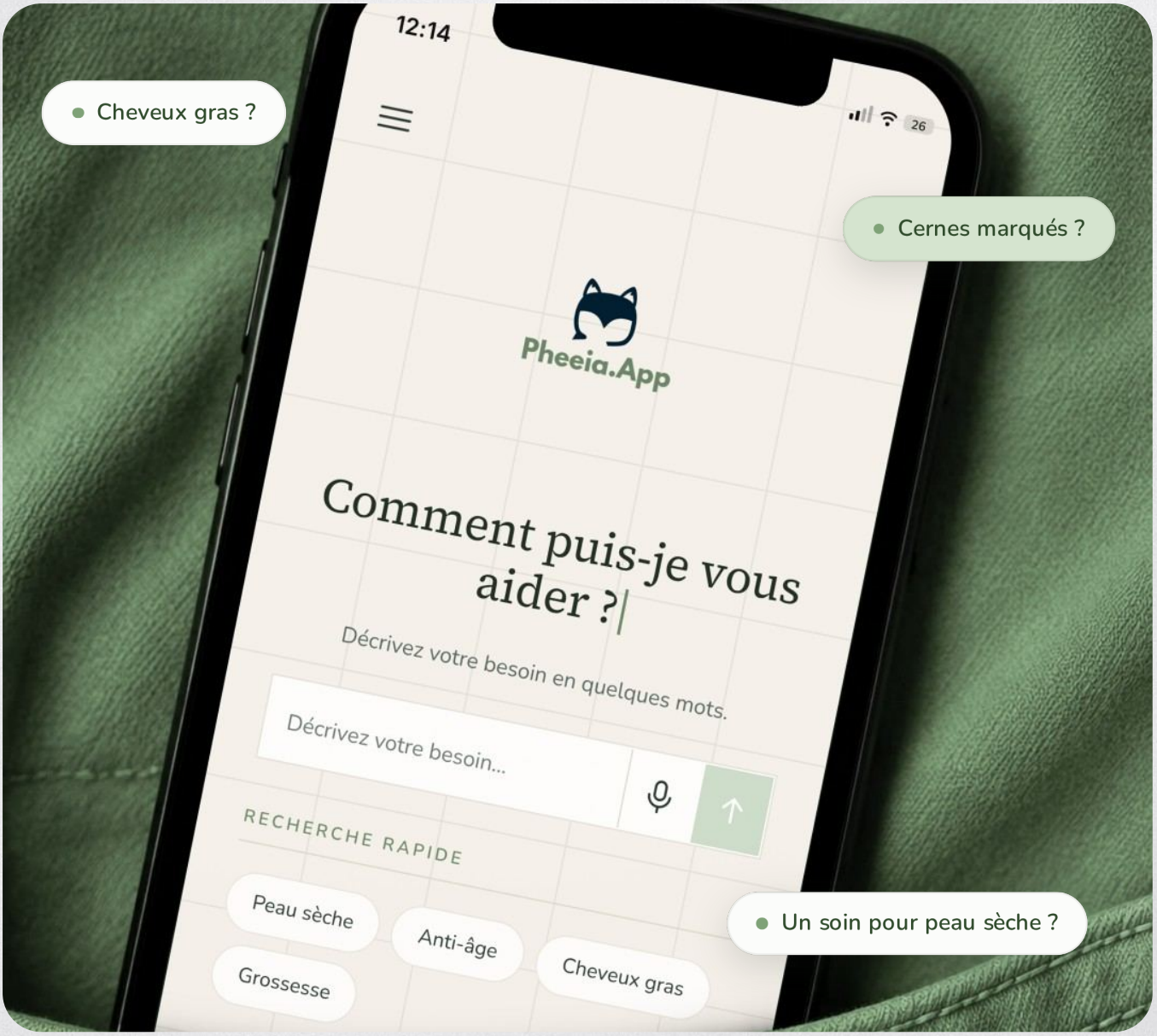
Recherche à la voix.
L'équipe interroge l'outil sans quitter le client des yeux.

Relié au stock.
Seuls les produits disponibles en officine sont proposés.

Conseils ou produits.
Filtres par besoin, gamme ou budget, avec les conseils associés.

Tout le rayon dans la poche.

Pheeia.App Mobile accompagne votre équipe dans les rayons. Sur le téléphone, dans la poche de la blouse : le même conseil qu'au comptoir, au plus près du client.



DANS LA BLOUSE
Toujours à portée de main

EN RAYON
Au plus près du client

MÊME OUTIL
Qu'au comptoir, mêmes réponses

Vos données de rayon, **enfin exploitables.**

Chaque question posée en rayon devient une donnée utile : ce que vos clients cherchent, ce qu'ils consultent, ce qui leur est recommandé. Recueillie à moindre coût, toujours anonymisée.



DU LOCAL AU GROUPEMENT

Officine
Pilote ses mises en avant et suit ses demandes

→

Groupement
Consolide les tendances et applique ses accords

Un tableau de bord clair.
Demandes fréquentes, gammes consultées, produits recommandés.

Une recommandation pilotée.
Elle suit votre politique commerciale et les accords du groupement.

Des données anonymisées.
Aucune donnée personnelle de vos clients n'est exploitée.

