

PROJET À LA UNE

**PHARMACIE
DE SARROLA**

INNOVATION

**PHEALING, L'IA
EN PHARMACIE**

TENDANCES

**LES NOUVEAUX
COMPTOIRS**



Cubik
LE MAG

Cubik
AGENCEUR



édito

UN MAGAZINE AU SERVICE DES PHARMACIENS

Damien Court,
fondateur de Cubik

La pharmacie évolue vite. Les attentes des patients changent, le métier se transforme, les contraintes augmentent. Dans ce contexte, il est parfois difficile de prendre du recul, de s'inspirer et de faire les bons choix. C'est exactement pour cela qu'on a créé le magazine Cubik.

À travers ce nouveau média, notre vision est de partager au plus grand nombre ce qui se fait aujourd'hui de plus pertinent et de plus inspirant dans le monde de la pharmacie. Montrer des projets concrets, des parcours réels, des idées utiles. Sans jargon, sans discours théorique.

À travers ce magazine, nous souhaitons rendre accessible l'expertise, les ambitions et la vision de Cubik, mais aussi mettre en lumière les bonnes pra-

tiques et les réflexions qui aident les pharmaciens à avancer et à se projeter. Ce magazine n'a pas vocation à donner des leçons, mais à ouvrir des perspectives.

Il s'inscrit dans la nouvelle dynamique de Cubik : une entreprise en mouvement, proche du terrain, attentive aux réalités du métier et convaincue qu'un projet réussi commence par les bonnes questions, plus que par les bonnes réponses.

Notre ambition est simple : faire du magazine Cubik un média de référence pour les pharmaciens, agréable à lire, à feuilleter, à conserver. Un magazine utile, inspirant, qui parle autant de fond que de forme, et qui puisse aussi intéresser celles et ceux qui souhaitent mieux comprendre l'évolution de la pharmacie. ●

ÉDITORIAL 3

PROJET À LA UNE 6

L'INCROYABLE HISTOIRE DE LA PHARMACIE DE *Barrolo*



PORTRAIT 12

ALEXANDRE COLCOMBET
De la technique à Cubik



INNOVATION 14

PHEALING
QUAND L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE REDONNE DU TEMPS À L'HUMAIN

CONSEILS 18

Questions
À SE POSER AVANT DE RÉNOVER SA PHARMACIE

RENCONTRE 20



ROMAIN JOSSERAND
Je voulais créer la pharmacie de demain ! Pas un commerce, mais un espace de santé

TÉMOIGNAGES 24

Vos mots comptent pour nous !

PROJETS CUBIK 32



CONSEILS 40

Principes
POUR INVESTIR JUSTE ET PERFORMER DURABLEMENT

TENDANCES 28

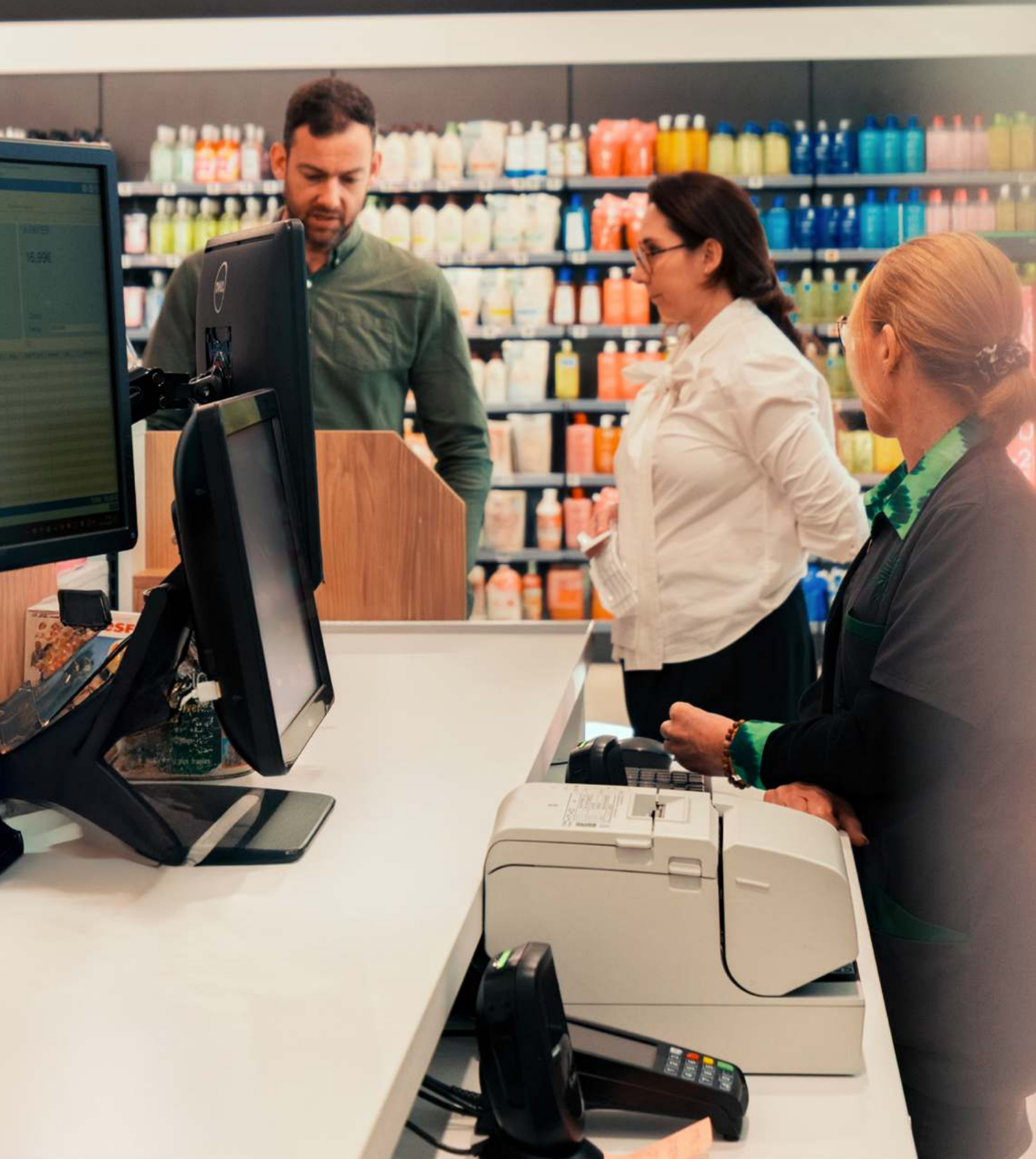
CONFIDENTIALITÉ AU COMPTOIR
LA PHARMACIE INVENTE DE NOUVEAUX ESPACES DE CONFIANCE



EXPERTISE 42

Travailler avec un contractant général : avantages et enjeux

NS DU CORPS



PROJET À LA UNE

L'INCROYABLE HISTOIRE DE LA PHARMACIE DE

Sarrola

En Corse, Sylvain Ottavy, accompagné par Cubik depuis 15 ans, transforme un incendie en projet d'avenir

Il y a les reconstructions techniques, et il y a les reconstructions visionnaires. À Ajaccio, Sylvain Ottavy n'a pas seulement refait une pharmacie : il a donné forme à une conviction. Sur 1 000 m², chaque espace raconte une évolution du métier. Chaque choix d'agencement incarne une mission. Accompagné par Cubik depuis presque 15 ans, il signe **une officine pensée comme un lieu de santé publique, d'expérience et de sens.**

Les débuts pour Cubik, les débuts pour Sylvain

Pour comprendre ce projet, il faut revenir en arrière ! Diplômé en 2007 après des études à Montpellier, Sylvain choisit de revenir exercer en Corse, sur ses terres. Il travaille d'abord comme assistant, observe, apprend sur le terrain. En 2012, il devient titulaire à Ajaccio. C'est une première officine de centre-ville, modeste, mais Sylvain est déjà animé par l'ambition d'aller beaucoup plus loin.

C'est à ce moment-là qu'il rencontre Damien, fondateur de Cubik, pour un premier agencement. Ce sont les débuts de Cubik, et un des premiers chantiers de Damien. Sylvain se souvient encore de l'arrivée de ce petit camion jaune, chargé de mobilier : « *Je me suis demandé comment tout pouvait tenir dedans !* »

En moins de 48 heures, la pharmacie prend forme. C'est le début de l'aventure officinale pour Sylvain, et le début d'une longue histoire d'amitié avec Damien. Plus qu'un simple fournisseur, **Cubik devient un partenaire de confiance**, impliqué dans la stratégie, la vision et l'agencement de l'officine.

En 2019, Sylvain franchit un cap : transfert dans sa commune, surface plus importante, nouvelle dynamique. 500 m² au total, dont 300 m² dédiés à la

vente. Déjà, l'espace s'ouvre, les univers se structurent, l'espace devient plus marchand et le projet gagne en maturité.

Et puis en un jour, tout est détruit

Le 23 mai 2024, un incendie ravage la pharmacie de Sylvain Ottavy. L'intérieur est perdu, les murs tiennent mais le choc est réel. Très vite, la sidération laisse place à autre chose, et la résilience lui permet d'avancer. Il prend la décision de **rouvrir, vite, pour préserver la licence.** Alors il rase l'intérieur, décimé par l'incendie, et reconstruit tout en 2 mois : en août, la pharmacie rouvre ses portes.

Mais au-delà de l'urgence, naît l'opportunité de **vivre cet accident comme un accélérateur.** Depuis plusieurs années déjà, Sylvain imagine une officine différente : plus lisible, plus immersive, plus en phase avec les nouvelles missions du pharmacien. **Alors l'incendie n'a pas créé son ambition, mais il l'a rendue urgente !**

L'accomplissement d'une vision : un espace entièrement pensé pour l'expérience patient/client

Pendant un an, Sylvain travaille avec les équipes de Cubik pour imaginer une nouvelle pharmacie, comme un accomplissement de sa vision pour l'avenir : « *Je ne voulais pas une grande pharmacie. Je voulais une pharmacie claire, tournée vers les patients.* »

Avec Cubik, la réflexion débute par les flux. Comment circule-t-on ? Où s'arrête-t-on ? Où prend-on le temps ? Comment différencier les usages sans cloisonner ? Sur ce projet, nous avons pu compter sur l'**expertise de Céline CAVALLINI (Pierre Fabre Retail)** pour créer le flux marchand, le merchandising de détails et dimensionner avec précision l'offre produits.

La Pharmacie de Sarrola ouvre le 29 septembre 2025 avec ses 1 000 m² dédiés à l'accueil des patients. Aujourd'hui, elle accueille une équipe de 25 personnes dont 5 pharmaciens et 8 préparateurs en pharmacie.

Dès qu'on entre dans la Pharmacie de Sarrola, la sensation est différente. On n'entre pas dans un point de vente, mais dans un véritable parcours dans lequel la signalétique est essentielle. Chaque univers est matérialisé par un élément fort, un objet visible pour orienter et accompagner !



ESPACE SANTÉ NATURELLE L'olivier, un repère végétal

Impossible de faire plus symbolique en Corse ! Mais ici, le symbole est fonctionnel. Il ancre le parcours en signalant un univers dédié aux compléments, à la phytothérapie et à la prévention. **On s'y arrête différemment, on y circule plus lentement.** Dans cet espace, Cubik a travaillé l'implantation pour que la cohérence visuelle devienne cohérence d'usage. **Ici, le naturel n'est pas un rayon, c'est un territoire.**



ESPACE PUÉRICULTURE L'avion du Petit Prince

Sylvain voulait que cet univers ressemble à une chambre d'enfant. Un lieu où l'on parle d'allaitement, de sommeil, de premiers soins sans stress. Au-dessus, un avion flotte dans les airs ! **Ce n'est pas un décor, c'est un repère émotionnel.** Tout est pensé pour favoriser l'échange, encourager la discussion mais aussi accueillir des professionnels qui viennent mener des **ateliers spécifiques.**



ESPACE INFLUENCES L'arche rose

Plus loin, une arche rose attire le regard ! Cet espace accueille les nouvelles marques, les tendances émergentes, les produits qui circulent sur les réseaux : **un lieu qui permet de rester connecté aux usages des patients et clients.** À une époque où l'information circule vite, parfois trop, le rôle du pharmacien devient vraiment crucial : mettre en avant ce qui est bon, prévenir de ce qui est mauvais ; démêler le vrai du faux et **garantir une information fiable, responsable, médicale.**

ESPACE CENTRAL Un hub d'accueil

Au centre de la pharmacie, on trouve quatre corners qui permettent de mettre en avant des produits, des marques, mais aussi d'organiser des collaborations ou des ateliers thématiques. Avec des écrans et des dispositifs lumineux, ce hub central est pensé pour **évoluer visuellement au fil des saisons et des actualités.** Ainsi, on évite la rigidité et on reste en mouvement.

“**En entrant, on ne se trouve pas dans un espace de vente mais dans un véritable parcours de soin**”

Loin d'une simple logique commerciale, ce hub est aussi **un lieu d'accueil** où le patient peut venir poser une question, solliciter un conseil. C'est ici que le pharmacien se reconnecte à sa mission pédagogique. Car si le métier évolue, c'est pour aller vers le contact humain et le conseil. **Et à la Pharmacie de Sarrola, tout est pensé pour cela !**





LA SALLE DE SOIN

Un espace de bien-être

Dans le prolongement de l'espace parapharmacie, on trouve un vrai espace expérientiel, dédié à la découverte et au test des produits. **Ici, les clients peuvent toucher, sentir, essayer, et vivre pleinement l'offre proposée.** Cet espace est également le lieu privilégié des animations laboratoires, avec une table directement connectée à la cabine de soin. Positionnée au centre du parcours client, cette cabine incarne une pharmacie moderne, orientée service, conseil et expérience.

LES AUTRES ESPACES

Un écosystème de santé

À la Pharmacie de Sarrola, l'agencement est pensé pour **offrir une expérience idéale à toutes les typologies de patients**, avec une multitude d'espaces dédiés : des zones rapides pour les parcours courts (click & collecte), des espaces de conseil pour l'accompagnement ou l'animation d'ateliers découvertes, mais aussi des lieux plus confidentiels pour le soin et l'écoute (espace oncologie, cabine de vaccination, cabine orthopédique pour le matériel médical et l'appareillage, etc). **Le soin n'est pas relégué en périphérie : il est assumé, visible, et placé au cœur de la mission de l'officine.**



On ne vient plus seulement chercher un médicament : on vient chercher un suivi, un conseil, une prise en charge globale

Le métier de pharmacien est avant tout un métier de service. **Et chaque patient, chaque client arrive avec une attente différente.** Certains sont malades et fragilisés, d'autres pressés, actifs ou en recherche de conseil. L'enjeu est donc de qualifier l'accueil et la prise en charge pour proposer **une expérience adaptée à chaque profil**, qu'il vienne pour un traitement oncologique, pour être accompagné dans l'apprentissage d'un geste technique comme une injection, ou simplement pour se faire conseiller pour un achat cosmétique plaisir.

La Pharmacie de Sarrola nous montre qu'un projet d'agencement peut véritablement devenir un outil stratégique, que **l'espace peut accom-**

pagner la transformation du métier, que l'architecture peut vraiment traduire une vision.

De la petite officine montée en quelques jours à ce projet ambitieux de 1 000 m², en passant par un incendie et une reconstruction en 2 mois, le fil conducteur de Sylvain Ottavy accompagné par Cubik, est resté le même : avancer au rythme des évolutions du métier et **imaginer des espaces vraiment adaptés aux besoins des patients et clients d'aujourd'hui**, en mettant toujours le soin et l'expérience avant la vente.

En franchissant la porte, on comprend que **l'avenir du pharmacien ne se joue pas seulement derrière un comptoir, mais dans la manière dont il choisit d'habiter l'espace.** ●

PORTRAIT D'ALEXANDRE, NOTRE RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT

DE LA TECHNIQUE À CUBIK

Il n'a pas fait d'école de commerce, il n'a pas grandi dans une famille de pharmaciens. Rien ne le prédestinait à passer ses journées à parler d'officines et d'agencement. Aujourd'hui, il pilote l'équipe commerciale en cherchant l'excellence partout et la relation humaine avant tout ! Tout son parcours l'a mené ici, étape par étape. Voici l'histoire singulière de notre responsable développement : Alexandre Colcombet.

