Save the Date | 22&23 JUIN 2021

MMP

JOURNÉES INTERNATIONALES DE MERCHANDISING & DU MARKETING PHARMACEUTIQUE

2ème ÉDITION: LA PHARMACIE DE DEMAIN

SOUS LE THÈME

QUELLES TECHNIQUES DE MERCHANDISING ET DE MARKETING POUR AUGMAMENTER LA RENTABILITÉ ET L'ATTRACTIVITÉ DE L'OFFICINE?

"DES SOLUTONS CONCRÈTES, PRATIQUES, SIMPLES ET EFFICACES"

AU PROGRAMME

1. CONFERENCES
2. WORKSHOPS
3. PANELS
4. TEMOIGNAGES
5. ESPACE EXPOSANT
6. PRIX DE L'OFFICINE 2021

WWW.MERCHANDISING-MARKETINGPHARMACEUTIQUE.COM

Sommaire :

I. Industrie pharmaceutique en Tunisie…….3

II. Spécificité du domaine et perspective…….....3

III. La 2éme édition des Journées Internationales de Merchandising et du Marketing Pharmaceutique ……..4

a. Au programme …… 5

b. Formes de participation ……5

c. Pourquoi participer en trois bonnes raisons……6

IV. Quoi de neuf aux JIMMP ?..... 6

a. Comment se déroule l'élection……...6

b. Remise des prix……6

c. Qui pourrait participer ?.....7

V. Revivez les JIMMP 2019……...7

VI. Organisateur……..8

VII. Devenir sponsor……9

a. Pourquoi nous soutenir ……..9

b. Pack de sponsoring ……9

c. Contact…….....9

VIII. Contrat de sponsoring ……....10

I-Industrie pharmaceutique en Tunisie :

Actuellement, l'industrie pharmaceutique tunisienne compte 35 unités de fabrication de médicaments à usage humain. Des unités filiales de laboratoires étrangers (SANOFI, NOVARTIS, PFIZER, ASTRA ZENECA, PIERRE FABRE, GSK…), d'autres promues par des investisseurs tunisiens (ADWYA, TERIAK, MEDIS, SAIPH, OPALIA, UNIMED…). Un secteur relativement atomisé ; le leader du marché officine ne dépassant pas les 10% de parts de marché.

Le secteur privé écoule 75% des ventes de médicament en Tunisie. Il joue le rôle principal dans la distribution de médicaments à travers les 1500 officines pharmaceutiques réparties sur le territoire. Des officines qui se fournissent auprès d'une soixantaine de Grossistes Répartiteurs.

Le marché du médicament en Tunisie était de l'ordre de 2.3 milliards de DT, en 2017 :

♣ 47.5% : importations de la PCT (monopole)

♣ 52.5% : production locale de médicaments

II- Spécificité du domaine et perspectives :

Cependant et malgré la spécificité du secteur des médicaments et les règlementations qui l'entoure, le secteur est entré dans une nouvelle ère où il n'est plus seulement question pour les laboratoires pharmaceutiques de développer des médicaments ou des vaccins et pour les pharmaciens de délivrer des médicaments ou de faire du conseil mais il est aujourd'hui indispensable de développer leurs compétences ,de perfectionner leurs méthodes et outils de travail en matière de merchandising et du marketing afin d'optimiser l'organisation de leurs offres et d'accroître leurs performances commerciales.

En effet , le secteur pharmaceutique est confronté à un consommateur très informé grâce aux nombreux canaux d'information et de communication qui lui permettent de comparer les produits, et d'échanger sur les traitements et la nature des médicaments.

Aujourd'hui la préoccupation est la même pour tous : comment se démarquer du concurrent et développer son chiffre d'affaires ?

Aujourd'hui, il est recommandé aux :

- **Laboratoires et leurs forces de vente** : De se tourner vers une démarche merchandising et marketing afin d'optimiser l'organisation de leur offre et d'accroître leurs performances commerciales dans les officines

- **Pharmaciens** : D'adopter des nouvelles techniques du merchandising et marketing afin de rendre leur offre plus attractive, de fidéliser leur clientèle, de les **remettre au cœur du parcours de soin** en l'accompagnant à chacune des étapes de leur maladie via des solutions de gestion de la relation client et d'optimiser le temps de gestion au quotidien et du conseil.
- **Agences de merchandising et les experts du merchandising du marketing pharmaceutiques** : De développer les outils de merchandising les plus adaptés pour offrir aux pharmaciens et aux laboratoires pharmaceutiques des solutions pertinentes pour valoriser leurs produits et renforcer la performance de leur équipe.

III- La 2éme édition des Journées Internationales de Merchandising et du Marketing Pharmaceutique

Après le succès de la première édition avec la présence de 180 participants professionnels du secteur pharmaceutique, nous continuons le challenge avec l'organisation de la 2éme édition des Journées Internationales de Merchandising et du Marketing Pharmaceutique le 22 & 23 Juin 2021 à Tunis

Sous le thème :

La pharmacie de demain : Quelles techniques de Merchandising et de marketing pour augmenter la rentabilité et l'attractivité de l'officine ?

a-Au programme :

Pendant les deux journées de l'événement, l'organisateur propose des :

- Conférences
- Workshops
- Panels
- Témoignages

animés par des tops speakers nationaux et internationaux.

Par ailleurs un espace exposant est dédié aux agences de merchandising, d'aménagement de point de vente, de développement de logiciel, de conseil et de formation, pour présenter leurs produits et services.

b-Pourquoi participer en trois bonnes raisons ?

