

## La libéralisation de l'automédication : perspectives et enjeux commerciaux

**Le modèle économique évolue en 2008 et les industriels et les distributeurs des secteurs du soin et de la cosmétique vendus en officine et en parapharmacie doivent affronter de nouveaux défis de merchandising**

Au-delà de la polémique actuelle autour de la libéralisation de l'automédication, les mutations qui vont s'opérer à court et moyen terme vont créer les bases d'un nouveau marché qui pèse 1,8 milliard d'euros. Ainsi, la distribution des médicaments non remboursés devrait connaître deux évolutions majeures :

- A compter du 1<sup>er</sup> juin 2008, les clients pourront choisir directement ces médicaments dans les rayons des officines.
- Les grandes surfaces devraient également, à terme, distribuer ces médicaments dans leurs rayons de parapharmacie

Les enjeux commerciaux sont donc importants à la fois dans le circuit historique des officines et dans le circuit de la grande distribution qui devrait accueillir pour la première fois des médicaments. Chaque canal devra faire face à de nouveaux défis de merchandising : les opportunités de croissance sont prometteuses en grande surface et les acteurs historiques doivent désormais anticiper et justifier au mieux la place qu'ils souhaitent occuper et la politique de mise en valeur de leurs produits dans les officines.

Le groupe Klee, éditeur de progiciels et concepteur de systèmes d'informations clés en main, accompagne de grands noms, industriels et distributeurs, sur le marché pharmaceutique en France et à l'international notamment avec sa solution Klee Store pour le merchandising.

Dans ce nouveau contexte qui se dessine, Klee Group réagira sur les thématiques suivantes :

- Officines : le challenge du merchandising des médicaments non remboursés
- Grandes surfaces : avec la libéralisation, comment sécuriser les opportunités de croissance ?
- L'expérience de Klee Group avec ses clients dans les pays où l'automédication est déjà une réalité : Comment le marché s'est-il consolidé dans ces pays ? Mise en parallèle avec le marché français.

En outre, si le sujet vous interpelle et que vous voulez en savoir plus sur les solutions de merchandising de Klee appliquées au secteur pharmaceutique, vous serez bienvenu(e) à la Conférence Klee/Matines Pharmacie & Para-pharmacie. Vous pourrez notamment y échanger avec les spécialistes de Klee Commerce de cette évolution prochaine, autour du thème : Défendez vos linéaires ! La déréglementation des médicaments d'auto-médication en Para-Pharmacie :

**Date : mercredi 25 juin 2008**

**Heure : de 8h30 à 10H30**

**Lieu : Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence, 10 Avenue George V, 75008 Paris.**



Les références de Klee Group dans le secteur :

- Oenobiol, parapharmacie
- Expanscience / Nutraceutique, pharmacie
- Reckitt Benckiser, pharmacie
- Ranbaxy, pharmacie
- Glaxo Smithkline, pharmacie
- Giphar, pharmacie
- Depolabo, pharmacie

### **A propos de Klee Group**

*Depuis 1987, Klee Group innove en éditant et intégrant des solutions e-Business avec une gamme complète de services associés : conseil en systèmes d'Information, conception / réalisation / intégration ; Stratégie / Web Design ; édition de progiciels métiers ; BI / Process Management. Son expertise métier est reconnue dans les secteurs de la distribution et grande consommation, des sciences de la vie, de la santé, des administrations, des industries et énergies, des bancassurances et des services. Les solutions Klee Group sont présentes dans plus de 30 pays.*

Informations complémentaires : [www.kleegroup.com](http://www.kleegroup.com)

### **Contacts Presse Hotwire PR France**

Pierre Lesbre - Tiffany Ngo

[pierre.lesbre@hotwirepr.com](mailto:pierre.lesbre@hotwirepr.com) - [tiffany.ngo@hotwirepr.com](mailto:tiffany.ngo@hotwirepr.com)

Tél : 01.43.12.55.53 / 59 - Fax : 01.43.12.55.56

### **Contacts Presse Klee Group**

Anne-Cécile Flye Sainte Marie - Anne Rialland Bouchara

[anne-cecile.flyesaintemarie@kleegroup.com](mailto:anne-cecile.flyesaintemarie@kleegroup.com) - [anne.bouchara@kleegroup.com](mailto:anne.bouchara@kleegroup.com)

Tél : 01.46.29.25.63 / 01.46.29.26.01