



Lyon, le 26 Janvier 2006

Objet : Nouveau en 2006 : Lancement d'un groupement national de pédicures-podologues :

Chère consoeur, cher confrère,

Les patients sont de plus en plus responsabilisés sur leurs choix de vie, les actions de prévention et la maîtrise de leurs dépenses de santé. Parallèlement, la profession s'est fortement médicalisée. Il est donc impératif pour les pédicures-podologues de bien négocier cette évolution.

Avec l'appui et l'engagement de ses adhérents, le groupement PODOVIE souhaite accompagner l'évolution des cabinets de podologie vers le concept d'espaces de santé et de bien-être bien gérés, et dispenser une information et des conseils personnalisés auprès des patients.

Afin de réussir cette mutation, le groupement PODOVIE apporte dès à présent des réponses structurelles autour de trois axes :

Premier axe

PODOVIE, une plate-forme d'achat direct

L'objectif est de sélectionner les matériels et consommables « porteurs », avec des remises immédiates équivalentes ou supérieures aux conditions commerciales actuelles (soutien logistique d'un dépositaire pharmaceutique : EURODEP).

Pour que le groupement PODOVIE puisse mener au mieux les négociations commerciales auprès des laboratoires et des fabricants, nous devons préalablement déterminer notre potentiel d'achat au niveau régional et national, et aussi compter sur la participation et l'engagement individuel de chaque pédicure-podologue adhérent.

Deuxième axe

Des supports d'information et d'aide à l'achat en direct

a) Un guide de référencement annuel regroupant l'ensemble de nos partenariats, et précisant pour chacun d'eux les conditions commerciales, les actions promotionnelles spécifiques, et les engagements réciproques.

b) Le catalogue « MAXI-PODOVIE », véritable catalogue d'achat par correspondance, qui recense les promotions ponctuelles et les offres de lancement de nouveaux produits

Troisième axe

Un outil d'information, de conseil et de communication

Le mag PODO'ACTIV qui a pour vocation d'informer et de conseiller directement les patients-consommateurs en s'intéressant à leur profil (enfants, sportifs, diabétiques, personnes âgées ...), l'idée étant de fédérer les attentes des particuliers autour de la notion d'espace de conseils et de soins (conseils en chaussure, conseils en hygiène, conseils dermatologiques, conseils cosmétologiques...).

Magazine trimestriel tiré à 150 000 exemplaires et distribué aux patients par les cabinets de podologie.

Cette démarche globale rencontre un soutien unanime des prestataires et notre objectif est aujourd'hui de rassembler environ 800 pédicures podologues en France.

Si vous êtes intéressés pour rejoindre le groupement PODOVIE, il suffit de nous retourner le coupon-réponse ci-joint accompagné du questionnaire-enquête dûment rempli.

A très bientôt

L'équipe PODOVIE

Nom : Prénom :
Adresse du cabinet :
Code Postal : Ville :
Tél. : E-mail :

Le chiffre d'affaire* de votre cabinet est : < 30 000 € Entre 30 000 et 60 000 € Entre 60 000 et 100 000 € > 100 000 €

*Cette réponse est facultative, mais importante pour la mise en place du groupement et l'évaluation de notre potentiel d'achat

- Je soutiens l'initiative du groupement PODOVIE et souhaite recevoir un dossier d'inscription complet
 Je souhaite être contacté directement par téléphone par un conseiller PODOVIE

**Merci de retourner le coupon-réponse accompagné du questionnaire « Grande enquête 2006 » à l'adresse suivante :
ZEPODO – IDETOP - Département PODOVIE - 6, Quai André Lassagne - 69001 Lyon
Contact : info@lepodologue.com**