



Tirer profit des relations avec les médecins pour co-crédier le soutien auprès des patients

Comment Innomar Strategies a utilisé des informations fournies par un médecin pour déterminer les principales offres requises en lien avec un programme pivot de soutien aux patients concernant un nouvel entrant biologique administré par voie orale

ÉTUDE DE CAS

Situation du client

Une petite entreprise pharmaceutique allait provoquer de vives réactions en lançant une thérapie par voie orale novatrice dans un marché dominé depuis de nombreuses années par des produits biologiques d'infusion/injection. Cette entreprise était relativement peu avertie des programmes de soutien aux patients, mais elle savait qu'un tel programme serait un élément essentiel de sa stratégie de commercialisation étant donné que tous ses comparateurs possédaient des programmes de ce type bien établis.

L'entreprise a demandé à Innomar Strategies, chef de file des programmes de soutien de spécialité du Canada, pour l'aider à cartographier le meilleur PSP possible que les patients utiliseraient et auquel les médecins se référeraient. En raison de son expérience, l'équipe d'Innomar Strategies savait que l'approbation des médecins était indispensable au développement d'un PSP réussi. L'équipe dédiée aux études de marché d'Innomar Strategies s'est donc appliquée à comprendre à fond les perceptions des médecins relativement au produit et à la situation de notre client, avant de songer à commercialiser ce produit au Canada.

Solution d'Innomar Strategies

Phase n° 1 : Audit des études de marché

Notre client avait déjà effectué de nombreuses activités en matière d'études de marché et de commercialisation de la marque, en préparation au lancement de son produit. Pour déterminer quelles informations et constatations clés liées à leur recherche mériteraient d'être retenues et pour mettre à jour d'éventuelles, nous avons audité à fond leurs documents de recherche.

Au vu des résultats de cet audit, l'équipe d'Innomar Strategies a déterminé que, bien que cette entreprise eût centré une partie de sa recherche sur la perception de son produit par les médecins, sa recherche n'était pas suffisamment représentative du groupe de spécialistes ciblé. L'équipe a donc recommandé d'effectuer une recherche supplémentaire pour bien comprendre les perceptions des principales parties prenantes et optimiser la probabilité de réussite du client.

Phase n° 2 : Principale étude de marché auprès des médecins

Utilisant les relations qu'Innomar Strategies entretient avec des prescripteurs clés canadiens, et puisant dans son expertise du marché des thérapies de spécialité, l'équipe a conçu et a exécuté une étude de marché principale pour évaluer les attitudes des médecins à l'égard du nouveau produit administré par voie orale de notre client.

Cette étude a été menée auprès d'un vaste groupe de spécialistes et a révélé des perspectives majeures qui auraient un impact sur la marque de notre client, y compris :

- Endroit où un agent administré par voie orale trouverait sa place dans le schéma de traitement actuel.
- Changements à apporter au schéma de traitement pour accueillir un nouvel agent administré par voie orale.
- Composantes d'un PSP importantes pour les médecins.
- Menace perçue provenant d'un médicament administré par voie orale par rapport aux activités d'infusion en milieu clinique.
- Perception que les médecins ont des patients et son influence sur les décisions prises en matière de traitement

Plus important encore, la recherche a confirmé de manière définitive qu'il serait absolument essentiel de mettre en place un PSP au moment du lancement pour assurer la réussite du produit. Cette recherche a également permis de connaître les avis des médecins qui ont estimé que le PSP devrait, au minimum, aider les patients à se faire rembourser, et elle a souligné qu'il faudrait également attacher de l'importance à l'éducation des patients et des médecins, au suivi de l'observance de la thérapie et à la surveillance de l'innocuité.

Résultat

Sur la base des résultats de cette étude de marché, Innomar Strategies a proposé un PSP spécialement conçu pour répondre aux besoins de notre client, et à ceux des spécialistes et des patients qui utiliseraient le programme :

- Pour promouvoir l'adoption par les médecins, le programme comprenait des composantes permettant aux spécialistes d'effectuer des choix préférentiels.
- Pour optimiser l'expérience des patients, le programme a été conçu de manière à ce que les patients puissent facilement l'utiliser et accéder à leurs médicaments prescrits.

Ce programme a été lancé en remportant un énorme succès, et il a permis de prendre en compte les besoins exprimés par les spécialistes sans perdre de vue l'objectif général qui consistait à limiter le temps écoulé avant que les patients ne puissent entreprendre leur thérapie.

Lancer la conversation

Commercialiser un produit dans un marché surpeuplé n'est pas facile, sans parler des difficultés que représente la conception du meilleur programme de soutien aux patients (PSP) possible visant à répondre à la fois aux besoins des médecins et à ceux des patients. La bonne nouvelle est que vous n'êtes pas seul. En vous laissant guider par Innomar Strategies, vous bénéficierez de nombreuses années d'expertise et d'expérience en ce qui concerne le marché des services de soutien pour les thérapies de spécialité. Orientez-vous vers un lancement réussi en vous adressant au chef de file du marché dans le domaine de la conception et de la mise en œuvre individualisées des programmes de soutien aux patients (PSP) au Canada. Nous vous invitons à entrer en partenariat avec Innomar Strategies pour améliorer l'accès aux produits, accroître l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et renforcer les soins aux patients.



À propos d'Innomar Strategies

Innomar Strategies, le plus important fournisseur de services de soutien aux patients de l'industrie biopharmaceutique spécialisée, fait partie du groupe AmerisourceBergen. Nous proposons des solutions de commercialisation de bout en bout pour améliorer l'accès aux produits, accroître l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et améliorer les soins aux patients. Services-conseils stratégiques, programmes de soutien aux patients, services cliniques et infirmiers, de même que services de distribution de produits spécialisés et pharmacies de spécialité ne sont que quelques-uns des secteurs principaux de spécialisation. Nous travaillons en étroite collaboration avec les fabricants, les professionnels de la santé, les pharmacies et les tiers payants pour nous assurer que les patients ont un accès continu et fiable aux médicaments spécialisés. Grâce à notre approche intégrée et à notre engagement envers des soins de première qualité, Innomar Strategies aide le patient à se conformer au traitement pour en optimiser les résultats.

Siège Social
3470 Superior Court
Oakville, ON L6L 0C4



AmerisourceBergen®

Là où la connaissance, la portée
et les partenariats façonnent
l'avenir des soins de santé.