Un parcours pratique, technique et humain

Je n'ai jamais été très scolaire ! Dès le collège, je comprends que le système conventionnel n'est pas ma voie d'épanouissement et j'ai la chance d'être orienté vers une filière technique. Agriculture ou métallerie ? C'est finalement la menuiserie qui l'emporte. Je découvre le travail du bois, le sens du détail, du beau, la patience, les odeurs de l'atelier, les valeurs transmises par les « anciens ». La physique et les maths prennent sens à travers le métier : **je me sens à ma place.**

La devise de l'école La Mache me marque : « **le premier apprentissage est celui du métier d'Homme** ». En parallèle, le scoutisme développe en moi le sens de l'engagement et du service. Je poursuis un BEP, un CAP, un Bac puis un BTS, avec l'envie de travailler de mes mains.

Du chantier au commerce

Après le BTS, je pars sur des chantiers à Courchevel : une bonne école et de belles expériences en équipe. Puis un patron vient me chercher pour un poste en agencement : deux années très intenses aux quatre coins de la France, avec beaucoup de défis motivants et de dépassement personnel. En 2005, je rejoins un agencement du secteur, puis je pars deux ans en humanitaire avec ma femme. À Madagascar, j'élargis ma formation dans une autre culture, avec d'autres outils, d'autres techniques. Je gère des chantiers avec peu de matériel mais énormément d'hommes et de femmes.

À mon retour en 2008, j'ai la chance d'être attendu par mon ancien employeur et **je me relance dans l'agencement de pharmacie** pour près de neuf ans. Je démarre conducteur de travaux, et petit à petit j'accompagne le dirigeant sur ses rendez-vous commerciaux. J'ai mes propres clients, je prends confiance jusqu'à basculer complètement du chan-

tier vers le commercial. Je comprends alors très clairement que **ce qui m'anime, ce sont les relations humaines et la construction de projets.**

Une amitié, une complémentarité : l'émergence d'un projet commun

De mon côté, je nourris peu à peu l'envie de créer ma boîte et de vivre ma propre aventure professionnelle. Je commence à creuser des pistes, à cheminer. Dans cette même période, on se rencontre dans la sphère privée avec Damien. Peu à peu, naît l'envie de **nous enrichir de notre complémentarité et de poursuivre notre aventure ensemble.**

Le 1^{er} août 2016, STRUKTUR naît : une nouvelle entité pour ouvrir d'autres horizons, avec mon apport technique sur les projets complexes. L'aventure fonctionne et STRUKTUR devient progressivement le pôle technique de Cubik.

Grandir, structurer, transmettre

En 2016, nous sommes huit. L'entreprise grandit vite : une aventure intense, sur les plans professionnel et humain. Aujourd'hui, nous sommes neuf personnes dans l'équipe commerciale. Ce qui me passionne, c'est le développement humain : recruter des profils variés, parfois sans connaissance de la pharmacie au départ, leur apprendre le métier, les codes, **cerner leurs talents, les accompagner, les voir prendre leur place peu à peu** puis voler de leurs propres ailes.

On peut être créatifs, experts, ambitieux mais cela ne suffit pas. Avant tout, je veux que nos clients retiennent de Cubik **la confiance et l'écoute**. C'est sur ce lien que l'expertise, la pertinence, le savoir-faire, la créativité et la fiabilité peuvent se déployer. On partage systématiquement avec nos clients une étape clé de leur vie professionnelle et nous avons à cœur que notre relation perdure au-delà. ●



UN MOT AUX PHARMACIENS

*Votre métier est en pleine mutation depuis des années. C'est très exigeant pour vous ! On vous demande toujours plus, on vous bouscule, on change les règles. Et pourtant, ce nouveau métier est riche de sens. À travers vos nouvelles missions, il s'élargit et devient plus « clinique ». **Merci** pour votre confiance et pour ces liens que nous créons constamment. C'est un challenge passionnant que de penser avec vous des officines qui répondent toujours mieux à vos besoins et à ceux de vos patients.*

UN MOT À MON ÉQUIPE

*J'ai surtout envie de vous dire merci. **Merci** pour l'aventure déjà vécue, pour les défis relevés, pour les victoires comme pour les remises en question. **Merci** pour ce que chacun est, pour ce que chacun apporte. **Merci** de me challenger, de me pousser. **Merci** pour votre confiance. Elle n'est jamais acquise, elle se mérite chaque jour, et je la mesure pleinement. L'aventure qui s'ouvre à nous promet d'être encore plus ambitieuse, exigeante, stimulante. Elle nous demandera du courage, de la cohérence et de l'engagement. Ensemble, nous en sommes pleinement capables.*



RENCONTRE AVEC LES FONDATEURS DE PHEALING

QUAND L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE REDONNE DU TEMPS À L'HUMAIN

Chez Phealing, l'innovation n'a jamais été une fin en soi. Elle est un moyen ! Un moyen de répondre à une réalité aussi préoccupante que largement sous-estimée : selon les études, entre 10 000 et 30 000 décès par an en France seraient liés à une erreur médicamenteuse. Prescription, délivrance, administration... l'erreur peut survenir à chaque étape du parcours de soin. C'est de ce constat qu'est née Phealing. Pas d'une fascination pour la technologie, mais d'une volonté simple : réduire le risque et remettre l'humain au cœur du soin.

Une histoire qui commence sur les bancs de l'EM Lyon.

Étienne est pharmacien d'officine. Il a passé plusieurs années comme adjoint, confronté au quotidien du comptoir : le flux, la responsabilité, les ordonnances complexes, la pression qui va avec. Thibault, lui, vient d'un autre univers. Formé initialement au bâtiment et aux travaux publics, avec une culture d'ingénieur et de gestion de projet, il a ensuite complété son parcours par une formation en école de commerce. Deux regards et deux compétences qui vont s'aligner sur une même vision.

Dans le cadre d'un projet fil rouge, Étienne travaille sur la problématique suivante : **comment limiter les décès liés aux erreurs médicamenteuses ?** Les échanges et les premières recherches posent les bases d'un projet bien plus vaste que prévu. C'est là que naît Phealing. Dès

l'origine, l'objectif n'est pas de vendre un outil de plus, mais de **sécuriser un acte de soin**. « L'éthique avant le business » restera une valeur très forte chez Phealing.

« Il faut créer le scanner intelligent du pharmacien » : un chantier technologique colossal

Tout a commencé avec l'ambition de sécuriser la dispensation des médicaments au patient, à travers un système qui serait capable de lire et d'analyser le langage médical en temps réel. Mais pour être adoptée, une solution ne doit ni perturber les habitudes, ni ajouter une charge mentale supplémentaire. Le métier de pharmacien est déjà suffisamment dense. La vision des fondateurs : **ne rien changer à la routine, mais apporter une aide silencieuse, continue, et toujours fiable.**

À l'époque, on ne parle pas encore d'IA comme aujourd'hui. On parle d'intelligence, au sens fonctionnel. Pour tenir cette promesse, il faut aller plus loin que du simple développement logiciel. Il faut faire de la recherche. Phealing recrute alors son premier salarié : un profil scientifique très pointu en data et en intelligence artificielle, pour porter une ambition technologique exigeante.

Le chantier est colossal. Le parc informatique des pharmacies est extrêmement hétérogène : logiciels métiers différents, matériels d'âges variés, configurations multiples. Pendant près de quatre ans, l'équipe avance sans certitude de pouvoir commercialiser le produit tel qu'imaginé. Des fonds sont levés et les tests s'enchaînent.

Sécurité pour le patient, gain de temps pour le pharmacien : le « premier Phealing » et sa double promesse

Le premier produit voit le jour en 2022 avec la promesse d'être un système de lecture et d'analyse automatique, systématique et en temps réel. Chaque délivrance est analysée en direct, sans action supplémentaire du pharmacien. En cas d'anomalie, l'alerte apparaît immédiatement. Le patient ne repart pas avec une erreur.

L'impact est double. D'abord, en matière de sécurité. Ensuite, en matière de temps : une pharmacie commet en moyenne une erreur de délivrance par jour, et le double contrôle manuel peut mobiliser jusqu'à une heure quotidienne. Avec la solution Phealing, ce temps est réduit à une quinzaine de minutes, soit 75 % de temps gagné. Un temps précieux, réinvesti là où il a le plus de valeur : la relation avec le patient.

“**75 % de temps gagné, réinvesti là où il a le plus de valeur : la relation avec le patient**”

L'IA comme levier de relation, pas de substitution

On pense que l'intelligence artificielle déshumanise l'officine. Et si elle permettait plutôt de la réhumaniser ? Aujourd'hui, lors d'un échange entre un pharmacien et un patient, près de deux tiers du temps sont consacrés à la saisie administrative et seulement un tiers à l'échange réel, au conseil et à l'accompagnement : une source de frustration des deux côtés du comptoir !

