

## *Accroître la performance de vos DAM sur les objectifs du médicament*

### *Biographie du consultant*

En 1981, François PESTY est interne en pharmacie dans les hôpitaux de Paris et termine ses études pharmaceutiques (Université de Paris XI), puis commerciales (ISG, à Paris et San Francisco). Après la biochimie, la pharmacie hospitalière et la Pharmacie Centrale des Hôpitaux de Paris, il rejoint en 1986 l'industrie pharmaceutique, où il y exercera durant 15 ans des responsabilités très opérationnelles liées à la promotion du médicament et à la conduite d'équipes de visite médicale en ville et à l'hôpital. Il occupera successivement les fonctions de délégué médical hospitalier, chef de produit, formateur de la visite médicale, responsable des études cliniques, puis directeur régional des ventes, et enfin directeur des ventes, au sein de 3 entreprises du médicament : Laboratoires Léo, B. Braun Medical, et BMS & UPSA. Dernièrement, il était en charge de la totalité du portefeuille thérapeutique en ville et à l'hôpital de BMS & UPSA et supervisait une équipe d'une trentaine de personnes dédiées à la visite médicale, dont 6 managers. En 2003, regrettant l'abandon total de la promotion par les firmes pharmaceutiques des « grandes molécules » dès la perte de leurs brevets, il crée le projet de l'Institut PUPPEM « Pour Une Prescription Plus Efficace du Médicament ». Aujourd'hui, âgé de 47 ans, il a choisi de mettre son énergie ainsi que son expertise de la visite médicale et du changement des habitudes de prescription du médicament, au profit de l'Assurance Maladie.

**M. François PESTY**

**Consultant ITG**

**2, Square Gay Lussac**

**78330 Fontenay le Fleury**

**06 88 89 53 51**

**01 30 45 03 59**

**[Francois.PESTY@Wanadoo.fr](mailto:Francois.PESTY@Wanadoo.fr)**

**Expert en :**

**Modification des habitudes de prescription  
du médicament,**

**Visite médicale,**

**Contre lobbying pharmaceutique**



**Institut PUPPEM**

**« Pour Une Prescription Plus Efficace du Médicament »**

**<http://perso.wanadoo.fr/pouruneprescriptionplusefficientedumedicament/>**

**Antibiotiques, statines, IPP, IEC & sartans, antiagrégants plaquettaires, hypnotiques et anxiolytiques, GÉNÉRIQUES...**

## Accroître la performance de vos DAM sur les objectifs du médicament

### Accompagnement de leurs interventions visant à influencer la prescription.

- **Objectif :**

Modifier sensiblement les habitudes de prescription des médecins, implique pour l'assurance maladie de développer de nouvelles compétences lui permettant de devenir compétitive avec l'industrie du médicament, sans pour autant disposer des mêmes budgets promotionnels... et cela est possible !

- **Contexte :**

L'avenant N°12 à la convention médicale entre les médecins et l'assurance maladie, prévoit de poursuivre en 2006 les efforts de maîtrise médicalisée sur les thèmes retenus en 2005 : Antibiotiques (baisse de 10% en montants), statines (stabilité), anxiolytiques / hypnotiques (baisse de 5%), antiagrégants plaquettaires (augmentation de 3 points du nombre de patients sous aspirine ou associée à un autre AP), et médicaments génériques. De nouveaux thèmes sont abordés : Inhibiteurs de la pompe à protons (baisse de 3 % de la croissance des dépenses). Enfin, l'accord tripartite entre médecins, pharmaciens et l'UNCAM, portant sur les génériques, doit favoriser la prescription à l'intérieur du répertoire. A ce titre, il est précisé qu'un effort particulier doit porter sur les statines, les IPP, et les antihypertenseurs IEC & sartans.

- **Prestation « à la carte » et livraison « clef en main » :**

Bilan de compétences et aide à la sélection d'agents au profil « commercial », définition des messages clés, des argumentaires, réalisation des supports de communication, aide au ciblage, sectorisation, animation du séminaire de lancement de campagne (formation scientifique au domaine thérapeutique, formation aux techniques d'entretien de « vente », training : jeux de rôles), réalisation d'outils de personnalisation de la visite, mise en place des indicateurs de performance (élaboration d'une base de données sous Microsoft Access à partir des requêtes dans MIAM/ERASME, tableaux de bords sous Excel, présentations PowerPoint), animation de réunions de suivi de campagne, « coaching » et accompagnement terrain, formation du responsable au management « ventes », veille documentaire, assistance à l'organisation d'EPU ...

### Mode d'intervention

- **Étapes :**

Définition d'un cahier des charges, puis d'une offre d'intervention avec devis, et conclusion d'un contrat d'intervention ou d'une convention de formation professionnelle (Possibilité de facturation en exonération de la TVA) ; Phase de préparation : mise en production des supports de communication, bilan initial, définition des indicateurs de performance et du ciblage des médecins, sectorisation ; Séminaire de campagne : formation de base, formation à l'argumentaire, « training » sur les supports de communication; formation aux techniques commerciales; Plan d'action et suivi de la campagne.

- **Livrables :**

Maquette de support de communication (aide de visite, remis de visite, plaquette...) ; Rapport initial (bilan de compétence) ; Ingénierie de formation ; Constitution par importation à partir de MIAM/SIAM/ERASME, d'une base de données *ad hoc* en environnement Windows, pour le ciblage des médecins, l'élaboration de retours personnalisés sur leur prescription : profils détaillés et analyses graphiques de l'évolution de la prescription, par médecin, sectorisé par DAM, et au niveau département.

- **Bénéfices :**

Impact quantifiable sur les pratiques des professionnels de santé, professionnalisation des DAM, acquisition de nouvelles compétences pour les services transversaux (gestion du risque, communication, marketing, statistique, ...) - Références et résultats sur demande.

**Antibiotiques, statines, IPP, IEC & sartans, antiagrégants plaquettaires, hypnotiques et anxiolytiques, GÉNÉRIQUES...**