

MIMP

JOURNÉES INTERNATIONALES DE MERCHANDISING
DU MARKETING PHARMACEUTIQUE

2^{ème} ÉDITION: LA PHARMACIE DE DEMAIN

Save
the
Date | 22 & 23
JUIN
2021



SOUS LE THÈME:

LES RÉGLES ET LES TECHNIQUES
DE MARKETING & DE MERCHANDISING
APPLIQUÉES AUX PRODUITS
**PHARMACEUTIQUES &
PARAPHARMACEUTIQUES**

DES SOLUTIONS CONCRÈTES,
PRATIQUES, SIMPLES
ET EFFICACES

RÉSERVEZ VOTRE PLACE & VOTRE STAND SUR :

WWW.MERCHANDISING-MARKETINGPHARMACEUTIQUE.COM

Sommaire :

I.	Industrie pharmaceutique en Tunisie.....	3
II.	Spécificité du domaine et perspective.....	3
III.	La 2^{ème} édition des Journées Internationales de Merchandising et du Marketing Pharmaceutique	4
	a. Au programme	4
	b. Formes de participation	5
	c. Pourquoi participer en trois bonnes raisons.....	5
IV.	Revivez les JIMMP 2019.....	6
V.	Organisateur.....	7
VI.	Devenir sponsor.....	8
	a. Pourquoi nous soutenir	8
	b. Pack de sponsoring	8
	c. Contact.....	8
VII.	Contrat de sponsoring	9

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 réglementations 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 2^{ème} 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 2^{ème} édition des Journées Internationales de Merchandising et du Marketing Pharmaceutique le 22 & 23 JUIN 2021 à Tunis

Sous le thème :

La pharmacie de demain Les règles et les techniques de marketing et Merchandising appliquées aux produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques

a-Au programme :

Pendant les deux journées de l'événement, l'organisateur propose des une conférence plénière et des workshops animés par les meilleurs experts du domaine ..

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- 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 soutenant dans la réalisation de la 2^{ème} 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
- Octroi du trophée de l'officine de l'année à 2 gagnants dans deux catégories choisis 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 àle.....

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).

Iceberg Agency Rue Cherif Essoussi 4000 Sousse /Tél 73222421-97 229 130

www.icebergagency-tunisie.com/ MF : 1382624/HAM000 _ RIB : 10308079105170078870STB