

## Préparez le futur avec le MedPi

Reed Exposition, organisateur du MedPi, dévoile les temps forts et les nouveaux outils de l'édition 2016. Véritable incubateur de tendances, ce rendez-vous d'affaire œuvre, depuis plus de 20 ans, au développement de la distribution grand public des loisirs numériques. Pour sa 22<sup>ème</sup> édition, le MedPi s'est penché sur les grandes mutations du secteur et propose une édition placée sous le signe de l'inspiration : « Inspirer le présent, préparer le futur ».

Du 17 au 20 mai 2016, le MedPi investit une nouvelle fois le Grimaldi Forum à Monaco. Historique et unique dans le secteur, le MedPi est le salon professionnel attendu par les acheteurs de la grande distribution et des enseignes spécialisées françaises et européennes. Pendant quatre jours, ce rendez-vous d'affaires incontournable offre un panorama complet de l'univers des nouvelles technologies et facilite les rencontres. « Depuis toujours, le MedPi est au service du développement de la distribution des nouvelles technologies sur le marché grand public. Il contribue concrètement à faciliter le business de tous les acteurs des marchés IT, EGP et télécom », note Laurent Eydiou, directeur du MedPi.

### Incubateur de nouvelles tendances

Loin de se contenter d'être un simple rendez-vous d'affaires, le MedPi a décidé depuis quelques années d'être aussi un incubateur de nouvelles tendances en faisant la part belle aux innovations technologiques et aux nouvelles formes de distribution. « Les marques cherchent à faire référencer leurs produits dans de nouveaux circuits qui s'imposent, comme les pharmacies, les bijouteries, les magasins de bricolage ou encore les magasins de sport », ajoute Laurent Eydiou. Le MedPi participe ainsi activement au développement de tous les marchés des nouvelles technologies grand public (mobilité, TV, audio, photo video, jeu vidéo, objets connectés, maison connectée, santé et bien être, robotique, informatique, réalité virtuelle, services...) et de tous leurs réseaux de distribution.

### Une organisation centrée sur le R.O.I.

Rendez-vous d'affaires 100 % retail, acheteurs et vendeurs bénéficient de service clé en main favorisant les rencontres. « Ces rendez-vous d'affaires constituent l'ADN même du MedPi, insiste Laurent Eydiou. Nul besoin de déployer des moyens colossaux pour réussir le MedPi et en 4 jours traités 6 mois de Business. Simplicité, proximité, convivialité et efficacité sont les fondements du MedPi »

### 100% Business Development

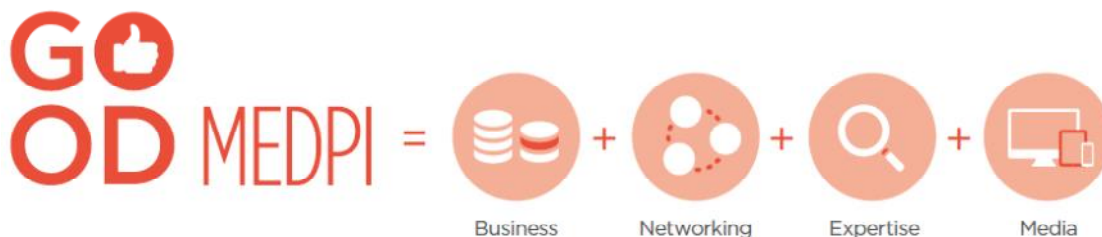
En contact permanent avec l'ensemble des décideurs du marché, le MedPi offre une expertise unique dans la gestion d'une communauté d'affaires. Tous les interlocuteurs stratégiques sont identifiés et un accompagnement personnalisé leur est apporté. Pour aider les marques à développer leur business et leur assurer une parfaite visibilité en amont du salon, une **nouvelle plateforme digitale, My MedPi**, est créée. « Avec elle, les vendeurs pourront mettre en ligne des informations sur leurs sociétés et les produits qu'elles proposent. Côté acheteurs, grâce à une nomenclature très fine, ils recevront des suggestions de rencontres »,



précise Laurent Eydiou. Et pendant le salon, des **workshop**, animés par des experts, permettront d'avoir les clés des nouveaux marchés tel que la réalité virtuelle, la maison connectée, la santé connectée, le PC et Cloud Gaming, les drones et les robots, le smartaudio –smart speaker et multiroom.

### L'innovation récompensée

Temps fort du salon, les Prix de l'Innovation offre un coup de projecteurs aux idées les plus novatrices. Avec plus de 200 produits en compétition, cette nouvelle édition des Prix de l'Innovation permettront de récompenser 36 produits dans six catégories : Vie nomade, Bien-être, Ecrans connectés, Nouvel usage, Bel objet et Maison connectée.



#### Le MedPi en chiffres

(2015)

<b>273</b> sociétés exposantes	<b>840</b> acheteurs
<b>+700</b> marques représentées	<b>114</b> centrales d'achats
<b>66</b> nouvelles marques	<b>176</b> enseignes
<b>+3000</b> professionnels et décideurs mobilisés pendant <b>4</b> jours	

#### Contacts :

Sylvie Antomarchi – [sylvie.antomarchi@reedexpo.fr](mailto:sylvie.antomarchi@reedexpo.fr) – 01 47 56 65 14

Fabienne Palmas – [fabienne.palmas@reedexpo.fr](mailto:fabienne.palmas@reedexpo.fr) – 01 47 56 65 19

Agence Henry Conseil – [agence@henryconseil.com](http://agence@henryconseil.com) – 01 46 22 76 43