GALLILEO
Business Consulting
29 Rue Jean-Jacques Rousseau - 75001 Paris
☎: 01 55 74 68 00 🖷: 01 42 24 18 88
E-mail : gallileo@gallileo.fr

STRAT'OPHTAS – SECHERESSE OCULAIRE

- Pratiques et préférences de prescription des ophtalmologistes sur le marché de la sécheresse oculaire
- Critères de choix amenant les ophtalmologistes à privilégier un produit sur le marché de la sécheresse oculaire
- Caractérisation des attentes des ophtalmologistes quant aux produits, services et visite médicale des acteurs de la sécheresse oculaire
- Evaluation de la performance des produits / services / visite médicale des principaux acteurs du marche de la sécheresse oculaire

Echantillon interrogé : 400 ophtalmologistes
Laboratoires évalués : Alcon, Allergan, Horus, Santen, Théa, Valeant (B+L)
Périodicité : 1 fois par an (ophtalmologistes interrogés en AVRIL – Rapport disponible en MAI)

Contact : Maher KASSAB – maher.kassab@gallileo.fr – 06 64 02 09 21

- GALLILEO est un cabinet d'études et de conseil avec 15 ans d'expérience en Marketing Stratégique et Développement Commercial sur les marchés de la santé

- Fort de son expertise dans la réalisation d'études auprès des ophtalmologistes, GALLILEO va déployer, **sur son panel d'ophtalmologistes**, le 1er observatoire des pratiques et préférences de prescription des ophtalmologistes sur le marché de la sécheresse oculaire

- L'objectif de cet observatoire est de fournir un outil de DIAGNOSTIC et de MONITORING pour les principaux acteurs de ce marché, dans l'objectif de nourrir leur réflexion stratégique sur leur plan d'actions PRODUITS, leur plan d'actions SERVICES et leur plan d'action VISITE DES DELEGUES

- La force des études conduites par GALLILEO, de par la taille des échantillons d'ophtalmologistes interrogés, repose en effet sur sa capacité à expliciter les drivers permettant de comprendre la part de prescription des produits de chaque laboratoire et les drivers permettant d'améliorer leur image et performance auprès des ophtalmologistes :
  - A l'échelle nationale
  - A l'échelle régionale

- Le plan de questionnement est détaillé sur les 2 pages ci après.

PLAN DE QUESTIONNEMENT

PROFIL DES OPHTALMOLOGISTES :

- Age
- Département d'implantation du cabinet
- Type d'exercice : Cabinet uniquement / Hôpital uniquement / Les deux
- Volumétrie hebdomadaire moyenne de patientèle (dont chirurgie)
- Volumétrie hebdomadaire moyenne de patients avec une prescription en sécheresse oculaire, dont :
    - Sécheresse légère
    - Sécheresse modérée
    - Sécheresse sévère

PREFERENCES ET PRATIQUES DE PRESCRIPTIONS DES OPHTALMOLOGISTES :

- % des prescriptions du médecin réalisé les principaux produits de chaque segment :

	% des prescriptions réalisés avec le produit
Larmes simples (Méd.)	
Dulcilarmes (Horus)	…. %
Fluidabak (Thea)	…. %
Larmabak (Thea)	…. %
Nutrivisc (Novartis)	…. %
Refresh (Allergan)	…. %
Autres : …….	…. %
TOTAL =	**= 100%**

Larmes visqueuses (Méd.)	
Lacrifluid (Europhta / Thea)	…. %
Celluvisc (Allergan)	…. %
Artelac (B+L)	…. %
Autres : …….	…. %
TOTAL =	**= 100%**

Dispositifs Médicaux	
Optive (Allergan)	…. %
Vismed (Horus)	…. %
Cationorm (Santen)	…. %
TOTAL =	**= 100%**

Gels	
Gel-Larmes (Thea)	…. %
Lacrigel (Europhta)	…. %
Lacrivisc (Alcon)	…. %
Civigel (Alcon)	…. %
Lacrinorm (B+L / Chauvin)	…. %
Liposic (B+L / Chauvin)	…. %
Vismed Gel (Horus)	…. %
Autres : …….	…. %
TOTAL =	**= 100%**

- Schéma thérapeutique suivi en fonction du degré de sévérité de la sécheresse oculaire des patients :
    - Dans le cas de sécheresse LEGERE :
        - % des prescriptions avec des LARMES SIMPLES : ……..%
        - % des prescriptions avec des LARMES VISQUEUSES : ……..%
        - % des prescriptions avec des DISPOSITIFS MEDICAUX : ……..%
        - % des prescriptions avec des GELS : ……..%

