

Ecologie : peut-on bannir le sac de pharmacie ?

Entre le sac de pharmacie et le pharmacien, c'est une longue histoire d'amitié... Mais face à l'enjeu environnemental, chacun s'interroge sur l'avenir du sac en pharmacie. Quelle attitude adopter pour concilier votre rôle avec votre volonté de mieux respecter la planète ? Voici quelques clés pour vous aider avancer...

Un pharmacien du Golfe à Sarzeau témoigne :

Nos clients sont de plus en plus sensibles à la cause environnementale, nous aussi ! Si le client ne nous demande pas de sac, on n'insiste pas !

Faut-il mettre le sac de pharmacie au rencard ? Il existe plusieurs [solutions d'emballage éco-responsables](#). Le sac a un rôle déterminant à jouer. Il serait donc bien dommage l'abandonner à son triste sort !

De l'obligation des pharmaciens à garantir la confidentialité...

Si votre client sort de votre officine sans son sac de médicaments à la main, comment pouvez-vous garantir la confidentialité et la bonne observance du traitement ? Pensez-donc ! Les malheureux médicaments risquent de se perdre en chemin, entre le sac de madame, la voiture de monsieur ou les mains d'enfants turbulents...

Certes, c'est une lourde responsabilité à porter que le transport des médicaments... En cela, le sac de pharmacie tombe à pic : il est là pour **garantir que vous assurez sur toute la ligne**. Faut-il le rappeler ? [Un pharmacien a pour mission](#)

n°1 de délivrer des médicaments prescrits par le médecin. Et, au-delà de ce rôle essentiel, il a l'entière responsabilité de la vérification des prescriptions et de ce que vous délivrez. **De plus, il est tenu au secret professionnel...**

C'est le b-a BA mais c'est là que le bât blesse !

Le sac, comme support d'information

Grâce à son faible coût, sa grande surface d'impression et sa large diffusion dans tous les foyers, le sac prend également une dimension informative forte. Par exemple, pendant la crise du COVID, il était essentiel de multiplier les supports sur lesquels les gestes barrières étaient indiqués mais également sur les consignes de port de masque.



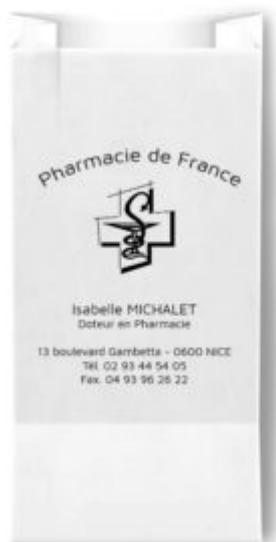
Message d'information en impression sur un sac papier

L'avantage de remettre le sac de pharmacie à l'honneur

Vu comme ça, un sac de pharmacien, c'est moins banal ! Après tant d'années de bons et loyaux services, hors de question de le mettre au rencard ! Redonnons-lui ses lettres de noblesse... Se mettre au tri ou adopter des sacs plus écologiques nous

paraît bien plus malin qu'en supprimer l'usage. Et même si ça demande quelques efforts, le jeu en vaut la chandelle.

Soigner votre relation clients



Sac papier kraft personnalisé

Maintenir l'usage du sac dans le quotidien d'une pharmacie nous paraît essentiel pour plusieurs raisons :

- Qui a envie de porter à bout de bras une boîte de préservatif ou un traitement anti-poux ? Avec un bon sac, vous êtes garant de **préserver la confidentialité du traitement du patient ou des produits délivrés** : le produit protégé, reste hors de la vue des personnes non concernées ;
- Les médicaments sont bien rangés dans un sachet, et ne risquent pas de se perdre, ce qui est plus rassurant pour le client. Il oblige à rester vigilant par rapport à la bonne observance du traitement prescrit par le médecin ;
- Au lieu de demander à votre client s'il souhaite utiliser un sac ou pas, joignant le geste à la parole, vous lui rendez service en lui offrant un sac. C'est l'occasion de jouer votre rôle quand vous lui décrivez la posologie et le conseillez sur la meilleure façon de se soigner.

