

## ZOOM SUR



## Tourisme d'affaires. Cannes chasse en meute

Le 28 novembre, la Semec présentera son traditionnel Plan d'Actions Commerciales (PAC) pour l'année 2015. Une grand-messe où sera dévoilée aux acteurs du tourisme cannois la stratégie mise en place pour vendre la destination, avec un volet tout particulier sur le tourisme d'affaires, « le nerf de la guerre », affirme sa directrice commerciale Isabelle Gainche. Deuxième destination affaires après Paris, la Ville des Festivals maintient son rang, tant en termes de chiffre d'affaires (38 M€ pour le Palais en 2013), qu'en fréquentation (à fin octobre 2014, 41 manifestations ont accueilli plus de 256.000 visiteurs), et ce malgré un marché dégradé depuis le début de la crise. Si l'édition 2014 du MIPIM, avec plus de 22.000 participants (contre 20.800 en 2013), montre des signes de reprise, elle reste encore loin de son année de référence, 2008, avec 29.300 visiteurs. « On est toujours en train de rattraper le gap », confirme Isabelle Gainche qui, et c'est une première, va annoncer lors du PAC le lancement d'une démarche commerciale commune avec les centres de congrès d'Antibes et de Mandelieu afin de cibler des manifestations internationales de plus gros volume. Et ainsi positionner la destination Cannes au cœur de la Côte d'Azur, en s'appuyant sur un Palais, dont la deuxième phase des travaux d'embellissement s'est achevée en septembre, pour un montant de 23 M€. **G.C.**

# Itek Pharma. Surfer sur la vente en ligne de médicaments

• **WEB.** Suite à la promulgation en 2013 d'un décret autorisant la vente de médicaments sans ordonnance en ligne, la société sophilopolitaine prend son envol.

Fondée en 2005, l'entreprise sophilopolitaine Itek Pharma, spécialisée dans la création de portails Web pour les pharmacies et les laboratoires pharmaceutiques, a su prendre son mal en patience. Huit ans durant... Avant la promulgation d'un décret autorisant la vente de médicaments sans ordonnance en ligne, survenu en 2013. « Nous savions que la loi allait passer, mais pas quand. Nous avons donc posé les bases de notre système en privilégiant la vente de la parapharmacie en ligne, ce qui nous a permis de prendre une avance technologique à travers le développement d'une solution métier clé en main. Nous n'attendions plus que ce feu vert pour accélérer », explique son dirigeant Yves Bottin Putnikovic. Et l'entreprise de passer à la vitesse supérieure. De 25 officines en 2010, Itek Pharma en compte désormais plus de 300. Son chiffre d'affaires suit la même courbe ascendante, de 150 K€ en 2010 à 850 K€ en 2013 (pour un résultat net de 80 K€). Il devrait atteindre 1 M€ en 2014.

**Orientation Web marketing**  
Pour permettre à ses clients



Au centre, Yves Bottin Putnikovic, fondateur d'Itek Pharma. La société sophilopolitaine, présente sur Paris et dans le Nord Pas de Calais, justifie d'un réseau de 8 agents commerciaux en France.

d'obtenir l'agrément vente en ligne, Itek Pharma a investi une enveloppe de 80 K€ dans des serveurs agréés de santé à caractère personnel. Elle revendique 30 % du marché des pharmacies agréées en ligne, limitées pour l'heure à 193 officines. Mais l'activité se renforce. « Nous avons 150 demandes en cours. Les pharmaciens, à la recherche de relais de croissance, ont bien compris que le Web est une solution, notamment avec l'approche

clic and collect qui constitue un service à réelle valeur ajoutée », reprend le dirigeant. La concurrence aussi. C'est pourquoi Itek Pharma a récemment orienté son business model vers le Web marketing. « Nous avons fait le choix du qualitatif, et non du quantitatif, pour être jugés sur des résultats concrets », indique Yves Bottin Putnikovic. Des packs marketing ont donc été élaborés, avec en point d'orgue, la création d'une Web TV afin de

drainer du trafic par des petites pastiches génératrices de vues, et de flux.

Gaëlle Cloarec

**ITEK PHARMA**  
(Sophia Antipolis)  
Dirigeant :  
Yves Bottin Putnikovic  
CA 2013 : 850 K€  
10 personnes  
Tél. : 06 15 42 26 86  
yves.bottin@itekpharma.com

## LES ENTREPRENARIALES - 13<sup>E</sup> EDITION - « ALLEZ L'ENTREPRISE »

**Les Entrepreneariales.**  
le salon des dirigeants d'entreprise

**JEUDI 27 NOVEMBRE 2014**  
**9H/19H - ALLIANZ RIVIERA**

**93 stands, des conférences, des tables rondes et des animations**

Inscription obligatoire et programme complet sur : [www.entrepreneariales.com](http://www.entrepreneariales.com)

**11h00 - 12h30** : « Sport et Entreprise, des valeurs communes » avec Anny Courtade, Frédéric Dehu, Jean-Marc Pailhol et Jean-Pierre Rivère.

En partenariat avec l'ISCAE, école de commerce.

**14h15 - 15h15** : « Création d'entreprise, les clefs du succès » avec Christelle Bizet, Vincent Garnier, Christel Inglese, Denis Margailan, Véronique Pince et Laetitia Zerbib.

**17h00 - 18h00** : « Quelle place pour l'entreprise dans la société française ? » avec Olivier Biscaye, Yvon Grosso, Léonidas Kalogeropoulos et Sophie de Menthon.

**18h00 - 19h00** : « La concurrence comme état de croissance » par Jean-Marc Daniel, économiste.

En partenariat avec Tribune Bulletin Côte d'Azur



**DONNEZ DU TONUS  
À VOTRE BUSINESS**

ORGANISÉ PAR  
**upe06**  
UNION POUR L'ENTREPRISE DES ALPES-MARITIMES

EN PARTENARIAT AVEC  
**CCINICE CÔTE D'AZUR**

**MÉTROPOLE**  
NICE CÔTE D'AZUR