



Promogen, le partenaire de votre performance en pharmacie



ANNE-EMMANUELLE CORNU-COTAND

- Médecin de formation, diplômée de la faculté de Médecine de Lyon et de l'ESC Bordeaux.
- Une expertise de plus de 35 ans en Stratégie Marketing et Médicale pour les Laboratoires.
- Fondatrice de PROMOGEN en 2013.
- Son leitmotiv : développer la performance toujours avec plaisir. PROMOGEN est cette alliance.

Visuels de l'article fournis par Promogen

v. a. Madame Anne-Emmanuelle Cornu-Cotand, vous êtes, depuis plus de neuf ans, présidente fondatrice de l'entreprise Promogen, société partenaire pour la promotion de laboratoires en pharmacie au moyen de services innovants et d'une force de vente qui couvre tout le territoire. Pouvez-vous me présenter votre entreprise ?

A-E.C.C. PROMOGEN, c'est avant tout une aventure humaine. Depuis bientôt 10 ans, ce sont plus de 50 collaborateurs qui mettent leur savoir-faire au service du développement des laboratoires partenaires sur le marché pharmaceutique français, en construisant une relation pérenne avec les acteurs de la Pharmacie et en garantissant une expérience client 100 % **satisfaction**.

Le pari gagnant de PROMOGEN, c'est d'être un expert du marché toujours capable de se remettre en question et d'innover pour garantir son expertise et porter nos partenaires au sommet des ventes. Notre engagement ne s'arrête pas là : nos équipes, formées aux actions de *sell-out**, ont une parfaite connaissance des produits qu'elles pro-

*Actions de Sell-Out : conseil, formations, merchandising.

posent. Elles travaillent au plus proche des officines, et les guident dans la commercialisation de ces produits. Nos moteurs, que sont **la performance** durable et **le plaisir**, guident nos actions quotidiennes et constituent une vision commune partagée que l'on s'engage à respecter vis-à-vis de tous.

v. a. Comment est organisée votre structure ?

A-E.C.C. Au fil des années, PROMOGEN s'est doté d'une organisation des plus efficaces. Notre équipe commerciale compte aujourd'hui 4 directeurs régio-

naux, 37 délégués pharmaceutiques et 4 chargés régionaux de clientèle, pour être en permanence à l'écoute de nos partenaires et de leurs clients.

Nous nous appuyons sur une organisation agile : pour garantir à nos interlocuteurs, laboratoires partenaires et pharmaciens un accompagnement complet, nous investissons constamment dans le développement de nos collaborateurs et dans des outils de pilotage de performance et d'analyse de marché. De même, nos services supports travaillent de concert avec les forces commerciales : nos 52 collaborateurs sont dédiés à l'excellence de service Client et au développement de la performance. Ainsi, nous proposons une prestation clé en main et pour autant absolument personnalisable au regard des enjeux business de nos interlocuteurs.

v. a. Promogen est une société en pleine expansion. Pouvez-vous me parler de vos développements futurs ?

A-E.C.C. Le challenge est quotidien et



Notre siège social : un ensemble intelligent à énergie positive en respect de nos engagements environnementaux.

les ambitions sont grandes : 2022 sera l'année de l'évolution de notre CRM spécifique à l'environnement pharmaceutique. Cette évolution s'accompagne d'un changement des outils informatiques pour gagner en confort et en efficacité. Ces investissements sont confiés à notre Directeur Customer Value Management, expert en CRM et expérience Client. Pour accompagner nos ambitions, nous avons internalisé le rôle de Directeur des Systèmes d'Information en janvier avec l'intégration d'un profil à l'expertise forte, rompu à l'univers pharmaceutique et aux projets d'envergure.

Nous avons une ligne claire : faire vivre à nos partenaires une expérience client de qualité, portée par la satisfaction d'une relation ambitieuse, challengeante et efficace. Être dans une constante innovation et investir pour le futur, c'est un choix non négociable pour y parvenir !

