



DÉVELOPPEMENT & COMMERCIALISATION DE PRODUITS DE SANTÉ (PHARMA & DM)

Classement 2021

Dans chaque groupe, le classement est établi par ordre alphabétique

CABINET	ÉQUIPE ANIMÉE PAR...
INCONTOURNABLE	
AEC Partners	Lionel Delaporte, Jordi Esclusa, Christine Garnier, Jean-François Lopez, Jonathan Trouche
Bcg	Mathieu Lamiaux
Cepton	Marc-Olivier Bevierre, Bertrand Kleinmann, Jean Reboullet, Francis Turina-Malard, Philippe Cocude, Thomas Bard
Iqvia	Jean-Marc Aubert
L.E.K. Consulting	Arnaud Sergent, Jean Guillaume Bayada, Anne Dhulesia
Mc Kinsey & Company	Xavier Cimino
PwC	Anne-Christine Marie, Cédric Mazille
EXCELLENT	
1 Arthur D. Little	François Deneux
Bain & Company	Loïc Plantevin, Pierre-Antoine Dresco
BearingPoint	Véronique Fassy
Monitor Deloitte	Thomas Croisier
Opusline (Accenture)	Vanessa Mendel-Kopelman, Audrey Berling Eekhout, Alix Pradère, Olivier Floch,
Roland Berger	Pierre-Antoine Bodin
2 Alira Health	Benjamin Chambon, Joris Pezzini, Paolo Morgese
Amaris Consulting (Mantu)	Jean-François Thunet, Aline Gauthier
Bluereg Group	Corinne Schmitz
Kephren - Groupe Pegase Healthcare	Dimitri Verza
KPMG	Frédéric Thomas
FORTE NOTORIÉTÉ	
Alcimed	Valérie Kniazeff
Bionest Partners	Jean-Baptiste Mayet
Cemka	Bruno Detournay
CVA	Olivier Vitoux
Nextep Health	Dominique Amory, Guillaume Bouchara, Vincent Cheney, Guy Eiferman
Simon Kucher & Partners	Robert Dumitrescu, Marc Matar
Smart Pharma Consulting	Jean-Michel Peny
Stratégie Santé	Didier Terracol
PRATIQUE RÉPUTÉE	
Care Factory (Alira Health)	Daniel Szeffel
Nutrikéo	Gwendaline Guillaume
Salesway	Matthieu Peraldi, Jérôme Eymard
Santé 9 Consulting	Jean-Claude Roche
TechToMed	Franck Le Meur
ZS Associates	Didier Chicheportiche

SANTÉ 9 CONSULTING : AGILITÉ ET FORCE DE PROPOSITION



Jean-Claude Roche

Leader : Jean-Claude Roche
Création : 2018

Track record : qu'il s'agisse de la transformation des organisations commerciales, de l'accélération digitale ou de l'amélioration des relations entre professionnels de santé et industries, Santé 9 consulting intervient dans toutes les problématiques de refonte des acteurs du secteur. Parmi ses clients, de nombreux laboratoires pharmaceutiques qu'il assiste notamment dans le développement de sa filiale en Afrique du Nord, et dans la redéfinition de son modèle *go to market*.

Différenciation : convaincu par la complémentarité des compétences, Jean-Claude Roche fait des réseaux de consultants, une force garante d'agilité pour ses clients. Constamment en veille sur le marché, il identifie leurs besoins et sélectionne minutieusement les meilleurs acteurs pour les accompagner dans tous leurs projets.



Jean-Claude Roche

POSITIONNEMENT

Santé 9 Consulting est une entreprise à taille humaine spécialisée dans le conseil et l'accompagnement des groupes pharmaceutiques et des industriels de la santé.

Bénéficiant de 25 ans d'expérience en management général, en transformation des organisations, en marketing et en ventes au sein des industries de santé, Santé 9 Consulting propose en particulier d'accompagner la transformation des organisations commerciales en vue de réenchanter l'expérience clients.