L'intérêt du sac pharmacie personnalisé pour fidéliser vos clients

De plus, le sac est un l'un des garants (mais pas le seul !) de votre relation client car, tout en valorisant l'usage du sac et ses qualités écologiques (s'il en est), vous prenez le temps d'entretenir de bonnes relations avec votre patientèle. Vous prenez soin d'elle. Les as du marketing vous le diront : vous garantirez ainsi la meilleure expérience client possible, gage de reconnaissance éternelle...

Un joli sac personnalisé, c'est un gage d'amour

Ce pharmacien nous explique :

J'ai opté pour un sac en toile réutilisable, décoré d'un coquelicot. Mes clients l'aiment beaucoup.

En effet, pourquoi faire l'économie d'un sac ? **Un joli sac, c'est un cadeau que vous faites à vos clients et qu'ils auront plaisir à garder** (et regarder). Une façon simple de préserver le capital satisfaction acquis au fil des années avec votre clientèle.

Personnaliser l'emballage à votre image et choisir de préférence un **sac de qualité écologique** vous permet de renforcer vos liens (et pas uniquement ceux du sac !). Dites-vous que l'image et le message qu'il véhicule sont autant d'occasions d'affirmer votre positionnement.

Ainsi, un sac peut comporter votre nom (marque) et vos spécialités. Il peut également **illustrer les valeurs de votre entreprise** avec un logo et un code couleurs capables d'exprimer une identité forte. Rien ne vous interdit d'y

mettre un zest de fantaisie tout en indiquant votre identité unique...

Vers une pharmacie plus éco-responsable

Ainsi, pour toucher une clientèle respectueuse de la nature, et fan de produits « bio », une [pharmacie éco-responsable](#) au décor zen et naturel privilégiera des **sacs de pharmacie à base de matériaux naturels pour le choix de ses sacs comme avec le kraft, le coton et la toile de jute.**

Plus écologiques et résistants un sac solide sera en général conservé par votre client car il est à la fois réutilisable à gogo (ou presque), pratique et qu'il lui plait assez pour l'utiliser tous les jours.

On estime qu'il permet toucher 10 000 personnes pour moins de 0,10€ /personne

Renforcer la visibilité de votre officine à l'extérieur

Un joli [cabas en toile personnalisé](#) présente bien d'autres avantages. C'est un support de communication idéal pour donner de la visibilité à votre officine. Cette visibilité à l'extérieur vous permettra de capter une nouvelle clientèle et d'augmenter vos ventes.

- il vous en coûtera bien moins cher qu'une publicité dans une revue locale ou que le [référencement de votre site internet](#). **On estime qu'il permet toucher 10 000 personnes pour moins de 0,10€ /personne ⁽¹⁾.**
- il permet de diversifier vos points de contact : un sac repérable dans la rue permet de vous identifier et assure la mémorisation.

En somme, **le sac est votre marque de fabrique** ! A l'extérieur

c'est un véhicule de communication important qui permet de vous différencier de vos concurrents.



Sac cabas réutilisable et personnalisé

Eduquer vos clients à utiliser des emballages écologiques

Si on veut faire bouger les lignes, tout le monde doit s'y mettre ! Le rôle d'un pharmacien ne se limite pas à tenir boutique... Ne se doit-il pas de participer à l'éducation de sa patientèle en tant que conseil ?

Depuis l'entrée en vigueur en 2016 de la loi interdisant l'usage des sacs plastiques inférieurs à 50 microns, **d'autres alternatives à l'emballage se sont développées alors autant les promouvoir !**

L'enjeu écologique est l'occasion de prendre de bonnes habitudes et d'aider vos clients à consommer de manière plus responsable en mettant à l'honneur des emballages plus propre.

Références :

(1) Source : Promoplast