

## BON DE COMMANDE

**Document à FAXER** au : 04 50 70 92 82 **ou à ENVOYER PAR COURRIER** à :

MEDIAN CONSEIL • Le St Georges • 3B avenue du Léman • 74200 Thonon-les-Bains

**Je souhaite commander le rapport**

**“Nouvelles frontières de la parapharmacie & Nouvelles stratégies de croissance pour les laboratoires ?”**

(cocher les cases correspondantes)

- UN RAPPORT PAPIER.** .....4 500 Euros HT
- UN CD PERMETTANT L'ACCÈS AU TEXTE ORIGINAL ET  
AUTORISANT LES COPIES À L'INTÉRIEUR D'UNE ENTREPRISE** .....+ 1000 Euros H
- JE SOUHAITE UNE PRÉSENTATION PAR LES AUTEURS,  
SELON UNE DATE À DÉFINIR ENSEMBLE** .....+ 1000 Euros H  
(prestation possible seulement avec l'achat de l'étude,  
exclut les déplacements hors région parisienne)

Le rapport est disponible depuis le 15 septembre 2006

---

### ■ Coordonnées de livraison du / des documents

Société .....

A l'attention de .....

Fonction .....

Adresse .....

Code postal .....

Ville .....

Pays .....

N° téléphone .....

Adresse E-mail .....

### ■ Coordonnées de facturation

(si différentes des coordonnées de livraison)

Société .....

A l'attention de .....

Adresse .....

Code postal .....

Ville .....

Pays .....

N° téléphone .....

Adresse E-mail .....

N° TVA intracommunautaire (obligatoire pour la facturation  
à l'étranger) .....

## **MEDIAN CONSEIL**

**est une société de conseil  
et d'études marketing dédiée à la Santé.**

### **Le conseil regroupe :**

- Le conseil stratégique sur le développement d'une société, d'un portefeuille de marque, d'une marque
  - Le conseil pour développer de nouvelles cibles de prescripteurs, de pharmaciens, de patients/consommateurs pour une marque donnée

### **Les études de marché comprennent :**

- Etudes qualitatives : test de segmentation, de positionnement, de communication
- Etudes quantitatives : ingénierie d'étude quantitative en France et en Europe.  
Test de concept, bilan d'image et de satisfaction, étude de notoriété.

**Notre avantage** est de pouvoir allier le conseil, fondé sur 10 ans d'expérience dans l'industrie, aux études de marché.

### **Déjà parue en novembre 2005 :**

## **"VENTE DIRECTE EN PHARMACIE EN FRANCE : LA NOUVELLE DONNE "**

Panorama très complet de l'ensemble des acteurs de la vente directe en France (groupements, call centers, grossistes, réseaux de promotion externalisés), stratégie des laboratoires, points de vue des pharmaciens. 216 pages. Vous trouverez plus d'information sur notre site.



**Pour toute question, merci de contacter Benoît Thomé, Directeur Général**

### **MEDIAN CONSEIL**

3 B avenue du Léman

74200 Thonon-les-Bains

Tel 04 50 71 30 59

Fax 04 50 70 92 82

[benoit.thome@median-conseil.com](mailto:benoit.thome@median-conseil.com)

[www.median-conseil.com](http://www.median-conseil.com)