



# Façon dont les médecins souhaitent être informés des nouveaux produits



Communiquer de façon efficace avec les médecins est une composante clé du lancement de nouveaux produits pharmaceutiques. Nous avons donc demandé

à des médecins quelles sont leurs méthodes de prédilection pour connaître les nouvelles marques et interagir avec les sociétés pharmaceutiques à ce sujet.

## QU'EST-CE QUI SUSCITE L'INTÉRÊT ENVERS LES NOUVEAUX PRODUITS?

Les médecins ont donné les notes les plus élevées aux types d'information suivants, indiquant qu'ils sont les plus intéressants (NET) :



Les **généralistes** et les **spécialistes** souhaitent être informés des nouveaux produits à **différents moments**



**82 % des généralistes** veulent connaître les nouveaux produits une fois qu'ils sont approuvés ou qu'ils y ont accès



**53 % des spécialistes** souhaitent être avisés au sujet des nouveaux produits durant la phase des essais cliniques

## SATISFACTION QUANT À L'INFORMATION AU SUJET DES NOUVEAUX PRODUITS



Dans le cadre d'échanges en personne : **87 %**



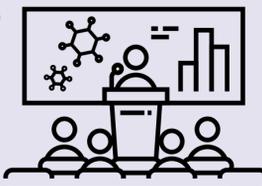
Dans le cadre d'interactions virtuelles ou numériques : **61 %**

## MÉTHODES DE PRÉDILECTION POUR ÊTRE AVISÉ D'UN NOUVEAU PRODUIT Principales sources

Bien que les médecins aiment mieux être informés lors d'échanges en personne, leurs préférences quant à la source sont les mêmes, que l'information leur soit transmise en personne ou de façon virtuelle

**93 %**

Conférences lors de congrès



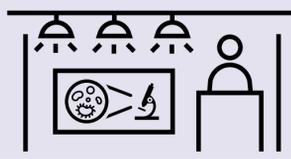
**88 %**

Discussions de groupe entre pairs ou collègues



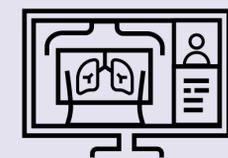
**85 %**

Activités de formation donnée par des leaders d'opinion ou des spécialistes dans le domaine thérapeutique



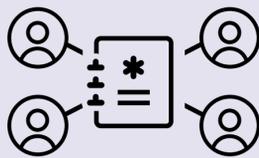
**82 %**

Conférences par les principaux auteurs



**75 %**

Clubs de lecture (Les **spécialistes** sont plus susceptibles de les considérer comme une source valable)



**74 %**

Discussions avec les représentants pharmaceutiques



## RÔLE DU REPRÉSENTANT PHARMACEUTIQUE

**66 %** sont d'avis qu'il est fort probable qu'ils rencontrent le représentant ou l'agent de liaison médicale pour discuter de nouveaux produits ou de nouvelles indications

Mais...

**87 %** ont indiqué qu'il est plus probable qu'ils rencontrent les représentants ou agents de liaison médicale avec lesquels ils ont établi une relation

