

Un partenariat fructueux !

Depuis 2006, Amavita propose aux pharmaciens indépendants une solution unique sous forme de partenariat. Ce système de franchise leur permet de conserver leur autonomie tout en profitant de tous les avantages d'une grande marque. Deux jeunes pharmaciens genevois ont franchi le pas en 2009 et ouvert leur propre officine – avec un incroyable succès.

Manuel Lüthy



Malgré une âpre concurrence, Nadine Torkomian (photo) et Aram Torkomian, pharmaciens, ont ouvert, avec un franc succès, leur propre officine : la pharmacie Amavita du Pommier au Grand-Saconnex.

Vous êtes deux jeunes pharmaciens, quelles sont les raisons qui vous ont poussés à ouvrir une nouvelle pharmacie au Grand-Saconnex ?

Un grain de folie ou l'envie profonde d'entreprendre. Nous voulions être indépendants, créer une officine et y exercer notre métier avec nos valeurs et notre éthique.

En février 2005, avec les données du marché, il s'agissait d'un véritable défi. Nous avons créé une officine dans une zone en pleine construction d'un nouveau quartier. Il y avait un réel besoin pour la nouvelle population.

Avez-vous dès l'ouverture de votre officine senti le besoin de rejoindre un groupement de pharmacies ?

Oui, nous avons très vite constaté que nos conditions d'achat n'étaient pas du tout optimales et qu'il fallait les améliorer sans attendre pour être concurrentiels et attractifs. Nous avons rejoint un groupement de pharmacies indépendants en 2006, 14 mois après notre ouverture.

Pourquoi avez-vous décidé de quitter le groupement dont vous faisiez partie, pour rejoindre le « Partenariat Amavita » ?

En 2008, une opportunité s'est présentée à nous : être mieux placé dans le même quartier et dans

une surface plus grande, dans un nouveau bâtiment en construction, en face de la Migros du quartier. Le Partenariat Amavita a été pour nous une véritable chance : Amavita nous a soutenus dans la négociation et la signature de notre nouveau bail sans aucune prise de participation dans le capital de notre société. Nous avons bénéficié d'un soutien marketing puissant conçu par de véritables professionnels.

En rejoignant le réseau des Pharmacies Amavita, avez-vous encore l'impression d'être des pharmaciens indépendants ?

Oui. Le nom Amavita apposé au nom de notre pharmacie (ou principe du co-branding) est venu renforcer efficacement les acquis de notre officine. Notre identité n'a pas changé, nous sommes la même équipe, avec deux pharmaciens toujours aussi proches de leur clientèle.

Quelles ont été les réactions de vos clients après votre changement d'enseigne ?

Les réactions ont été très positives. Notre clientèle a simplement compris que nous avions intégré un nouveau réseau de pharmacies pour lui offrir encore plus d'avantages et de services. Beaucoup de clients Amavita, connaissant ces avantages de longue date, ont même franchi notre porte en nous remerciant d'être devenus Amavita !



Avec la StarCard, vous offrez des avantages substantiels à vos clients. Pour vous, l'impact financier de toutes ces mesures marketing est-il vraiment positif ?

Les conséquences sont très positives. Nous augmentons continuellement le nombre de nos clients et notre chiffre d'affaires, ceci malgré les baisses de prix successives que nous avons dû subir ces deux dernières années. L'augmentation de notre chiffre d'affaire nous a permis d'étoffer notre stock, d'agrandir ou d'introduire des gammes de dermocosmétiques et de parapharmacie et ainsi de continuer à satisfaire pleinement notre clientèle.

Au printemps 2009, vous êtes devenus Partenaire Amavita, peu avant de vous déplacer de quelques mètres pour occuper une surface plus généreuse. Quel est votre bilan après bientôt deux ans ?

Le bilan est positif. Nous avons multiplié notre chiffre d'affaires par plus de 2,5. Ce succès est dû en grande partie à notre nouveau positionnement et aux outils apportés par le partenariat Amavita. ■



Tout pour votre succès. Le Partenariat Amavita en un coup d'œil.

Tout pour renforcer votre attractivité

- L'utilisation intégrale du système de fidélisation « StarCard », programme numéro un en Suisse avec plus de 500 000 porteurs de carte.
- Le Magazine Amavita avec ses 8 parutions annuelles, renforcées par plus de 1000 « spots TV ».
- L'accès aux produits OTC « own brand » Amavita, couvrant les principales indications thérapeutiques.

Tout pour associer votre nom à une marque nationale forte

- L'utilisation exclusive de la marque Amavita®, marque leader sur le marché suisse de la pharmacie.
- La possibilité de « co-branding », c'est-à-dire l'utilisation conjointe de votre nom actuel et de la marque Amavita.

Tout pour assurer la qualité des personnes et des processus

- Mise à disposition et implémentation du système de qualité Amavita.

- Accès à l'ensemble du programme de formation continue pour pharmaciens, assistantes en pharmacie et apprenties.

En qualité de Partenaire Amavita, bénéficiez des avantages d'un réseau national de plus de 250 pharmacies.

Pour plus d'informations :
partner@amavita.ch