

# NOUVELLE DONNE, LE CHOIX D'UN PARTENAIRE LOGISTIQUE...

ENJEU DE DEMAIN. ETRE LIBRE POUR RESTER RÉACTIF

HORS DE QUESTION POUR LES LABORATOIRES DE SE LAISSER IMPOSER UN PARTENAIRE LOGISTIQUE, COMMERCIAL SANS AUCUNE POSSIBILITÉ DE « SUR MESURE ». CAR, AUJOURD'HUI TOUT LABORATOIRE A SON MOT À DIRE. DÉCRYPTAGE D'UN MODE DE FONCTIONNEMENT ET D'UNE LOGISTIQUE QUI ONT CHANGÉ DE VISAGE.

## Halte aux offres multi-prestataires imposées !

2010, année de la réinvention. Crise économique, LME et évolution des rapports de force... Ces mouvements bouleversent le secteur de la pharmacie. Jusqu'à révolutionner les comportements et amener les marques dépositaires à se réinventer ou à consolider leur positionnement.

Pour Eurodep, ce sera l'occasion de réaffirmer son orientation résolument axée vers le conseil, l'innovation et la réactivité. Le modèle inventé il y a 8 ans, a démontré toute sa pertinence dans une période où les laboratoires souhaitaient progressivement s'affranchir de règles et de conduites trop strictes. Face à une conjoncture morose, les laboratoires ont besoin de **trouver les meilleurs prestataires.**

C'est là tout l'enjeu auquel se confronte Eurodep au quotidien...

Le choix d'un dépositaire doit dorénavant être guidé par trois critères d'excellence : **l'expertise marché, la performance commerciale et l'efficacité logistique.**

Et là encore, Eurodep se démarque. Car le modèle Eurodep concilie les facteurs clés de réussite : une connaissance approfondie du marché pharmaceutique et une analyse experte du contexte concurrentiel, un réseau socio-économique transversal favorisant l'intermédiation, **une capacité à sélectionner la meilleure offre de prestation face aux contraintes labos/marchés... et une offre logistique performante.**

### Libre de choisir...

#### LES MEILLEURS PARTENAIRES MARKETING-VENTE...

- Accompagnement commercial personnalisé et aide à la sélection de l'offre de service la plus pertinente
- Force de vente multilaboratoires : Idim, Efficare, Arvem Pharma, Pharm'up, Pharmadep...
- Force de vente dédiée : Diapason, Groupe GTF, Sofip, Pharminov...
- Délégués multicartes
- Call center : Première Ligne, CMC, Direct Medica, Presuma...
- Visite médicale
- Communication, RP

### Libre de choisir...

#### LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION EN FRANCE ET À L'EXPORT :

- Spécialiste du point de vente final et gestion des spécificités de chaque circuit.
- Hôpitaux,
- Grossistes-répartiteurs,
- Médecins,
- Dentistes,
- Pharmacies,
- Parapharmacies,
- Patients

### Libre de choisir...

#### UN SERVICE LOGISTIQUE "SUR-MESURE"

- Fichier client personnalisable par force de vente
- Offre sur mesure pour les clients VIP
- Remontée "totale" des données informatiques en temps réel
- Livraisons dédiées des gros points de vente
- Offre grossiste spécifique sur les lancements produits



1

## LIBERTÉ :

- ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL PERSONNALISÉ
- AIDE AU LANCÉMENT DE MARQUES ET PRODUITS
- MULTICIRCUITS DE DISTRIBUTION

2

## PROXIMITÉ :

- ÉQUIPE DÉDIÉE
- LOGISTIQUE PERSONNALISÉE
- ÉCHANGE DE DONNÉES INFORMATIQUES
- PROXIMITÉ LABORATOIRES ET POINTS DE VENTE

3

## QUALITÉ

- RESPECT DES BONNES PRATIQUES DE DISTRIBUTION (BPD)
- VÉRIFIABLE TRACABILITÉ PHYSIQUE DES LOTS
- SUIVI DES EXPÉDITIONS
- 7 PHARMACIENS

ZAC du parc de Compans  
5 à 9 rue Antoine de Saint-Exupéry  
77290 Mitry-Mory  
Mathilde Morin / Joël Mégard  
Tél. : 01 60 94 85 98  
E-mail : info@eurodep.fr  
**www.eurodep.fr**