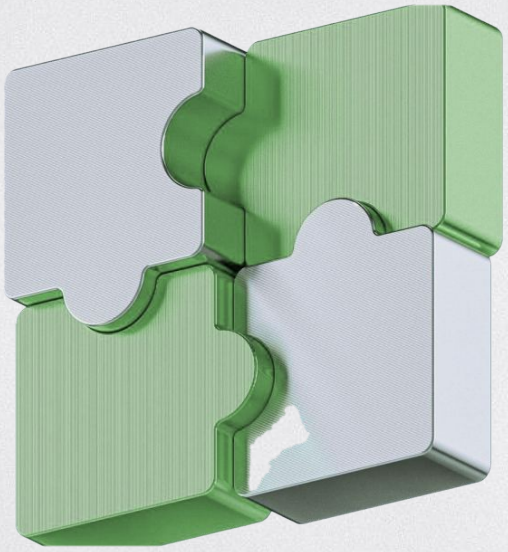
MESURER
Ce que vos clients cherchent

PILOTER
Selon vos accords

AJUSTER
Rayon par rayon

Vos gammes, votre ton, **vos couleurs.**

Chaque solution s'adapte à votre officine ou à votre réseau : vous décidez de ce qui est mis en avant, et de quelle façon.



Gammes	Les produits et marques mis en avant
Ton	Les questions et le vocabulaire du parcours
Couleurs	L'identité visuelle de votre officine
Marque blanche	Aux couleurs de votre réseau
Multilingue	Pour la clientèle de passage

OFFICINE
Vos priorités en rayon

RÉSEAU
Une ligne commune

MARQUE BLANCHE
Votre nom, votre style

Vos données, **entièrement sécurisées.**

Nous appliquons le principe de minimisation du RGPD : nous ne lisons dans votre LGO que le strict nécessaire pour recommander un produit de parapharmacie. **Rien de plus.**



RGPD · DONNÉES MINIMALES

CE QUE NOUS LISONS DANS VOTRE LGO

- Parapharmacie uniquement

Code CIP — Identifiant du produit

Prix — Tel qu'enregistré dans le LGO

Nom commercial — Tel qu'enregistré dans le LGO

JAMAIS LUS

- ~~Médicaments~~
- ~~Ordonnances~~
- ~~Données patients~~

Minimisation des données.
Trois informations produit, et uniquement sur la parapharmacie.

Données anonymisées.
Les questions posées en rayon sont exploitées sans identifier vos clients.

Hébergement HDS et accès sécurisé.
Chaque compte accède uniquement à ce qui le concerne.

Une installation **sans effort.**

Nous prenons en charge l'installation et le paramétrage. Vos équipes n'ont rien à gérer : elles restent concentrées sur le conseil.



Nous paramétrons.
Gammes, parcours et couleurs, selon vos priorités.

Nous installons.
Écrans, borne et outils de l'équipe, directement en officine.

Vous conseillez.
Votre équipe garde la main, l'outil l'appuie au quotidien.

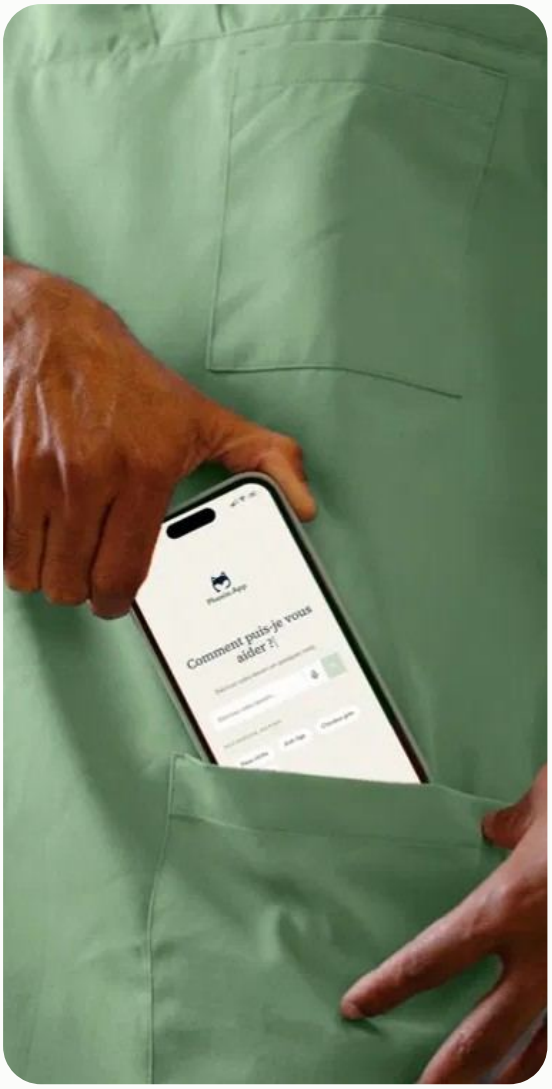
CLÉ EN MAIN
Installation gérée par nos soins

SANS CHARGE
Pour vos équipes

ÉVOLUTIF
Au rythme de votre officine

Parlons de **votre officine.**

Un premier échange suffit pour identifier la solution adaptée à votre rayon, à vos gammes et à votre équipe.



DIRECTION

Nassim El Mazouzi, CEO
nassim@pharmaguidefrance.com

ÉQUIPE SUPPORT

contact@pharmaguidefrance.com

ADRESSE

9 rue de Condé
33000 Bordeaux

SITE

pharmaguidefrance.com

PharmaGuide

@pharmaguidefrance

LE PHARMACIEN AU CENTRE, LA TECHNOLOGIE À SON SERVICE.