

Cartes d'identité des groupements

Chaque groupement développe sa stratégie digitale en fonction de ses besoins et de ceux de ses adhérents : sites personnalisables, applications, services aux patients, Click & Collect, pilotage des stocks et des ventes... État des lieux.

Vente en ligne : les groupements ne font plus écran



CRÉDIT PHANIEY LE DORTZ

Brique après brique, chaque groupement déploie son écosystème. Le défi dans la durée : qu'il soit cohérent, fluide et efficace.

L'impatience monte : le nombre de groupements attendant, sur la ligne de départ, le lancement de « Ma Pharmacie en France » ne cesse de grimper. Parmi eux, les convaincus de la première heure qui ont participé au projet. Ceux-là anticipent déjà sur la capacité de leurs propres outils numériques internes à s'harmoniser avec les différentes fonctionnalités proposées par le portail. À leur côté, certains groupements attendent d'avoir la plateforme entre les mains pour se décider et définitivement l'adopter. Ils ont besoin encore de quelques garanties sur la sécurité face aux cyberattaques et la fluidité d'utilisation pour chaque pharmacien. Entre les deux, comme pour nombre de groupements régionaux, cet effort collectif apparaît comme une planche

de salut : seuls, ils n'ont pas l'assise financière, ni l'expertise technique, ni le nombre d'adhérents suffisants, pour qu'un projet d'e-commerce soit rentable. Pour cette raison, la vente en ligne n'a pas été leur priorité jusque-là. « *Surtout face à des acteurs de l'e-commerce déjà bien implantés, observe ainsi Fabrice Molia, pharmacien responsable d'ICI Pharma. Notre structure s'est davantage investie dans la mise en œuvre des nouvelles missions.* » L'objectif désormais : augmenter le trafic physique dans les officines. D'autres groupements, enfin, comme Hygie31, Univers Santé ou Aprium, ont investi dans des plateformes d'e-commerce et en font un argument différenciant pour attirer de nouveaux groupements dans leur giron. Ceux qui ont développé leurs propres outils ont pris une longueur d'avance et espèrent

bien la garder. Sans pour autant exclure de se connecter à « Ma Pharmacie en France ». Tous finalement œuvrent dans la même direction : à en croire les 48 groupements que nous avons sondés dans cette édition 2025, ils ne font plus écran à la vente en ligne. Quelques voix persistent néanmoins à vouer toute stratégie d'e-commerce à l'échec. « *Les contraintes inhérentes aux pharmaciens ne leur permettent pas de lutter à armes égales avec les pure-players, estime ainsi Lucien Bennatan, président de Act Pharmacie. La vraie bataille sera déclenchée avec l'e-ordonnance car la prochaine étape consistera à autoriser, sous conditions, les pure-players à "délivrer" les ordonnances.* » Conscients des enjeux, les groupements, dans leur très grande majorité, se préparent à ce nouveau combat.

Isabelle Duriez

ALPHEGA PHARMACIE



Président :
Lilian Elmi

Directrice : Sophie Rey
Nombre d'adhérents : 800 dont 300 adhérents Diamant
Nombre de laboratoires référencés : 80
Cotisation annuelle : variable selon le choix d'adhésion et le niveau d'engagement
Droits d'entrée : aucun
Tél. : 01.40.80.50.60.
alphega@alliance-healthcare.fr

■ Le réseau Alphega Pharmacie appartient à Alliance Healthcare France et est membre du groupe européen Cencora. Il soutient le déploiement du portail national « Ma Pharmacie en France », solution qui sera proposée à l'ensemble de ses adhérents dès son lancement. Ce choix s'inscrit dans une volonté de mutualisation respectueuse des besoins individuels des pharmaciens et de la réglementation pharmaceutique. Le portail sera également la solution disponible aux adhérents pour le e-commerce.

Pour l'heure, les pharmacies bénéficient de nombreux outils digitaux : pour le pilotage des ventes produits, les stocks et les services (Smart360 de Cegecim), pour la centralisation des factures dématérialisées (Digipharmacie), la gestion des relations laboratoires (FAKS), la création des plannings (SIVAN) pour la téléconsultation et la prise de rendez-vous (Maia). L'outil POSOS aide aux missions d'accompagnement des patients, à la gestion des ruptures de stock via des alternatives thérapeutiques, à l'analyse des ordonnances scannées, et aux bilans de médication. Une solution digitale est également en cours de lancement pour réaliser les bilans de prévention.

APRIUM PHARMACIE



Président : Emmanuel Schoffler
Nombre d'adhérents : 505
Nombre de laboratoires référencés : plus de 200
Cotisation : selon le chiffre d'affaires
Tél. : 01.58.13.51.21.
communication.aprium@aprium-pharmacie.fr

■ Pour accompagner les pharmaciens dans leur transition numérique, Aprium a développé un back-office complet pour piloter les ventes de parapharmacie, qu'il s'agisse de retrait en magasin ou de livraison à domicile, la gestion des ordonnances, la planification des rendez-vous patients, la personnalisation de leur site web. Chaque officine dispose d'un site web dédié, sous le domaine aprium-pharmacie.fr. Chacune peut personnaliser les services proposés à sa clientèle, ainsi que les informations, photos et offres spécifiques à l'officine. Les sites e-commerce, centrés sur la parapharmacie, affichent les produits, prix et promotions propres à chaque pharmacie. Les patients peuvent ainsi commander en ligne les produits disponibles en magasin, sans risque de rupture ou de désynchronisation. La livraison passe par le Click & Collect, qui permet d'opter pour le retrait directement en officine ou la livraison à domicile, assurée soit par la pharmacie elle-même, soit via La Poste. Pour les médicaments sur ordonnance, Aprium a mis en place un système de livraison en 2 heures, via Stuart, dans plus de 60 villes, ou en 48 heures, via La Poste, partout en France. Chaque site est validé par des spécialistes de l'e-santé, garantissant le respect des réglementations en vigueur. Par ailleurs, le groupement veille au respect du RGPD, assurant ainsi une protection optimale des données des patients.

BE PHARMA



Fondateur :
Sébastien Vuillermet
Nombre d'adhérents : 50
Nombre de laboratoires référencés : 100
Cotisation : 159€/mois
Tél. : 06.50.98.02.28.
sebastien.vuillermet@outlook.fr

■ Créé en 2010, Be Pharma est un groupement basé en Rhône-Alpes, membre de l'alliance Evencial depuis juillet 2024. Le groupement accompagne ses adhérents et leurs équipes dans le développement de leurs compétences pour renforcer la fidélisation et la qualité de services auprès de leurs clients. Be Pharma propose plusieurs leviers d'accompagnement : analyses individualisées des tableaux de bord de l'officine, merchandising, programme de fidélité, formations, ainsi que l'accès à des conditions d'achats négociées via l'alliance Evencial, dans un cadre exigeant de qualité et d'éthique. À ce jour, les adhérents ne sont pas en demande de mise en place d'un modèle e-commerce. En raison des nombreuses contraintes juridiques et du coût élevé de développement pour une petite structure, Be Pharma s'oriente plutôt vers une solution telle que « Ma pharmacie en France ».

Membre de l'alliance Evencial.

BOTICINAL



Président : François Rochet
Nombre d'adhérents : 58 en France et 20 en Espagne
Nombre de laboratoires référencés : 250
Cotisation : 1 800 €/ mois
Tél. : 07.57.47.75.96.
affiliation@boticinal.com

■ Boticinal 360, une plateforme interne qui regroupe tous les services, les rapports et les échanges entre les pharmacies et le siège, est au cœur de la stratégie digitale. Conçue pour être utilisée sur ordinateur, tablette et mobile, elle assure un accès direct à l'ensemble des outils du groupement. Avec Digitec, le groupement propose à chaque pharmacie un site vitrine et une application mobile connectés à une plateforme e-santé. Les patients accèdent à de nombreux services : conseils santé, informations pratiques, prise de rendez-vous, envoi sécurisé d'ordonnances, Click & collect, messagerie intégrée, carte de fidélité et scan d'ordonnances. La plateforme est également reliée à SI-DEP.

Boticinal privilégie une identité visuelle forte, fidèle à Boticinal.com, tout en permettant à chaque officine de personnaliser son site via une fiche dédiée et des contenus propres. Le groupement met à disposition Smart 360 pour le pilotage des ventes, marges et stocks, ainsi que des outils spécialisés comme Digipharmacie pour la facturation ou FAKS pour les accords fournisseurs. Digitec enrichit l'écosystème avec la gestion des ordonnances, les rappels automatisés, la planification vaccinale, les entretiens pharmaceutiques et la communication santé. L'ensemble est centralisé dans Boticinal 360.

Membre de l'alliance Evencial.

