

La levée de la Prescription Initiale Hospitalière : un levier stratégique pour l'expansion du marché des biothérapies sous-cutanées en France

350 000 patients ! C'est le nombre de patients atteints de maladies inflammatoires chroniques et traités par une biothérapie sous-cutanée (SC) aujourd'hui en France.

Depuis le 17 avril, l'ANSM a autorisé certaines spécialités libérales à initier une biothérapie sous-cutanée dans l'une des 17 indications du traitement des maladies inflammatoires chroniques. La publication du décret d'application devrait être imminente.

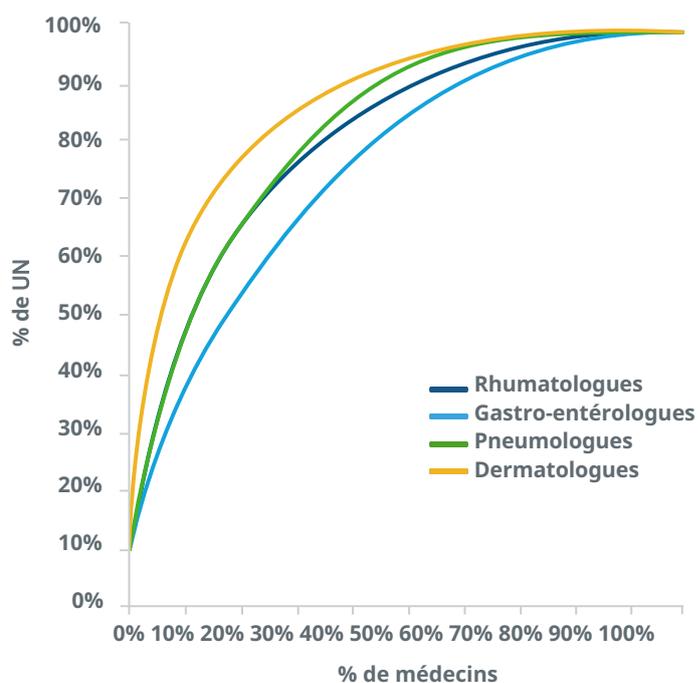
Une telle évolution aura nécessairement des impacts sur **votre stratégie marketing et commerciale, le déploiement de forces de vente sur le terrain, tant pour les produits commercialisés que pour les futurs lancements.**

Concrètement, on constate que les médecins libéraux / mixtes* ont déjà acquis une forte expérience dans l'utilisation des biothérapies SC lors des renouvellements de prescription avec :

- Plus de 95% de prescripteurs parmi les 1 900 dermatologues libéraux et mixtes
- Les 1 600 rhumatologues, les 1 900 gastro-entérologues et 1 370 pneumologues libéraux et mixtes sont déjà prescripteurs en 2023

*activité libérale uniquement

La courbe de concentration des prescriptions de biothérapies varie selon les spécialités (toutes prescriptions de biothérapies)



Source : IQVIA SSE/RPPS - CMA 12/2023

Grille de lecture : 23% des dermatologues couvrent 80% des prescriptions vs 45% des rhumatologues couvrent 80% des prescriptions

Si aujourd'hui, les prescriptions sont concentrées sur un nombre restreint de prescripteurs, il sera important de suivre l'évolution de l'adoption des biothérapies par ces mêmes médecins.

Aussi, il est primordial de comprendre si ces médecins qui aujourd'hui renouvellent les traitements seront initiateurs dans les mois à venir.

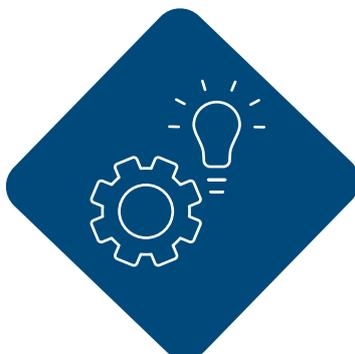
Vous souhaitez en savoir plus, alimenter votre réflexion et mesurer les impacts de ce changement ?

Nous sommes là pour vous accompagner :



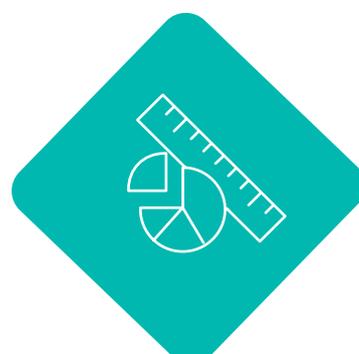
Ajuster votre stratégie marketing et commerciale

Comprendre l'évolution des comportements de prescription à court et moyen terme, les traduire opérationnellement, refondre votre segmentation.



Enrichir votre approche marketing et commerciale

Identifier les actuels et potentiels nouveaux initiateurs de ces biothérapies, comprendre leurs attentes et proposer les meilleures solutions pour y répondre.



Revoir vos prévisions de vente

Comprendre l'appétence des patients à être initiés et suivis en libéral et mieux évaluer l'afflux de nouveaux patients et en mesurer l'impact.

