



Mai 2005 N°10

Alliadis : la locomotive attitude

Edito

SOMMAIRE

Edito
Alliadis : la locomotive attitude
page 1

Alliance-Plus sous Linux
Performance au quotidien,
valorisation du service clients
page 2

Stat Report
Mesurez la santé de votre officine
en quelques clics
page 3

Sin Etiq : l'affichage des prix
concerne toutes les officines
page 4 et 5

Informez, distraise, promouvoir
Le tiercé gagnant de Clip Santé
page 6

Programmes de formation nationaux
Optimisez l'utilisation de votre outil
de gestion
page 7

Alliance-Plus V 1.78.01
L'ouverture de la réserve
hospitalière
page 8

Trucs et astuces spécial V 1.78.01
page 9

Les accessoires qui vous changent la vie
page 10

Who's who
Alliadis Rhône Alpes
page 11

Les coordonnées de vos agences
page 12

Cela fait plus de 20 ans que nous sommes moteur sur le marché de l'informatique officinale. Un moteur puissant et fiable mais en aucun cas surdimensionné par rapport à vos besoins. Tout notre savoir faire réside dans l'adéquation entre innovation et pragmatisme.

Le succès de l'édition 2005 du salon Pharmagora vient confirmer le vif intérêt suscité à chaque présentation de nos nouvelles solutions logiciel — Alliance-Plus graphique, Stat Report — et matériel — Clip Santé vitrine, Sin Etiq... —

Mais que serait une solution si celle-ci n'était pas accompagnée d'un service performant, professionnel et rapide ? Elle ne serait plus d'aucune utilité et

deviendrait vite un vrai problème.

Et que se passerait-il si cette solution n'était pas supportée par une structure solide et pérenne ? Elle finirait pas disparaître et l'investissement de son utilisateur serait réduit à néant.

Le contexte économique actuel vous incite à protéger vos investissements. Par conséquent, vous ne pouvez négliger, dans le choix de votre partenaire informatique, aucun des paramètres suivants :

- 1/ la performance, la fiabilité et l'évolutivité de la solution
- 2/ la réactivité et la qualité du conseil et du service qui l'accompagnent
- 3/ la pérennité de votre fournisseur

Mais que serait une solution si celle-ci n'était pas accompagnée d'un service performant, professionnel et rapide ?



7500 utilisateurs d'Alliance-Plus
22 centres de compétences
190 techniciens et formateurs sur le terrain
Filiale du groupe Cegedim

Alliance-Plus sous Linux : performance au quotidien, valorisation du service client



Un moteur puissant, une interface très attractive

Le portage d'Alliance-Plus sous le système d'exploitation Linux vous apporte au quotidien :

- Vitesse
- Sécurité
- Puissance
- Intégrité
- Fiabilité
- Robustesse
- Esthétisme des écrans

Accès au monde d'Internet

Alliance-Plus sous Linux vous donne accès à toute l'information disponible sur le net depuis l'ensemble des postes au comptoir.

- Configurez vos 11 liens

privilegiés

- Connectez-vous au portail d'information d'Alliadis : véritable recueil de l'ensemble des sites les plus visités par vos 7500 confrères utilisateurs d'Alliance-Plus.

La bonne information au bon moment

Bénéficiez de liens interactifs pertinents qui vous apportent des informations en rapport direct avec votre dispensation en cours :

- Disponibilité du produit et délais de livraison
- Retraits d'urgence
- Proposition de produits associés
- Fiches conseil
- Information sur la pathologie traitée

- Information sur les protocoles de délivrance

PharmaDSL, la connexion Internet totalement sécurisée

Un seul mot d'ordre : l'ouverture au net tout en préservant l'intégrité des données de l'officine !

PharmaDSL vous garantit la performance et la sécurité du Haut Débit en vous faisant bénéficier d'une plate forme professionnelle de transmission de vos données indépendante d'Internet.

PharmaDSL vous permet également d'accéder à Internet en Haut Débit grâce à une batterie de pare-feu qui protègent toutes vos données.

Madame Laval,
pharmacienne à Niort (79)

« Le passage à Alliance-Plus graphique s'est fait en douceur parce qu'il n'a pas fallu se former à un nouveau logiciel. Les deux points remarquables sont d'une part la lisibilité des écrans et la possibilité de modifier les couleurs et la police de caractères.

Et, d'autre part, l'accès en temps réel à Internet. Ce mode d'ouverture au net en toute liberté (paramétrage des liens) est souple et pratique puisque c'est le pharmacien qui choisit ses propres liens : cela permet de mettre en lien immédiat une page précise d'un site. Ceci n'est pas figé puisque l'on peut modifier les liens selon nos souhaits. Autre avantage, les liens peuvent être différents d'un poste à l'autre. Par exemple, le poste « commandes » peut être connecté aux sites des laboratoires alors qu'au comptoir on choisira des sites conseil sur les régimes, sur les voyages, sur les pathologies,...

PharmaDSL se décline en 3 packs



- Mises à jour de la Banque Claude Bernard et des informations du Journal Officiel •
- Messagerie Alliance-Plus • Téléassistance •
- Internet sécurisé • 4 boîtes e-mail sécurisées antispam •

TELETRANSMISSION
FSE

OCT
Résopharma, Télépharma,
autres concentrateurs *

RO prestation intégrée
RC assurés par l'OCT de votre choix *

RO et RC
prestation intégrée

OPTIONS

C O N N E X I O N À D I S T A N C E

Domicile Réserve Stock déporté Vidéo surveillance Autres points de vente Groupements

* Sous réserve de validation technique

Stat Report

Stat Report : mesurez la santé de votre officine en quelques clics

Directement relié à la base de données d'Alliance-Plus, Stat Report met à votre disposition une bibliothèque de requêtes régulièrement enrichie. Ces requêtes consultables mensuellement ou par exercice sont organisées en 4 grands thèmes :

Résultats de l'officine :

- Global
- Par type de transaction
- Par taux de TVA

Analyse des ventes par :

- Produit
- Laboratoire
- Gamme
- Famille BCB
- Famille interne (créée par vos soins)
- Générique

Analyse de la clientèle

- Hit parade des clients
- Hit parade des clients pour une tranche d'âge
- Hit parade des clients pour une famille BCB
- Hit parade des clients pour une famille interne
- Hit parade des clients pour un laboratoire
- Tableau de bord d'un client

Performances de vendeurs

- Globale
- Par laboratoire
- Par gamme
- Par famille de BCB
- Par famille interne
- Par type de transaction
- Par taux de TVA

Pratique

Chacun de ces rapports peut être archivé et/ou exporté vers word ou excel.

Fonctionnel

Stat Report propose une échelle du temps estimé pour générer chaque rapport :

I = immédiat

R = rapide

L = long (< 5 min)

 90% des rapports sont immédiats ou rapides!

Simple et évolutif

L'intégration des nouveaux rapports se fait automatiquement lors du lancement du logiciel.

Sécurisé

Stat Report permet de créer des profils d'utilisateurs du logiciel en attribuant des niveaux d'accès à chaque rapport

Déjà de nouveaux rapports disponibles

■ Etats sur les 3 derniers exercices : évolution du C.A. - évolution de la marge - évolution des quantités vendues

- Evolution des ventes des génériques
 - Evolution des ventes par laboratoire avec détail par produit
 - Evolution de l'état du stock par laboratoire et famille BCB
- } par produit, laboratoire, gamme, famille BCB, famille interne

Sin Etiq : l'affichage des prix concerne toutes les officines

200 officines déjà équipées

Souvent délaissé car beaucoup trop contraignant, l'affichage des prix, pourtant obligatoire (voir encadré), pose un vrai problème dans l'officine.



Lorsque l'on vous interroge sur le sujet, vous nous confiez ne pas être très rigoureux vis à vis de cette opération par manque de moyens : pas le temps et pas de produit miracle. Si bien, qu'en réception de commande, vous oubliez souvent de mettre à jour les prix sur les linéaires; d'où les problèmes en caisse lorsque le prix affiché est différent de celui que vous annoncez.

Afficher ses prix pour un commerce c'est relayer sa politique commerciale. C'est, d'autre part, communiquer une information importante pour le client. Le prix, aussi

Madame Guignard,
pharmacienne à Allinges (74)

« Avec l'obligation d'afficher les prix au litre et au Kilo, je me suis trouvée dans l'impossibilité matérielle, avec l'affichage manuel, de suivre les changements de prix. La mise en place d'une promotion relevait également du casse-tête. J'ai opté pour Sin Etiq pour que tout ceci devienne automatique et je ne suis pas déçue.

En quelques instants, je mets à jour les prix de l'ensemble des produits d'un laboratoire. Je peux programmer un début et une fin de période de promotion sur un produit ou une gamme.

Les clients aussi sont ravis de voir les prix parce qu'ils n'osent pas demander un prix quand celui-ci est absent.

Je ne sais pas quantifier le retour sur investissement mais je suis sûre d'avoir fait une bonne opération au regard du temps gagné et du service rendu à ma clientèle. »

bizarre que cela puisse paraître, fait partie du Marketing produit au même titre que sa marque, ses indications et ses bienfaits. L'absence de cette notion peut conduire le client à ne pas acheter le produit parce que la démarche d'aller demander un prix n'est pas confortable.

Tout est question de temps à consacrer à cette tâche ingrate. Comment faire pour être efficace tout en y consacrant un temps limité ?

Sin Etiq est la réponse définitive pour toutes les officines, petites ou grandes. Sin Etiq va réduire à quelques secondes le travail de mise en œuvre d'une modification de prix. Il rend, par conséquent, plus fréquemment possible cette manipulation des prix et vous permet d'appliquer une réelle politique de prix dynamique et réactive.

Question de coût ?

Sin Etiq est immédiatement rentable puisque dès son installation, il n'y a plus aucun temps passé à la modification des prix.

M. Grange,
pharmacien à Viuz en Sallaz (74)

« Sin Etiq est complètement rentré dans les usages. L'affichage électronique des prix apporte à mon équipe un confort de travail puisque nous ne gaspillons plus de temps et d'énergie à coller et décoller des étiquettes. C'est aussi la sécurité de ne plus avoir d'erreur de prix en caisse.

L'économie de temps se ressent quotidiennement : La réception de commandes grossistes ou laboratoires est optimisée puisqu'en une seule opération la commande est réceptionnée, les prix modifiés dans les fiches produits et également sur les linéaires. »

Géraldine, employée de M. Grange :

« La présentation des prix est plus claire, plus propre. Cette homogénéité est tout à fait cohérente avec l'agencement d'une officine. Nous avons eu beaucoup de remarques de clients curieux de comprendre le fonctionnement. Par ailleurs, même s'il est difficile d'estimer précisément l'économie de temps réalisée, nous avons gagné au moins une bonne heure de manutention par laboratoire. »

M. Devergne, pharmacien à Juvignac (34)

« Ma pharmacie est située dans un centre commercial et de ce fait nous vendons beaucoup de produits de parapharmacie. La gestion de l'affichage des prix est donc très lourde. Lorsque nous le faisons manuellement, cela occupait une personne une demi-journée par semaine. Et malgré toute l'attention portée à cette tâche fastidieuse, les erreurs de prix en caisse étaient fréquentes.

Avec Sin Etiq, dès validation d'un prix dans Alliance-Plus, il est instantanément mis à jour dans l'officine. Sin Etiq apporte aussi un look moderne à l'officine et contribue à la mise en avant des produits (clarté et propreté de l'affichage).

Je pense aussi que d'une certaine façon, le fait de retrouver une technique d'affichage des prix similaire à celle employée dans les grandes surfaces, donne le sentiment aux clients que nous pratiquons le même niveau de prix. Les clients ont alors moins de réticences à acheter leurs produits de para chez nous. »

Sin Etiq : l'affichage électronique des prix

Relié à la base de données Alliance-Plus, Sin Etiq met à jour les prix de tous vos produits ou de seulement quelques-uns en quelques minutes.

Automatique, fiable et très esthétique, Sin Etiq s'intègre parfaitement à votre agencement et vous fait gagner un temps précieux pour être plus présent au comptoir



YVELINES

L'UFC-Que Choisir épingle les pharmaciens sur l'affichage des prix

L'UFC du mantois (région de Mantes) a voulu vérifier l'application de la réglementation sur l'affichage des prix dans les officines. Les enquêteurs de cette antenne locale de l'UFC-Que Choisir ont visité 43 pharmacies. Bilan : 29 ne disposaient pas du catalogue des prix des médi-



Tout officine doit détenir en accès libre un catalogue des prix des médicaments non soumis à prescription obligatoire.

caments non remboursables soumis à prescription obligatoire. Dans 13 autres, le catalogue n'était pas libre d'accès et seule une officine était en règle. Et ce « depuis la visite d'un inspecteur, la veille du passage de l'enquêteur », précise l'UFC dans les colonnes du courrier de Mantes, hebdomadaire local.

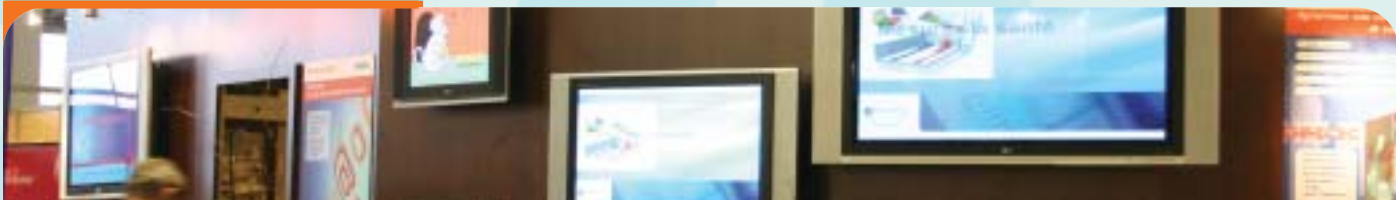
L'UFC a constaté par ailleurs que seules 28 des officines avaient correctement étiqueté les prix sur les médicaments exposés à la vue des clients (« 14 n'en étiquetaient qu'une partie, une pas du tout »). Enfin, les enquêteurs ont acheté un médicament en vente libre (Vibtil) et demandé la délivrance d'un reçu, obligatoire selon la loi. « Si toutes les officines ont remis le

reçu, seules 28 ont indiqué toutes les mentions obligatoires : date d'achat, nom et adresse de la pharmacie, nom et quantité de la spécialité délivrée et prix TTC », rapporte l'UFC.

Une enquête locale qui pourrait donner des idées à l'UFC sur le plan national... mais aussi à la DGCCRF... ■ N.F.

Arrêté du 26 mars 2003 applicable au 1^{er} juillet 2003

*Arrêté du 26 mars 2003 applicable au 1^{er} juillet 2003, disponible sur <http://www.moniteur-pharmacies.com> rubrique "Documentation-documents de référence-droit commercial". Le site du "Moniteur" proposera bientôt un catalogue des prix à télécharger.



Informer, distraire, promouvoir : le tiercé gagnant de Clip Santé

Plus de 700 utilisateurs, de nombreuses commandes sur Pharmagora. Clip Santé s'impose dans le paysage officinal comme l'outil de communication audio visuel idéal : il est à la fois accessible par sa simplicité d'utilisation et différenciateur par son esthétisme et son pouvoir d'attraction.



Clip Santé est le vecteur de toutes vos communications : vous relayez les campagnes TV des laboratoires, vous délivrez une information de santé publique, vous faites la promotion d'un produit ou d'une gamme, vous communiquez sur vos spécialités ou vos services.

Animez vos vitrines avec l'écran Vision :

Aucun point chaud, aucune pixellisation, aucun reflet !

Les couleurs de votre animation sont éclatantes. L'effet attractif de la vitrine est réussi, sous n'importe quel angle !

Clip Santé, c'est quoi ?

Ce sont des écrans LCD ultra plats ou des écrans feuilles de polymères dont le design pur s'intègre totalement dans votre agencement et confère un look moderne à votre officine.

C'est aussi un logiciel de mise en page de vos séquences à partir d'une bibliothèque de plus de 6000 images et spot Tv régulièrement mise à jour. Flexible, le logiciel Clip Santé vous permet d'intégrer vos propres vidéos et images.



« Dans mon officine ? Clip Santé a eu un effet inattendu : La sérénité. Les clients patientent tout en s'informant. De ce fait, l'équipe officinale est beaucoup plus détendue en cas d'affluence et se rend plus disponible pour les patients »
M. Dallemagne (69)

« Nous accordons du temps à chacun de nos patients. Clip Santé aide à faire patienter les autres. Ce temps d'attente est l'occasion pour eux de lire les conseils et d'être informés sur les nouveautés. Clip Santé est aussi un gage de confidentialité au comptoir car pendant que les personnes qui attendent regardent l'animation, elles ne sont pas tentées d'écouter ce qui se dit au comptoir. »
Mme Guignard (74)

« L'écran Mirage ne laisse pas indifférent : les clients sont intrigués et attirés par cet objet esthétique et peu commun.

Je suis convaincu que les messages diffusés ont une incidence sur les achats d'impulsion. J'ai pu le constater l'été dernier sur les ventes d'X elle S et de Doriane : c'est un excellent relais des campagnes Tv des laboratoires ! »

Mme Delafosse (17)

« Sur un produit en particulier j'ai pu constater une multiplication par 4 des ventes »

M. Azema (81)

« Clip Santé est un bon relais pour les pubs TV. C'est aussi un outil dynamisant : nous avons mis en place des planning d'animation. La clientèle apprécie et pose des questions »

Mme Coste (69)

« Clip Santé me permet de promouvoir des produits qui n'ont aucun soutien publicitaire. Cela génère des achats supplémentaires non prévus »

M. Debruyne (80)

Programmes nationaux de formation : optimisez l'utilisation de votre outil de gestion

Consacrer quelques demi-journées hors de votre officine pour approfondir les fonctionnalités de vos logiciels, c'est vous donner les moyens d'être plus performant dans la gestion de votre officine.



Vos agences sont à votre disposition pour vous donner plus d'information sur :

- Le détail de ces formations,
- Les dates des sessions dans vos agences
- Les modalités d'inscription

Les programmes de formation que vous proposent les équipes de formation de vos agences ont pour but :

- L'apprentissage du comptoir pour les nouveaux employés
- L'organisation et le suivi du tiers payant
- La gestion de la caisse
- La gestion des commandes répartiteurs
- La maîtrise des achats directs
- L'exploitation des résultats en gestion de stocks
- La maîtrise des inventaires et la gestion de la réserve
- L'analyse et le diagnostic des erreurs de stocks
- La gestion des prix
- La maîtrise de la BCB et de Dexter
- La gestion de la location de matériel médical
- La maîtrise des commandes hors gestion de stocks
- La maîtrise de PharmaBanq
- La maîtrise de Clip Santé
- La maîtrise de Flash Etiq
- La maîtrise de la gestion du planning
- L'initiation à Word
- L'initiation à Excel
- L'initiation à Windows
- L'initiation à Internet explorer
- L'initiation à Outlook express

Retrouvez également sur l'espace pro du site www.alliadis.com le détail des programmes et les plannings de vos agences.

Quelques nouveautés en avant-première

(diffusion prévue en juin 2005)

Prescription restreinte

- Pour un produit délivré à prescription restreinte s'affichent :
 - les textes en vigueur
 - les conditions de délivrance
 - les éléments de surveillance particulière
- Pour chaque produit vendu, un message d'alerte apparaît s'il est à prescription restreinte
- Il peut y avoir jusqu'à 3 codes de prescription restreinte par produit.

Pour chaque code, on affiche le texte du décret concerné. On a, ensuite, la possibilité de consulter le détail des conditions de délivrance. Cela concerne, par exemple, les produits dont la prescription maximale est de 28 jours mais qui doivent être délivrés pour 7 jours.

Ecart de stock

Aujourd'hui, lorsque vous constatez une erreur de stock en vente, votre réflexe est de la corriger instantanément.

Or, il se peut qu'une commande ne soit pas encore réceptionnée ou que le même produit soit vendu sur un autre poste..., ce qui génère de nombreuses régularisations de stocks.

Cette régularisation peut être bloquée par mot de passe et

n'être autorisée qu'à une seule personne. Le nombre de modifications effectuées diminue alors considérablement. Dorénavant, lorsqu'en vente ou sur la fiche produit, vous constatez une erreur de stock, vous la signalez au logiciel.

Si ultérieurement un autre salarié constate la même erreur sur le même produit, un message indiquera que cet écart a déjà été signalé.

Le jour même ou un jour dans la semaine, une personne listera ces signalements, vérifiera leur stock physique et régularisera le stock ou annulera ces signalements.

Différence entre inventaire physique et inventaire informatique

Lorsque vous effectuez des inventaires physiques, vous souhaitez lister les différences entre le stock informatique initial et le nouveau stock inventorié. Vous pouvez maintenant le visualiser en «liste de régularisations de stocks» grâce au nouveau motif «inventaire physique».

Purges

Le programme de purge a été modifié. On peut interrompre les purges et les reprendre. On peut indiquer une heure d'arrêt.

La documentation détaillée est disponible sur le site www.alliadis.com



Gestion des codes postaux

L'intégration d'un fichier national des codes postaux avec toutes les communes de France ainsi que les cedex facilite la saisie informatique.

Cet affichage intervient sur la zone code postal quelque soit le fichier : client, médecins, organismes.

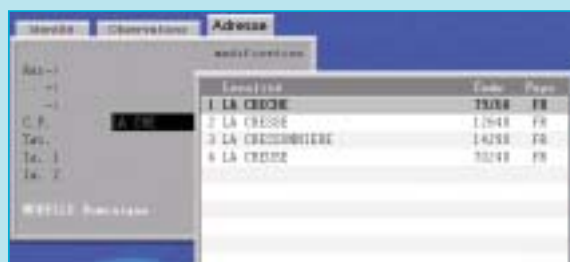
Saisie par code postal

- Fichier client
- Appel d'une fiche client
- Onglet adresse
- Saisie d'un code postal
ex : 79260 sur la zone code postal
- Affichage de toutes les communes correspondantes
- Sélectionner LA CRECHE
- Valider



Saisie par commune

- Appel d'une fiche client
- Onglet adresse
- sur code postal si non créé ou pour effacer
- Début de saisie du nom de la commune : LA CR
- Sélectionner LA CRECHE
- Valider

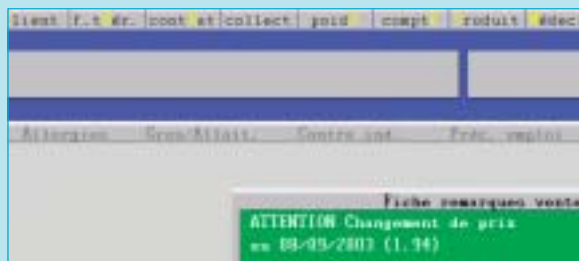


Fiche remarque produit

Possibilité de supprimer simplement une fiche remarque produit vente ou achat, en Espace de Travail ou en Achats.

Suppression d'une fiche remarque produit

- Saisie du produit DOLIPRANE 323201
- sSupprimer
- **OUI** pour confirmer



Affichage des fiches remarques en réception de commande

Affichage, en préparation, validation ou réception de commande, d'une indication d'une fiche remarque

Indication d'une fiche remarque

A droite de l'écran :

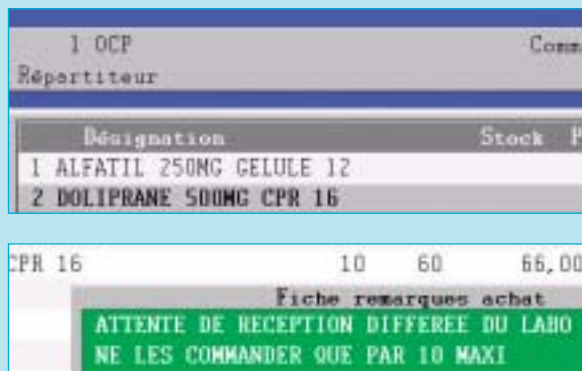
- : indique qu'il y a une fiche remarque achat (ou achat et vente)
- : indique qu'il y a une fiche remarque vente (seule)

Accès à la fiche remarque achat

- Sélectionner la ligne avec
- accès à la fiche remarque

Accès à la fiche remarque vente

- Sélectionner la ligne avec



-

Les accessoires qui vous changent la vie



Imprimez en silence : Epson TM-J 7500

Silencieuse et compacte, la TM-J 7500 est une imprimante multifonctions spécifiquement adaptée aux besoins d'impression au comptoir :
Impression tickets de caisse, justificatifs SESAM-Vitale, chèques,...

Ne comptez plus votre caisse : TY de Tellermate s'en charge

En moins d'une minute vous consolidez électroniquement votre caisse, préparation de fond de caisse incluse.
Avec TY vous comptez précisément les billets et les pièces. D'un simple clic TY vous donne le total de votre caisse et vous l'imprime.



Apportez un nouveau service à vos patients : la mise à jour de leur carte Vitale dans l'officine

Avec le Point Xiring, vous apportez à votre clientèle l'assurance d'un traitement plus efficace de ses FSE et par la même occasion, vous vous prémunissez contre les risques de rejet.



Compact, le Point Xiring peut être installé sur le comptoir ou placé sur un libre service sur un pied. Totalement indépendant du système informatique de l'officine, son installation s'effectue automatiquement après raccordement à la ligne téléphonique et à la prise secteur.

Autre avantage du Point Xiring, il est **gratuit** puisqu'il est remboursé par la CPAM. De plus, avec Xiring, vous ne faites pas d'avance de fonds puisque que vous êtes remboursés avant le prélèvement Xiring.

Sécurisez efficacement vos données informatiques des dommages causés par :



- => la foudre
- => les coupures de courant
- => les parasites du réseau électrique

Une installation informatique bien protégée, c'est l'assurance, en cas de problème électrique, de sauvegarder :

- vos factures SESAM-Vitale non télétransmises
- vos fichiers clients
- vos encours clients
- le dernier état de vos stocks

Pensez à vous équiper d'un onduleur !