          = 100%
    - Dans le cas de sécheresse MODEREE :
        - % des prescriptions avec des LARMES SIMPLES : ……..%
        - % des prescriptions avec des LARMES VISQUEUSES : ……..%
        - % des prescriptions avec des DISPOSITIFS MEDICAUX : ……..%
        - % des prescriptions avec des GELS : ……..%

          = 100%
    - Dans le cas de sécheresse SEVERE :
        - % des prescriptions avec des LARMES SIMPLES : ……..%
        - % des prescriptions avec des LARMES VISQUEUSES : ……..%
        - % des prescriptions avec des DISPOSITIFS MEDICAUX : ……..%
        - % des prescriptions avec des GELS : ……..%

          = 100%

HIERARCHISATION DES CRITERES DE CHOIX AMENANT LES OPHTALMOLOGISTES A DETERMINER LEUR PRODUIT DE 1ère INTENTION ET IDENTIFICATION DU PRODUIT LE MEILLUR SUR CHACUN DES CRITERES

- Critères évalués :
  - **BENEFICE PATIENT**
    - Le soulagement immédiat du patient lors de l'instillation
    - La durée du soulagement tout au long de la journée
    - La tolérance
    - La réparation des lésions cornéennes (ulcères, kératites, chirurgie…)
    - La protection de la cornée
  - **CARACTERISTIQUES PRODUIT**
    - L'osmolarité du produit (la rapidité de diminution de l'hyper-osmolarité en dépend)
    - L'absence de conservateur
    - La présence d'ACIDE HYALURONIQUE dans la composition du produit
    - La présence de CMC (CarboxyMéthylCellulose)
    - La présence d'un agent « osmoprotecteur »(L-Carnitine, glycérol, erythritol…)
    - Le statut médicament VS dispositif médical
    - Le prix du produit / reste à charge pour le patient
    - La durée de conservation du produit après ouverture
  - **AUTRES CRITERES**
    - La praticité / l'ergonomie / la souplesse du flacon pour le patient
    - L'existence du produit en format UNIDOSES et MULTIDOSES pour répondre aux différentes situations
    - Le fait que le produit soit fabriqué en France
    - La compatibilité du produit aux porteurs de lentilles de contact (n'encrasse pas les lentilles, pas ou peu de flou visuel)
    - Le recul clinique
    - Le nombre/qualité des études cliniques

EVALUATION DE LA SATISFACTION ET DE L'IMAGE DE CHAQUE FABRICANT SUR LES PRODUITS DE SECHERESSE OCULAIRE

- Fabricant préféré des ophtalmologistes pour PRODUITS DE SECHERESSE OCULAIRE + Evaluation de l'image globale de chaque fabricant

- Sur chacun des critères ci-dessous, évaluation de la satisfaction et de l'image de chaque fabricant pour PRODUITS DE SECHERESSE OCULAIRE:
  - La qualité des produits
  - La largeur de la gamme de produits du fabricant
  - La dynamique d'innovation apportée par le fabricant sur la sécheresse oculaire
  - La fréquence de visite du délégué
  - La qualité de la visite du délégué
  - Le prix du traitement
  - La qualité de l'image du fabricant
  - Les supports fournis par le fabricant sur le thème de la SECHERESSE OCULAIRE pour faciliter l'éducation / les échange avec les patients sur la pathologie
  - Les formations proposées par le fabricant
  - Les événements organisés par le fabricant
  - Les études cliniques / articles scientifiques du fabricant
  - Les échanges organisés par le fabricant avec vos confrères sur le thème de la SECHERESSE OCULAIRE
  - Votre participation à des études réalisées par le fabricant sur la SECHERESSE OCULAIRE

EVALUATION DE LA PERFORMANCE DE LA VISITE DU DELEGUE MEDICAL DE CHACUN DES LABORATOIRES

- Couverture et fréquence de visite sur la sécheresse oculaire
- Fréquence de visite idéale sur la sécheresse oculaire
- Impact de la visite sur les intentions de prescription de produits sur la sécheresse oculaire du laboratoire
- Sur chacun des critères ci-dessous, évaluation de la performance du laboratoire :
  - La fréquence de visite du délégué
  - La sympathie du délégué
  - La joignabilité et la disponibilité du délégué
  - L'image de marque du fabricant véhiculée par le délégué
  - L'utilité de la visite du délégué
  - Les conseils apportés par le délégué
  - La qualité/clarté du discours du délégué