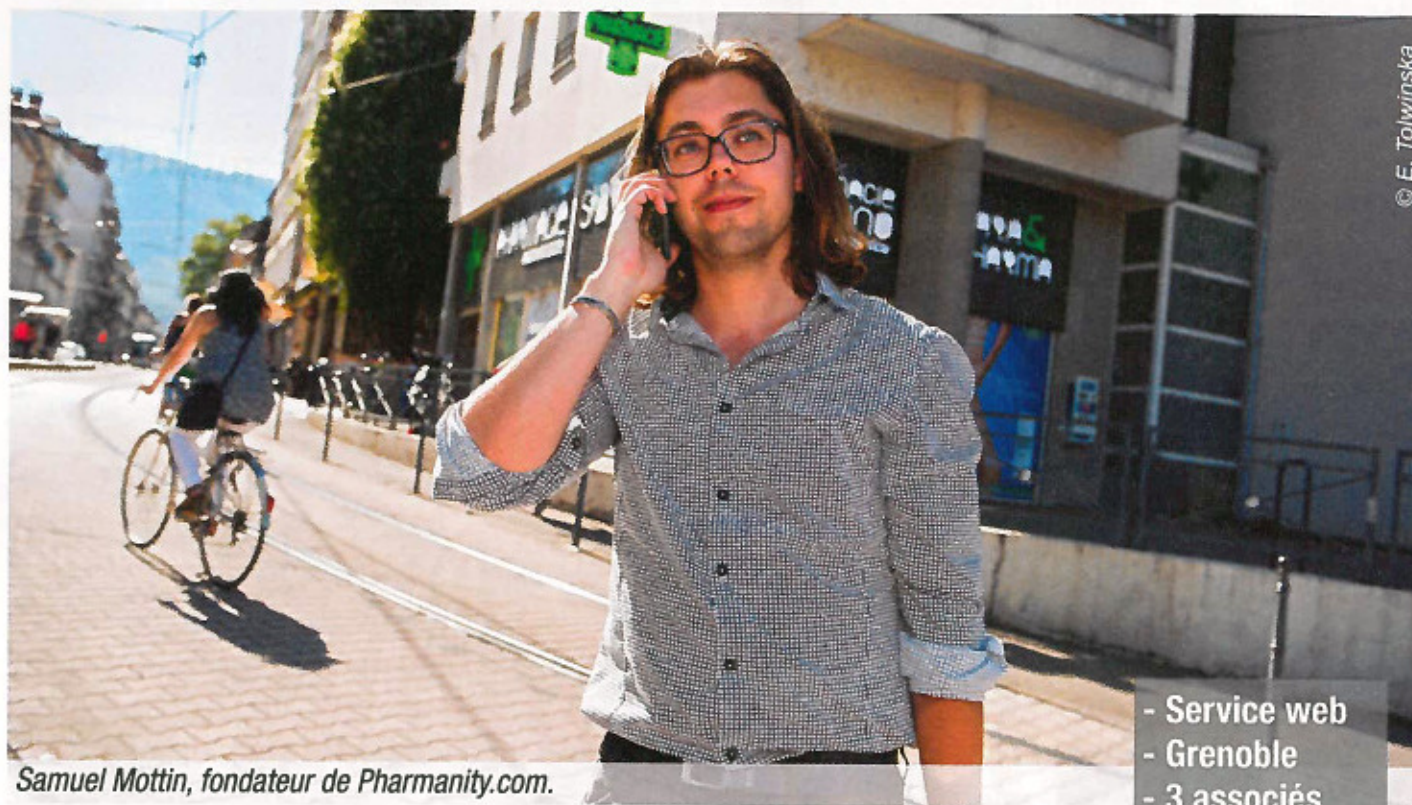


Pharmanity.com, le web-to-store des pharmacies

Lancé en 2014, le site Pharmanity.com se veut le Google des pharmacies de proximité. Lauréate du Talent de l'économie décerné lors des Oscars de l'entrepreneuriat en avril dernier, à la CCI de Grenoble, la société prépare sa première levée de fonds.

Pharmanity.com est hébergée à Incubagem, l'incubateur de Grenoble École de Management. Un plus qui apporte aux fondateurs, outre la gratuité des locaux, un réseau et un accès privilégié à des experts dans tous les domaines.



Samuel Mottin, fondateur de Pharmanity.com.

- Service web
- Grenoble
- 3 associés

Avec Pharmanity.com, l'objectif des fondateurs, Alban Charrière, diplômé de Grenoble École de Management, et Samuel Mottin, pharmacien, était de construire un site à la fois moteur de recherche, annuaire et comparateur de prix des pharmacies. Lancée en février 2014, la plate-forme recense aujourd'hui 22 000 officines sur la France avec leurs coordonnées, localisation et horaires d'ouverture. Pharmanity.com propose ensuite aux officines de renseigner gratuitement leurs propres informations, domaines de spécialisation, services proposés et produits. Près de 300 pharmacies ont ainsi complété leurs données. "En

nous connectant à leur logiciel de gestion des stocks, nous informons l'internaute en temps réel de la disponibilité des produits et de leur prix", précise Samuel Mottin. Médicaments avec et sans ordonnance, mais aussi matériel médical, parapharmacie, matériel de puériculture, cosmétiques... En tout 130 000 produits sont déjà référencés.

Un business model bien pensé

Si l'inscription des officines est gratuite, le business model de Pharmanity.com reposera, à terme, sur les laboratoires : commercialisation d'espaces pub pour leurs produits, vente

de données sur l'activité des officines et les besoins des clients. Depuis avril dernier, la société commercialise en parallèle des solutions web en direction des pharmacies afin qu'elles disposent de leur propre site web de *click and collect*. "Contrairement à nos concurrents qui misent sur la vente en ligne, notre objectif est bien de faire du *web-to-store* : vous vous informez en ligne, comparez, éventuellement réservez votre produit, puis vous allez le chercher sur place", explique Alban Charrière. En deux mois, une vingtaine de pharmacies ont créé leur site sur Pharmanity.com. Les deux fondateurs préparent d'ici la fin de l'année une levée de fonds de 350 k€ qui leur permettra de recruter trois commerciaux. Une seconde levée de fonds de plus d'un million d'euros est déjà programmée pour fin 2017-début 2018. **F. Combier**