

# MIMP

JOURNÉES INTERNATIONALES DE MERCHANDISING  
& DU MARKETING PHARMACEUTIQUE

SAVE the  
DATE

15/16 MARS 2022

3<sup>ème</sup> Édition :  
La pharmacie de demain

Marketing pharmaceutique &  
Merchandising collaboratif :  
Démarches, tendances et enjeux

Votre participation est attendue et bienvenue !

**Contactez-nous pour réserver votre stand**

[contact@merchandising-marketingpharmaceutique.com](mailto:contact@merchandising-marketingpharmaceutique.com)

[www.merchandising-marketingpharmaceutique.com](http://www.merchandising-marketingpharmaceutique.com)



## Sommaire

<b>I. La pharmacie de demain : Spécificité du domaine et perspectives.....</b>	<b>3</b>
<b>II. La 3<sup>ème</sup> édition des Journées Internationales de Merchandising et du Marketing</b>	
<b>Pharmaceutique .....</b>	<b>4</b>
A. Au programme .....	4
B. Formes de participation .....	5
C. Pourquoi participer en trois bonnes raisons.....	5
<b>III. Revivez les JIMMP 2021.....</b>	<b>6</b>
<b>IV. Organisateur.....</b>	<b>7</b>
<b>V. Devenir sponsor.....</b>	<b>8</b>
A. Pourquoi nous soutenir .....	8
B. Pack de sponsoring .....	8
C. Contact.....	8
<b>VI. Contrat de sponsoring .....</b>	<b>9</b>

## I- La pharmacie de demain : 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, 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.

## **II- La 3ème édition des Journées Internationales de Merchandising et du Marketing Pharmaceutique**

Après le succès de la deuxième édition avec la présence de 100 participants professionnels du secteur pharmaceutique, nous continuons le challenge avec l'organisation de la 3ème édition des Journées Internationales de Merchandising et du Marketing Pharmaceutique le 15 & 16 Mars 2022 à Tunis

Sous le thème :

**Marketing Pharmaceutique & Merchandising collaboratif :  
Démarches, tendances et enjeux**

### **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 : [www.merchandising-marketingpharmaceutique.com/](http://www.merchandising-marketingpharmaceutique.com/)



## III- Revivez l'édition 2021:







## IV- 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 :



## V- Devenir sponsor :

### A. Pourquoi nous soutenir ?

En nous soutenant dans la réalisation de la 3<sup>ème</sup> 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.
- 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
  - ✓ Guide numérique
  - ✓ 2 Rolls up
  - ✓ Programme
  - ✓ Badge (participants, conférenciers)
  - ✓ Attestation de participation
  - ✓ Videos du MMP
  - ✓ 5 campagnes e-mailing
  - ✓ 10 campagnes Facebook Ads (Affiche Save the date, page Facebook, plaquettes conférenciers, ...)
  - ✓ 2 Campagnes googles ads et youtube Ads
  - ✓ Banderole
  - ✓ Plaquettes conferenciers
  - ✓ Panneaux d'interview
  - ✓ Communiqué de presse sur les pages facebook et sites de nos partenaires
  - ✓ Site MMP
  - ✓ Page Facebook MMP

- 3 invitations gratuites
- Un stand nu 2\*3 gratuit
- Un publipostage auprès de 2500 pharmaciens
- Une insertion A5 sur le guide numérique des MMP
- Remerciement au début et à la fin des MMP

**C. Contact :**

**Direction: Mme Lamia Tritar 97 229 130**  
**Service Financier: Mme Ikram Rouatbi :24 708 804**  
**Service Marketing: Mr Omar Kedidi :99 727 624**

Merci de nous Joindre  
[contact@merchandising-marketingpharmaceutique.com](mailto:contact@merchandising-marketingpharmaceutique.com)