GALLILEO
Business Consulting
29 rue Jean Jacques ROUSSEAU 75001 Paris
☎ : 01.55.74.68.00
eMail : gallileo@gallileo.fr

COMMUNIQUE DE PRESSE :

Publication des résultats de l'étude sur
L'OPINION et L'INTERET DES PHARMACIENS
POUR LE DEVELOPPEMENT DE CORNERS OPTIQUE AU SEIN DE LEUR OFFICINE

PLUS D'1 PHARMACIE SUR 4 INTERESSEE
par le développement d'un corner optique au sein de leur officine
où sont vendues des lunettes correctrices par un opticien diplômé

➲ En France, le marché de l'optique et plus particulièrement celui de la distribution de lunettes correctrices a subi de profondes mutations.

Après avoir vu se développer les ventes de lunettes sur INTERNET, on assiste à l'émergence d'un nouveau canal de distribution pour les lunettes de vue avec le développement d'espace OPTIQUE au sein des officines où sont vendues des lunettes correctrices par un opticien diplômé.

➲ Dans ce contexte, **la division SANTE de l'institut d'études GALLILEO** a souhaité mesurer **le potentiel de développement de ce nouveau circuit de distribution** et l'ouverture des pharmaciens titulaires à implanter ce type de corner OPTIQUE au sein de leur officine.

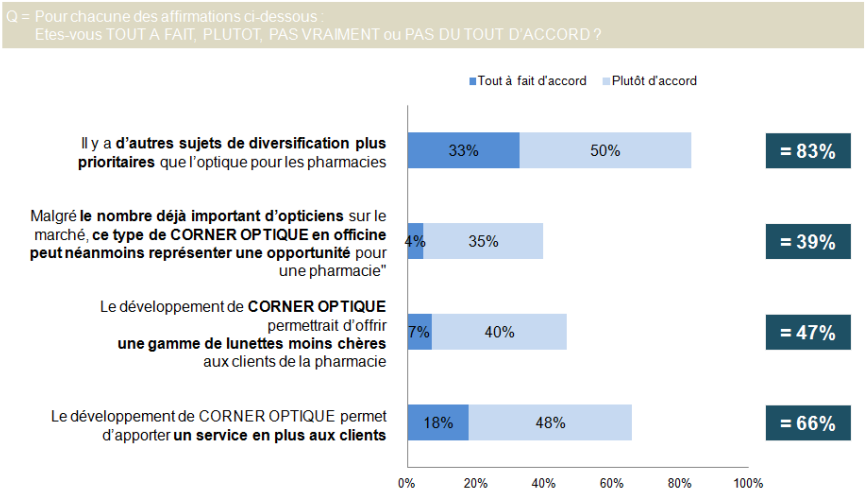
En Septembre 2015, GALLILEO a donc réalisé une étude auprès d'un **échantillon représentatif de 201 pharmaciens titulaires, issus de son panel PHARMASCOPE**, sur cette thématique.

➲ Il ressort de cette étude que :

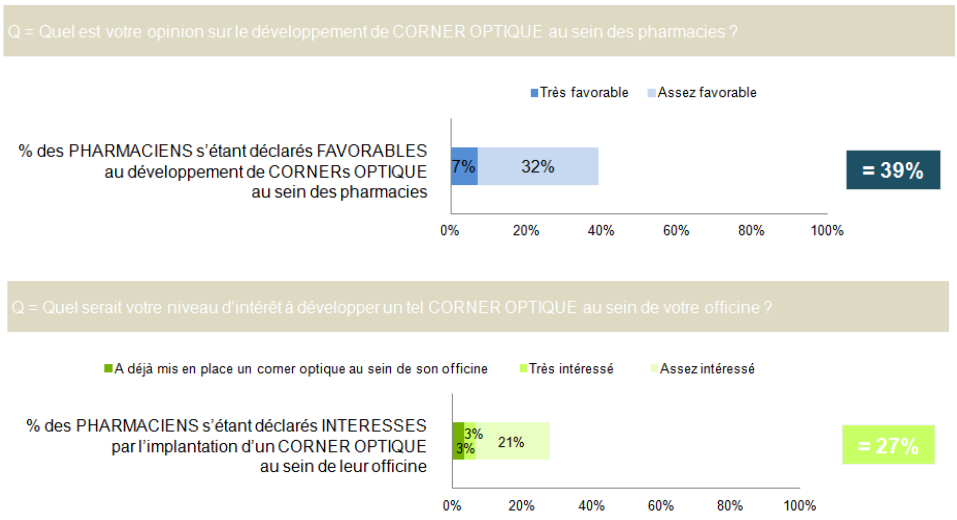
➔ Si la majorité (83%) estime qu'il y a d'autres sujets de diversification plus prioritaires pour les pharmacies, une part importante des pharmaciens (39%) considère que l'implantation de CORNER OPTIQUE en officine peut être une opportunité de diversification pour les pharmaciens

