

NOUVEAUTÉ

SAGES-FEMMES ET INFIRMIERS : L'ÈRE DES NOUVEAUX PRESCRIPTEURS

Les clés pour engager ces nouvelles cibles stratégiques
pour les laboratoires et fabricants de dispositifs médicaux

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les enjeux de l'élargissement des droits de prescription des sages-femmes et infirmiers (IDE/IPA*)** pour les industriels
- ▶ **Un décryptage inédit de leurs prescriptions en ville** (données GERS) : évaluation du potentiel commercial par segment (maladies chroniques, oncologie, plaies, nutrition, contraception...)
- ▶ **Un sondage exclusif auprès d'un panel de 70 sages-femmes** : irritants, attentes envers les industriels de la santé de la femme et leviers d'engagement
- ▶ **Insights exclusifs de 10 IPA spécialisés en maladies chroniques, oncologie et santé mentale** : réceptivité à l'industrie, canaux et contenus pour engager ces nouveaux prescripteurs

*IDE : Infirmier Diplômé d'Etat ; IPA : Infirmier en Pratique Avancée



ENQUÊTE TERRAIN AUPRÈS DE SAGES- FEMMES ET IPA

Attentes, irritants et leviers
d'engagement pour consolider
votre stratégie de promotion
médicale.

NOUVEAUX PRESCRIPTEURS, NOUVELLES RÈGLES DU JEU



Hélène SAGNES

Directrice du pôle
pharmacie-santé



@HélèneSagnes

Le monopole de la prescription en ville est bousculé. Face aux tensions démographiques médicales, à la progression des maladies chroniques et à l'élargissement progressif de leurs compétences, les sages-femmes et les infirmiers s'imposent désormais comme de véritables pivots du parcours de soins. Pour les laboratoires pharmaceutiques et les fabricants de dispositifs médicaux, les circuits de décision se redessinent durablement.

Si la relation commerciale et médicale ne peut plus reposer sur les seuls médecins, l'enjeu opérationnel est immense : identifier les marchés les plus porteurs, comprendre les attentes de ces professionnels de terrain et réinventer les stratégies de promotion médicale et d'engagement pour bâtir des relations gagnantes.

Entre dynamisme de l'exercice libéral, nouveaux droits de primo-prescription (vaccination, contraception, plaies, pathologies chroniques...) et montée en puissance sur des aires thérapeutiques clés (oncologie, psychiatrie, métabolisme...) : les règles du jeu évoluent.

Comment appréhender le poids réel de ces professionnels de santé dans les prescriptions ?

Quels sont leurs irritants au quotidien et leurs attentes concrètes vis-à-vis des industriels de la santé ?

Quels leviers actionner pour réussir leur ciblage, optimiser ses tournées et maximiser son impact commercial ?

Destinée aux industriels de la santé, cette étude décrypte l'essor de ces nouveaux prescripteurs. Elle fournit aux équipes marketing, commerciales et médicales les clés opérationnelles indispensables pour transformer cette mutation majeure en véritable opportunité de croissance.

Une étude réalisée en partenariat avec



Notre méthodologie : une expertise unique



ESTIMATION DE MARCHÉ

Analyse des ventes de médicaments et dispositifs médicaux générées par les prescriptions des sages-femmes et infirmiers libéraux en ville.



SONDAGE

Enquête auprès de 70 sages-femmes libérales et hospitalières.



ENTRETIENS QUALITATIFS

Échanges avec 10 infirmiers en pratique avancée (IPA), spécialisés en maladies chroniques, oncologie et psychiatrie.

Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et enseignements clés

Sage-femmes et infirmiers, deux figures montantes de la prescription

Deux populations en pleine recomposition démographique
Les moteurs structurels de la montée en puissance des sages-femmes et du monde infirmier
L'élargissement des compétences et des droits de prescription
Impact sur les parcours de soins, l'accès au marché et les stratégies des industriels

Sages-femmes, une cible déjà stratégique sur les marchés de la santé de la femme

Le poids réel des sages-femmes dans les prescriptions de santé de la femme en ville et leur positionnement face aux gynécologues
Les segments où leur rôle progresse le plus en ville et les opportunités associées pour les industriels
Les tensions du quotidien et les obstacles à une prise en charge optimale des patientes
Comment les sages-femmes perçoivent aujourd'hui les laboratoires et la visite médicale
Quels leviers activer pour mieux les engager : services utiles, canaux, contenus et domaines prioritaires

La profession infirmière : un levier croissant de prescription à décrypter

Le poids réel des infirmiers diplômés d'état (IDE) dans les prescriptions en ville
Les segments où les infirmiers gagnent du terrain
Les IPA, le nouvel acteur stratégique du monde infirmier
IPA : évolution des responsabilités et irritants dans la pratique
Relation IPA-laboratoire et légitimité perçue des laboratoires
Attentes des IPA vis-à-vis des industriels et leviers d'engagement
Canaux, formats et contenus à privilégier pour une visite médicale réussie

Entreprises analysées (non exhaustif)

Bayer Healthcare
Biogaran
Brothier
Coloplast

Convatec
Exeltis Santé
Gedeon Richter
Lohmann & Rauscher

Marque Verte
Merck Serono
Mölnlycke
Organon

Paul Hartmann
Pfizer
Smith&Nephew
Theramex

Urgo Medical
Et bien d'autres...

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

► Rendez-vous sur notre site **www.lesechos-etudes.fr** pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude.



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Segments

- Santé de la femme
(contraception, infections...)
- Plaies et cicatrisation
- Diabète
- Oncologie et soins de support
- Obésité et nutrition
- Psychiatrie
- Cardiovasculaire
- Respiratoire
- Vaccination...

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

► L'avenir de la visite médicale

Comment répondre aux nouvelles attentes des prescripteurs ? Sur quelles stratégies d'engagement miser pour réussir demain ?

► L'observatoire du marché des dispositifs médicaux

DM de soins courants et équipements de mobilité : enjeux, stratégies gagnantes et opportunités en ville

► IA & santé : enjeux et perspectives à horizon 2030

Quels usages concrets pour les laboratoires et assureurs ? Quelles alliances changent la donne ? Quelles ruptures anticiper ?

Bon de commande

Sages-femmes et infirmiers : l'ère des nouveaux prescripteurs

Version PDF

- ☐ Pour 1 utilisateur*
4 500 € HT - 4 747,50 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ De 2 à 5 utilisateurs*
5 850 € HT - 6 171,75 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ De 6 à 10 utilisateurs*
6 750 € HT - 7 121,25 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- ☐ 4 500 € HT - 4 747,50 € TTC (TVA à 5,5 %)

Option papier

- ☐ Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 450 € HT (TVA à 5,5 %) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- ☐ Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez-nous au 01 49 53 63 00
Email : etudes@lesechos.fr

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- ☐ Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- ☐ Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- ☐ Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- ☐ Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de vente et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case ☐

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case ☐

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case ☐

