QUARTZ PHARMA ®

Reprenez la main sur votre stratégie de prix.

Le premier partenaire pricing pensé par les titulaires, pour les titulaires, pour aller chercher la marge qui dort dans chaque officine de France, sur-mesure et sans risque.

+1 000 officines

FR · BE · ES · DE

100 % des LGO

+10,4 % marge / 1ère année

01 — QUI SOMMES-NOUS

Les experts du pricing en officine

Nous accompagnons les titulaires à ***augmenter leur marge*** en améliorant leur politique de prix et en ***renforçant l'image-prix*** de l'officine.
Nous sommes la première solution en France qui permet aux titulaires de mettre en place une politique de prix ***sur-mesure*** en fonction de leurs enjeux, leur contexte, leur environnement et de leurs volontés.

2018

Méthodologie de Joëlle Hermouet, reprise & digitalisée par Christophe Gau

+1 000

Officines actives en France, Belgique, Espagne, Allemagne

100 %

Des LGO du marché, intégration native & sécurisée

02 — LE CONSTAT

La marge en officine se tend. Et la plupart des titulaires *subissent leurs prix.*

Nous venons stopper 2 pratiques actuelles.

- **Le coefficient ou la marge fixe** : « je fais 35 % ». Un plafond de verre, jamais franchi. Je n'exploite pas 100 % de mon potentiel.
- **S'aligner sur la moyenne locale** (LGO, Santéstat, OsPharm). Suivre la tendance, c'est laisser les concurrents fixer ses prix.

Suivre la tendance locale, c'est *confier ses prix à ses concurrents*, donc leur confier sa marge.

Rien ne nous assure que vos concurrents autour de vous sont des experts du pricing.

Notre conviction : chaque pharmacie est unique, avec une position unique. Aucune n'a la même politique de prix qu'une autre.

COMMENT ÇA MARCHE

Un duo indissociable : l'outil *accompagné de* l'humain

Le logiciel (V2)

- **Choix d'agressivité par labo** (modéré → discount), 11 niveaux d'agressivité
- **Indice d'élasticité** : on pilote marge ET volumes, trimestre après trimestre
- **Module concurrence** (scraping + concurrent local) & règles d'alignement
- **Nettoyage** des ventes à perte, prix fixés / ignorés, chaînages

Le pharmacien conseil

- **Un expert dédié**, pharmacien (ancien titulaire ou adjoint)
- **RDV de lancement** + suivis trimestriels d'analyse et d'ajustement
- **Discussion instantanée** intégrée pour chaque question
- ***Le titulaire garde toujours la main*** : rien n'est imposé, tout est validé avant import dans le LGO

03 — LA MÉTHODE

Tous les produits ne réagissent pas au prix de la même façon

01 **Produits très sensibles** : *les produits comparés*

Scrutés sur Internet et chez le voisin. Objectif : être au bon prix, crédible et compétitif, sans brader. On les travaille avec des garde-fous forts.

02 **Produits sensibles** : *le quotidien*

Réguliers, moins scrutés. On travaille la marge en restant cohérent, et on surveille la réaction en volume.

03 **Peu sensibles · fond de catalogue** : *la réserve de marge*

Les patients ne comparent pas. Les plus gros gisements de marge, inexploités dans 100 % des officines.

04 — L'ACCOMPAGNEMENT

Quatre piliers. Trois objectifs :

plus de marge, moins de temps passé, amélioration de l'image prix de votre officine.

01

Gain de marge

La raison n°1 de nos clients.

02

Gain de temps

6 heures par an, c'est tout.

03

Cohérence de gamme

Aide à la décision.

04

Dynamisme

Image-prix & équipes.

PILIER 1 · LE GAIN DE MARGE

+10,4 %

de marge supplémentaire sur le hors-ordonnance, ***dès la première année*** (moyenne France).

- **ROI constaté entre ×3 et ×12** selon la taille de l'officine.
- **De 8 à 12 k€** (1,5 M€ de CA) jusqu'à **+150 k€** au-delà de 12 M€.
- **100 % des clients** ont rentabilisé leur licence, sans exception.