CEIDO



Président :
Christian-Éric Mauffré
Directrice générale :
Stéphanie Bapt
Nombre d'adhérents : 145

Nombre de laboratoires référencés : 115
Droit d'entrée dans le groupement avec acquisition de parts sociales
Cotisation : 3 100 €/an
Tél. : 01.48.87.59.38.
contact@ceido.com

■ Ceido se positionne comme une structure de conseil et d'accompagnement pour aider les pharmaciens à la personnalisation de leur officine et assurer leur développement. Pour y parvenir, il propose un modèle unique et alternatif : le « groupement signature ». Ce modèle, qui s'appuie sur l'utilisation d'outils mutualisés, laisse aux adhérents la possibilité de se différencier en local, en créant une pharmacie à leur image et à celle de leur équipe. Dans le même esprit, chaque pharmacie adhérente dispose d'un site vitrine personnalisé. Elles peuvent ajouter et gérer elles-mêmes certains contenus et services en ligne. L'interface permet une personnalisation poussée afin de refléter l'image propre de chaque pharmacie. Les adhérents disposent également d'outils de suivi et de pilotage, notamment pour le trafic et les rendez-vous. D'autres outils digitaux, comme des agendas en ligne ou éventuellement des applications mobiles, sont proposés. Le groupement ne déploie pas de site e-commerce centralisé pour la vente en ligne. La stratégie vise à renforcer la visibilité locale des pharmacies tout en offrant des services digitaux pratiques et modulables.

Membre de l'alliance Evencial.

CO ET PHARM



Président national :
Clément Lucas
Directeur : Erwan Cornily
Nombre d'adhérents : 558
Nombre de clients : 920
Nombre de laboratoires référencés : 103
(Centrale d'achat Santralia)

Montant de la cotisation : 3 niveaux d'adhésion.
Accès à 70 €/mois, Évolution à 95 €/mois et Premium à 355 €/mois.
Tél. : 02.96.68.26.00.
contact@coetpharm.com

■ CO et PHARM, groupement breton adossé à la CERP Bretagne Atlantique, ne dispose pas encore de stratégie digitale propre. Son cœur de métier reste la distribution de médicaments, avec un accompagnement des adhérents pour le référencement de l'OTC, des compléments alimentaires et des produits de parapharmacie. Grâce à Santralia, sa centrale d'achat, les pharmacies bénéficient de conditions proches du direct, même pour des quantités modestes, tandis que Distrisante assure flexibilité et avantages commerciaux pour les génériques.

Jusqu'à présent, CO et PHARM ne s'adresse pas directement aux patients et ne propose pas d'e-commerce. Cependant, un projet de vente en ligne se dessine via la plateforme « Ma Pharmacie en France ». Avec près de 600 adhérents répartis sur la Bretagne et la côte atlantique, le groupement, qui fêtera ses 20 ans en 2025, entend renforcer sa visibilité numérique pour compléter son modèle centré sur le médicament et l'optimisation des achats. La transition digitale reste une étape future, mais anticipée dans sa stratégie globale.

D PHARMA



Président : Rémi Roussel
 Nombre d'adhérents : 380
 Enseigne : D Docteurs en pharmacie
 Nombre de fournisseurs référencés : plus de 100
 Contrats d'adhésion : de 50 € à 990 €/mois HT (en fonction du contrat et du CA)

contact@dpharmacies.com

■ D Pharma a privilégié le développement d'une vente en ligne intégrée à son application mobile D Santé, pour répondre aux 62 % des e-acheteurs français qui effectuent leurs achats via leur smartphone. Cette application incarne à la fois l'approche métier du groupement et son ambition commerciale : elle permet la prise de rendez-vous en ligne (vaccination, entretiens, dépistages, conseils santé personnalisés, envoi d'ordonnances...), et dispose d'une fonctionnalité de Click & Collect pour répondre à la demande croissante des consommateurs souhaitant réserver et retirer leurs produits directement en pharmacie. L'application est synchronisée avec le LGO de la pharmacie pour la gestion des prix et des stocks, et permet d'accéder au programme de fidélité.

À ce jour, l'activité en ligne via D Santé porte essentiellement sur des produits de parapharmacie, avec un retrait en point de vente. Ce modèle permet au groupement de valoriser la proximité avec le patient et le conseil pharmaceutique, tout en accompagnant les usages vers le mobile. Parallèlement, une refonte complète de ses sites grand public est en chantier, afin d'offrir une expérience digitale plus fluide et plus homogène. Cette évolution intégrera une plateforme e-commerce mutualisée, ouverte à l'ensemble des pharmacies du réseau D Pharma. Lancement prévu en septembre 2026.

DPGS



Président : Jean-Claude Pothier
 Nombre d'adhérents : 183 dont 78 au groupement d'achat
 Nombre de laboratoires et services référencés : 115
 Cotisation : 1 action de 76,22 € + 390 € HT/an

Tél. : 03.27.92.51.51.
 d.p.g.s@wanadoo.fr

■ Basée dans les Hauts-de-France, la coopérative DPGS s'appuie sur deux domaines d'activité - tiers payant et groupement d'achat - renforcés par des conditions commerciales ciblées et de services (dont la collaboration à la centrale d'achat d'Unipharm Grand Ouest). DPGS est membre actif de Apsagir. À ce titre, le groupement fait partie de Federgy, et soutient le projet « Ma pharmacie en France ». Grâce à un accord avec la Poste Santé, une offre de services au plus proche des pratiques de la pharmacie de proximité, sera rassemblée au sein de ce portail unique bientôt opérationnel : livraison de médicaments, vente et livraison OTC, visualisation des pharmacies de garde, communication sur les services disponibles, coordination entre professionnels lors de sortie de l'hôpital, agenda pour rendez-vous patients, interopérabilité... DPGS n'estime donc pas avoir besoin de déployer un modèle de services en ligne ou d'e-commerce. Des sites propres à la pharmacie ou des pages Facebook ou Instagram sont pris en charge par le groupement via Pharonweb. En plus des tableaux de leur LGO, les adhérents peuvent exploiter un outil de pilotage (Offisanté) et analyser leurs forces et leurs faiblesses.

Membre de la fédération Apsagir.

DYNAMIS



Fondateur : Hervé Chouraqui
 Directeur du réseau : Martin-Luc Offerlé
 Nombre d'adhérents : 30
 Nombre de laboratoires référencés : 100
 Cotisation : NC
 Tél. : 07.57.47.75.96.

contact@dynamis-sante.com

■ Dynamis est un groupement régional basé dans l'Est de la France, membre de l'alliance Evecial depuis septembre 2024. Membre de Santecial, qui rassemble les groupements régionaux d'Evecial, sa stratégie digitale s'appuie sur Santecial 360, un nouvel intranet développé en synergie avec Boticinal 360, la plateforme de Boticinal. Cette plateforme regroupe des outils métiers dédiés, notamment l'accès à Ospharm et FAKS. Elle est également conçue pour intégrer de nouveaux outils à mesure que les besoins terrain évoluent. L'objectif de Santecial 360 est de fluidifier les échanges avec le siège, de faciliter l'accès aux services clés et de proposer une base digitale commune à tous les groupements régionaux, tout en restant adaptable à leurs réalités propres.

Membre de l'alliance Evecial.

ELSIE SANTE



Président : Emmanuel Lataste
 Nombre d'adhérents : 240
 Nombre de laboratoires référencés : 450 accords-cadres
 Cotisation : NC
 Tél. : 06.43.65.66.65.

(Emmanuel Lataste, président)
 emmanuel.lataste@elsie-sante.fr

■ Elsie Santé a déployé un modèle de sites e-commerce personnalisés pour chacune de ses pharmacies en partenariat avec Me Soigner, accessibles via le domaine nompharmacie.elsie-sante.fr. Chaque site respecte la charte graphique et l'identité uniforme du groupement, tout en permettant à chaque officine de publier ses propres contenus : informations sur l'équipe, services proposés, produits, prix et promotions. Les pharmacies sont libres de choisir si elles souhaitent activer la vente en ligne. La plateforme offre des outils de suivi complets : nombre de visites, ventes réalisées, paniers à relancer ou rendez-vous pris.

Les services digitaux incluent également une application mobile, un système de réservation en ligne, la gestion de la fidélité et des comptes clients. La conformité réglementaire est assurée : toutes les pharmacies vendant des médicaments sont agréées par l'ARS et chaque site est hébergé sur un serveur HDS, garantissant sécurité des données, RGPD et traçabilité. Chaque site reste individuel, renforçant à la fois l'autonomie de l'officine et la visibilité globale d'Elsie Santé, tout en préparant les pharmacies à la vente en ligne dans un cadre sécurisé.

ESSENTIELS PHARMA



Président : François Tesson
 Nombre d'adhérents : 25
 Centrale d'achats Pharmaceutique : 595 clients
 Nombre de références : 15 000
 Nombre de laboratoires référencés : 290
 Montant de la cotisation : à partir de 120€

Tél. : 06.24.82.33.48.
 c.boultaureau@essentiels-pharma.fr

■ Essentiels Pharma a développé une plateforme digitale intégrée permettant aux patients de commander en ligne en Clic&collect via le site internet de leur officine. Chaque pharmacie peut disposer de son propre site Internet, avec un module de Click & Collect, de dépôt d'ordonnance, de prise de rendez-vous. Nouveauté 2025 : le catalogue produits en ligne de la pharmacie est enrichi par le catalogue de la centrale d'achats pharmaceutique, également disponible en Click & Collect avec un retrait en pharmacie. Le nom de domaine principal est celui du groupement (essentiels-pharma.fr), de plus, chaque pharmacie affiliée bénéficie de sa propre URL et son identité locale.