Transformer les organisations commerciales

Élaborez des solutions disruptives, mettez l'humain au cœur de la transformation digitale, identifiez les synergies et optimisez la taille et l'organisation des forces de ventes en vue de réenchanter l'Expérience Client des Professionnels de Santé et d'optimiser la performance des équipes commerciales.

- Nous élaborons des solutions mixtes (physiques et digitales) en vue de réinventer l'expérience clients et de maximiser la bottom line.
- Nous analysons et proposons des recommandations de sizing sur la base du portefeuille produits et des tendances du marché.
- Nous identifions les synergies (portefeuille, réseaux ...) en vue d'optimiser la rentabilité de vos actions commerciales.
- Nous vous proposons de construire ensemble un modèle dédié aux Départements et Régions d'Outre Mer (promotion, distribution, externalisation, partenariats).

Réenchanter l'Expérience Clients

Revisitez les parcours clients des Professionnels de Santé. Élaborez, avec vos clients et vos collaborateurs, les solutions qui permettront de réenchanter l'expérience vécue par les clients avec votre organisation. Tirez parti des outils issus d'autres industries en vue d'accompagner la transformation pour les Clients et le changement pour les Collaborateurs.

- Nous élaborons des programmes de change management et de formation en vue de renforcer la culture "customer first".
- Nous co-construisons des "parcours clients" avec les clients et les collaborateurs et nous identifions les leviers actionnables et efficaces.
- Nous définissons des KPI satisfaction et déployons des outils de mesure.
- Nous recommandons les nécessaires évolutions des plans de primes.
- Nous développons des clubs de l'Expérience Clients en vue de benchmark et échanges avec des leaders hors santé, y compris en BtoC.

Manager les équipes en transformation

Dans un environnement en mutation permanente, renforcez les compétences et l'agilité de vos managers de première ligne, attirez et gardez les talents, y compris les millenials, et accélérez la nécessaire transformation des processus commerciaux.

- Nous accompagnons les managers de managers dans la co-construction de modules ad hoc en vue de développer l'agilité et l'adaptabilité des managers de première ligne.
- Nous développons des sessions d'échanges et des modules de mise en situation avec des start upers en vue de développer la culture de l'entrepreneuriat.
- Nous vous proposons des solutions digitales de management des forces de ventes et vous accompagnons dans leur mise en place.

De la Stratégie à l'Excellence Opérationnelle : Ecoute, Focus sur l'Humain, Culture du Résultat et Agilité sont les composantes de l'ADN de Santé 9 Consulting.

ACTIVITÉS

• Analyse et recommandations

- Focus group Professionnels de Santé, Patients et Collaborateurs.
- Données quantitatives et qualitatives : Analyses et synthèses.
- Définition de Persona et segmentation.
- Modélisation des parcours : Patients, Professionnels de Santé, Collaborateurs.
- Identification des KPI en amont de toute mise en œuvre et partage de risque.

• Stratégie et mise en œuvre

- Définition et restructuration du « Go to Market Model ».
- Design des organisations marketing, ventes et support.
- Pilotage de la transformation des organisations.
- Mise en place de solutions hybrides d'accès aux Professionnels de Santé.
- Déploiement et ajustement des outils de CRM.
- Définition des média mix et des contenus par segment.

• Change management

- Accompagnement des managers : Du ComEx aux managers de 1ère ligne.
- Structure des organisations : Organigrammes et Job Description.
- Accompagnement des Plans de Sauvegarde.
- Communication interne et externe.
- Séminaires physiques, digitaux et « phygitaux ».
- Formation et développement : Elaboration, animation et suivi.

• Externalisation

- Pilotage de l'externalisation des forces de ventes.
- Pilotage de l'externalisation des services support (DMOS, administration ...).
- Négociation avec les partenaires et suivi du cahier des charges.

CONTACT

Jean-Claude Roche :
jcroche@sante9.fr
+33(0) 688 433 558