Notre ADN

- **Faire rayonner** nos partenaires en pharmacie.
- **Faire grandir** la compétence de nos collaborateurs.
- **Développer** notre catalogue avec en ligne de mire la présentation de 5 partenaires, pour conserver aussi la confiance de nos pharmaciens et la relation de qualité, pour un échange efficace, rythmé et cohérent.

Nos partenaires

• La Médecine par les plantes

Créé en 1956 par le pharmacien Lucien Tilman, laboratoire TILMAN est devenu le 8^e acteur de l'OTC en Belgique. Le laboratoire TILMAN est resté une entreprise familiale, ouverte, au sein de laquelle on cultive la simplicité, dans une ambiance de travail détendue et agréable.

L'objectif de TILMAN est de devenir un spécialiste européen de la médecine par les plantes en innovant continuellement, pour développer des produits à l'efficacité prouvée cliniquement ! Le laboratoire TILMAN donne sa confiance à PROMOGEN pour assurer son implantation sur le marché français.



Promogen c'est :

- Une ancienneté moyenne de 5 ans et un index égalité professionnelle Femme Homme à 86/100 pour 2021 (en hausse de 9 points versus N-1).
- Le conseil et la promotion des ventes sur le terrain et en ligne avec un *call center* organisé par région.
- Une stratégie *Trade Marketing* personnalisée, levier de performance de la vente directe et de la fidélisation Clients.
- Une prestation complète incluant un accompagnement au *Sell-Out* : formation des équipes officielles, challenges, merchandising.
- Une orientation *Data Driven* extrêmement appuyée : une analyse stratégique du marché grâce à l'excellence de nos outils de Business Intelligence.

Une *supply chain* efficace avec un service client et Administration des Ventes réactifs et performants, en relation constante avec les grands dépositaires du marché.

- Des processus certifiés ISO 9001 (Satisfaction Client) et ISO 14001 (Environnement) pour garantir une prestation de qualité dans une optique d'amélioration continue des process et de la performance.

Pour ce faire, nous avons déployé une organisation commerciale bicéphale qui permet d'apporter une vision affûtée du marché, un conseil expert et créatif pour des recommandations avisées et circonstanciées, avec une présence qui couvre 100 % du territoire français :

- 1 Directeur Commercial
 - 4 Directeurs Régionaux
 - 37 DP & 4 Chargés du Call Center
 - 1 Responsable Trade Marketing
 - 1 Directeur Customer Value Management
 - 1 Responsable ADV
 - 1 Assistante Réseau qui coordonne séminaires et temps forts commerciaux
- Une structure commerciale, pour une satisfaction client 100 %.

• Tensiomètres et nébuliseurs

OMRON Healthcare est la marque N° 1 mondial sur les catégories des tensiomètres et des nébuliseurs. Leur expertise est reconnue dans l'hypertension mais aussi sur d'autres domaines thérapeutiques tels que les traitements des affections respiratoires, la gestion de la douleur et la gestion du poids. OMRON Healthcare est la marque la plus recommandée par les cardiologues en Europe et la plus utilisée dans les études cliniques.

• Confort du pied

Airplus est la marque française de la société américaine Implus, spécialiste dans la fabrication et la commercialisation de solutions dans le domaine du confort des pieds notamment au travers de semelles de soin et de confort ou encore de chaussettes/gants.

• Expert anti-piqûre

Moustifluid® (Travel Health Group) est la marque la plus ancienne d'anti-insectes riche d'une longue histoire et de 57 ans d'expérience sur le marché français. Moustifluid® se vend exclusivement en pharmacie et parapharmacie. Son choix s'est porté sur PROMOGEN pour repositionner la marque comme préférée des familles et des voyageurs.

v. A. Avez-vous un ou plusieurs messages à faire passer à notre lectorat ?

