

ÉTUDE
EN ANGLAIS



Les stratégies Patient-Centric et Beyond-the-pill de la Pharma et des MedTech

Créer de la valeur grâce à des solutions intégrées :
un impératif pour les industries de santé

Une étude 360° pour éclairer votre stratégie :

#1

Comprendre comment la Pharma et les MedTech intègrent les services Beyond-the-pill dans leur proposition de valeur

#2

Découvrir comment ces acteurs exploitent, à l'échelle internationale, le potentiel des technologies numériques pour étoffer leurs services

#3

Identifier les obstacles et les facteurs clés de succès de ces stratégies

#4

Appréhender leurs impacts sur les organisations, les processus d'innovation, le Market Access, les modèles d'engagement et de commercialisation

Une étude réalisée en partenariat avec



Les stratégies Patient-Centric et Beyond-the-pill de la Pharma et des MedTech

ÉDITO

Délivrer des résultats de santé au-delà des produits

Le phénomène de transition épidémiologique et le coût de plus en plus élevé des thérapies innovantes entraînent une augmentation inéluctable des dépenses de santé. Une augmentation perçue comme insoutenable dans un contexte de faible croissance économique. D'autant que de nombreuses études d'évaluation pointent des stratégies thérapeutiques dont les *Patient Related Outcomes* s'avèrent décevants. Selon une analyse de l'OCDE en 2017, 20 % des dépenses de santé correspondraient à des soins non pertinents. La moitié serait liée à un usage inapproprié des médicaments et à une mauvaise observance, associée à des complications et à une dégradation de l'état de santé des patients.

Face à des pouvoirs publics qui souhaitent réguler les systèmes de santé par la qualité et l'efficacité, il est plus que jamais impératif, pour les industriels de la pharmacie et des dispositifs médicaux, d'élargir leur proposition de valeur et de se doter des capacités opérationnelles pour piloter ce virage stratégique.

S'adapter aux nouvelles conditions d'accès au marché

Les autorités de santé et les organismes payeurs attendent des industriels de nouvelles solutions permettant d'améliorer, à la fois, les résultats de santé et l'accès des populations au juste soin. Le remboursement des nouvelles technologies de santé est désormais conditionné à la démonstration, en vie réelle, de leur valeur clinique et médico-économique. Cette évolution conduit ainsi à une transformation progressive mais profonde de la rémunération de l'ensemble des acteurs au sein de la chaîne de valeur. On passe d'un système de santé où historiquement, la rémunération est fondée sur le volume de transactions, à un système où la rémunération dépend de l'utilisation optimisée des ressources et de l'expérience du patient évaluée par lui-même.

Le digital au service des approches Patient-Centric et Beyond-the-pill

Les industriels doivent tirer parti de la révolution digitale pour proposer des solutions réellement intégrées, combinant services, médicaments et dispositifs médicaux. Ces solutions peuvent être implicitement monétisées. Leurs promesses : générer des données de vie réelle, permettre la mise en place de contrats innovants avec les organismes payeurs et garantir voire accélérer la diffusion de l'innovation, tout en constituant de nouveaux facteurs de différenciation.

La première vague expérimentale des projets Patient-Centric et Beyond-the-pill permet aujourd'hui de tirer de riches enseignements. **L'objectif de cette étude est de les partager et d'analyser les conditions pour que ces solutions intégrées soient reconnues par les payeurs et adoptées par leurs utilisateurs finaux, prescripteurs et patients.**

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

Cette étude a été réalisée à partir :

- > D'une vingtaine d'entretiens approfondis menés auprès de dirigeants de laboratoires pharmaceutiques et de fabricants de dispositifs médicaux,
- > D'une enquête quantitative on-line réalisée auprès d'industriels (pharma/medtech), organismes payeurs, offreurs de soins, fournisseurs de services beyond-the-pill et associations de patients,
- > De recherches documentaires approfondies sur les stratégies de services orientées patients et professionnels de santé.

LES CONSULTANTS

> Hervé DREVOT, associé du cabinet de conseil StarGen.

StarGen accompagne les industriels du médicament, du diagnostic et du dispositif médical dans la définition de leur stratégie d'innovation et la formalisation de leur proposition de valeur.

Le cabinet travaille notamment sur l'identification d'opportunités d'amélioration du parcours patient et la co-création de solutions Beyond-the-pill.



SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

01 Synthèse opérationnelle : les enseignements clés de l'étude

02 Pourquoi la Pharma et les MedTech doivent innover au-delà du produit

Des payeurs et offreurs de soins sous pression pour offrir aux patients un accès au meilleur standard de soins et au meilleur coût

Des défauts massifs d'observance réduisent l'efficacité des traitements et l'hétérogénéité et l'inertie des pratiques médicales ne permettent pas aux patients de tirer tout le bénéfice des progrès de la médecine

La transition vers une rémunération fondée sur la valeur est engagée

Des individus et des patients de plus en plus impliqués dans une gestion active de leur santé

L'innovation et la médecine de précision exigent des données et une boucle de rétroaction

03 Quels sont les besoins et les bénéfices attendus par les différents acteurs ?

Le renforcement de la prévention et l'adoption de comportements favorables à la santé

La détection précoce des facteurs de risques et des maladies, la précocité et la précision du diagnostic

L'optimisation des stratégies thérapeutiques et la gestion améliorée des effets indésirables

La nécessaire autonomisation des individus dans la gestion de leur santé

L'amélioration de la communication et de la coordination entre le patient et les équipes de prise en charge

Le suivi à distance des patients et de la réhabilitation

04 La cartographie des services intégrés et des technologies favorisant les démarches Patient-Centric et Beyond-the-pill

Les solutions d'information, de formation et de prévention, d'apprentissage et d'éducation thérapeutique

Les solutions d'alerte, de monitoring et de suivi des traitements

Les dispositifs de coordination entre patients et professionnels de santé

Les thérapies digitales

Focus sur les solutions développées par des Pharma et des MedTech : AbbVie, AZ, DexCom, GE Healthcare, J&J/Janssen, Medtronic, Novartis, Otsuka, Philips Healthcare, Roche, Roche Diabetes Care et Sanofi

Présentation d'une vingtaine d'éditeurs de plates-formes digitales, développées au service des démarches Patient-Centric et Beyond-the-pill : Adherium, Akili, AliveCor, Apple, Cardiologs, Click Therapeutics, Dassault Systems, Glooko, IBM Health, Livongo, Maincare, Microsoft, My m health, Omada, Pear Therapeutics, Propeller Health, Proteus, S3 Connected Health, Sleepio, Verily, Voluntis et WellDoc

05 Au-delà du buzz, où en est-on réellement de ces démarches ?

Analyse des enseignements de l'enquête quantitative on-line menée auprès d'industriels (pharma/medtech), organismes payeurs, offreurs de soins, fournisseurs de services et associations de patients

Perception de la maturité, des enjeux et de la dimension stratégiques des démarches Patient-Centric et Beyond-the-pill engagées par ces acteurs

06 Des initiatives à inscrire dans une nouvelle stratégie de création de valeur

Évaluer les opportunités d'innovation

Clarifier les partenariats à établir pour développer et opérer les services

Anticiper les transformations des relations avec les clients

Organiser le développement des compétences organisationnelles (innovation, marketing et commercial)

Déterminer les implications économiques

Évaluer la viabilité du modèle d'affaires

07 Les clés pour réussir le déploiement et l'intégration en pratique courante des services intégrés

Préempter le territoire en impliquant les acteurs dans une démarche conjointe de création de valeur

Choisir les bons partenaires

Co-crée avec les utilisateurs

Démontrer les bénéfices cliniques et médico-économiques

Engager les professionnels de santé dans la transformation de leurs pratiques

Animer l'écosystème

Adapter les missions et les compétences des forces médicales et commerciales sur le terrain

Mesurer les résultats en vie courante et piloter l'amélioration continue

PÔLE PHARMACIE-SANTÉ des Echos Etudes

Télémedecine et Télésoin : l'heure du passage à l'échelle, Août 2019

Cartographie et décryptage du nouvel écosystème français de la médecine à distance

Cartographie du système de santé français, Juin 2019

Le guide pratique et interactif pour comprendre l'organisation du système de santé en 2019 et identifier les décideurs au niveau national et en région

Le marché pharmaceutique hospitalier, Avril 2019

Mutualisation des achats, financement au parcours de soins et virage ambulatoire : quels impacts sur le marché à l'horizon 2025 ?

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?

Une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?

Contactez notre Service Clients :

Tél : 01 49 53 63 00 - Email : etudes@lesechos.fr

NOTRE EXPERT



Hélène CHARRONDIÈRE

Directrice du pôle
Pharmacie-Santé

hcharrondiere@lesechos.fr

Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  

COMMANDE DE L'ÉTUDE LES STRATÉGIES PATIENT-CENTRIC ET BEYOND-THE-PILL DE LA PHARMA ET DES MEDTECH

Version PDF

- Pour 1 utilisateur
3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)*
- De 2 à 5 utilisateurs
4 355 € HT - 4 594,53 € TTC (TVA à 5,5%)*
- De 6 à 10 utilisateurs
5 025 € HT - 5 301,38 € TTC (TVA à 5,5%)*
- Plus de 10 utilisateurs* : Nous contacter

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour
335 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : _____

*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.

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 : _____

Contact : _____

Version papier

- 3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : A072INTEI

Étude disponible en anglais.

Pour une traduction en français, nous contacter : etudes@lesechos.fr

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 :

LesEchos

ÉTUDES

Service Clients - 10 boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR