

## ➔ Paroles d'agenceurs



Essor 3

### 1/ Classicisme, séduction et fonctionnalité

#### ➔ Marc Damène, Essor 3

« Le bien-être passe par un rangement discipliné dans des meubles adaptés. Nous favorisons l'éclairage en oubliant le meuble pour ne valoriser que le produit. L'apport d'éclairage latéral ou frontal permet de créer des zones plus ou moins chaudes au niveau déco. On peut se permettre quelques futilités dans la partie beauté. En revanche, celle dédiée à la santé requiert une ambiance plus "médicale". »

#### ➔ Thierry Trasbot, Boursin Agencement

« Nous essayons de théâtraliser les zones en jouant sur une différenciation des matériaux et des couleurs. L'espace dédié à la phytothérapie, l'herboristerie et l'homéopathie sera distinct de celui de la parapharmacie, à travers deux sortes de parquet au sol, une lumière différente dans chacun d'eux, un mobilier spécifique, un lettrage différent, etc. »

#### ➔ Daniel Boisson, Boisson Partners

« L'agencement d'une officine doit correspondre à l'état d'esprit des clients. Le titulaire ne doit pas se faire plaisir à lui, mais à eux. En zone rurale ou économiquement difficile, si l'agencement est trop riche, les clients pensent que les produits sont vendus cher. En revanche, dans les régions riches à fort pouvoir d'achat, le bois précieux rehausse le niveau. »

#### ➔ Dominique Peyronnet, Architecteurs

« Quand on refait une officine, l'extérieur doit s'intégrer dans le site par un rappel de l'architecture environnante. En revanche, l'intérieur sera grand et ouvert. Dès le seuil d'entrée, les clients apprécieront de voir des produits sans rapport avec la pharmacie : un herbier si elle est située près d'une forêt, un objet de style brocante dans un village... Nous essayons aussi de privilégier la lumière naturelle via les vitrines, l'ouverture de fenêtres, etc., même s'il faut supprimer du mobilier. » ●



Cabinet d'architecture Alfonso Maligno

### 2/ Originalité, innovation, différenciation

#### ➔ Pierre Botton, ETC Agencement

« La guérison passe par l'acte d'achat du médicament. Quand on entre dans une officine, on doit s'y sentir bien. Pour se sentir bien, il faut oublier sa maladie. Pour oublier sa maladie, il faut penser à autre chose. Pour penser à autre chose, il faut que le cadre soit attractif, chaleureux, et accroche le regard. Nous travaillons beaucoup la différence, l'ambiance et le côté zen de l'officine. L'éclairage est important pour valoriser les produits. Nous privilégions les ambiances intimistes avec des lampes de couleurs pour personnaliser les espaces dédiés au bien-être et aménageons des petites cahutes avec des graffitis pour le coin enfants. De cette manière, les mamans sont sécurisées car leurs enfants peuvent s'amuser dans un endroit fermé pendant qu'elles effectuent leurs achats. »

#### ➔ Cabinet d'architecture Alfonso Maligno

« Tous mes projets sont réalisés en collaboration avec des sociologues et des anthropologues pour prendre en compte le niveau émotionnel de chaque officine, fondé sur les cinq sens : plaisir, désir d'achat, besoins. Quand j'imagine une pharmacie, je rêve une "non-pharmacie" pour obtenir un lieu dans lequel le client va se reconnaître, qu'il pourra s'approprier et au sein duquel il aura une confiance totale dans les produits qui y sont vendus. Ce type de concept est applicable à partir d'une surface de 80 m<sup>2</sup>. Je réalise des pharmacies d'exception, pas des pharmacies exceptionnelles. Avec un bon projet, un bon dossier financier, le pharmacien peut restaurer son officine pour un prix presque normal et obtenir, au final, un résultat magnifique auquel il n'aurait peut-être pas songé. Il n'est pas nécessaire d'engager un "architecte de luxe" pour que son officine devienne superbe. Il faut juste qu'il ait de l'expérience et soit capable de répondre à la demande des consommateurs au niveau de l'ambiance. » ●