



ALPHADIAB

***Ou
le marketing du
« taillé sur-mesure » au
« prix du prêt à porter »***

AlphaDiab: *Créateur de Partenariats en Diabétologie*

Notre Focus: le diabète / le matériel médical.

Notre cœur d'activité: aider des fabricants de produits innovants à s'implanter sur le marché français (conseil, distribution adaptée, services) et fournir à des distributeurs français de nouvelles sources d'approvisionnements originales.

Créée en 2011 par 2 associés cumulant plus de 20 ans d'expertise en matériel médical.

Nos partenaires actuels: 6 fabricants, groupements de pharmaciens, leaders d'opinion, ...

 impeto

 FORA
ForaCare Suisse AG

 Diamesco
Diamesco CO., LTD.

 NIPRO
EUROPE

 TERUMO

 Allpresan®

Le diabète en France : *source d'opportunités*

Diabète : l'épidémie qui a gagné le monde

Les USA comptent en 2007 17,5 millions de personnes pour lesquelles un diabète a été diagnostiqué. Les coûts générés par cette pathologie s'élèvent, selon les calculs de l'association des diabétiques, à 174 milliards de dollars, soit plus que l'ensemble de l'assurance-maladie française l'an passé. En France, 2,6 millions de diabétiques, dont plus de 58 millions de 1^{er} degré, sont atteints de cette épidémie. Un fléau au coût de millions de milliards de dollars. L'assurance-maladie...

Diabète traité : quelles évolutions entre 2000 et 2009 en France ?

Pauline Ricci¹, Pierre-Olivier Blotière¹, Alain Weill¹ (alain.weill@cnamts.fr), Dominique Simon², Philippe Tuppin¹, Philippe Ricord²

^{1/} Caisse nationale de l'assurance maladie des travailleurs salariés (CnamTS), Paris, France

^{2/} Service de diabétologie, Groupe hospitalier Pitié-Salpêtrière

Résumé / Abstract

US N'ÊTES PAS

Accompagner, ...

QU'EST-CE QUE LE DIABÈTE ? DU CÔTÉ DE LA SOCIÉTÉ

ACCUEIL > QU'EST-CE QUE LE DIABÈTE ? > LES DU DIABÈTE EN FRANCE

EVOLUTION DES CHIFFRES DU DIABÈTE EN FRANCE : LES DERNIÈRES ÉTUDES MONTRENT UNE ÉPIDÉMIE EN FORTE HAUSSE.

Entre 2000 et 2009, le taux de prévalence du diabète* en France

SITES DÉDIÉS
• DIABÈTE SOLIDAIRE
• ÉCLAIRER SUR LA POMPE À INSULINE
ACCÈS RÉSERVÉ
• ESPACE MILITANT
• IDENTIFIER OU CRÉER UN COMPTE

Le diabète, nouveau filon

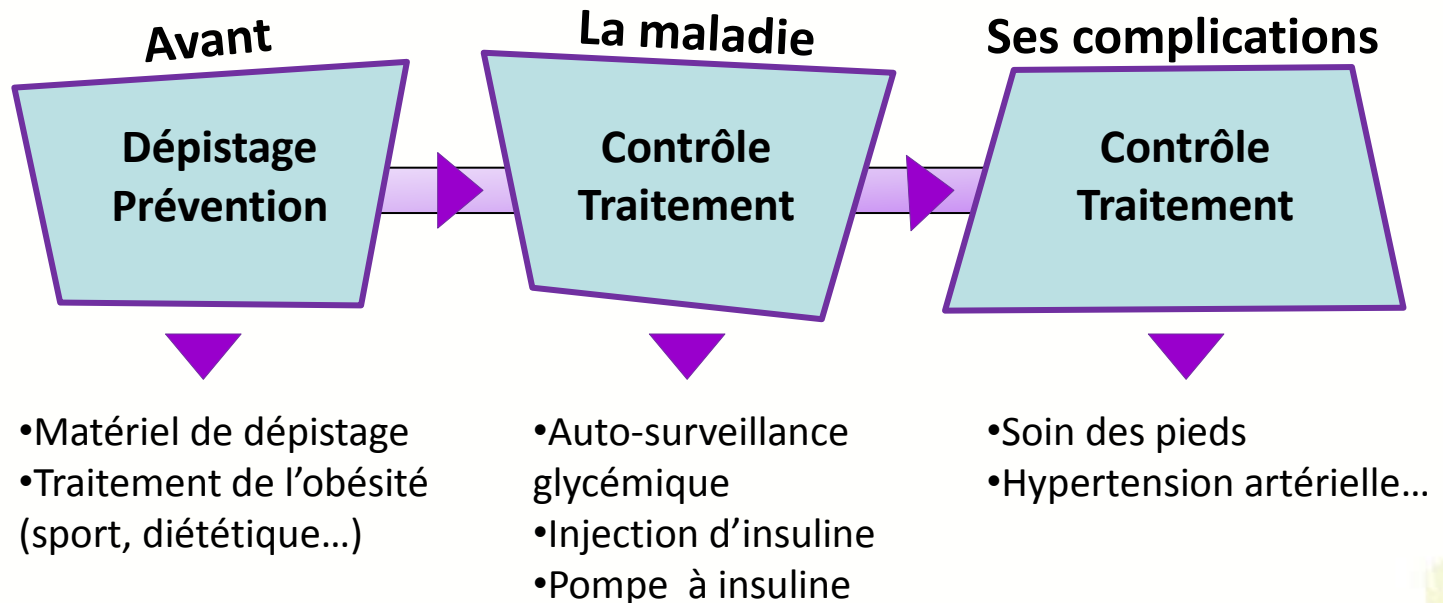
Le nombre de malades ne cesse de grossir. Les groupes pharmaceutiques investissent pour trouver de nouveaux traitements.