➔ **1 pharmacien sur 2** (47%) estime que le développement de **CORNER OPTIQUE en officine** permettra d'offrir une GAMME DE **LUNETTES MOINS CHERES** pour les clients des pharmacies

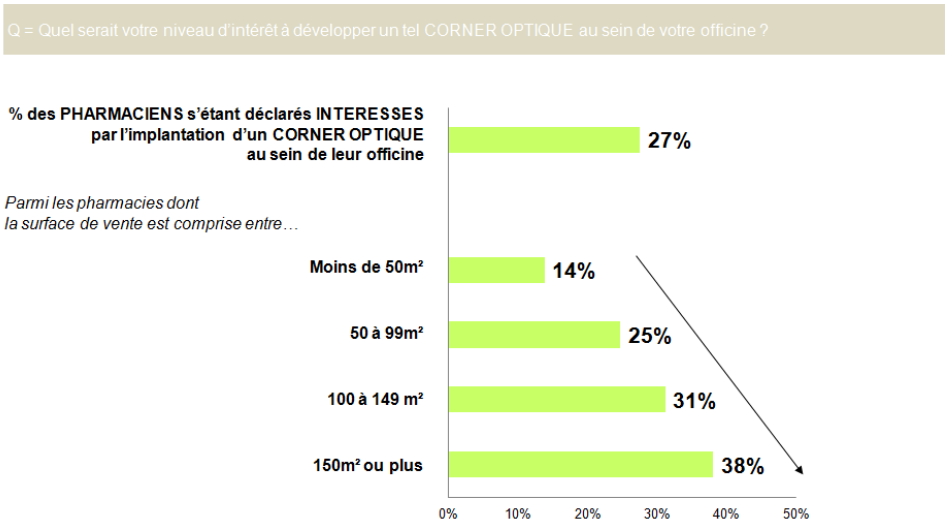
➔ **2 pharmaciens sur 3 (66%)** estiment également qu'**un CORNER OPTIQUE aura sa place en OFFICINE à l'avenir car il permettra d'offrir un service en plus aux clients**



➔ Ainsi, **2 pharmaciens sur 5** (39%) se déclarent aujourd'hui FAVORABLE au développement de CORNERs OPTIQUE au sein des pharmacies,
et plus d'1 pharmacien sur 4 (27%) se déclare intéressé par l'implantation d'un CORNER OPTIQUE au sein de son officine.



➔ A noter néanmoins que les officines peuvent être contraintes par la taille de leur surface de vente, et c'est bien parmi les officines dont la surface de vente est supérieure à 100m² que le niveau d'intérêt à l'implantation d'un CORNER OPTIQUE est le plus important



COMMENT INTERPRETER CES RESULTATS ?

Maher KASSAB, Président-Directeur-Général de GALLILEO BUSINESS CONSULTING:

« Les débats récurrents auxquels on a pu assister ces 3 dernières années sur le prix des lunettes ont amené de nombreux acteurs économiques à s'interroger sur les potentialités de ce marché, et sur les nouvelles offres à créer pour accroître la satisfaction des consommateurs.
Bien que le nombre d'opticiens soit déjà important en France, des acteurs majeurs du WEB se sont positionnés sur ce marché, avec plus ou moins de succès, et de nouveaux concepts LOW COST s'implantent.
Un nouveau circuit de distribution de lunettes correctrices peut émerger aujourd'hui, avec le développement de CORNER OPTIQUE en officine, et les résultats de cette étude montrent bien que les pharmaciens y sont ouverts, dans un contexte de stagnation du chiffre d'affaires des officines. Les pharmaciens officinaux vont rechercher des relais de croissance.
Ils distribuent depuis longtemps des solutions d'entretien pour lentilles de contact, et des lunettes-loupes pré-montées.
Ils s'intéressent aujourd'hui au marché des lunettes correctrices.
D'autres exemples sur les marchés de la santé, comme celui des aides auditives, ont montré que l'implantation de CORNERS dans d'autres circuits de distribution que le circuit traditionnel peut permettre d'élargir le choix pour le consommateur. Une nouvelle concurrence pour les opticiens ? Une opportunité de développement pour les pharmaciens ? Ce sera au consommateur d'en juger. »

Pour en savoir plus sur les résultats de cette étude :
Contact : Maher KASSAB – maher.kassab@gallileo.fr – 06.64.02.09.21