1-QUEL autre événement vous permet de rencontrer plus de 200 participants (pharmaciens, délégués, bureaux de conseil, laboratoires pharmaceutiques, agences de Merchandising …..) Venant de toute la Tunisie en seulement deux jours ?

2-OÙ pouvez-vous présenter vos innovations auprès d'un auditoire décisionnaire et captif généralement prit par le temps et par le quotidien.

3-QUAND les équipes officinales et les acteurs majeurs de l'industrie se rassemblent-ils pour débattre autour de la même actualité : celle de la pharmacie de demain de point de vue merchandising et marketing.

C'est parce qu'il répond à toutes ces interrogations que le MMP est un rendez-vous incontournable, chaque année.

c-Formes de Participation :

Vous pouvez participer aux JIMMP entant que :

- Participant
- Exposant
- Partenaire
- Sponsor

Téléchargez vos fiches de participation sur :www.merchandising-marketingpharmaceutique.com/

IV Prix de l'officine de l'année :

Pour récompenser les démarches les plus pertinentes dans le domaine de Merchandising et Marketing pharmaceutique, Iceberg Agency l'organisatrice des MMP a créé le **prix de l'officine de l'année**.

a. 7 Categories de prix :

L'organisateur propose 07 catégories de prix :

1-**Le trophée du meilleur aménagement intérieur**

2-Le trophée de la meilleure vitrine et Façade pharmacie

3-Le trophée du meilleur site

4-Le trophée du meilleur logiciel

5-Le trophée de la meilleure collaboration entre laboratoire pharmaceutique et pharmacie

6- Le trophée de la meilleure recherche académique

7- Prix du jury

Pour plus des détails sur les catégories des prix et sur le règlement du concours, merci de nous visiter sur : http://merchandising-marketingpharmaceutique.com/

Comment participer au prix de l'officine ?

-Lire et approuver le règlement

-Payer les frais de candidature

-Remplir et envoyer votre dossier de candidature sur : contact@merchandising-marketingpharmaceutique.com

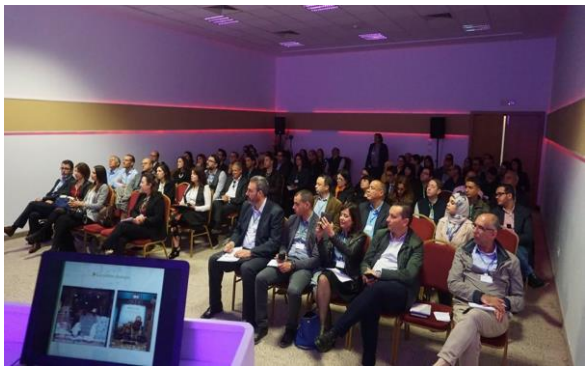
Qui peux participer ?

-Pharmacie
-Laboratoire pharmaceutique
-Agence de développement de logiciel
-Agence de merchandising et de marketing

b. Remise des prix :

Une remise des prix sera organisée à la fin de la 2éme journée du MMP 2021, le Mercredi 23 Juin à 15H . Un trophée sera remis pour chaque catégorie.

IV- Revivez l'édition 2019:



V- Organisateur :

L'équipe d'ICEBERG AGENCY met tout son savoir-faire pour créer des événements uniques et innovants dans le domaine du Marketing et de la communication.

Parmi nos événements :

VI- Devenir sponsor :

a- Pourquoi nous soutenir ?

En nous soutenons dans la réalisation de la 2éme édition du MMP, vous associez l'image de votre entreprise à un événement de marque, innovant, prestigieux et d'envergure nationale.

- profitez de la couverture médiatique de l'évènement.
- vous présentez votre marque et société à un public ultra ciblé et professionnel.

b- Pack de sponsoring :

Un seul pack d'une valeur de 5000 DHT avec :

- La présence de votre logo sur tous les supports de communication du MMP :
  - ✓ Affiche MMP
  - ✓ Bloc note (Insertion A5 fournie par vos soins
  - ✓ 4 Roll up
  - ✓ Programme
  - ✓ Badge (participants, conférenciers
  - ✓ Vidéos du MMP
  - ✓ 10 campagnes e-mailing
  - ✓ 10 campagnes Facebook Ads (Affiche save the date, page facebook, plaquettes conférenciers,vidéos…)
  - ✓ Banderole
  - ✓ Plaquettes conférenciers
  - ✓ Site MMP
  - ✓ Page Facebook MMP
- 3 invitations gratuites
- Un stand nu 2*3
- Remerciement début et fin MMP
- Octroie du trophée de l'officine de l'année à 2 gagnants dans deux catégories choisi par le sponsor.

c- Contact :

Merci de nous Joindre :

Par Email :contact@merchandising-marketingpharmaceutique.com
Par Tél : 73 222 421 / 97 229 130

Contrat de sponsoring
(Bon de commande)

Raison social :……..

Adresse: ……

Vis-à-vis :……..GMS:……..

Email:……..Code TVA:……...

J'adhère aux MMP en tant que sponsor pour la valeur de:……...HT avant le 30 Janvier 2021.

Mode de paiement :

Chèque ☐ Par virement ☐

Règlement : Au nom de Iceberg Agency avant le 30 Mars 2021

Fait à ……le……..

Cachet et signature

NB : Toute annulation de ce Bon de commande ne serait acceptée que 10 jours avant les MMP (dans le cas contraire il impératif de payer tout le montant du BC).