Le diabète en France : *un vaste marché.*

Le diabète en quelques chiffres:

- ❑ + de **3 millions** de français (~5% de la population).
- ❑ 150 à 200 000 nouveaux patients / an
- ❑ Une dépense de santé de **12,5 Milliards €**

Les marchés du diabète (*hors médicaments*)



Le diabète en France : *des milliers d'interlocuteurs.*



250 services hospitaliers
(médecins et infirmières
d'éducation)

600
diabétologues en
cabinets de ville

+70
prestataires
soins à
domicile

Des dizaines
de réseaux de
soin



11 000
podologues

22 400
pharmacies
d'officine

+ 6 000
médecins
généralistes
très impliqués

+ 100
associations de
patients



Le diabète en France:

*Un vaste marché,
riche de beaucoup d'opportunités,
mais...*

- *particulièrement complexe
(nombreuses cibles et segments)*
- *peu enclin au changement*
- *soumis à de nouvelles contraintes
réglementaires régulières
(limitation remboursement,...).*

Comment faire pour se développer sur un tel marché... sans gros moyen ?

- **Un positionnement pointu:**
 - Se concentrer sur **des niches (commerciales ou techniques)** peu/pas exploitées.
 - Développer des **partenariats** en apportant l'expertise et le savoir faire = créer de la confiance.
 - Proposer des **produits innovants et de qualité** à des prix très concurrentiels.
- **Un organisation légère:**
 - Flexible, créatif, réactif, opportuniste face à l'inertie de certains et ...être patient.

**Une offre « taillée sur mesure »
pour un prix inférieur à du prêt à porter.**

Un exemple d'offre « taillée sur mesure »

