

## **SK&A annonce les résultats de son enquête sur l'acceptation des échantillons de médicaments. Les préférences des cabinets médicaux aux États-Unis**

### **23 % des médecins disent non aux échantillons de médicaments gratuits offerts par l'industrie pharmaceutique**

**IRVINE, Californie, 4 août 2011** — SK&A, une société de Cegedim, fournisseur leader de solutions d'information et de recherche dans le secteur de la santé, a annoncé aujourd'hui les résultats d'une enquête d'une année visant à déterminer les préférences des médecins en termes d'acceptation des échantillons de médicaments fournis par les laboratoires pharmaceutiques.

Dans le secteur des ventes de produits pharmaceutiques, la distribution d'échantillons de médicaments représente la principale dépense après les coûts de main-d'œuvre. Les laboratoires pharmaceutiques ont dépensé 6,5 milliards de dollars pour la distribution d'échantillons en 2010, soit 21 % des dépenses promotionnelles totales, selon Cegedim Strategic Data. Les résultats de l'enquête menée par SK&A permettent de mieux comprendre quelles spécialités médicales présentent les taux d'acceptation d'échantillons les plus élevés et les plus faibles, et de quelle manière les médecins préfèrent recevoir ces kits d'échantillons sur leurs lieux d'exercice.

Le taux d'acceptation moyen des échantillons de médicaments par les médecins est de 77 %, selon l'enquête téléphonique menée par SK&A auprès de 168 834 cabinets médicaux. Cela représente environ 480 000 médecins pour 56 spécialités. La majorité des médecins (68 %) préfère que les échantillons leur soient livrés en personne par un visiteur médical, ou envoyés par courrier par le fabricant ou le distributeur ; 27 % des médecins préfèrent la visite en personne uniquement, et 5 % l'envoi postal uniquement.

« Ces dernières informations permettant d'établir des profils en provenance du centre de recherche de SK&A seront très utiles aux équipes du marketing, des ventes et de la conformité dans le secteur pharmaceutique, qui souhaitent identifier le canal de distribution le plus efficace pour atteindre leurs cibles et répondre à leurs besoins en terme de suivi et de rapports pour les échantillons », a déclaré Dave Escalante, vice-président et directeur général de SK&A et Onekey. « Les résultats de cette enquête ont été ajoutés à la base de données Onekey des prescripteurs basés aux États-Unis, gérée par SK&A. Ils peuvent être segmentés par spécialité, zone géographique, taille du cabinet, propriétaire et selon d'autres variables de ciblage. »

Parmi les 56 spécialités médicales interrogées, huit présentent des taux d'acceptation de 90 % ou plus. Voici quelques autres découvertes issues de l'enquête menée par SK&A :

- Les allergologues/immunologistes présentent le taux d'acceptation le plus élevé (96 %), suivis des ophtalmologistes, des dermatologues et des urologues (92 %).
- Les taux d'acceptation des échantillons diminuent à mesure que la taille du cabinet augmente. Par exemple, les cabinets comptant de 3 à 5 médecins ont un taux d'acceptation de 76 %, alors que les cabinets comptant 10 à 19 médecins présentent un taux d'acceptation de seulement 54 %.
- Les préférences d'acceptation ne diffèrent pas de la moyenne en fonction du propriétaire du site ou de son rattachement à des hôpitaux. Cela indique que la propriété du système de santé n'a pas nécessairement d'influence sur les décisions prises par les médecins sur le terrain.
- Le taux d'acceptation global de 77 % correspond au pourcentage de médecins acceptant de rencontrer des visiteurs médicaux, mesuré dans l'enquête d'accès aux médecins menée par SK&A.

Le centre de recherche de SK&A continuera d'étudier les taux d'acceptation des échantillons et les préférences des cabinets médicaux en 2012, et le prochain ensemble de données devrait être dévoilé en janvier 2012. L'enquête qui vient d'être menée s'inscrit dans le cadre de l'engagement pris par SK&A pour enrichir la base de données Onekey gérée par elle-même, en y apportant de précieuses données qui permettront un meilleur ciblage et une meilleure segmentation. Parmi les nouvelles informations sélectionnées figurent également les préférences des médecins en matière de courrier électronique, l'adoption des dossiers patients informatisés au sein des cabinets, les langues prises en charge dans les cabinets, et l'accès aux médecins. **Note de la rédaction** : pour obtenir un exemplaire du rapport « Préférences en matière d'acceptation des échantillons de médicaments », contactez le directeur du marketing de SK&A Jack Schember au 800-752-5478 x 1259.

*A propos de SK&A*

SK&A est un fournisseur de données et d'études de santé de premier plan. Dans le cadre de l'offre globale OneKey® de Cegedim, SK&A effectue des recherches et complète les informations de profil et de contact de plus de deux millions de praticiens de santé, dont plus de 800 000 prescripteurs aux États-Unis. SK&A offre également la seule base de données entièrement vérifiée par téléphone d'adresses e-mail de prescripteurs et de professionnels travaillant dans des cabinets médicaux actifs. SK&A compte parmi ses clients nombre des laboratoires les plus réputés d'Amérique. Visitez le site [www.skainfo.com](http://www.skainfo.com) pour en savoir plus ou [www.skalivecounts.com](http://www.skalivecounts.com) pour les comptes et commandes. SK&A fait partie du groupe Cegedim S.A., basé en France.

*A propos de Cegedim:*

Fondée en 1969, Cegedim est une entreprise mondiale de technologies et de services spécialisée dans le domaine de la santé. Cegedim propose des prestations de services, des outils informatiques, des logiciels spécialisés, des services de gestion de flux et de bases de données. Ses offres s'adressent notamment aux industries de la santé, laboratoires pharmaceutiques, professionnels de santé et compagnies d'assurance. Leader mondial du CRM pharmaceutique, Cegedim est également un des premiers fournisseurs de données stratégiques consacrées à la santé. Cegedim compte 8 500 collaborateurs dans plus de 80 pays et a réalisé un chiffre d'affaires de 927 millions d'euros en 2010. Cegedim SA est cotée à la bourse de Paris (EURONEXT : CGM). Pour en savoir plus, consultez : [www.cegedim.com](http://www.cegedim.com)  
To learn more, please visit: [www.cegedim.com](http://www.cegedim.com)

*Contacts:*

**Jack SCHEMBER**  
SK&A  
Directeur Marketing  
Tel.: (+1) 949.255.1259  
[jack.schember@cegedim.com](mailto:jack.schember@cegedim.com)

**Sylvie DELANGLE**  
Cegedim  
Relations Media  
Tel.: +33 (0)1 49 09 68 81  
[sylvie.delangle@cegedim.com](mailto:sylvie.delangle@cegedim.com)