L'IA permet d'inverser cette tendance. En automatisant ce qui n'a pas de plus-value humaine, elle libère du temps de parole, d'écoute et de pédagogie. D'autant plus que les patients arrivent de plus en plus informés ou persuadés de l'être, via des outils numériques. **Le rôle du pharmacien devient alors central pour cadrer, contextualiser et sécuriser l'information.**

Structurer le parcours patient, avant et après l'officine

À partir de cette première brique, la réflexion de Phealing s'élargit, toujours avec le même objectif : sécuriser le parcours du patient dans la durée.

Avec **Posolog.IA**, Phealing s'attaque au moment-clé où le patient se retrouve seul chez lui. Des étiquettes sont apposées sur les boîtes de médicaments, accompagnées d'un QR code pour donner accès à des contenus pédagogiques (vidéos, rappels, alertes) et **prolonger le conseil du pharmacien au-delà de l'officine.**

Avec **Extract.IA**, la technologie d'analyse des ordonnances est mise au service d'autres acteurs (hôpitaux, éditeurs, laboratoires) pour **encadrer les pratiques de prescription et de délivrance**, dans un cadre réglementaire strict (HDS, RGPD, dispositifs médicaux).

MAIIA OFFICINE : accompagner la montée en puissance de la pharmacie clinique

Ces dernières années, on vit un tournant important pour le métier de pharmacien avec l'émergence des nouvelles missions : entretiens pharmaceutiques, prévention, suivi des patients chroniques... Le modèle économique évolue, la quête de sens s'intensifie, et la pharmacie devient un véritable lieu de soin de proximité. C'est dans ce contexte que naît un nouveau projet : MAIIA OFFICINE, plateforme de téléconsultation en pharmacie.

MAIIA, c'est une solution pensée pour **accompagner la montée en puissance de la pharmacie clinique** : structuration des échanges, synthèse des informations et continuité du suivi patient avec un relais digital. Elle permet au pharmacien d'affirmer son expertise, de l'inscrire dans la durée, et de la rendre visible au-delà de son officine.

Avec MAIIA, l'enjeu est de faire venir des patients pour la qualité du conseil, pas pour une logique de prix. Et grâce au digital, un patient de plus n'est plus un patient de trop : **le temps est mieux organisé, les flux sont mieux gérés et l'expertise du pharmacien est mieux valorisée.**

Le numérique libère du temps : l'agencement lui donne un sens

En libérant du temps au pharmacien, on remet la relation au cœur de l'officine. Et cela passe aussi par les espaces ! Une pharmacie pensée uniquement autour de comptoirs classiques limite l'échange autant qu'elle l'organise.

À mesure que les nouvelles missions prennent de l'ampleur (entretiens, prévention, accompagnement, etc...), l'agencement des lieux doit suivre. Moins de face-à-face debout, plus d'espaces dédiés à la discussion. Cabines, espaces semi-fermés, zones d'échange : **l'agencement devient un outil de soin à part entière.** Le numérique libère du temps ; l'espace lui donne enfin un sens.

“**Face aux géants du e-commerce, les pharmaciens ne gagneront pas la guerre du commerce, mais ils peuvent gagner celle de la confiance**”

Demain, les officines seront plus différenciées, plus organisées, plus omnicanales, sans que le digital ne se voie. **Une technologie discrète, au service du lien humain.** Chez Phealing, l'innovation reste une boussole, jamais une finalité. Parce qu'en santé, ce sont toujours les détails, bien alignés, qui font la différence. ●



phealing

Questions À SE POSER AVANT DE RÉNOVER SA PHARMACIE

Rénover une pharmacie, ce n'est pas refaire sa déco. C'est d'abord dessiner l'expérience que vous souhaitez offrir à chaque patient qui franchira la porte de votre officine. Avec Cubik, on vous aide à vous poser les bonnes questions avant de vous lancer dans un chantier qui pourrait changer votre vie, et celle de votre pharmacie : des questions qui vous aideront à définir le « pourquoi » avant le « comment », pour donner du sens à chaque m².

I

MA VISION

**Pourquoi rénover
ma pharmacie ?**

Est-ce une contrainte, une opportunité
ou un véritable projet stratégique
pour l'avenir de mon officine ?

II

MES CLIENTS

**Pourquoi les clients
viennent-ils aujourd'hui
dans ma pharmacie ?**

Et inversement, pourquoi certains
ne viennent-ils pas ou plus ?

V

MON ADN

**Où se situe
ma vraie valeur ajoutée
aujourd'hui ?**

Est-elle clairement lisible pour mes
patients et clients ? Est-elle évidente
dès que l'on passe la porte de
mon officine ?

VI

MES PILIERS

**Quels sont mes
facteurs clés de succès
pour demain ?**

Quels sont les éléments indispensables
pour préserver ma valeur ajoutée,
réussir mon projet et assurer la
pérennité de mon officine ?

III

MES CONCURRENTS

**Qui sont les autres
acteurs autour de
mon officine ?**

Sont-ils des concurrents
géographiques, économiques,
digitaux ? Et comment se
positionnent-ils pour rejoindre
les patients et clients ?

IV

MES EXPERTISES

**Quels sont mes
savoir-faire
différenciateurs ?**

Quels sont les savoir-faire qui me sont
propres et qui donnent une bonne
raison aux patients de me choisir
plutôt qu'une autre pharmacie ?

VII

MON BUDGET

**Quel montant
d'investissement est
envisageable pour
mon officine ?**

Quel est le potentiel de ma zone
de chalandise ? Quel retour sur
investissement puis-je attendre,
à court et moyen terme ?

VIII

MON ÉQUILIBRE
FINANCIER

**Quel modèle
économique dois-je
préserver ou reconstruire ?**

Quel équilibre me permettra
à la fois de sécuriser mon officine,
de bien servir mes patients et de
préserver le confort de travail
de mes équipes ?

IX

MON AVENIR

**Comment anticiper les
mutations du métier ?**

Comment préparer ma pharmacie
aux évolutions réglementaires et
économiques ? Et comment intégrer
ces contraintes dès la conception
de mon projet ?

X

MA SIGNATURE

**Quelle expérience
patient-client ai-je envie
de proposer ?**

Cette expérience est-elle alignée
avec les attentes de mes patients
et clients ? Qu'est-ce que je veux
qu'ils retiennent en sortant de
mon officine ?



JE VOULAIS CRÉER LA PHARMACIE DE DEMAIN ! PAS UN COMMERCE, MAIS UN ESPACE DE SANTÉ

PORTAIT DE ROMAIN JOSSERAND, PHARMACIEN

Pharmacien d'officine à Feillens, Romain Josserand a eu très tôt une conviction visionnaire forte : « *le métier de pharmacien va évoluer, il faut en faire une opportunité* ». Il a ouvert plusieurs pharmacies, réinventé l'expérience patient à travers l'agencement, et mis en place de nouveaux fonctionnements d'équipe en intégrant les outils et la digitalisation, au service d'une prise en charge très humaine. Il nous raconte son histoire, sa vision, et comment il continue de la faire vivre aujourd'hui.

Avant la pharmacie, j'ai été ingénieur commercial. Et je crois que ce détour a été décisif ! Très tôt, j'ai su que je voulais être pharmacien d'officine. Mais avant cela, j'ai découvert le monde industriel : l'organisation, le travail d'équipe, la gestion des flux, l'importance des outils. Cette culture-là ne m'a jamais quitté.

Je viens de la campagne. Très jeune déjà, je voyais les manques : moins de médecins, moins de soins, moins d'accès. Et en même temps, j'ai connu le pharmacien d'il y a vingt ou trente ans : une figure centrale du village, respectée, chaleureuse, profondément utile. Cette image m'a marqué. Elle a nourri ma manière de penser le métier.

Une vision avant-gardiste au service du monde rural

À la fin de mes études, j'ai travaillé sur une thèse consacrée à l'évolution de l'agencement des pharmacies. J'étais convaincu que le métier allait profondément changer, que de nouvelles missions allaient émerger, et que **l'espace de la pharmacie allait devenir un outil stratégique** à part entière.