Le Click & Collect avec stock déporté représente une avancée majeure en France dans la digitalisation des officines du réseau. Les patients peuvent commander en ligne à tout moment parmi plus de 15 000 références et retirer leurs achats en pharmacie, sans contrainte de disponibilité locale. Selon le groupement, ce service permet d'élargir considérablement l'offre sans immobiliser la trésorerie, d'optimiser la gestion du stock et de fluidifier le parcours au comptoir. Les premiers résultats montrent « une augmentation notable des ventes en ligne et une meilleure fidélisation de la patientèle ».

EVOLUPHARM



Président national : Jean-Pierre Chulot
 Nombre d'adhérents : 1250
 Nombre de références : 6 000 dont 1700 en centrale d'achat
 Nombre de laboratoires référencés : 80
 Montant de la cotisation : 2 964€/an

Tél. : 03.44.47.52.52.
 info@evolupharm.fr

■ La plateforme <https://boutique.evolupharm.fr/> administrée par EvoluPharm met à disposition du patient un service de réservation de produits qu'il pourra acheter ensuite dans la pharmacie qu'il aura sélectionnée. Toute la MDD EvoluPharm y est proposée, ainsi que les produits des laboratoires partenaires qui mettent en place des promotions pour les adhérents (« les achats gagnants »). Chaque adhérent dispose de son espace professionnel. Le tableau de bord lui permet de piloter les réservations de produits faites via le Click & Collect EvoluPharm et d'avertir le client de l'avancée de sa commande. Objectif : générer du trafic physique en officine. Il dispose également d'un tableau de bord pour les autres services : agenda en ligne (vaccinations, suivi, TROD, bilans...), scan ordonnance, programme Fidélité (il peut suivre ses clients, ajouter des points, sortir des statistiques), suivi de location pour les adhérents qui utilisent le service EvoluMAD. Les sites ont été conçus pour respecter le RGPD. Les données sont anonymisées ou supprimées dans le délai à respecter. Le seul e-commerce qui est continuellement développé est à destination des adhérents, pour leur faciliter leur prise de commande.

EXCEL PHARMA



Président : Laurent Toledano
Nombre d'adhérents : 162
Laboratoires référencés : 112 en direct, 54 sur la SRA
Cotisation : 125 € HT/an
Tél. : 09.51.01.70.62.

contact@excel-pharma.fr

■ Excell Pharma déploie une stratégie digitale centrée sur chaque pharmacie, tout en s'appuyant sur un cadre commun. Chaque officine dispose de son propre site sous le format nomdelofficine.excelpharma.org, permettant notamment l'envoi sécurisé d'ordonnances. L'architecture multisite reprend l'ADN du groupement tout en laissant une réelle marge de personnalisation : services, contenus, affiches et mises en avant sont adaptés localement, afin que chaque pharmacie conserve son identité tout en bénéficiant des outils du réseau.

Le groupement a également développé un écosystème complet d'outils numériques : application mobile avec prise de rendez-vous (notamment pour la vaccination), programme de fidélité entièrement digitalisé, téléconsultation, magazine en ligne... Les données sont hébergées en France pour garantir la conformité réglementaire. Excel Pharma ne commercialise pas encore de médicaments en ligne, mais s'inscrit dans la dynamique « Ma Pharmacie en France », portée par Federgy et La Poste Santé. Cette future plateforme intégrera livraison de médicaments, vente OTC, services d'interopérabilité, coordination entre professionnels, prise de rendez-vous et outils d'IA, offrant ainsi un guichet unique aligné avec les pratiques de la pharmacie de proximité.

Membre de la fédération Apsagir.

FLEXI PLUS PHARMA



Fondateur : Nicolas Lion
Nombre d'adhérents : 105
Nombre de laboratoires référencés : 100

Cotisation : à partir de 50€/mois

Tél : 07.78.76.40.37.

nicolas.lion@flexipluspharma.fr

■ Flexi Plus Pharma est un groupement régional, basé sur la façade atlantique couvrant la Nouvelle-Aquitaine et le Centre, membre de l'alliance EvECIAL depuis septembre 2024. Membre de Santecial, qui rassemble les groupements régionaux d'EvECIAL, sa stratégie digitale s'appuie sur Santecial 360, un nouvel intranet développé en synergie avec Boticinal 360, la plateforme de Boticinal. Cette plateforme regroupe des outils métiers dédiés, notamment l'accès à Ospharm et FAKS. Elle est également conçue pour intégrer de nouveaux outils à mesure que les besoins terrain évoluent. L'objectif de Santecial 360 est de fluidifier les échanges avec le siège, de faciliter l'accès aux services clés et de proposer une base digitale commune à tous les groupements régionaux, tout en restant adaptable à leurs réalités propres.

Membre de la fédération EvECIAL.

GIPHAR



Président national : Géraldine Noury-Pépiou
Nombre d'adhérents : 1 250
Nombre de laboratoires référencés : 171 (dont 6 génériqueurs)
Cotisation : NC
Tél. : 01.40.13.79.79.
marketing@giphar.net

■ Giphar, un groupement organisé en coopérative, déploie une stratégie digitale structurée autour de son site grand public www.giphar.fr, qui centralise le Click&Collect, l'envoi d'ordonnance et la prise de rendez-vous en ligne. Le groupement s'appuie sur une identité homogène tout en préservant l'espace d'expression des officines : grâce au *store locator*, chaque adhérent peut personnaliser sa page (textes, photos, informations pratiques) et gérer sa boutique en ligne en ajustant promotions, assortiments ou exclusions de marques. Le e-commerce repose sur les stocks des pharmacies et concerne essentiellement la parapharmacie, avec un retrait et un paiement directement en officine, conformément au positionnement du groupement qui s'aligne sur les prix pratiqués en pharmacie physique.

Pour accompagner les adhérents, Giphar met à disposition un ensemble complet d'outils digitaux : un back office avec tableaux de bord, un intranet d'information, une plateforme de formation, un programme de fidélité Giphar&Moi accessible en ligne, des services d'optimisation du référencement et de gestion d'avis Google, ainsi que des contenus prêts à diffuser pour leurs réseaux sociaux. L'application mobile « Mon pharmacien Giphar » – en revente – complète ce dispositif. Le groupement veille par ailleurs à la conformité réglementaire grâce à l'implication du juridique, de la DSI et de partenaires spécialisés comme Labodata ou Bimedoc.

GIROPHARM



Présidente directrice générale : Domitille de Bretagne
Directeur général opérationnel : Gilles Unglik
Nombre d'adhérents : 1 000
Nombre de laboratoires référencés : plus de 120
Cotisation : NC

Tél. : 01.49.79.98.58.

nousrejoindre@giropharm.fr

■ Giropharm déploie une stratégie digitale reposant sur un ensemble de services intégrés directement au sein des sites de ses officines, chacune disposant de son propre sous-domaine sur giropharm.fr. Les patients peuvent ainsi utiliser le scan d'ordonnance, une messagerie sécurisée, la prise de rendez-vous et le Click & Collect, ce dernier portant uniquement sur les produits de parapharmacie disponibles en stock dans chaque pharmacie. Chaque officine accède par ailleurs à un espace de pilotage intégré dans son back-office, avec des statistiques sur le trafic et l'usage des services. L'écosystème digital comprend aussi une appli web (PWA), une carte de fidélité et un portail B2B facilitant la communication interne entre le groupement et les adhérents. En ce qui concerne l'e-commerce, seul le retrait en officine est proposé, sans livraison ni logistique centralisée, ce qui limite les contraintes réglementaires : seules les références de parapharmacie sont disponibles, aucun médicament n'étant vendu en ligne. La stratégie e-commerce n'a pas été étendue à l'échelle du groupe en raison de l'absence d'infrastructure logistique adaptée, mais la question se pose désormais à la suite du rachat d'Apothéra. Une réflexion est en cours, avec une éventuelle évolution à horizon de trois ans si les conditions opérationnelles et réglementaires sont réunies.