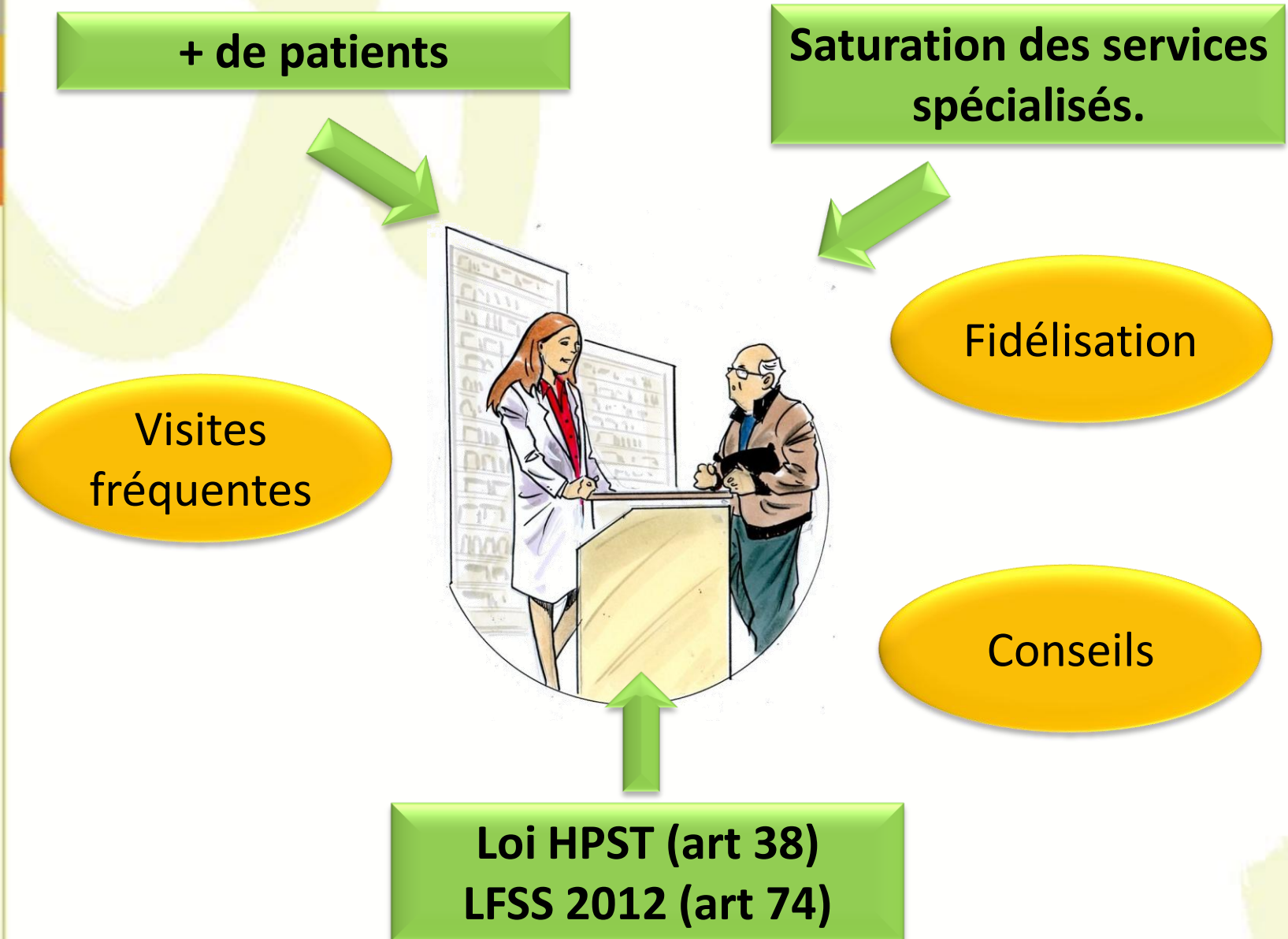
Fournir une gamme diabète en MDD à des groupements de pharmaciens:

- *Fidélisation des patients.*
- *Démarquage vs concurrence.*
- *Service, conseil et expertise: gain d'image,*
- *Marge.*



apsara
Groupe

Le pharmacien: *un rôle de + en + central*



Comment toucher 22 400 pharmacies d'officine sans avoir de force de vente?

- En passant par les groupements.
 - Une cinquantaine de groupements de 30 à 3500 pharmacies.
 - Les plus gros groupements ont leur propre force de vente de 5 à 50 commerciaux.
 - avoir une démarche commerciale grand compte (prix / services / produits)
- En ciblant les pharmacies les plus intéressées /intéressantes pour ce marché.
 - Zone à diabète X taille de la pharmacie.
- En nouant des partenariats avec d'autres sociétés qui ont déjà leur propre structure de terrain.

Une 20aine d'enseignes de pharmacies se développent...