Très vite, j'ai voulu passer à l'action. Je suis parti dans l'Ain, une région précurseuse avec les maisons de santé. J'y ai travaillé pendant deux



ans dans une dizaine de pharmacies différentes. Cette période a été déterminante : elle m'a permis d'observer, de comprendre ce qui fonctionnait... et ce qui coïncitait.

C'est là que j'ai rencontré un investisseur avec une vision très avant-gardiste. **Ensemble, nous avons voulu voir grand : regrouper les forces, mutualiser, imaginer des pôles de santé capables de répondre aux enjeux des territoires ruraux.** Nous avons acheté une première pharmacie, puis une deuxième. La troisième n'a pas abouti. À l'époque, ce type de projet faisait peur. C'était perçu comme de la prétention. Moi, j'y voyais surtout de l'anticipation !

Je suis reparti de zéro, pour rester fidèle à ma vision

À ce moment-là, nos visions ont commencé à diverger, alors on s'est séparés. Et j'ai fait le choix de repartir seul ! J'ai rasé une pharmacie que je venais d'acheter pour reconstruire entièrement **un projet qui soit vraiment fidèle à ma vision.**

« Demain, le pharmacien sera le médecin généraliste et le médecin généraliste deviendra spécialiste »

Pour moi, l'expérience santé, c'est un lieu où la présence pharmaceutique est forte, où l'accès à un professionnel de santé est immédiat, et où l'outil est pensé pour être à la fois performant et humain. La digitalisation n'est pas une fin en soi : elle est là pour libérer du temps, sécuriser les parcours et améliorer la prise en charge. Les robots de délivrance, par exemple, ne sont plus un luxe, **parce qu'ils permettent aux équipes de se concentrer sur l'essentiel.**

L'agencement d'une pharmacie n'est pas du décor : il conditionne la façon dont on soigne. **Et quand l'environnement de travail est bien pensé, la relation patient change immédiatement.** Dans ma pharmacie, on n'accueille plus les patients derrière un comptoir. On les accueille devant, et on les oriente vers des espaces dédiés : vaccination, accompagnement, analyse, conseil. Chaque zone a sa fonction !

L'équipe, coeur battant de ma pharmacie

Ma double casquette d'ingénieur m'aide énormément dans la gestion d'équipe. Nous sommes une dizaine aujourd'hui. J'ai choisi de bannir



la monotâche. Toutes les heures et demie, mes équipes tournent de postes. Cela permet d'éviter l'usure, de maintenir l'attention et de valoriser toutes les compétences de chacun. *« Une pharmacie efficace, c'est une équipe qui n'est pas fatiguée par des tâches inutiles, mais disponible pour une prise en charge humaine et valorisante. »*

Le métier de pharmacien change, et c'est bien !

Aujourd'hui, le pharmacien devient un véritable couteau suisse. Chef d'entreprise, professionnel de santé, manager, coordinateur de parcours. C'est un métier exigeant, mais extraordinairement riche. **Et je crois profondément que l'avenir se joue dans l'expansion des missions.** *« Demain, le pharmacien sera le médecin généraliste d'aujourd'hui. Et le médecin généraliste deviendra spécialiste. »*

Les pharmaciens vont continuer à prendre une place centrale dans le parcours de soin : prévention, dépistage, vaccination, suivi. Aujourd'hui, je vois les médecins se former de plus en plus à des pratiques spécialisées. Et nous, pharmaciens, nous prenons progressivement une place de généralistes de proximité, en complémentarité directe avec les médecins. Pour cela, la pharmacie ne doit jamais être isolée. **Elle ne peut pas être décorrélée des autres professionnels de santé.**

Un pharmacien seul est un pharmacien en difficulté ?

Ma pharmacie fait partie d'un groupement, et j'y exerce aussi des responsabilités de développement. Cela me permet de voir beaucoup de pharmacies différentes, partout en France.

Je pense qu'un pharmacien seul ne peut plus tout faire aujourd'hui : gérer la communication, la logistique, la négociation avec les marques, tout en étant pleinement disponible pour sa clientèle. C'est pourquoi les groupements sont devenus indispensables : ils apportent de l'efficacité et de la structuration, et **permettent aux pharmaciens de se concentrer sur leur cœur de métier.** Évidemment, l'enjeu est de trouver un groupement qui vous fera vraiment avancer, en vous laissant votre liberté et votre capacité d'innovation.

Notre métier est beau, à condition qu'il continue d'avancer

Mon rêve ? Créer une pharmacie encore plus efficace, intégrée dans un véritable pôle de santé, entourée de professionnels spécialisés, où les patients viennent vivre une vraie expérience santé. **Parce que la pharmacie est le seul lieu où tous les parcours patients se croisent.** ●





Pharmacie du Pic

Saint-Romain-Le-Puy (42)
mai 2023

Réactivité et professionnalisme chez Cubik ! Nous avons débuté un projet de réagencement. Suite à un sinistre, tout a été chamboulé. Damien et son équipe ont été présents immédiatement, notre projet a abouti dans les délais, malgré les difficultés. Raphaëlle et Maxime ont été à notre écoute et ont réalisé une pharmacie à notre image ! Nous recommandons !

VOS MOTS COMP TENT POUR NOUS

Pharmacie Verchère

Gleizé (69) - avril 2024

L'équipe Cubik est à l'image de son dirigeant Damien : humaine, réactive et passionnée. Je ne remercierai jamais assez Damien et son équipe qui ont récupéré le projet de transfert de ma pharmacie de 800 m² cinq mois avant le début du chantier. En quelques semaines, l'équipe a repris mon projet de transfert que j'avais longuement étudié et bâti avec mon équipe auparavant. Cubik a su apporter son regard et son expertise avec un Jonathan Bouchard en véritable virtuose du logiciel SketchUp. Le résultat est juste grandiose et à l'image de la pharmacie où j'ai longuement rêvé d'exercer. Merci à Cubik et ses équipes.

Pharmacie de Solaize

Solaize (69) - mai 2025

Cubik a transformé ma pharmacie en un temps record ! Luminosité, modernité, la pharmacie est maintenant ultra efficace et fonctionnelle au quotidien. Une équipe disponible, efficace et sympathique vous accompagne... et tout ça sans jamais fermer ! Véritablement les meilleurs ! Merci pour tout !

La Pharmacie

Lyon 2 - février 2023

L'expérience Cubik est pour moi synonyme de satisfaction de A à Z : une très bonne écoute des besoins avec une réponse très créative à ces derniers. La période de travaux a également été très rassurante car Cubik travaille avec des entreprises de confiance, ce qui nous permet de continuer notre métier de pharmacien en parallèle.

Pharmacie Optique Saint Didier

Saint-Didier-en-Velay (43)
décembre 2024

Nous avons déjà fait appel à Cubik par le passé, il était donc évident pour nous de les recontacter. Concernant le suivi, rien n'a changé, c'est parfait ! Nous nous sentions vraiment au centre du projet avec une équipe qui nous était dédiée. Cyril et Gwladys ont toujours été disponibles et réactifs. Un projet, c'est long, et je dois avouer que travailler sur les rendus 3D peut être épuisant. Se projeter constamment dans un univers virtuel n'est pas toujours évident. Heureusement, il y a des moments où l'on peut lâcher prise et faire confiance ! Et au final, tout le monde est satisfait : les clients sont contents, l'équipe aussi ! Damien le sait, il n'y aura pas de troisième projet... mais évidemment qu'on continuera de recommander Cubik ! Vous avez toute notre confiance.

Pharmacie Saint-Roch

Saint-Etienne (42) - décembre 2025

Belle rénovation réalisée par l'équipe de Cubik, Emilien a su encadrer parfaitement le projet tout au long des travaux, avec des intervenants compétents et sympas.

Pharmacie Lagerge

Ruoms (07) - décembre 2025

Nous avons particulièrement apprécié votre disponibilité, la clarté de vos échanges et votre capacité à comprendre rapidement nos besoins. La collaboration a été fluide et professionnelle, avec des solutions pertinentes et efficaces.

Pharmacie Herriot

Bourg-en-Bresse (01)
décembre 2025

Un transfert dans un pôle de santé, un projet bien pensé qui répondait exactement à nos attentes et une équipe des plus sympathiques et d'une compétence exemplaire. Que du positif, un grand merci à tous.