HELLO PHARMACIE



ON S'OCCUPE DE VOUS

Président national : Marc Mougenot
Nombre d'adhérents : 165 titulaires, 102 officines
Nombre de laboratoires référencés : 150
Montant de la cotisation : 12 000 € (annuel)

Tél. : 04.78.49.41.22.

contact@hellopharmacie.com

■ Hello Pharmacie déploie une stratégie digitale centrée sur un service de réservation en ligne, accessible sur hello-pharmacie.com. Les patients peuvent réserver des produits de parapharmacie en Click & Collect et récupérer leur commande prête en deux heures. La plateforme reflète l'identité du groupement, mais laisse à chaque pharmacie la maîtrise de son offre et de ses services en ligne, conformément au modèle coopératif. L'expérience digitale reste alignée sur la réalité de chaque point de vente : stocks, tarifs, disponibilité et animations commerciales sont pilotés localement, tandis que les services d'accompagnement, comme la prise de rendez-vous, sont intégrés progressivement selon les besoins. Du côté des outils, le groupement développe une application mobile destinée à renforcer la fidélisation, des outils de prise de rendez-vous et prochainement des tableaux de bord de pilotage pour les adhérents. L'ensemble repose sur un cadre réglementaire strict : aucune pharmacie n'a demandé d'autorisation pour la vente en ligne de médicaments et le respect du RGPD structure la gestion des données. Le modèle logistique reste décentralisé, chaque pharmacie préparant ses commandes Click & Collect à partir de son propre stock, mis à jour quotidiennement grâce au LGO. Les prix sont fixés par les titulaires.

ICI PHARMA



Président : Christian Labussièrre
Nombre d'adhérents : 88
Nombre de laboratoires référencés : 110
Cotisation : 1 500 € offerte la première année, puis sous conditions
Droits d'entrée : achat

d'une part sociale (coopérative)

Tél. : 05.56.35.12.47.

contact@capunipharm.fr

■ Ici Pharma (ex-Cap'Unipharm) est une coopérative à capital variable détenue à 100 % par l'ensemble de ses pharmaciens adhérents. Comme tous les groupements membres de la fédération Apsagir, Ici Pharma est affilié à Federgy. Dans ce cadre, il mettra en œuvre le portail « Ma Pharmacie en France » dès qu'il sera opérationnel. Depuis plus de 10 ans, les adhérents ont accès à sites internet et pages Facebook aux couleurs d'Ici Pharma. Le groupement n'a pas développé de modèle e-commerce car pour avoir « un site performant nécessite des ressources importantes en développement informatique, logistique, marketing, gestion des paiements, sécurité des données... La rentabilité semble difficile à atteindre face à des acteurs déjà bien implantés, alors que la valeur ajoutée du pharmacien semble résider dans le cœur du métier », selon le groupement. La structure régionale du groupement s'investit de plus en plus dans l'accompagnement de ses adhérents dans la mise en application des nouvelles missions. Au-delà de la vente en ligne, le groupement considère que le portail « Ma Pharmacie en France » assurera « un renfort significatif de la visibilité numérique des officines ».

Membre de la fédération Apsagir.

IPHARM



Président : Philippe Bellaïche
Directrice du réseau :
Alexandra Cases
Nombre d'adhérents : 90
Nombre de laboratoires
référéncés : 120
Cotisation : à partir de 199 €
par mois
Tél. : 07.68.54.36.68.

(Alexandra Cases, directrice du réseau)
 contact@ipharm.fr

■ IPHARM propose à chaque adhérent un site internet marchand et met en place un programme de fidélité. Tous les mois, un marketing sur mesure est envoyé ainsi qu'un accompagnement personnalisé mensuel. En 2025, un nouvel outil digital + IA a été créé, Back officine, exclusivement pour les adhérents. Il est conçu pour faciliter les relations commerciales entre la pharmacie, le groupement et les laboratoires. Tous les membres du groupement sont équipés, dès leur adhésion, d'un site internet 100 % personnalisé au nom de la pharmacie (présentation, visuel, catalogue, promotions). Ce site est doté d'un système de Click & Collect, ainsi que d'un système de livraison à domicile par un coursier. Il est raccordé à leur LGO, et les campagnes d'informations et de promotions sont directement poussées par le service *trade marketing* sur le site des pharmacies. Ce site permet la prise de rendez-vous et la communication avec les patients. En cas de livraison à domicile, le coursier est directement prévenu par le site. « *Tout est prévu dans le fonctionnement du groupement pour simplifier la vie des titulaires, déjà lourdement sollicités par les tâches administratives, souligne Philippe Bellaïche, président d'IPHARM. Ce site internet est inclus dans notre cotisation afin d'inciter les titulaires à utiliser ce canal de communication indispensable.* »

LEADERSANTÉ



Codirecteurs : Samuel Tordjman, Antoine Souied
et Alexis Berreby
Nombre d'adhérents : 475
Nombre de laboratoires référéncés : 170
Cotisation : 299 € HT/mois
Tél. : 07.76.11.77.81.
 contact@leadersante.fr

■ LeaderSanté a déployé un modèle digital hybride, qui conjugue visibilité locale, services de santé connectés et e-commerce parapharmacie. Le dispositif repose sur deux piliers : le site patient www.leadersante-pharmacie.fr, qui valorise chaque officine grâce à une page personnalisée et permet la prise de rendez-vous santé, et l'application mobile « Ma Pharmacie LeaderSanté », qui propose quatre fonctionnalités dont l'achat de produits de parapharmacie, disponibles en Click & Collect en officine ou en livraison express à domicile via un partenaire, et messagerie instantanée et gestion des renouvellements, pour un suivi patient fluide et sécurisé. Concernant l'e-commerce, les prix sont fixés par chaque officine, garantissant une cohérence avec la politique commerciale et les spécificités locales. Un tableau de bord permet aux adhérents de suivre le trafic, les rendez-vous, les ordonnances reçues et les ventes en ligne. Le groupement propose des outils complémentaires : télésoin, notifications patients, contenus santé validés, fidélisation. Le dispositif respecte strictement le cadre légal français : e-commerce limité à la parapharmacie et aux dispositifs non remboursables, données de santé hébergées sur des serveurs certifiés HDS et traitées selon le RGPD et enfin messagerie sécurisée.

MAGDALÉON



Directeur général :
Pacome Romera
Nombre d'adhérents : 90
Nombre de laboratoires
référéncés : 330
Cotisation : NC
Tél. : 06.89.73.92.21.
 pacome.romera@magdaleon.fr

■ Magdaléon, groupement régional de pharmacies indépendantes, fait le choix d'une stratégie digitale structurée autour d'un principe : ne pas multiplier les solutions isolées, mais s'inscrire dans un écosystème cohérent au service de l'officine. Le groupement n'a pas lancé de module d'e-commerce propre et attend le déploiement national de « Ma Pharmacie en France » pour offrir à ses adhérents une solution complète intégrant vente en ligne, livraison à domicile et agenda de services. Magdaleon estime, en effet, que les sites e-commerce individuels peinent à trouver leur public et voit dans cette plateforme mutualisée un modèle plus efficace, à la fois pour les pharmaciens et pour les patients. En parallèle, grâce au groupe Hygie31 auquel il est rattaché, le groupement met déjà à disposition des outils digitaux pour simplifier le quotidien en officine. My Team propose une gestion collaborative des plannings. Hygie Academy centralise l'ensemble des formations. Les pharmaciens disposent également d'un extranet complet, où ils retrouvent conditions commerciales, ressources pratiques et documents réglementaires. Magdaléon s'appuie aussi sur Club Hygie31, un réseau de partenaires spécialisés en marketing, aménagement, RH, services de santé. L'ensemble compose une stratégie digitale capable de proposer dès aujourd'hui un environnement outillé, tout en se préparant à intégrer la solution nationale qui structurera demain la présence en ligne des pharmacies.

Membre du groupe Hygie31.

OBJECTIF SANTÉ



Présidente : Sophie Ollier
Nombre d'adhérents : 25
Nombre de laboratoires
et services référéncés : 100
Cotisation : 2 000 €

Droit d'entrée : achat d'une part sociale (coopérative)
Tél. : 06.78.24.47.90.
 objectifssante@os-auvergne.fr

■ Depuis plus de 30 ans, Objectif Santé est une coopérative de pharmaciens gérée par un conseil d'administration composé de pharmaciens d'officine bénévoles, membre de l'union de groupements régionaux indépendants Apsagir. L'adhésion à Apsagir offre à Objectif Santé un levier stratégique, en renforçant la compétitivité des négociations nationales par la mise en commun des services et des accords partenaires. Comme chaque groupement de la fédération, Objectif Santé est également membre de Federgy. Grâce à un accord avec la Poste Santé, ses adhérents bénéficieront bientôt du portail unique « Ma pharmacie en France » qui offrira : une livraison sécurisée de médicament et OTC, agenda de rendez-vous patients, coordination interprofessionnelle, communication sur les services disponibles et visualisation des pharmacies de garde... Objectif Santé, fidèle à ses valeurs coopératives, continue d'évoluer pour accompagner les pharmaciens dans les mutations de leur métier et renforcer leur rôle central dans le parcours de soins.

Membre de la fédération Apsagir.