701 rue du Vallon - les Verchères - 69280 Marcy l'Etoile

Tél. 04 78 19 80 80 - Fax. 04 78 19 80 81

01-07-21-26-38-39-42-69-71-73-74



Agence Annecy

de gauche à droite :

Jacques DEGIOVANI - Yvon GONTHIER

Alain GOUSSIN - Jérôme CHAYRIGUES

Christophe GUILLEMIN - Philippe PRORIOL

Daniel LAVOREL - Marc DUNAND

Gérard GROSJEAN - Pascal PERRET - Frédéric PERRIER.

Service Commercial

de gauche à droite :

Jérôme CHAYRIGUES - Thierry HOMINAL

Christine BERARD - Christophe GUILLEMIN

Alain GOUSSIN - Hélène DEJOUX

Sylvain BESSETTES - Philippe PRORIOL (Directeur Régional)



Service Technique et Formation

de gauche à droite :

Didier FALQUE - Frédéric PERRIER

Magalie GONIN (formatrice) - Miguel EUGENE

Jean Luc PARIS - Philippe BIGUET

Damien GRANDCLAUDON - Cécile LIOTARD (formatrice)

Pascal PERRET - Patrick GIVORD - Julien BOYER

Service Administratif

de gauche à droite :

Asma MENDOUD

Marie-Anne KUHFUSS

Claudine BLANCHEZ



Aquitaine

Z.I. Induspal
Avenue Joliot-Curie
64140 Billère
Tél. 05 59 62 21 44
Fax. 05 59 62 36 63

24-32-33-40-47-64-65

Auvergne

Neyrial - 10, rue P. Depailler
Parc technologique La Pardieu - BP 292
63008 Clermont Ferrand cedex 1
Tél. 04 73 60 70 50 - Fax. 04 73 60 70 59

03-15-43-48-58-63

Bretagne

12 rue des Landelles - Bât Hercule
35510 Cesson-Sévigné
Tél. 02 99 53 40 53
Fax. 02 99 53 79 35

14-22-27-29-35-50-53-56-61-72-76

Centre

Zone Aéroportuaire - Bât 555
Rue Georges Clémenceau - 36130 Déols
Tél. 02 54 07 18 13
Fax. 02 54 07 15 85

18-19-23-28-36-37-41-45-87-89

Centre Ouest

1 impasse des Chênes
ZI Bessines
79026 Niort Cedex 9
Tél. 05 49 32 88 80
Fax. 05 49 77 59 69

16-17-44-49-79-85-86

Côte d'Azur

47 boulevard René Cassin
06200 Nice
Tél. 04 92 29 78 78
Fax. 04 92 29 78 79

04-05-06-20-83

Est

9 rue des Rossignols - Bât 9
BP 7- 67540 Ostwald
Tél. 0825 55 60 10
Fax. 03 90 20 29 03

25-52-54-55-57-67-68-70-88-90

Ile de France

69-71 rue du Chevaleret
75013 Paris
Tél. 01 56 61 92 80
Fax. 01 56 61 92 81

60-75-77-78-91-92-93-94-95

Midi Languedoc

Imm Peri-Est- Bât A
2, rue de la tuilerie
31130 Balma
Tél. 05 34 25 75 30
Fax. 05 34 25 75 31

09-11-12-30-31-34-46-66-81-82

Nord

40 A avenue de la Marne
59290 Wasquehal
Tél. 03 20 27 93 93
Fax. 03 20 27 93 90

02-08-10-51-59-62-80

Provence

116 boulevard de la Pomme
13372 Marseille
Tél. 04 91 45 36 45
Fax. 04 91 45 40 37

13-84

Rhône Alpes

701 rue du Vallon - les Verchères
69280 Marcy l'Etoile
Tél. 04 78 19 80 80
Fax. 04 78 19 80 81

01-07-21-26-38-39-42-69-71-73-74

alliadis

Le Crystal Palace
369-371 Promenade des Anglais
06200 Nice
Tél. 04 93 21 89 89
Fax. 04 93 21 65 76

08 25 55 60 08 0.15€TTC/MN

www.alliadis.com