Pharmacie Centrale

Crest (26) - novembre 2024

Je remercie vivement toute l'équipe de Cubik qui nous a permis de moderniser notre officine, avec différentes salles pour nos patients et en intégrant un robot nous permettant une délivrance largement facilitée, avec un excellent contact patient. Un grand merci en particulier à Lucas pour sa réactivité et la simplicité de nos échanges, permettant de tenir impeccablement le chantier et les délais. Nous avons même pu ouvrir quelques jours avant la date prévue. Une très belle réalisation d'Alexandra qui a bien su nous guider sur le choix des coloris et de Lionel qui a été à l'écoute pour la mise en place du mobilier. Une belle réussite ! Merci pour tout !

Pharmacie des Pavillons

Lyon 07 - juin 2024

L'équipe de Cubik nous a accompagnés dans notre projet de transfert. De l'élaboration du projet à sa réalisation, tout a été fait avec un grand professionnalisme, de la réactivité et dans le respect des délais. Le résultat est magnifique. Et même après la livraison des travaux, le "service après vente" est bien présent. Et tout cela avec une équipe très agréable !! Je recommande si vous avez un projet d'agencement de votre pharmacie.

Pharmacie Chasselay

Chasselay (69) - juin 2025

L'aménagement mobilier a été confié à Cubik dont les équipes ont travaillé en parfaite coordination avec notre architecte également maître d'œuvre pour la construction du nouveau local de 167m². Alexandre, Camille pour l'agencement et la décoration, Mathieu pour le mobilier et le suivi des travaux ont su faire preuve d'une grande adaptabilité à toutes les phases du projet. Le résultat est non seulement conforme au cahier des charges, mais aussi enrichi du partage d'expérience de chacun : architecte, responsable point de vente groupement, conseiller merchandising, technicien robot... et enfin un titulaire devenu exigeant par plus de 30 années en dedans et en dehors de la pharmacie. Bravo aussi à toutes les équipes qui sont intervenues sur le chantier et le transfert du mobilier réemployé. Cubik, une entreprise avec qui il fait bon de travailler.

Pharmacie Plauchud

Barjols (83) - novembre 2024

Très satisfait du suivi de M. Emilien Chalandon et M. Arthur Freyssenet. Ils ont tout les deux été très réactifs et à l'écoute. Le résultat est conforme à mes attentes que ce soit niveau design et ambiance ainsi que sur la fonctionnalité de l'officine. Nous observons 7 mois plus tard une hausse de notre chiffre d'affaires.

Pharmacie Centrale

Rumilly (74) - octobre 2025

Un accompagnement sans faille pour un projet de longue haleine. Toutes les équipes ont été à l'écoute et performantes avec une bonne connaissance de notre métier. Je recommande !



Notre
Sélection

Notre écoute

NATURE

Santé au naturel

SANTÉ
AU
NATUREL

Pilule

MICRO NUTRITION

PHYTOTHÉRAPIE

BIEN ÊTRE

FORME

AROMATHÉRAPIE

PLAN

ES
Notre équi

RENCONTRE AVEC
GWLADYS BARBANTON,
ARCHITECTE D'INTÉRIEUR
CHEZ CUBIK

CONFIDENTIALITÉ AU COMPTOIR

LA PHARMACIE INVENTE DE NOUVEAUX ESPACES DE CONFIANCE

Depuis plus de 20 ans, l'expérience en pharmacie a évolué, en s'inspirant du retail : espaces ouverts, confort et lisibilité renforcés. Pourtant, le comptoir, lui, a peu changé. Nous délivrons encore les ordonnances comme hier, sans toujours adapter la posture ni l'environnement à la situation du patient. Or, chaque prescription porte un contexte, une émotion et un besoin d'accompagnement spécifique. Gwladys, architecte d'intérieur, nous emmène explorer une question fondamentale chez Cubik : celle des nouveaux comptoirs, ou comment repenser l'agencement pour mieux qualifier l'expérience, ajuster la confidentialité et permettre une prise en charge plus humaine, en phase avec les enjeux actuels du métier.

En quoi la relation patient et le rôle du pharmacien ont-ils évolué ces dernières années ?

Aujourd'hui, lorsqu'on interroge les patients sur leurs attentes en pharmacie, une réponse revient systématiquement : **la confidentialité**. Bien avant le prix, le choix ou la rapidité. Cette demande n'est pas nouvelle, mais elle est devenue centrale. Elle s'est renforcée avec l'évolution du rôle du pharmacien, encore davantage depuis le Covid, qui a transformé les usages en officine.

Avec l'apparition de nouveaux services (vaccination, dépistage, prévention, entretiens), **la pharmacie est devenue un véritable lieu de prise en charge : plus humain, plus engagé, plus proche**. Chaque patient, chaque client, doit trouver une réponse à son besoin spécifique, et l'agencement des espaces devient une réponse à cet enjeu. Après des années centrées sur l'efficacité commerciale, **le besoin de considération, de relation et de qualification de l'expérience** est revenu au premier plan.

Chez Cubik, quelle réponse avez-vous apporté à ce besoin nouveau ?

Face à cette évolution, **une première réponse s'est imposée dans les pharmacies : les cabines**. Elles ont permis d'accueillir les nouveaux services, d'offrir une vraie confidentialité et de créer des espaces adaptés aux actes spécifiques. Aujourd'hui, elles font presque systématiquement partie des cahiers des charges.

Mais sur le terrain, leurs limites apparaissent. La cabine est un espace à part, qui mobilise du temps et des ressources, et coupe le patient du reste de la pharmacie. On ne peut pas y accueillir tout le monde. **Or, tous les échanges ne nécessitent pas un isolement total.**

Sans passer par la cabine, comment repensez-vous l'accueil au comptoir ?

Depuis quelque temps, une autre manière de penser l'accueil au comptoir apparaît dans les projets. **Une réponse plus souple, située entre le comptoir classique et la cabine.**

Ces espaces prennent la forme de comptoirs assis, où pharmacien et patient se retrouvent en face-à-face. La posture change : on prend le temps d'échanger, de comprendre, d'expliquer. L'entretien devient plus qualitatif et plus apaisé.

Ces comptoirs ne sont pas isolés du reste de la pharmacie. Ils restent intégrés à la surface de vente, visibles, accessibles. Ils permettent de conserver le lien avec les produits, de montrer, de conseiller, sans basculer immédiatement dans un espace fermé. **Ils jouent un rôle d'intermédiaire, à la fois confidentiel et connecté au parcours client.**

Comment créer une sensation d'intimité sans cloisonner totalement l'espace ?

Chez Cubik, notre enjeu est de trouver le bon équilibre dans l'aménagement de ces espaces. Il ne s'agit pas de créer des box fermés supplémentaires, mais de **générer une sensation de bulle, de protection, sans rupture**.

Sur le terrain, cela passe par des formes de comptoir différentes, des hauteurs variées, des cloisons ajourées, des claustras ou des verrières. L'environnement joue un rôle clé : faux plafond légèrement abaissé, changement de sol, couleur plus douce, éclairage plus chaud. **Autant de signaux qui indiquent au patient qu'il entre dans un autre moment de prise en charge.**

Quels bénéfices ces nouveaux espaces apportent-ils aux patients ?

Les nouveaux comptoirs répondent à un besoin fort : se sentir écoutés, considérés, en confiance. Ils apportent aussi un confort d'usage côté pharmacien. Ils désengorgent les comptoirs classiques, permettent de mieux gérer l'attente et offrent **une alternative quand la cabine n'est pas nécessaire ou pas disponible**. Le patient reste pris en charge, même s'il faut s'absenter quelques instants. Il reste dans l'espace de vente, dans un environnement familier, loin de la sensation parfois très médicale de la cabine classique.

Cette évolution concerne-t-elle tous les types de pharmacies ?

Contrairement aux idées reçues, cette évolution ne concerne pas uniquement les pharmacies de village ou de proximité. On la retrouve dans des pharmacies généralistes, mais aussi dans des hyperpharmacies, y compris en centre commercial. Partout, la même volonté : dépasser la batterie de comptoirs, proposer différents niveaux d'échange, **s'adapter aux besoins de chacun**. Sur les projets récents, cette approche reste émergente, mais elle progresse, dans une dynamique de différenciation assumée.

Peut-on parler d'une nouvelle « grammaire » des espaces en officine ?

Oui, absolument. La tendance n'est pas de remplacer un modèle par un autre. Elle consiste plutôt à enrichir l'expérience. À mon sens, la pharmacie de demain ne doit pas être pensée autour d'un seul type de comptoir, mais comme un parcours : du comptoir classique pour le flux, à l'espace semi-confidentiel pour l'échange, jusqu'à la cabine pour les besoins spécifiques. **Je crois en une pharmacie plus modulable, plus humaine, attentive aux usages réels**. Une pharmacie où chaque espace compte, parce qu'il répond à un moment précis de la relation. ●

EXEMPLE D'UN PROJET « Nouveau Comptoir » par Cubik

Pour illustrer cette évolution, voici un projet dessiné par Gwladys, dans lequel les claustras remplacent le comptoir traditionnel. Ils redessinent l'espace et recréent l'intimité d'une cabine tout en restant ouverts sur la surface de vente.



Confidentialité



Verrière

Semi-ajouré

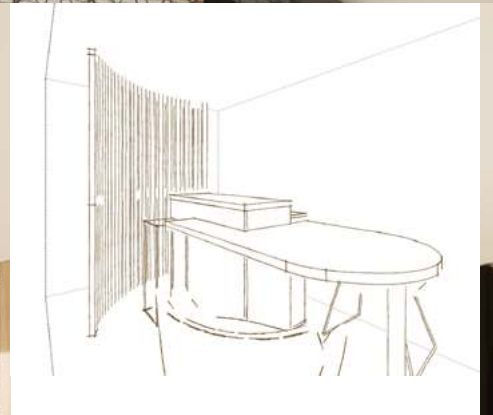
claustra

Intimiste



Des croquis à la 3D

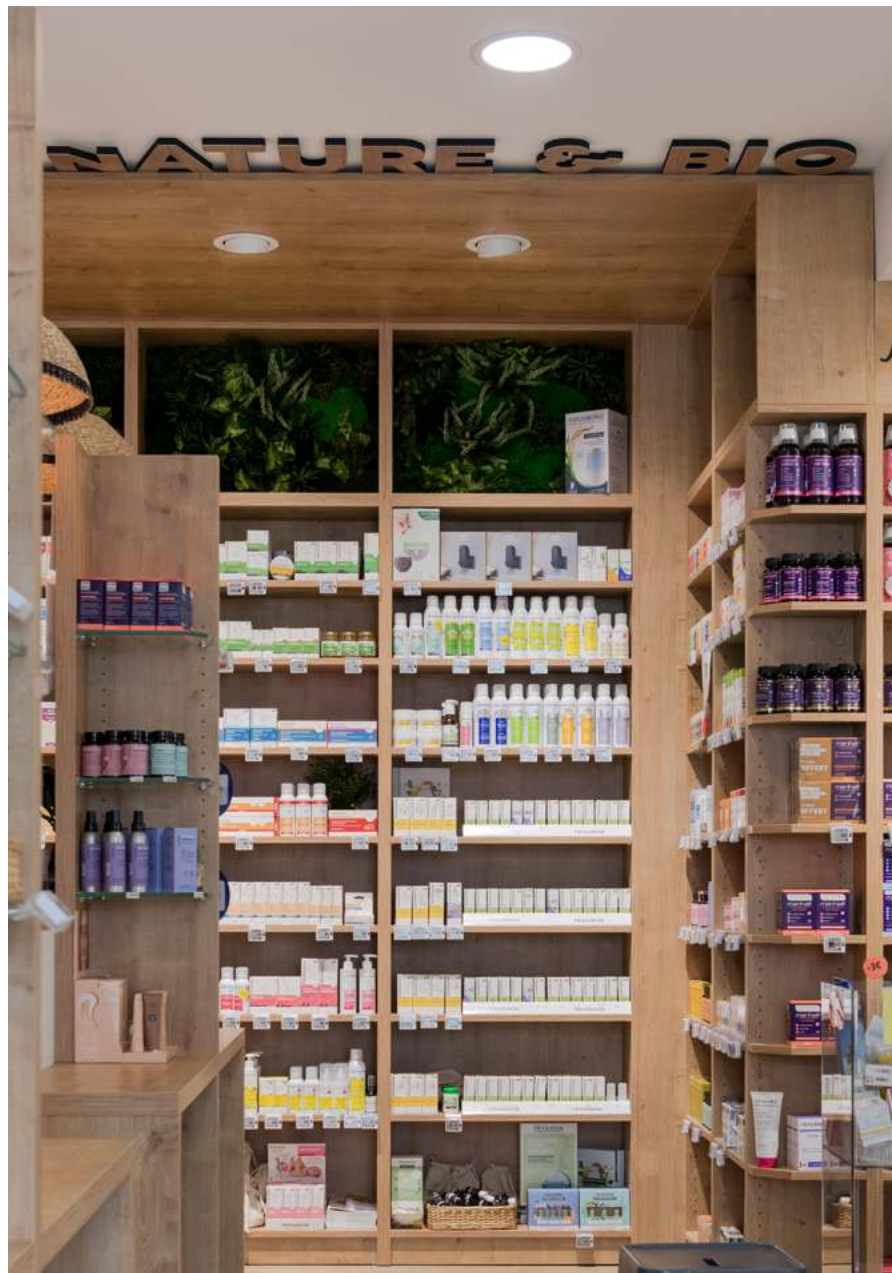
Les rendus 3D, faits maison chez Cubik : traduction d'une tendance d'avenir sur un projet concret !





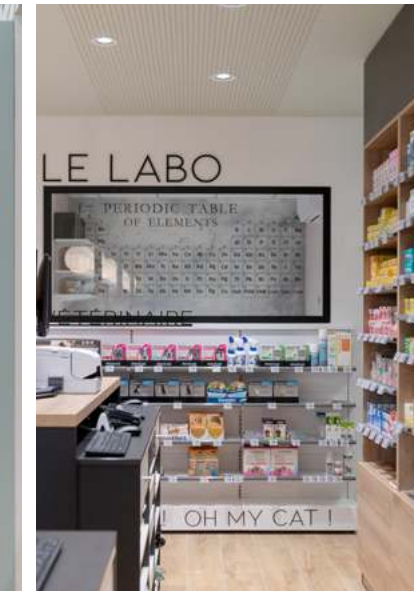
PHARMACIE DU CŒUR DE LA VAUNAGE





**PHARMACIE
DES PAVILLONS**

Lyon - Rhône (69)
157m² de surface
Projet de transfert



**PHARMACIE
DU GRAND MASSIF**

Cluses - Haute-Savoie (74)
424m² de surface
Projet de transfert



PHARMACIE DE GRÉSY



PHARMACIE NICE ÉTOILE



Nice - Alpes-Maritimes (06) | 1480m² de surface | Projet de transfert & agrandissement



Cubik
PODCAST

CUBIK LANCE SON PODCAST

LE PODCAST DES PHARMACIENS QUI COMPTENT

Dans ce podcast, on donne la parole à celles et ceux qui vivent le métier et le transforment au quotidien. Parcours, idées, innovations : des échanges concrets pour penser la pharmacie d'aujourd'hui et de demain.

À DÉCOUVRIR ICI



Principes POUR INVESTIR JUSTE ET PERFORMER DURABLEMENT

Un projet d'aménagement n'est jamais une fin en soi ! C'est un levier au service d'une stratégie, d'un modèle économique et d'un métier qui évolue. Investir juste, c'est assurer la réussite de son projet et lui donner du sens. Dans cet article, on vous partage quelques principes fondamentaux pour réussir un agencement de pharmacie.

LE BUDGET Investir au bon niveau

1

Investir est indispensable. Surinvestir, en revanche, peut fragiliser durablement une officine. Le bon niveau d'investissement n'est jamais un chiffre « standard » : il dépend du potentiel réel de la pharmacie, de son environnement et de sa stratégie. L'objectif n'est pas de faire « la plus belle pharmacie », mais la plus juste et la plus performante. La rentabilité finale doit toujours rester en ligne de mire pour que chaque euro investi ait un sens, un objectif et un retour mesurable.

LE CONTEXTE Partir du réel

2

Tout projet solide commence par une analyse précise de la zone de chalandise : profil et volume des patients, flux piétons et automobiles, attractivité du secteur, accessibilité, visibilité, stationnement, dynamique démographique et médicale. Comprendre ces paramètres permet d'ajuster la taille, l'offre et le niveau de service. C'est le contexte qui doit orienter l'investissement, pour garantir cohérence, pertinence et performance durable.