OFFICINAL



Président et fondateur :
François Rochet
Direction : Martin-Luc Offerlé
Nombre d'adhérents : 31
Nombre de laboratoires
référéncés : 150
Cotisation : 800€/mois

Tél. : 07.57.47.75.96.
 affiliation@boticinal.com

■ Lancé en 2024, Officinal by Boticinal est un concept inspiré de l'enseigne Boticinal, pensé pour les pharmacies de proximité. Officinal structure sa stratégie digitale autour de Officinal 360, une plateforme interne qui centralise les services, les documents et les échanges avec le siège. Avec son partenaire Digitec, Officinal équipe chaque pharmacie d'un site vitrine et d'une application mobile connectés à une plateforme e-santé. Les patients bénéficient d'informations pratiques, conseils santé, prise de rendez-vous, envoi sécurisé d'ordonnance, Click & Collect, messagerie, carte de fidélité digitalisée et scan d'ordonnances. Le tout est interopérable avec SI-DEP pour les dépistages COVID. Officinal met également à disposition Smart 360, un outil de pilotage conçu pour analyser les ventes, les marges et les stocks, ainsi que des briques dédiées comme Digipharmacie (centralisation des factures) ou FAKS (accords trade). Digitec complète l'écosystème avec le suivi des ordonnances, les rappels automatiques, la planification des entretiens pharmaceutiques, la gestion des stocks ou encore la communication ciblée. L'ensemble converge dans Officinal 360.

Membre de l'alliance EvECIAL.

PARAPH



Présidente :
Anne Valette,
présidente
d'Astera Retail
Dirigeante :
Cynthia Aubry

Nombre d'adhérents : 96
Nombre de laboratoires référéncés : 210
Montant de la cotisation : dès 25€/mois
 cynthiaaubry@astera.coop

■ Groupement créé en 1996, Paraph permet à ses adhérents de bénéficier de la mutualisation des achats, du partage d'expertise en gestion et en marketing, et du développement d'une marque commune. Chaque adhérent dispose gratuitement à son entrée dans le groupement d'une page internet vitrine personnalisée, avec ses coordonnées, horaires d'ouverture et services de façon à avoir une visibilité digitale en complément de la page Google mybusiness. En option, le groupement a noué un partenariat avec un prestataire reconnu de *presence management* pour booster la visibilité digitale des officines sur les 40 grands annuaires Internet français, via la réponse aux avis et la publication de contenus sur les réseaux sociaux. Le groupement ne propose pas de site Click & Collect pour l'instant car ce service ne répond pas aux attentes prioritaires de ses adhérents.

Membre du groupe Astera.

PHARM & FREE



Direction commerciale :
Virginie Rocourt
Direction marketing :
Olivier Verdure
Nombre d'adhérents : 50
**Nombre de laboratoires
référéncés :** 70
Cotisation : 75 €/mois
Tél. : 03.26.04.64.55.
info@pharmnfree.fr

■ Pharm & Free s'est rapproché d'autres groupements dans une démarche fédérative dès 1996 et fait aujourd'hui partie d'Apsagir. Ce rapprochement permet d'optimiser les conditions commerciales des adhérents et de mettre en place des outils et stratégies communs. Pour aider le pharmacien à développer ses ventes, Pharm & Free met à leur disposition un panel d'outils développé par Pharmonweb : site internet, page Facebook, carte de fidélité, écrans vidéos et campagnes mensuelles d'animation commerciale de la pharmacie. Le modèle digital vise à prolonger l'offre physique en ligne, dans une logique de service de proximité. Le groupement propose à ses adhérents la solution Click & Collect développée par Pharmonweb, permettant à chaque pharmacie de disposer de son propre site e-commerce. Ces sites sont interconnectables avec la future plateforme « Ma Pharmacie en France », qui proposera à terme la vente de produits de parapharmacie et de médicaments, avec un stock synchronisé en temps réel depuis chaque officine. Les patients pourront choisir entre un retrait en pharmacie (Click & Collect) ou une livraison à domicile, assurée par la pharmacie ou La Poste. Chaque pharmacien reste libre de promouvoir son image et de gérer ses contenus sur son site, pour préserver son identité locale et sa relation directe avec les patients. Chaque site dispose d'une déclinaison mobile et peut être reliés à diverses solutions digitales : agenda, téléconsultation, etc.

Membre de la fédération Apsagir.

PHARMAUVERGNE



Directeur général :
Sébastien Manlhiot
Adhérents : 69
Laboratoires référéncés : 120
Cotisation : pas de cotisation

Tél. : 06.82.98.77.43.
sebastienmanlhiot@gmail.com

■ Le groupement Pharmauvergne a rejoint Hygie31 en 2025 et adopte sa vision digitale : il estime qu'un site d'e-commerce individuel à chaque groupement ne peut pas rivaliser avec les grands acteurs de l'e-commerce. C'est pourquoi il soutient et attend le déploiement du portail unique à l'ensemble des groupements membres de Federgy « Ma pharmacie en France ». Il en espère une solution complète, incluant la livraison à domicile et un agenda, pour les adhérents. Par ailleurs, le groupement étant membre de Hygie31, il bénéficie de tous ses outils digitaux et de ses partenaires privilégiés pour accompagner l'officine dans tous ses besoins (marketing, aménagement, RH, services santé...).

Membre du groupe Hygie31.

PHARM UPP



Présidente : Sophie Tallaron
Directrice générale : Sandra Goby
Nombre d'adhérents : 1 220

**Nombre de laboratoires
référéncés :** 230
Cotisation : 710 € HT/an
Tél. : 03.84.22.84.89.
adv@pharm-upp.com

■ Avec plus de 1 200 officines, Pharm Upp représente près d'une pharmacie sur quatre sur sa zone d'implantation. Sa stratégie digitale repose sur un partenariat avec Me Soigner, permettant à chaque adhérent de disposer d'un site internet personnalisé, adapté à ses besoins. Les pharmacies peuvent choisir entre une simple vitrine, des services de santé (prise de rendez-vous, rappels patients, entretiens pharmaceutiques) ou un site d'e-commerce. L'identité visuelle et les services proposés reflètent la singularité de chaque officine, en accord avec la culture d'indépendance du groupement. Enfin, la conformité réglementaire est garantie par le partenaire Me Soigner, certifié ISO 27001 et HDS 2.0 (niveau 5). Parallèlement, pour optimiser la gestion quotidienne, Pharm Upp offre à ses adhérents un espace digital centralisé, incluant des tableaux de bord personnalisés et des outils intégrés comme Ospharm, Opeaz et Digi-pharmacie. Ces solutions simplifient le pilotage, réduisent les tâches administratives et facilitent la mise en œuvre des missions de santé (fidélisation, téléssoin). Pour le groupement, l'objectif est de gagner du temps tout en améliorant l'accompagnement des patients.

PHARMACTIV



Directeur général :
Damien Hoehr
Nombre d'adhérents :
plus de 900
**Nombre de laboratoires
référéncés Centractiv :** 100
Cotisation : de 149 €
à 499 €/mois

Tél. : 01.49.18.73.20.
contact@pharmactiv.com

■ Pharmactiv est une filiale du groupe OCP Phoenix - leader européen de la répartition pharmaceutique en France. Sa stratégie digitale est centrée sur la plateforme mypharmactiv.fr, qui met en avant l'identité visuelle du groupement, tout en permettant aux pharmacies adhérentes de personnaliser leur espace et activer des services. La plateforme propose plus de 2 000 références de produits de parapharmacie et médicaments autorisés, uniquement en Click & Collect avec paiement au retrait, ce qui permet aux patients de réserver leurs produits et de les retirer dans l'officine de leur choix. L'infrastructure est gérée par les pharmacies et l'affichage des produits se fait en fonction des stocks réels des pharmacies grâce à une connexion au LGO. Les prix affichés correspondent à ceux pratiqués en officine. Pour assurer la conformité réglementaire, Pharmactiv s'appuie sur Usercentrics pour la gestion des données personnelles (RGPD) et des cookies, tandis que les données de santé sont hébergées par Pharmalia (via Docaposte), garantissant leur sécurité.

PHARMABEST



Président :
David Abenheim
Directeur général :
Alain Styl

Nombre d'adhérents : 140
Nombre de laboratoires référéncés : 200
Cotisation : NC
Tél. : 04.91.03.90.90
contact@pharmabest.com

■ Pharmabest organise sa stratégie digitale autour de la plateforme www.pharmabest.com, qui regroupe l'ensemble des sites de Click & Collect et de Click & Delivery des officines du réseau. Chaque pharmacie dispose d'un site e-commerce dédié à la parapharmacie, conçu comme la réplique digitale de son point de vente. L'identité visuelle est commune au groupement, mais chaque titulaire personnalise ses contenus, ses prix, ses services et ses mises en avant, afin de refléter son offre locale. Les services santé complètent cette présence en ligne : scan d'ordonnances, prise de rendez-vous et application mobile connectée. Sur le plan logistique, chaque pharmacie gère son propre stock, avec un entrepôt de proximité garantissant la disponibilité des produits en ligne. Les prix pratiqués sont identiques à ceux de l'officine. Enfin, les modes de distribution incluent le retrait en pharmacie et la livraison à domicile, soit directement par l'équipe officinale, soit par un prestataire tiers. Le groupement fournit également des outils de pilotage, notamment grâce au programme My Very Best Card, qui permettent de mesurer l'efficacité des actions commerciales et d'animation du point de vente.

