

Liste de vérification pour le développement d'un médicament : Critères pour le choix d'un partenaire de commercialisation

Sept facteurs de succès pour le développement d'un médicament

Bien avant qu'un traitement fasse son entrée sur le marché, les fabricants doivent prendre des décisions qui influenceront sur son succès commercial. Durant les premiers jours du développement d'un médicament, les fabricants se concentrent sur la logistique à court terme du recrutement des patients, la participation aux essais cliniques, la conformité aux exigences réglementaires et la collecte de données.

Avec le bon partenaire de commercialisation, les fabricants auront l'assurance que le processus de développement du médicament a le meilleur fondement possible pour assurer l'accès au marché, dans les mois ou les années qui viennent.

Il n'est jamais trop tôt pour trouver le bon partenaire. Commencez votre recherche en cherchant une entreprise qui répond à ces besoins essentiels.

01 Logistique sensible au facteur temps et à température contrôlée pour les essais cliniques

Le bon partenaire offrira : une exécution quasi parfaite des solutions d'entreposage et de transport

02 Atteindre les patients admissibles pour une participation éventuelle aux essais cliniques

Le bon partenaire offrira : des solutions aux patients pour des essais à domicile et l'accès à un réseau de fournisseurs de soins spécialisés pour les groupes de patients difficiles à joindre

03 Collecte de données et connaissance du parcours clinique

Le bon partenaire offrira : une plateforme de logistique robuste et évolutive avec des outils puissants de gestion des stocks, de commande et de suivi

04 Capacité d'offrir le traitement des deux côtés de la frontière

Le bon partenaire offrira : une portée mondiale avec une expertise locale en matière de douanes et les autorisations nécessaires

05 Approvisionnement en médicaments comparateurs

Le bon partenaire offrira : un accès efficace aux médicaments comparateurs et le transport de ceux-ci

06 S'orienter dans le processus réglementaire

Le bon partenaire offrira : une expertise en matière de stratégie réglementaire, de préparation de dossiers, de préparation des soumissions et de la gestion du cycle de vie ainsi intégrée à des solutions de publication et d'assurance de la qualité

07 Assurer l'innocuité des médicaments et la conformité avec les exigences réglementaires en constante évolution

Le bon partenaire offrira : des services exhaustifs de pharmacovigilance et de renseignements médicaux

Liste de vérification pour le développement d'un médicament : Critères pour le choix d'un partenaire de commercialisation

D'autres critères à rechercher

D'autres facteurs généraux sont importants, même après la phase de développement. Recherchez ces caractéristiques générales chez un partenaire de commercialisation.

- **Ils placent les patients au cœur de leurs priorités, toujours.**
C'est l'enjeu principal. Mais il ne suffit pas de le dire. Soyez à l'affût d'actions tangibles, comme des investissements dans le personnel et la technologie qui permettent d'améliorer de façon significative l'expérience des patients.
- **L'entreprise est plus qu'un regroupement de services distinct.** Cherchez un partenaire avec une suite de solutions de commercialisation entièrement intégrées plutôt qu'un qui ne fait que rassembler des services divers.
- **L'entreprise est constamment à la recherche de solutions pour relever les défis actuels en matière de soins de santé.** Aujourd'hui, naviguer dans le système de santé est une tâche complexe; cherchez donc une entreprise qui peut prouver qu'elle est toujours à la recherche de solutions qui fonctionnent dans le monde réel. Demandez si l'entreprise a déjà eu à gérer des défis complexes afin d'évaluer leur volonté à résoudre des problèmes.
- **Ils font des placements réalisables.** Cherchez un partenaire qui est prêt à investir là où il y a des lacunes, tant dans les technologies que dans les politiques sur la santé.
- **Ils combinent leur portée mondiale avec une connaissance du marché local.** Les meilleurs partenaires ont une portée internationale et une expertise locale. Les grandes marques avec des équipes locales sur le terrain parviennent à atteindre cet équilibre.

Nous sommes conscients que ce n'est pas aussi simple qu'il y paraît. Communiquez avec nous aujourd'hui pour apprendre comment les solutions de gestion du cycle de vie des produits d'AmerisourceBergen sont conçues pour assurer le succès.