LE MARCHÉ Comprendre le jeu concurrentiel

3

Les autres pharmacies, mais aussi le digital, les groupements, les nouvelles pratiques de consommation, font partie de l'équation. Analyser leur taille, leur image, leur positionnement prix et services permet d'éviter deux pièges fréquents : copier ce qui existe déjà, ou se positionner à contre-sens du marché.

LE POSITIONNEMENT Choisir une ligne claire et cohérente

4

On ne peut pas être tout pour tout le monde ! Un projet performant repose sur un positionnement assumé, cohérent avec le marché local, les compétences du titulaire et de l'équipe et les attentes réelles des patients. Plus le positionnement est clair, plus les décisions seront simples à prendre : agencement, parcours, offre, communication.

LA DIFFÉRENCE Identifier sa différence et choisir une ligne claire

5

Chaque environnement a ses propres règles du jeu : prix et volume en zone très concurrentielle ; expertise, spécialisation ou accompagnement patient ; proximité et qualité relationnelle. Ces réalités doivent orienter le projet. La différenciation peut se manifester par la politique commerciale, des produits ou services spécifiques, ou par une expérience et une relation patient uniques.

L'AGENCEMENT Penser les usages avant les mètres carrés

6

L'aménagement n'est pas seulement esthétique, il traduit une promesse. Parcours clients, ergonomie des postes, fluidité des flux, lisibilité de l'offre : ce sont ces usages qui conditionnent la performance quotidienne de l'officine. Créer une ambiance alignée avec le positionnement choisi permet à la pharmacie d'être plus efficace, plus humaine et plus rentable.

L'AVANT-PROJET S'entourer et sécuriser le projet en amont

7

Tout se joue en amont ! L'avant-projet permet d'anticiper les contraintes techniques, d'arbitrer les choix budgétaires et de maîtriser les délais. Être accompagné dès le départ fait toute la différence : l'agencement apporte une vision globale, technique et stratégique ; le merchandiser structure l'offre et les gammes. Un chantier bien préparé est presque toujours un chantier maîtrisé.

L'ÉQUIPE Embarquer les équipes

8

Un projet de rénovation ne se mène jamais seul. Impliquer les équipes dès le départ est déterminant, surtout en site occupé. Elles seront en première ligne pendant le chantier et devront faire évoluer leurs habitudes ensuite. Et bien sûr, ce sont elles qui feront vivre la pharmacie au quotidien. Les embarquer en amont, c'est garantir l'adhésion, affiner les usages et donner au projet toutes les chances de durer.



TRAVAILLER AVEC UN CONTRACTANT GÉNÉRAL

AVANTAGES ET ENJEUX

Rénover ou transformer une officine est un moment clé dans la vie du pharmacien. C'est un investissement important et beaucoup de paramètres à gérer : multiplicité des interlocuteurs, contraintes réglementaires, délais à tenir, budget à respecter... Le stress est inévitable et les risques sont réels. Dans cet article, on explore les enjeux d'un projet de rénovation et les avantages de travailler avec un contractant général, en tant qu'interlocuteur unique pour un projet de rénovation.

UN PHARMACIEN NE PEUT PAS SE PERMETTRE



des surcoûts imprévus



des retards de chantier



des erreurs techniques



une mauvaise anticipation réglementaire

LE CONTRACTANT GÉNÉRAL, C'EST UN SEUL INTERLOCUTEUR QUI S'ENGAGE SUR



le prix



les délais



la qualité



la conformité

UNE MÉTHODE ZÉRO BULLSHIT ET SANS SURPRISE : QUE DU BONUS POUR LE PHARMACIEN

Le contractant général ne vend pas des prix d'appel. Il annonce un budget, et il le tient : pas de devis séduisant qui explose en cours de route. En tant que contractant général chez Cubik, notre approche est simple : transparence totale, décisions anticipées, responsabilités claires. Le pharmacien sait où il va, combien cela va lui coûter, et qui porte le projet !



Un seul interlocuteur

Pas de renvoi de responsabilité entre les entreprises. Un problème, une réponse.



Un budget sécurisé

Le prix est défini en amont. Les mauvaises surprises sont évitées.



Des délais maîtrisés

Le planning est contractualisé, ce qui est essentiel pour limiter l'impact sur l'activité.



Moins de charge mentale

Le pharmacien se concentre sur son métier, pas sur la gestion d'un chantier.



Une exécution plus rigoureuse

Le projet est piloté comme un tout, avec méthode et cohérence.



CUBIK CHANGE D'IMAGE !

UNE NOUVELLE FAÇON D'ÊTRE PROCHES DE VOUS

Notre vision, notre créativité et notre authenticité sont toujours d'actualité ! Mais notre façon de vous accompagner évolue. Parce que **le métier de pharmacien change**, et que vos réalités du quotidien sont de plus en plus multiples.

Alors on a décidé de changer notre identité visuelle, pour marquer un nouveau chapitre dans lequel on veut être **encore plus proches de vous**. Cubik, c'est désormais **un magazine** que vous trouverez dans votre boîte aux lettres 2 fois par an, et **un podcast** avec un nouvel épisode disponible tous les mois. Autant de moyens de **vous partager notre expertise autrement**.

En 2026, on restera une équipe avant tout ! Experte, passionnée, chaleureuse et prête à s'investir sur vos projets, quels que soient l'ambition et les budgets, avec une même promesse : **créer des pharmacies qui comptent**.

04 78 07 23 95 | contact@cubikagenceur.com
42 Rue du Moron, 69440 Saint-Laurent-d'Agny
20 Rue Georges Claude, 13290 Aix-en-Provence

Direction de la publication : Cubik Agenceur (Damien Court)

Direction de la rédaction : Brille Media (Guillaume Cail)

Rédactrice en chef : Faustine Mériaux (Brille Media)

Rédacteur : François-Xavier Cail (Brille Media)

Direction artistique, maquette, iconographie et composition :

Benjamin Corbisiero et Faustine Mériaux (Brille Media)

Coordinatrice : Léa Pichod (Cubik Agenceur)

Merci à l'ensemble des pharmaciens, partenaires et membres de l'équipe Cubik, qui ont contribué à la réalisation de ce numéro :

Sylvain Ottavy (Pharmacie de Sarrola), Thibault Ozenne et Étienne Gatignol (Phealing), Romain Josserand (Pharmacie de Feillens), Gwladys Barbanton, Alexandre Colcombet et Damien Court (Cubik Agenceur).

Pharmacies citées dans ce numéro :

Pharmacie de Sarrola (Corse), Pharmacie de Feillens (01), Pharmacie du Pic (Saint-Romain-Le-Puy, 42), Pharmacie Verchère (Gleizé, 69), Pharmacie de Solaize (69), La Pharmacie Lyon 2 (69), Pharmacie Optique Saint Didier (Saint-Didier-en-Velay, 43), Pharmacie Saint-Roch (Saint-Étienne, 42), Pharmacie Lagerge (Ruoms, 07), Pharmacie Herriot (Bourg-en-Bresse, 01), Pharmacie Centrale (Crest, 26), Pharmacie des Pavillons Lyon 7 (69), Pharmacie Chasselay (69), Pharmacie Plauchud (Barjols, 83), Pharmacie Centrale (Rumilly, 74), Pharmacie des Dômes (Pontgibaud, 63), Pharmacie du cœur de la Vaunage (Langlade, 30), Pharmacie du Grand Massif (Cluses, 74), Pharmacie de Grésy (Grésy-sur-Isère, 73), Pharmacie Nice Étoile (06), Pharmacie des Arts (Carcassonne, 11). *Merci à vous et à tous les pharmaciens qui nous font confiance depuis tant d'années.*

Photographes et illustrateurs :

Audrey Bardou (couverture), Benjamin Corbisiero (P.2, P.12, P.24, P.28, P.42), Guillaume Cail (P.6 à 11, P.14-15, P.39), Vanessa Lambert (P.38), Sabine Serrad (P.20, P.22-23, P.26-27, P.34-37), Josselin Martin (P.32-33).

Remerciements :

Tous droits réservés. Aucune partie de ce texte ne peut être reproduite ou transmise sous n'importe quelle forme, par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, ou autre sans l'accord préalable de l'éditeur.

Nous contacter :

contact@cubikagenceur.com

04 78 07 23 95

42, rue du Moron ZI Les Platières

69440 Saint-Laurent-d'Agny

© Cubik Agenceur

MARS 2026 | NUMÉRO 1

Cubik
AGENCEUR

Des pharmacies
QUI COMPTENT