A-E.C.C. Nous croyons viscéralement aux produits que nous défendons quotidiennement en pharmacie.

Nous poursuivons notre développement pour devenir un acteur absolument incontournable de la distribution en pharmacie. Parce que nous croyons à la force des liens dans les collaborations professionnelles, nous déploierons notre conviction et notre



agilité pour construire des relations durables avec nos partenaires.

Choisir pour la promotion de vos gammes en pharmacie une entreprise engagée et une organisation agile, c'est choisir le succès, c'est choisir PRO-MOGEN.

v. a. Vous avez offert à vos collaborateurs la possibilité de « monter » en compétences en passant le diplôme de la visite médicale.

Quelles sont vos motivations ?

Quels sont vos objectifs ? Qu'en attendez-vous en termes d'évolution pour votre entreprise ?

A-E.C.C. Nos réussites, nous les devons avant tout à l'implication de l'ensemble de nos équipes. Promogen assure à ses collaborateurs un cadre de travail qui garantit l'épanouissement et le développement des compétences. Promogen, c'est 50 femmes et hommes au service des clients au quotidien. Pour une maîtrise parfaite des produits dont ils assurent la promotion, les Délégués Pharmaceutiques et les Chargés Régionaux de Clientèle (Call-Center) sont formés très régulièrement à la fois sur les produits et sur le métier.

Ainsi, nous anticipons les besoins de l'ensemble de nos interlocuteurs, partenaires, pharmaciens, consommateurs.

C'est tout naturellement que nous accompagnons nos collaborateurs dans leur démarche d'évolution. En tant qu'entreprise investie dans la

Nos engagements RSE actions (certification ISO 14001)

- Flotte automobile hybride (25 %).
- Des solutions dématérialisées.
- Sélection de fournisseurs engagés dans la qualité de leurs actions et leur respect de l'environnement.
- Un site internet à la consommation carbone raisonnée.
- Consommation carbone raisonnée (site internet).
- Un siège social éco-responsable, disposant d'un niveau de performance énergétique BEPOS : un ensemble intelligent à énergie positive, pour une performance énergétique globale auto suffisante des bâtiments, grâce à la production d'énergie solaire.
- Un emplacement privilégié entre environnement urbain et nature.

réussite et dans le développement de ses équipes, nous avons fait le choix pour 2022 de permettre à nos collaborateurs de passer leur diplôme de Visiteur Médical dans le cadre d'une VAE, en leur donnant ce qui manque toujours : du temps pour se former.

Nous avons créé un partenariat avec l'organisme de formation des métiers de la santé, GEMS (Groupement d'Écoles des Métiers de la Santé) pour être certain d'avoir un suivi attentionné de nos collaborateurs et un appren-

tissage efficace et complet. Cette compétence complémentaire permettra d'ouvrir encore le champ des possibles et de proposer des services ciblés à nos partenaires actuels et futurs.

v. a. Mettez-vous en place des outils d'évaluation de connaissances et, si oui, lesquels ?

A-E.C.C. Parce que l'excellence passe par des objectifs ambitieux, un suivi rigoureux et une mobilisation d'énergie constante, nous garantissons à nos partenaires une connaissance solide des produits par une formation continue des collaborateurs. Nos engagements de qualité nous amènent à évaluer chaque formation afin de compléter l'apprentissage au besoin par un accompagnement individuel (training, coaching, tournées duo avec les managers...).

Nous disposons depuis plusieurs années d'un LMS *Learning Management System* (i.e. un outil de gestion des formations, avec quizz intégrés). Nous avons décidé cette année de faire évoluer notre modèle vers une solution qui couple formation, bonnes pratiques et challenges des équipes.

Pour revenir sur nos méthodes de coaching, les collaborateurs disposent d'un coaching personnalisé en interne. Ces sessions en binôme permettent de renforcer les liens, de conserver une motivation optimale permanente et de rester sans cesse dans un esprit de perfectionnement des connaissances. ■