*Projection **à volume constant**. On sécurise et augmente la marge sur les ventes existantes.*

EXEMPLE CHIFFRÉ · OFFICINE de 3 M€

Hors-ordo confié (~22 %)

660 k€

Marge ~29 %

~190 k€

+10,4 % an 1

+18 à 22 k€

PILIER 2 · LE GAIN DE TEMPS

Vos prix faits en *6 heures par an.* Le reste, vous le récupérez.

6 h/an

2 h au lancement + 1 h par trimestre. Vos prix restent optimisés en continu.

Gain de temps quotidien

Plus de modification du prix de vente TTC lors de vos réceptions financières — uniquement le prix d'achat. Délégable aux équipes.

100 %

des références de chaque labo intégrées. Un patient demande un produit jamais vendu ?Le bon prix est déjà dans le LGO.

2 à 3 heures gagnées semaine : des dizaines, voire des centaines d'heures réinvesties dans les équipes, le conseil et les patients.

PILIER 3 · AIDE À LA DÉCISION & COHÉRENCE DE GAMME

Identifier les labos sous-performants

Un labo à 2 000 € de CA pour 450 € de marge : garder, réduire, arrêter ? On éclaire, le titulaire décide.

Partager les tendances marché

Les labos qui performent dans des officines du même calibre, volumes & marges réels. **Aucun partenariat labo : 100 % indépendant.**

Bonus très apprécié : les chaînages & déclinaisons (Exemple : Hydrance riche/légère - Xeracalm 100/200/400…) restent toujours cohérents en rayon, automatiquement.

Spécifique : **respect de vos promos/top produits** — figés automatiquement si volonté du groupement ou du titulaire (Exemple : promo toute l'année sur le sérum phy ou les Cotopads, le titulaire nous demande de ne pas toucher à ces prix = aucun probème)

⚡ PILIER 4 · LE DYNAMISME : IMAGE-PRIX & ÉQUIPES

CÔTÉ PATIENTS

Les produits « Prix Bas »

Pas une promo : un produit ***au bon prix toute l'année***, rendu enfin visible (papier ou étiquette électronique via WinEtik / AscaEtiq). Dynamise les linéaires et déclenche l'achat d'impulsion.

On vient augmenter votre panier moyen.

Exemple : l'hygiène bucco-dentaire, secteur qui touche 100 % des patients qui passent la porte de l'officine. Dès qu'on vient animer le rayon, ***les ventes s'envolent.***

CÔTÉ ÉQUIPES

Les arrondis conditionnels

Une règle visuelle et discrète pour vos équipes afin d'orienter le conseil vers la marge, sans rien mémoriser :

9 Forte marge > 30 %. Exemple : 8,39€ / 10,59€

5 Marge moyenne 15 à 30 %. Exemple : 8,35€ / 10,55 €

0 Marge faible 0 à 15 %. Exemple : 8,30€ / 10,50€

À conseil équivalent : A produit et prix équivalent = on propose d'abord le **9**, puis le **5**, puis le **0**.
Résultat : Plus de ventes à forte marge tout à long de l'année.

DANS L'OUTIL

Du concret, *ligne par ligne.*

- Sur les **très sensibles** : on investit de la marge pour renforcer l'image-prix.
- Sur le **fond de catalogue** : compensation de marge, là où personne ne compare.
- Chaque trimestre : mesure de l'élasticité réelle, meilleur palier prix / volume.
- On ne dégrade ***jamais*** les volumes : la règle d'or du pilotage.

RÉSULTATS & PREUVES

Ce que ça change, chiffres clés

100 %

des clients ont rentabilisé leur licence

+10,4 %

de marge supplémentaire sur le hors-ordonnance, moyenne année 1

×3 → ×12

retour sur investissement réel

+1 000

officines accompagnées, 4 pays

+12 à 18 % de marge · petites & moyennes officines (1,5 à 3 M€)

+6 à 8 % grosses pharmacies (6 à 15 M€ et +), gains en € bien plus élevés

AVANÇONS ENSEMBLE

Vous n’êtes plus seul.

Allons chercher le plein potentiel de votre officine.

Chaque mois sans politique de prix optimisée, **c'est de la marge perdue définitivement**.

CONTACT
Ceylan TAYDAS
Directeur Commercial
ceylan.taydas@quartz-pharma.com
+33 6 66 10 38 53

Prenez rendez-vous

Démonstration offerte avec **projection de gain de marge pour votre officine.**