



Laboratoires Pharmaceutiques :

Exploitez vos données commerciales

qualitatives et quantitatives

Analyse,

Traitement,

Exploitation,

Simulations,

Visualisation de l'information relative aux ventes

Une meilleure exploitation des données

Tous les Laboratoires Pharmaceutiques recueillent une quantité importante d'informations concernant l'activité des délégués médicaux et/ou des délégués pharmaceutiques. Ils recueillent également des informations précises et détaillées sur les ventes de vos produits par unité géographique. En pratique, cependant, ces données sont rarement bien exploitées.

Elles peuvent indiquer :

- Quels sont les comportements des visiteurs et des représentants qui donnent les meilleurs résultats ? Quelles sont les techniques de vente les plus efficaces ?
- Comment évoluent les tendances, par région, par médicament ?
- Quel serait l'effet d'un déremboursement de produit sur les ventes ?
- Quel est l'impact de l'apparition des génériques sur les ventes ?
- Quel serait l'effet sur les ventes d'une variation dans la politique de prix ?
- Quel est l'impact des importations parallèles sur les ventes ?

Des solutions simples et évolutives

La Société de Calcul Mathématique est spécialisée dans la réalisation d'outils spécifiques. Une fois réalisé et validé, l'outil devient la propriété du client. Nous veillons à le fournir avec son code source : nous ne livrons pas de "boîte noire" !

En procédant de cette manière, nous concilions plusieurs impératifs :

- *la qualité scientifique*, que seuls des algorithmes "ouverts" peuvent permettre. Une boîte noire ne permet pas de garantir la qualité du résultat ;
- *l'évolutivité* : il est possible, à n'importe quel moment, de rajouter des données, des variables, modifier les traitements ;
- *la maîtrise* : le Laboratoire est propriétaire de l'outil ainsi réalisé et n'est en rien tributaire de mises à jour imposées.

Les menus sont toujours très simples d'utilisation, très conviviaux, et guident l'utilisateur à chaque étape. Un manuel d'utilisation "papier" est fourni.

Nos références récentes :

- Laboratoires MSD : Réalisation d'un outil d'analyse des différentiels de prix entre cinq pays, 2002.
- Laboratoire Astellas Pharma : réalisation d'un logiciel d'analyse des ventes, 2006.
- Laboratoire Lilly France : réalisation d'un logiciel d'analyse des ventes, 2006.
- Groupe Novalis-Taitbout, 2008 : Etude de l'efficacité de certains dispositifs visant à la réduction de la durée des arrêts de travail.
- Cepton Stratégies, 2009 : Evaluation de l'influence de paramètres sur la performance des visiteurs médicaux.
- Fédération des Établissements Hospitaliers et d'Aide à la Personne (FEHAP), 2009 : développement d'un système d'information.
- Groupe Novalis-Taitbout, 2010 : Analyse du système d'information.
- Fédération des Etablissements Privés et d'Aide à la Personne (FEHAP), 2010 : Outil de simulation et d'investigation des modifications tarifaires.
- Fédération des Etablissements Privés et d'Aide à la Personne (FEHAP), 2011 : Etudes statistiques relatives au positionnement des établissements.
- Fédération des Etablissements Privés et d'Aide à la Personne (FEHAP), 2011 : Les patients en service de soins infirmiers à domicile (SSIAD) ; le coût de leur prise en charge et ses déterminants.
- Cabinet Primeum, 2012 : outil de répartition des objectifs entre visiteurs médicaux.