



**Questionnaire market access**

Mars 2019

La convention Partnering en Oncologie MEET2WIN ([www.meet2win.fr](https://live.eventtia.com/fr/9efb)) qui se tiendra à Bordeaux les 21-22 mai 2019 est l’occasion d’interroger les entreprises du secteur sur leur niveau de connaissance, leurs attentes et représentations au sujet du market access en France. Nous vous proposons de participer à ce questionnaire pour mettre en évidence les représentations, la connaissance des enjeux et de l’environnement et le degré de préparation aux exigences du market access en France des entreprises, qu’elles soient avec un haut degré de maturité ou de « jeunes pousses » en devenir. Il peut y avoir plusieurs réponses pour une même entreprise. Les retours de ce questionnaire pourront être exploités et les résultats et analyses seront partagées auprès des régulateurs (Ministères, agences, pôles de compétitivité, etc.) avec lesquels nous interagissons pour envisager les actions à entreprendre.

Nous vous remercions donc de bien vouloir commenter au maximum vos réponses.

Votre réponse est à adresser par mail au plus vite à l’adresse : enquetematwin@nile-consulting.eu

Nombre de questions : (5+5) - Temps estimé : 10mn max

⇨ Agence conseil en affaires publiques, Nil**e** est destinée à apporter aux associations de patients, professionnels de santé, producteurs de soins et pouvoirs publics un conseil stratégique et une expertise dans la réflexion et la mise en œuvre de leurs affaires publiques.

⇨ [MATWIN](http://www.matwin.fr) (filiale d’Unicancer) porte un programme national d’open-innovation pour développer la recherche translationnelle en cancérologie et faciliter le transfert des innovations. L’objectif principal de MATWIN est d’accompagner des projets innovants issus soit de laboratoires académiques soit de start-up pour favoriser des partenariats précoces dans l’intérêt des patients. Le programme s’appuie sur un partenariat avec 15 grands laboratoires internationaux.

# Fiche d’identité du répondeur

En quelques mots, veuillez décrire votre position au sein de votre entreprise, vos missions ainsi que les différentes services avec lesquels vous interagissez (réglementaire, médical, commercial, market access, affaires publiques, affaires gouvernementales, conseil d’administration, comité scientifique…) :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

# **Partie 1 ‖ Introduction – Présentation**

En quelques mots :

* quelle est votre proposition technologique ?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* dans quelle aire thérapeutique vous situez-vous ?

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….........

* et à quel stade de développement vous situez-vous (par exemple selon l’échelle *Technology Readiness Level* ou continuum de la recherche, *cf.* Instruction noDGOS/PF4/2014/349) ?



…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

De quelle catégorie relève votre proposition technologique ?

* Médicament
* Dispositif médical
* Autre catégorie (précisez) : ………………….

Votre solution est-elle destinée à être utilisée par les professionnels de santé, les patients ou les deux ?

* Professionnels de santé
* Patients
* Les deux

Quel est le lieu de son utilisation ?

* Hôpital, clinique, autre établissement de santé
* Domicile du malade
* Autre (précisez) :

…………………………………………

Savez-vous à quoi sert le market access ?

* Oui
* Non

Estimez-vous avoir besoin d’une stratégie de market access dans ce contexte ?

* Oui
* Non
* Ne sais pas

# **Partie 2 ‖ Niveau de connaissance et attentes en termes de market access**

Comment estimez-vous votre niveau de connaissance sur le market access ?

* J’en ai entendu parler mais n’ai pas de compétence sur le sujet
* J’en ai entendu parler, ai défini une stratégie et ai commencé à préparer un *core value dossier*
* J’ai déjà présenté ma proposition technologique à des acteurs du market access dans le cadre de rendez-vous précoces et/ou aux représentants des structures ou des professionnels de santé à qui s’adresse ma proposition technologique
* J’ai conscience du calendrier de market access
* J’ai préparé un dossier d’évaluation pour la Haute Autorité de santé
* Je sais construire ou j’ai déjà négocié un prix d’un produit de santé

Connaissez-vous les institutions suivantes ET leur rôle pour votre stratégie de market access ?

* Agences gouvernementales
* EMA (Agence européenne du médicament)
* ANSM (Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé)
* HAS (Haute Autorité de santé)
* INCa (Institut national du cancer)
* Santé Publique France
* Ministères
* Ministère de la santé
* Ministère de l’économie et des finances
* Ministère de l’enseignement supérieur, de la recherche et de l’innovation
* Autres organismes nationaux
* CEPS (Comité éco des produits de santé)
* Cnam (Caisse nationale Assurance maladie)
* INSERM
* CNRS
* Leem
* Snitem

J’ai déjà rencontré un ou plusieurs de ces acteurs dans le cadre de rendez-vous d’accès précoce ou dans le cadre de ma démarche d’awareness et/ou d’affaires publiques

* Oui
* Non

Si oui, le(s)quel(s) :

Remarques et commentaires :

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

Quel processus vous a actuellement demandé le plus de ressources et d’engagement (ressources humaines et financières notamment) ?

*Positionner de 1 à 5 (1 : le plus, 5 : le moins, 0 : non concerné)*

* Construction d’un essai clinique ou de la preuve d’efficacité/tolérance : \_\_\_
* Partenariats industriels pour le développement de la production à une échelle industrielle : \_\_\_
* Mise en évidence de l’intérêt médico-économique de la proposition technologique : \_\_\_
* Recueil des retours d’expérience des utilisateurs (patients et/ou professionnels de santé) : \_\_\_
* Recherche et/ou maintien de la confiance des investisseurs durant le processus d’accès au marché : \_\_\_

Remarques et commentaires :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

Estimez-vous avoir besoin de conseils, de formation ou d’information pour franchir les barrières du market access ?

* Oui
* Non

Précisez :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

Remarques et commentaires :

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………