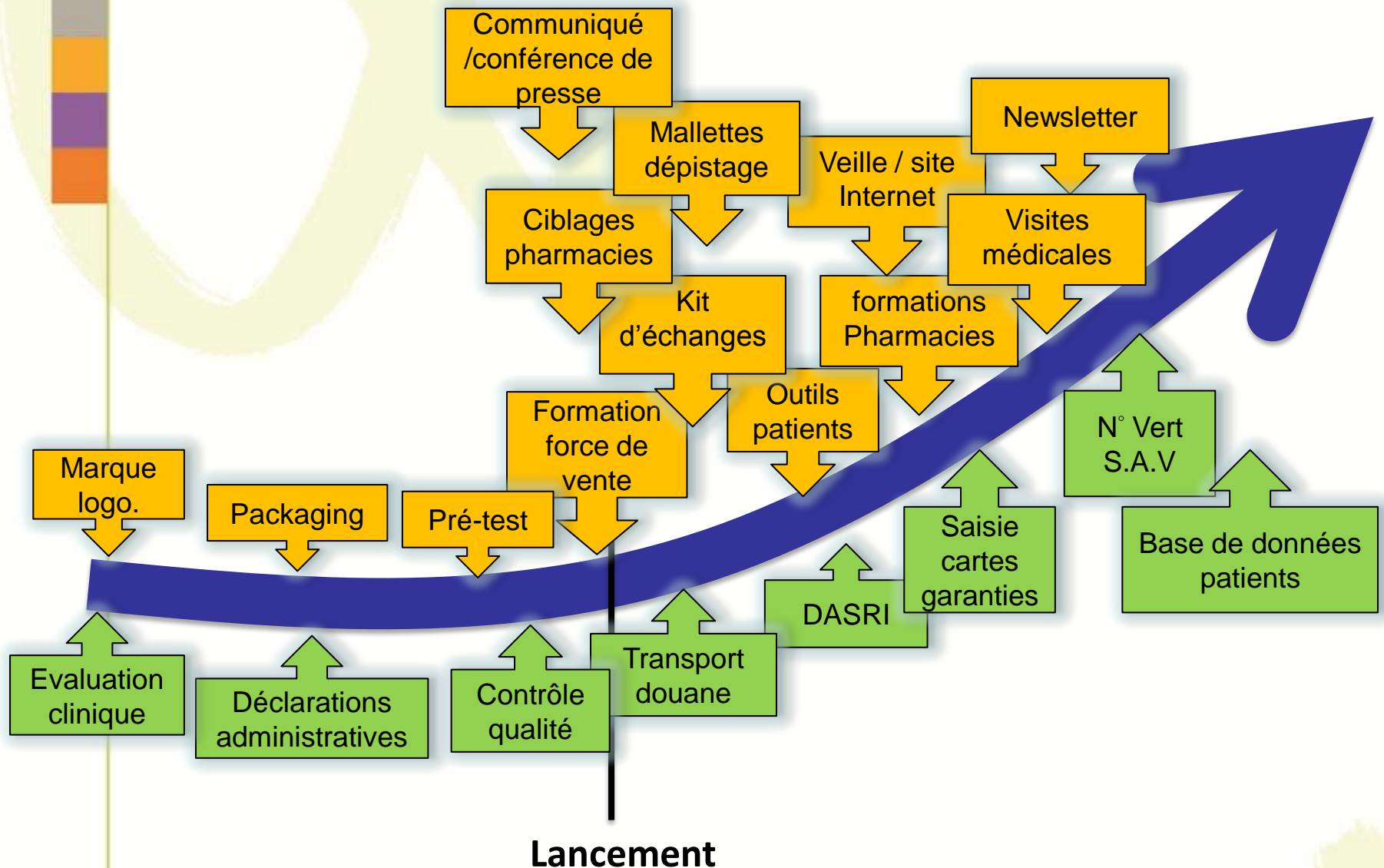
+ 4 300 pharmacies actuellement sous enseigne
(20% des pharmacies) .



Et un axe de communication sur le diabète...



Le « sur mesure » en MDD pharmacies: sourcing original + panoplie de services



Comment réussir du « sur-mesure »

- Etre à l'**écoute** du marché:
 - Evolutions réglementaires
 - Nouveaux intervenants (offre /demande)
- Etre à l'**affût** des opportunités:
 - Disponible et réactif,
 - Participer aux salons et congrès,
- Etre **connu** des décideurs (BtoB)
 - Carnet d'adresses.
 - Présence sur Viadéo & Linkedin...
- Etre **crédible**:
 - Qualité du conseil et expertise marché,
 - Qualité des produits proposés.

Forces & Faiblesses du sur mesure MDD pharmacies

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">- Démarche originale et novatrice (MDD gamme maladie).- Véritable partenariat pluri annuel avec des personnes qui partagent la même analyse du marché.- Forte Implication des pharmaciens (marge et image)- Adapté aux mouvances réglementaires chroniques du marché.	<ul style="list-style-type: none">- Lenteur de la démarche:<ul style="list-style-type: none">- prise de conscience.- Circuit de décision long.- Temps de préparation- Partenariat = Pieds et poings liés- Formation des équipes commerciales des groupements de pharmaciens chronophage.- Faire l'impasse sur les prescripteurs, sauf « ilotage »

Les mêmes limites que la MDD en grande distribution