PHARMACIE LAFAYETTE



Président :
Hervé Jouve

Directeur général : Stéphane Solinski
Nombre d'adhérents : 334
Nombre de laboratoires référéncés : 300 accords-cadres
Cotisation : NC
Tél. : 05.61.57.86.23.
contact@lafasante.com

■ Lafayette Pharmacie déploie, depuis 2014, un service de pharmacie en ligne qui permet à ses adhérents d'avoir leur site internet. La plateforme pharmacielafayette.com reflète l'image de l'enseigne et l'activité de chacune des pharmacies car le contenu est personnalisable. Il s'agit soit d'un site vitrine pour être visible sur internet et répondre aux requêtes de recherches locales qui s'est enrichi au fil des années de fonctionnalités d'envoi d'ordonnance et de pages services. Soit d'un site e-commerce qui ajoute la fonctionnalité de vente en ligne des produits de parapharmacie vendus dans l'officine physique, ainsi que des médicaments autorisés. Le patient a le choix entre le Click & Collect et la livraison. L'offre en ligne se veut le reflet de celle de la pharmacie pour donner accès à l'information sur le produit et le prix à distance et générer du trafic en officine. Les prix sont ceux de l'officine dont l'objectif est de se positionner par rapport à sa zone de chalandise dans la promesse de l'enseigne « Prix bas tous les jours ».

Membre du groupe Hygie31.

PHARMACORP



Président : Laurent Filoche
Nombre d'adhérents : 650
Nombre de laboratoires
référéncés : 120
Cotisation : NC

Tél. : 06.42.02.90.65.
 contact@pharmacorp.fr

■ Pharmacorp propose un ensemble d'outils conçu pour améliorer à la fois l'efficacité opérationnelle et la sérénité de gestion des officines au quotidien. Grâce à Hygie31, dont il fait partie, le groupement met à disposition de ses adhérents différents outils digitaux, en plus d'hygiestore.fr, qui constituent un écosystème de pilotage. Il s'agit de My Team, un outil collaboratif de gestion de planning, pensé pour les équipes officinales, de Hygie Academy, une plateforme pour gérer les formations et obligations DPC, et d'un extranet dédié : chaque pharmacien y retrouve ses conditions commerciales, ses outils pratiques, ses documents réglementaires, etc. Enfin, le Club Hygie31, est un réseau de partenaires experts pour accompagner l'officine en termes de marketing, aménagement, ressources humaines, services santé, etc. En ce qui concerne la vente en ligne, Pharmacorp estime que les sites individuels ne fonctionnent pas, raison pour laquelle le groupement s'inscrit résolument dans la démarche « Ma Pharmacie en France » qui permettra non seulement d'avoir un site e-commerce, mais également une solution de livraison à domicile et un agenda.

Membre du groupe Hygie31.

PHARMACYAL



Directeur général : Cyril Tétart
Nombre d'adhérents : 152
Nombre de laboratoires
référéncés : 150
Cotisation : 200 euros/mois
Tél. : 06.79.63.12.38.
 pharmaciedubizet@hotmail.fr

■ Pharmacyal, qui se revendique comme le plus grand groupement des Hauts-de-France, n'a pas encore déployé de modèle d'e-commerce propre, assumant le choix stratégique d'attendre le lancement national de « Ma Pharmacie en France », afin de proposer à ses adhérents une solution complète et réellement compétitive : site marchand, livraison à domicile, agenda en ligne. En attendant, Pharmacyal met à disposition une palette d'outils interconnectés, développés avec Hygie31, pour accompagner les pharmaciens dans leur gestion quotidienne. L'extranet centralise documents réglementaires, conditions commerciales et ressources pratiques. My Team fluidifie l'organisation interne avec une gestion collaborative et simplifiée des plannings. Hygie Academy offre un pilotage clair des formations, incluant les obligations DPC. Le Club Hygie31 complète l'ensemble en donnant accès à des partenaires de confiance pour le marketing, l'aménagement, les RH ou encore les services santé. Ce dispositif permet aux officines d'améliorer leur fonctionnement interne tout en préparant l'intégration future de l'e-commerce national, considéré par Pharmacyal comme la seule voie viable pour garantir visibilité, compétitivité et qualité de service.

Membre du groupe Hygie31.

PHARMAVANCE



Direction générale :
Alexandre et Stéphanie Mergui
Nombre d'adhérents :
478 (58 Pharmavance
+ 72 PharmaFrance +
345 Pharma'Gen
+ 3 Para Promos)

Nombre de laboratoires référéncés : 120
Cotisation : NC
Tél. : 01.40.71.06.96.

Amelya Khalifi, directrice de la stratégie
 du développement réseau : amel.khalifi@pharmavance.fr

■ Chez Pharmavance, le numérique est au cœur de la stratégie avec une plateforme e-commerce développée en collaboration avec Parapromos (Pharmavance Gamme), axée sur la parapharmacie et les produits de santé, tout en respectant les contraintes réglementaires liées à la vente en ligne de médicaments. La plateforme reflète l'identité de Pharmavance qui permet néanmoins à chaque officine des contenus personnalisables. Les adhérents disposent d'un tableau de bord complet pour suivre le trafic, les rendez-vous et les ventes, et bénéficient d'outils digitaux complémentaires tels qu'une application mobile, un système de fidélisation, un agenda pour la gestion des rendez-vous et des solutions de télésoin. Côté logistique, les stocks sont gérés en lien avec le dépôt situé à Villeparisis, offrant ainsi une gestion centralisée et efficace, tout en permettant le retrait en pharmacie ou la livraison à domicile via des partenaires tiers fiables.

PHARMAVIE



Directeur général :
Thomas Chatain
Nombre d'adhérents : 300
Cotisation : à partir
de 3 960 HT/an
Tél. : 01.45.21.00.47.
 info@pharmavie.fr

■ Pharmavie déploie un modèle « 1 pharmacie = 1 site », accessible sous la forme nomdelapharmacie.pharmavie.fr et répertorié sur l'annuaire national pharmavie.fr. Les pharmacies peuvent activer soit un site e-services, soit un site e-commerce complet. La base graphique est celle de la marque Pharmavie, mais chaque titulaire personnalise ses contenus. Ce back-office centralise aussi le pilotage des rendez-vous, des ordonnances, des ventes et du programme de fidélité. Le groupement propose également : une application mobile BtoC reliée au site de chaque officine, une application BtoB pour le pilotage interne, une solution de dématérialisation des factures, ainsi qu'une conciergerie digitale pour les achats indirects. Côté e-commerce, les pharmacies peuvent vendre parapharmacie et médicaments, le LGO déterminant automatiquement les produits soumis à ordonnance. Le stock est celui de l'officine, connecté au logiciel de gestion, avec retrait en Click & Collect et possibilité de livraison à domicile. Enfin, chaque pharmacie fixe librement ses prix, sans politique tarifaire nationale, et le groupement mise sur le référencement naturel, Google Business Profile et la communication en officine plutôt que sur la publicité e-commerce.

PHARMIDÉE



Fondateur : Manuel Maldonado
Nombre d'adhérents : 39
Nombre de laboratoires
référéncés : 100
Tél. : 06.21.50.26.88.
 manuel@pharmidee.com

■ Pharmidée, membre de l'alliance Evecial depuis septembre 2025, est un groupement principalement implantées en Occitanie. La stratégie digitale des groupements régionaux membres de Santecial s'appuie sur Santecial 360, un nouvel intranet développé en synergie avec Boticinal 360. Cette plateforme regroupe des outils métiers dédiés, notamment l'accès à Ospharm et FAKS. Elle est également conçue pour intégrer de nouveaux outils à mesure que les besoins terrain évoluent. L'objectif de Santecial 360 est de fluidifier les échanges avec le siège, de faciliter l'accès aux services clés et de proposer une base digitale commune à tous les groupements régionaux, tout en restant adaptable à leurs réalités propres.

Membre de l'alliance Evecial.

RPM



Directeur général :
Charles Parain et Michael Khiat
Nombre d'adhérents : 145

Nombre de laboratoires référéncés : 95
Cotisation : pas de cotisation
Téléphone : NC
 contact@groupement-quartz.com

■ Comme les autres groupements de Hygie31, Réseau Pharma Méditerranée (RPM) va attendre le lancement national du portail « Ma Pharmacie en France » pour proposer à ses adhérents une solution de e-commerce complète, mutualisée et compétitive : site marchand, livraison à domicile, agenda en ligne. En attendant, RPM s'appuie sur une palette d'outils interconnectés, développés avec Hygie31, pour accompagner les pharmaciens dans leur gestion quotidienne. L'extranet centralise documents réglementaires, conditions commerciales et ressources pratiques. My Team fluidifie l'organisation interne avec une gestion collaborative et simplifiée des plannings. Hygie Academy offre un pilotage des formations, incluant les obligations DPC. Le Club Hygie31 complète l'ensemble en donnant accès à des partenaires pour le marketing, l'aménagement, les ressources humaines ou les services santé.

Membre du groupe Hygie31.

