



PHARMA & MEDTECH LAUNCH EXCELLENCE

Prêt à lancer un nouveau médicament ou un dispositif médical?

IM Associates vous dévoile la **'check-list 'qu'elle réserve aux entreprises Pharma et Medtech pour booster leurs objectifs de lancement.**

Comment gérer cela?

Pour réaliser certaines étapes importantes de votre projet de lancement, vous pouvez faire appel à un expert comme IM Associates :



Données et dynamiques de marché



"Market access" opérationnel



Stratégie de marché



Suivi de la performance

Comment IM Associates peut-il m'aider?



Données et dynamiques de marché

En Belgique, IM Associates a rassemblé plusieurs sources de données qui complètent idéalement vos sources existantes.

Exemples:

- Le '3R' ou 'RX Retail Report' basé sur les données des pharmacies belges. Ce rapport couvre, selon la complexité des questions auxquelles apporter des réponses, 78% à 93% des données sur les dépenses en médicaments de l'INAMI.
- Les données d'hospitalisations au niveau DRG (liées aux groupes de pathologies), les réseaux d'hôpitaux et leur zone d'influence.
- Les données de segmentation des MRS et des pharmacies qui les fournissent, ainsi que le potentiel de ces différents acteurs
- Les zones d'influence des officines publiques et leurs interactions avec les généralistes.

Si nécessaire, nous analysons des sources de données alternatives disponibles dans d'autres pays. Elles enrichissent les connaissances des entreprises et clarifient les dynamiques qui animent un marché avant un lancement.





“Market access” opérationnel

Pour avoir accès à un marché, il est crucial d’avoir **une vision précise des flux de patients** et de les traduire en modèles prévisionnels.

IM Associates vous aide à:

- Visualiser et décrire précisément ces flux de patients.
- Traduire ces flux de patients en les modélisant et en effectuant des projections pour élaborer divers scénarios de pénétration du marché en un minimum de temps.
- Réaliser des simulations de projections mensuelles et déterminer quels facteurs sont critiques pour atteindre vos objectifs avec succès et identifier les raisons pour lesquelles ils ne sont pas atteints, ou qu’ils ont été dépassés.
- Faire des choix stratégiques entre différentes approches de prix et de remboursement.
- Accéder rapidement aux informations exigées (par ex. des études d’impact budgétaire) lors de la constitution du dossier de remboursement et de l’engagement des discussions avec les autorités.
- Évaluer si certains modèles de financement, par exemple les hôpitaux, peuvent soutenir ou non votre lancement.



Stratégie de marché

IM Associates aide les entreprises Pharma et MedTech à définir leur stratégie de lancement en réalisant:

- L’analyse de l’impact de votre lancement sur votre stratégie actuelle de couverture et d’interaction, et sur votre portefeuille existant.
- L’identification et l’évaluation des différents acteurs et canaux potentiels.
- L’analyse de l’influence et de l’impact d’un canal par rapport à un autre.
- L’élaboration de modèles de segmentation propres à chaque canal sélectionné.
- La mise en œuvre d’une stratégie ‘Omnicanal’ d’engagement du client.
- Des recommandations sur l’adaptation de votre organisation commerciale en vue du lancement.
- La préparation des documents et des analyses requises pour la mise en place effective des adaptations de votre structure commerciale, en collaboration avec les organes sociaux de votre entreprise.



Suivi de la performance

IM Associates aide les entreprises Pharma et MedTech à concevoir et à mettre en place la plateforme qui centralisera toutes vos données sur le (pré-)lancement pour vous permettre de:

- Confirmer que tous les paramètres sont réunis pour maximiser vos chances de succès pendant le lancement.
- Vérifier très rapidement là où vos objectifs sont atteints et là où ils ne le sont pas, et en identifier les causes possibles afin d’apporter les correctifs qui s’imposent.

Nous mettons à votre disposition toutes les ressources nécessaires pour vous permettre d’implémenter ce plan sur votre propre plateforme (en termes de Data Warehouse sur serveur SQL et sous forme de tableaux de bords réalisés en PowerBI, Tableau, Microstrategy ou Qlik Sense). Le cas échéant, nous vous enlevons ce souci en réalisant l’implémentation sur notre plateforme IM Smart (reposant sur les technologies SQL, Microstrategy et Microsoft Azure).



Vous préparez un lancement? Nous sommes là pour vous y aider!

JURGEN DE BAERDEMAEKER
CEO

✉ jdebaerdemaeker@im-associates.eu
☎ +32 16 22 47 43

im-associates.eu