

POUR DISTRIBUTION IMMEDIATE

**D'APRES UN RAPPORT DE CEGEDIM DENDRITE,
77 % DES BIOPHARMAS EUROPEENNES SE DISENT
IMPACTEES PAR LA SITUATION ECONOMIQUE DANS
LEUR STRATEGIES D'ACCES AU MARCHÉ**

*LES RESULTATS INDIQUENT QUE LES STRATEGIES REGIONALES D'ACCES SONT
ESSENTIELLES POUR L'INDUSTRIE BIOPHARMACEUTIQUE FACE AUX DEFIS
IMPOSES PAR LA SITUATION ECONOMIQUE.*

*C'EST EN SE CONCENTRANT DAVANTAGE SUR LA GESTION DES COMPTES CLES
QUE LES LABORATOIRES PARVIENDRONT A ELABORER LES STRATEGIES D'ACCES
AU MARCHÉ LES PLUS EFFICACES.*

PARIS, 8 juin 2010. Cegedim Dendrite, premier fournisseur mondial de solutions de gestion de la relation client (CRM) et de données consacrées au secteur biopharmaceutique, a annoncé aujourd'hui les résultats de son rapport « *The Cegedim Dendrite Market Access Industry Report 2010* ».

Cette étude a été réalisée au mois de mai 2010 auprès de quelque 200 cadres européens travaillant au sein des services marketing, d'accès au marché, d'études et de ventes de l'industrie biopharmaceutique.

Le rapport indique que l'industrie biopharmaceutique européenne ressent les contrecoups de la situation économique (77 %). Cependant, bien que 88 % des personnes interrogées déclarent qu'il est important d'adapter les stratégies d'accès au marché face à cette situation, et bien que les trois quarts aient les ressources nécessaires pour le faire, elles expriment un doute quant à la capacité à partager les informations au sein de leur organisation (42 %).

Laurent Labrune, Président-Directeur Général de Cegedim Dendrite, a commenté les résultats en ces termes : « Les discussions vont bon train dans le secteur quant à la stratégie d'accès au marché la mieux adaptée à la situation économique européenne. Il est clair, d'après les résultats du rapport, que la capacité à régionaliser la stratégie tout en maintenant un processus de décision cohérent dans sa globalité, est primordiale. »

83% des personnes interrogées ont signalé que les défis associés au changement dans la prise de décision entre prescripteurs et payeurs sont l'obstacle majeur à la progression des stratégies d'accès au marché. Cette étude a également montré que seules 38 % des sociétés biopharmaceutiques européennes estiment qu'elles sont en mesure d'influencer les acteurs de ce domaine.

83% des sociétés biopharmaceutiques ont réagi aux obstacles à l'accès au marché en introduisant la gestion des comptes clés (Key Account Management), espérant que la présence d'équipes spécialisées permettra de favoriser l'accès au marché.

M. Labrune a poursuivi en ces termes : « Ces résultats indiquent clairement que le secteur biopharmaceutique cherche toujours à resserrer les liens avec les parties prenantes de l'accès au marché. La mise en place d'équipes spécialisées (KAM) est une bonne chose, mais il serait souhaitable d'améliorer la manière dont les informations sont partagées au sein de l'entreprise. »

Une telle stratégie est essentielle pour les sociétés qui ne recueillent pas les informations correctes sur les décisionnaires de l'accès au marché – en effet seules 35 % d'entre elles disposent d'informations sur les motivations des parties prenantes.

Enfin, dans l'économie actuelle dominée par les payeurs, 70 % des laboratoires biopharmaceutiques adaptent leurs messages de manière à démontrer un retour sur investissement tangible de leurs produits ; 64 % introduisent des initiatives portant sur la prestation de soin et 25 % adoptent des stratégies de « Pay for Performance » pour le remboursement de nouveaux médicaments.

M. Labrune conclut : « L'accès au marché sera favorisé lorsque les laboratoires auront complètement adapté leurs stratégies et leurs structures organisationnelles de manière à refléter une économie de santé dirigée par les payeurs. Cela ne peut cependant pas s'accomplir de manière ponctuelle. Les équipes dédiées à l'accès au marché doivent dans leur ensemble, de la R&D aux gestionnaires de comptes clés, pouvoir disposer des moyens permettant de partager, suivre et mesurer la réussite des interactions auprès des services de santé, afin de garantir la cohérence des démarches. Cela ne peut se produire qu'avec la visibilité, à l'échelle de la société toute entière, de l'ensemble des composantes qui contribuent à la stratégie d'accès au marché. »

Pour obtenir un exemplaire du rapport, veuillez vous rendre sur le site :

www.cegedimdendrite.com/ma-report

A propos de Cegedim Dendrite :

Cegedim Dendrite est le leader mondial du CRM (Customer Relationship Management) pour l'industrie pharmaceutique et des sciences de la vie. En proposant des solutions spécifiques et adaptées aux différentes régions, Cegedim Dendrite permet aux entreprises de la santé et à plus de 200 000 utilisateurs dans le monde, de réussir leurs projets de gestion de la relation client. L'offre innovante de Cegedim Dendrite comprend également des solutions dans les domaines de la vente, du marketing et de conformité réglementaires dans plus de 80 pays. Cegedim Dendrite est une entité du Groupe français Cegedim.

Pour en savoir plus: www.cegedimdendrite.com

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 santé, laboratoires pharmaceutiques, professionnels de santé et compagnies d'assurance. Leader mondial du CRM santé, Cegedim est également un des premiers fournisseurs de données stratégiques consacrées à ce secteur. Cegedim compte 8 600 collaborateurs dans plus de 80 pays et a réalisé un chiffre d'affaires de 874 millions d'euros en 2009.

Cegedim SA est cotée en bourse à Paris (EURONEXT : CGM).

Pour en savoir plus : www.cegedim.fr

Contacts Média**Cegedim Dendrite**

Drew Bustos

Global Communications

Tel: +1 908.443.2451

drew.bustos@cegedimdendrite.com

Cegedim Dendrite

Karine Renaud

EMEA Communications

Tel: + 33 1 49 09 23 74

karine.renaud@cegedimdendrite.com

CEGEDIM Group

Aude Balleydier

Media Relations

Tel: 01 49 09 68 81

aude.balleydier@cegedim.fr

Agence Presse & Papiers

Guillaume de Chamisso

Attaché de Presse

Tél. : + 01 77 35 60 99

guillaume.dechamisso@pressepapiers.fr