ROCADE



Présidents : Jean-Marc Lespinasse et Pascal Loos
Directeur général : Cathy Monseigne
Nombre d'adhérents : 60
Nombre de laboratoires référencés : 250
Cotisation : selon la taille de l'officine et les options choisies
cathymonseigne@rocade.fr

■ Le groupement Rocade a structuré sa stratégie digitale autour d'un partenariat avec la plateforme MeSoigner.fr, évitant ainsi de développer son propre site e-commerce tout en offrant à ses adhérents une solution clé en main, conforme aux exigences réglementaires. Cette collaboration permet aux pharmacies du réseau de proposer une offre en ligne axée sur la parapharmacie, tout en préservant leur identité locale. La plateforme centrale, marquée par une identité visuelle forte, sert de vitrine pour le groupement : elle centralise les promotions nationales, la géolocalisation des officines, les outils de fidélisation et la prise de rendez-vous. Chaque pharmacie dispose toutefois de sa propre interface personnalisable, ce qui lui permet de gérer son catalogue, ses promotions et ses services en ligne. Rocade laisse aux pharmaciens le contrôle total de leurs stocks et met à disposition des outils de pilotage incluant des tableaux de bord, ainsi qu'une application mobile simplifiant les commandes. Côté logistique, la centrale d'achat joue un rôle actif dans l'anticipation des tendances et l'optimisation des prix. Les clients bénéficient d'un retrait en officine, avec des espaces dédiés pour le click & collect, ou livraison à domicile via des partenaires logistiques.

SANTALIS



Présidente : Anne Valette
Directrice générale : Gaëlle Madoux
Nombre d'adhérents : 604
Nombre de clients de la centrale d'achat : 2 800 à l'échelle du groupe Astera
Nombre de références : 6000 à l'échelle des 4 groupements du groupe Astera
Nombre de laboratoires référencés : 210
Montant de la cotisation : dès 169€/mois
gaellemadoux@astera.coop

■ Santalis déploie une stratégie digitale structurée autour d'un pack web clé en main incluant un site internet <https://mapharmacie.santalisis.fr/> et une application mobile personnalisables, dont les contenus sont mis à jour chaque mois par le groupement. Les pharmaciens peuvent activer ou ajuster différents modules : promotions, informations patients, services. La priorité est donnée aux fonctionnalités liées aux missions de santé : envoi sécurisé d'ordonnances, prise de rendez-vous pour les vaccinations et dépistages, téléconseil, rappels de prise et contenus d'éducation thérapeutique. Le modèle omnicanal repose sur une solution de Click & Collect intégrée aux principaux LGO, permettant la mise à jour automatique des stocks, des prix et des offres, le stock restant géré en officine. L'objectif est d'utiliser le digital comme levier de *drive-to-store*, sans dissocier l'activité en ligne de l'activité physique. L'écosystème digital permet par ailleurs la collecte et l'analyse de données comportementales dans un cadre RGPD, afin de personnaliser l'accompagnement et optimiser les campagnes. Santalis prépare aussi l'intégration de l'intelligence artificielle pour automatiser certaines tâches (gestion de planning, gestion des stocks) et améliorer les recommandations délivrées aux patients.
Membre de Astera.

SOLIPHARM



Fondateur : Yohan Cornely
Nombre d'adhérents : 20
Nombre de laboratoires référencés : 100
Cotisation : à partir de 50 €/mois
Tél. : 06.13.18.10.18.
yohan.cornely@solipharm.fr

■ Solipharm a structuré sa stratégie digitale autour d'un partenariat avec Digitec afin d'offrir à ses pharmacies un écosystème complet et orienté santé. Chaque officine bénéficie d'un site vitrine et d'une application mobile connectée à une plateforme e-santé, donnant aux patients un accès à des informations pratiques, des conseils santé, l'envoi sécurisé d'ordonnances, la prise de rendez-vous pour les actes pharmaceutiques, ainsi qu'au Click & Collect. L'application intègre la carte de fidélité, permet le scan d'ordonnances et se connecte à SI-DEP pour un suivi fluide des dépistages. Le back-office Digitec met à disposition des outils de gestion avancés : rappels automatisés, suivi des ordonnances, vérification des renouvellements, gestion des stocks, suivi vaccinal, planification des entretiens pharmaceutiques, tableaux de bord détaillés et campagnes de prévention ciblées. Côté pilotage, Solipharm s'appuie sur Smart 360, une interface conçue pour analyser ventes, marges et stocks. Des outils complémentaires comme Digipharmacie ou FAKS renforcent la performance opérationnelle.
Membre de l'alliance Evecial.

TEAM PHARMA



Président national : Gregory Pape
Nombre d'adhérents : 25
Nombre de laboratoires référencés : 40
Montant de la cotisation : aucun (le groupement reverse la moitié de

ses bénéfices aux adhérents)
Tél. : 06.64.85.04.12.
presidence@groupement-team-pharma.com

■ Team Pharma s'appuie sur une approche externalisée pour accompagner ses officines. Le groupement confie l'ensemble de la communication en ligne à PharmonWeb, qui prend en charge la création de sites vitrines, l'animation des réseaux sociaux et la production de supports. Les adhérents bénéficient également d'outils de pilotage grâce à l'accès offert à Digipharmacie et Offisanté. Ces solutions permettent de suivre l'activité, d'analyser les performances et d'optimiser l'organisation interne. Elles complètent des services digitaux qui aident les équipes à structurer leur relation patient, gérer leurs rendez-vous ou améliorer la visibilité de leurs services santé. Team Pharma n'a pas lancé son propre e-commerce, en raison de deux freins majeurs : le coût d'un dispositif réellement compétitif – tant sur le plan technique que marketing – et la charge logistique, difficile à absorber pour les équipes. Le groupement prévoit d'avancer sur ce terrain grâce à la plateforme « Ma Pharmacie en France », dont il attend le déploiement pour offrir une alternative solide face aux grands acteurs non pharmaciens. Cette solution doit permettre d'intégrer e-commerce et services en ligne dans une stratégie digitale plus complète.
Membre de la fédération Apsara.

TOTUM



Présidente : Mélanie Sarot
Directeur général : Sébastien de Larminat
Nombre d'adhérents : 315
Nombre de laboratoires référencés : 160
Cotisation : 0,5 % du CA

annuel HT plafonné à 2 000 € HT/mois
Tél. : 07.66.79.39.58.
nousrejoindre@totum.fr

■ Totum a fait du digital un levier central de développement pour ses officines, avec un site e-commerce dédié (www.totum.fr) entièrement repensé pour janvier 2026. La plateforme porte l'identité de l'enseigne, mais laisse une grande liberté aux pharmaciens via leurs pages personnalisables : différents blocs peuvent être activés (services, promotions, carte de fidélité, expertises) et réorganisés selon leur stratégie ; le contenu prérempli peut être complété par les caractéristiques ou modalités propres à chaque pharmacie. Ce service est inclus dans la redevance, sans coût supplémentaire. Le back-office permet un suivi statistique synthétique par pharmacie (trafic, services les plus consultés, produits les plus achetés, prise de RDV), comparé à la moyenne du réseau. Une application - Ed mon assistant santé - permet d'envoyer une ordonnance, de gérer les renouvellements de traitements. Chaque pharmacien choisit d'activer ou non la boutique en ligne, et son périmètre : parapharmacie seule ou médicaments inclus, Click & Collect ou livraison. Il gère les commandes directement depuis la pharmacie et choisit le type de livraison : retrait, livraison à domicile, voire casier accessible 24/7.

UNIPHARM Grand - Ouest



Président national : Frédéric Chetreff
Nombre d'adhérents : 140
Centrale d'achat : 1 800 références

Nombre de laboratoires référencés : + 70
Montant de la cotisation : 800 € par an
Tél. : 02.35.87.63.86.
unipharm-grand-ouest@orange.fr

■ Unipharm Grand-Ouest laisse chaque officine libre d'activer ou non un module marchand depuis son propre site. Le site vitrine du groupement sert avant tout de portail institutionnel. Cette logique renforce l'indépendance des titulaires et leur capacité à mettre en avant les services les plus pertinents pour leur clientèle. Côté outils métiers, le groupement s'appuie sur un partenariat avec Offisanté, offrant aux officines une vision détaillée de leurs indicateurs économiques. Cette data est également consolidée à l'échelle du groupement et de la fédération Apsagir, permettant un pilotage stratégique fin. Une carte de fidélité groupement – bientôt étendue à l'ensemble des officines Apsagir – est en cours de déploiement. Sur le plan réglementaire, les sites des officines sont hébergés par Pharmonweb, acteur spécialisé garantissant conformité, sécurité des données et veille juridique. Quant au e-commerce, il n'est pas envisagé à l'échelle du groupement : Unipharm Grand-Ouest souhaite que chaque pharmacien reste maître de ses outils numériques et de ses choix de services.
Membre de la fédération Apsagir.

UNIPHARM Loire-Océan



Unipharm
LOIRE - Océan

Président national :
Flavian Brassart
Nombre d'adhérents : 160
Centrale d'achat : 190 clients,
3500 références
Nombre de laboratoires
référéncés : 70
Montant de la cotisation : 1500€
(remboursée toute ou partie)

Tél. : 06.25.18.40.28.
b.blanchard@unipharm-lo.fr

■ Fondé il y a 35 ans, Unipharm Loire-Océan adopte une approche digitale centrée sur la liberté de ses adhérents. Chaque pharmacien choisit les fonctionnalités qu'il souhaite activer et peut personnaliser ses contenus ou ses services en ligne « à la carte », dans le respect des valeurs du groupement. Les officines disposent par ailleurs d'outils de pilotage complets, avec des tableaux de bord permettant de suivre le trafic, les rendez-vous et d'autres indicateurs utiles. D'autres outils digitaux sont disponibles selon les besoins de chaque officine : application mobile, agenda en ligne, systèmes de fidélisation ou encore solutions de téléssoin. Pour la conformité réglementaire, le groupement s'appuie sur son prestataire Pharmonweb, qui garantit le respect des règles liées à la protection des données. À ce jour, Unipharm Loire-Océan n'a pas développé de e-commerce, il attend le déploiement national du portail unique « Ma Pharmacie en France ». Le groupement prévoit d'évaluer l'opportunité d'avancer sur ce terrain lorsque cette plateforme sera disponible.

Membre de la fédération Apsara.

UNIPHARM Normandie-IDF



Unipharm
NORMANDIE - IDF

Gérante & présidente :
Caroline Torchet
Directrice :
Marie-Pierre Barré
Nombre
d'adhérents : 43
Centrale d'achat :
La Centrale Pharma

Sagitta en marque blanche.
Nombre de laboratoires référencés : 72
Montant de la cotisation : 800 €/an soit 67 €/mois
Droit d'entrée : actions donnant droit à des dividendes à titre personnel
Tél. : 07.86.48.21.88.
mp.barre@unipharmN.fr

■ Unipharm Normandie adopte une stratégie digitale volontairement ancrée dans la réalité du terrain et les attentes des patients. Plutôt que de se lancer dans une course au digital, le groupement mise sur la formation continue de ses équipes et sur le développement des nouvelles missions officinales (prévention, bilans, services cliniques). En matière d'e-commerce, Unipharm Normandie n'a pas encore déployé de solution dédiée, estimant que le modèle actuel ne peut rivaliser avec la valeur du conseil en officine. Si une telle stratégie devait voir le jour, elle privilégierait un système de retrait en pharmacie, afin de préserver le lien de proximité et la relation de confiance. Le groupement garantirait alors une large place à l'identité locale de chaque officine, tout en s'appuyant sur des partenaires reconnus pour assurer la conformité réglementaire (archivage sécurisé, messagerie protégée, respect du RGPD). Cette approche reflète une vision pragmatique : le digital doit servir l'expertise officinale, et non l'inverse, en renforçant l'attachement des patients à leur pharmacie de proximité.

Membre de la fédération Apsara.

UNIQ



uniQ
astera Retail

Présidente : Anne Valette,
présidente du groupe Astera
Directrice générale : Aurélie Stos
Nombre d'adhérents : 49
Nombre de laboratoires
référéncés : 210
Montant de la cotisation :
dès 325 €/mois

aureliestos@astera.coop

■ UniQ, un réseau dédié aux pharmacies ayant un chiffre d'affaires supérieur à 4 millions d'euros, évoluant dans un environnement très concurrentiel, nécessite une stratégie digitale premium, selon le groupement. Il met donc à disposition une offre Omnicanal Premium avec un site internet et une application Click & Collect proposant la commande de médicaments ou de produits de parapharmacie, le paiement en ligne, ainsi que la livraison à domicile ou à l'officine. Le parcours client est optimisé grâce à des notifications en temps réel sur l'avancement de sa commande. Le groupement offre, par ailleurs, des services santé digitalisés à la carte : envoi d'ordonnance sécurisé avec livraison possible à domicile et rappel de prise paramétrable depuis l'application ; plateforme de prise de rendez-vous pour les missions de santé prioritaires (vaccination, TRODs, suivi femmes enceintes, oncologie) ; des espaces dédiés digitaux : téléconsultation, parcours patient oncologique digital, suivi personnalisé grossesse ; du téléconseil pharmaceutique (visio/chat sécurisé). Enfin, il permet une utilisation des données, via un tableau de bord, pour analyser et suivre les performances (chiffre d'affaires par canal, panier moyen, nombre de rendez-vous) et propose des scénarios de relance (pour la vaccination, par exemple) automatisés. Conséquence : le groupement se félicite que 70 % des pharmacies UniQ disposent d'un site Click and Collect.

Membre du groupe Astera.

UNIVERS PHARMACIE



Univers Pharmacie

Président : Daniel Buchinger
Directeur général :
Jérémy Buchinger
Nombre d'adhérents : 150
Nombre de laboratoires
référéncés : NC
Cotisation mensuelle :
à partir de 699 € HT
Tél. : 03.89.29.19.57.

■ Univers Pharmacie représente l'enseigne fondatrice et le moteur du Groupe Univers Santé. Les adhérents des groupements pilotés par Univers santé, soit Pharm O'Naturel, Forum Santé et Escale Santé, ont accès à un grand nombre de services connectés.

Côté e-commerce, universpharmacie.fr sert de vitrine et de plateforme d'achat exclusivement dédiée à la parapharmacie, couvrant des univers variés (beauté, hygiène, santé naturelle, dispositifs médicaux, micronutrition). Cette activité s'appuie sur un entrepôt logistique dédié, garantissant stock centralisé, traçabilité et qualité des expéditions. Les procédures d'achat ont été ajustées pour répondre aux besoins du e-commerce, tout en maintenant la force de négociation collective. La distribution repose aujourd'hui sur la livraison à domicile, mais une solution de Click & Collect est en cours de déploiement, afin de rapprocher l'achat en ligne du service en officine. L'ensemble est soutenu par une stratégie de communication digitale mêlant réseaux sociaux, SEO et campagnes ciblées, destinée à asseoir la visibilité et la crédibilité d'Univers Santé dans l'univers digital officinal.

WELLPHARMA



wellpharma
LA PERFORMANCE COOPÉRATIVE

Président : Guillaume Paquin
Nombre d'adhérents : 450
Centrale d'achat : plus de
3 500 produits
Nombre de laboratoires
référéncés : 230
Cotisation : de 125 €
à 520 € HT/mois

Tél. : 03.83.97.88.35.
contact.objectifpharma@lacooperativewelcoop.com

■ Wellpharma (anciennement Objectif Pharma) développe une stratégie digitale qui s'inscrit dans une logique de soutien au commerce de proximité. Le groupement n'a pas déployé d'e-commerce centralisé par choix stratégique : privilégier le Click & Collect pour renforcer la fréquentation en officine, préserver la relation patient et maintenir la valeur au niveau local. Selon Wellpharma, le marché de l'e-commerce officinal reste encore limité, sur le plan économique comme dans les usages : les patients n'ont pas adopté massivement l'achat en ligne de produits de santé. Pour autant, la plateforme digitale est déjà configurée pour évoluer vers un tel modèle si les conditions de marché s'améliorent. Le groupement prévoit d'accompagner les officines qui souhaitent franchir le pas, en assurant un soutien technique, réglementaire et organisationnel. L'objectif est double : offrir un cadre fiable et sécurisant pour les pharmaciens tout en évitant les initiatives isolées, coûteuses et difficiles à rentabiliser.

Membre de la coopérative Welcoop.

Well & Well



well & well
LES PHARMACIENS

Présidente : Anne Valette
Directrice générale :
Gaëlle Madoux
Nombre d'adhérents : 130
Nombre de laboratoires
référéncés : 60 + 250 sur
plateforme Web
Cotisation : 199 € HT/mois

Droit d'entrée : achat d'une part sociale
de la coopérative Astera
Tél. : 01.46.89.69.65
contact@wellandwell.fr

■ En juillet 2024, Well&Well a rejoint Astera Retail, du groupe Astera, dans une démarche de mutualisation des moyens, tout en préservant son identité propre. Well&Well met à disposition de ses adhérents un site internet clé en main. Chaque site porte le nom de domaine propre à l'officine. Basée sur une charte commune, reflet de l'identité de Well&Well, la plateforme préserve la cohérence du groupement tout en permettant à chaque pharmacien de personnaliser ses contenus (articles, équipe, services...) via un back office dédié. Ce modèle hybride allie cohérence de marque et ancrage local fort.

Les sites sont développés avec le prestataire MeSoigner.fr, certifié HDS 2.0 - Niveau 5 pour l'hébergement des données de santé et conforme à la norme ISO 27001. Cette double certification garantit un haut niveau de sécurité et de protection des données. En cas d'activation du e-commerce, chaque pharmacien est accompagné pour se déclarer auprès de l'ARS et assurer la conformité du service avec la réglementation française encadrant la vente en ligne de médicaments.

Membre du groupe Astera.