

Les fabricants adoptent une politique à long terme pour réussir leur développement sur le marché de la santé et des équipements médicaux



Par Gary Atkins Business Development Director - Healthcare & Medical Managing Director - Murata Netherlands BV

Murata a récemment nommé Gary Atkins à la tête de sa division européenne dédiée au marché de la santé et des équipements médicaux. Pour s'engager pleinement sur ce marché, Gary et son équipe ont mis en place une série d'initiatives dans le cadre d'une politique de développement à long terme de la clientèle de ce secteur. Il explique pourquoi il est impossible aux fabricants d'avoir une vue à court terme pour développer ces marchés.

"Nous avons commencé par aligner toutes nos politiques d'entreprise concernant nos différentes technologies produit, ce qui implique non seulement les produits installés, mais aussi les nouveautés provenant des acquisitions de sociétés que nous avons effectuées au cours des trois à cinq dernières années.

Nous proposons désormais des produits pour quasiment toutes les applications médicales.

Grâce à cette gamme enrichie, nous pouvons prendre en charge tout ce qui va du produit à faible risque au pacemaker ou au défibrillateur."

"Dans le domaine de la santé et du médical, nous avons déjà un certain nombre de grands comptes internationaux auprès desquels nous poursuivons notre croissance. Mais nous consacrons aussi une grande partie de nos efforts à développer de nouveaux clients auxquels nous ne nous sommes jamais vraiment intéressés auparavant. Nous revenons vers ces clients avec une offre beaucoup plus large, et nous nous intéressons à de nombreuses applications nouvelles et très diverses. Là encore, cela concerne un grand nombre des nouvelles technologies que nous proposons. D'ores et déjà, il est clair que ce marché est très complexe. Beaucoup de grands comptes ont leur propre production, mais utilisent aussi l'EMS. Un grand nombre de nouveaux clients disposent de leur propre capacité d'études. Cependant, ils sont nombreux à recourir à des bureaux d'études spécialisés et aux installations ODM de nos partenaires EMS en plus de la production."

"La complexité du marché de la santé et des équipements médicaux ne se limite pas aux études et à la fabrication ; elle concerne également les différentes étapes de la mise sur le marché. Généralement, ces étapes sont au nombre de trois. La première porte sur les études électroniques, qui sont très similaires à d'autres industries et ne présentent pas de difficultés particulières. Les deux phases suivantes, cependant, sont nettement plus complexes compte tenu des divers organismes de réglementation qui sont impliqués. En Europe, nous avons la CE, en Amérique, la FDA, et il existe évidemment des organismes spécialisés similaires en Asie. Selon leur complexité et

leur criticité pour la vie humaine, il faut parfois deux à trois ans pour que ces appareils soient pleinement homologués.”

“La troisième phase, bien entendu, concerne l'accès au marché. Il faut que les fournisseurs sachent bien que dans le monde médical, l'accès au marché est relativement étroit. S'il s'agit d'un nouvel appareil de haute technologie, il n'y a au départ que très peu de chirurgiens, de médecins et de CHU qui sont prêts à l'essayer. Ensuite, il faut que l'appareil fasse ses preuves avant qu'il en soit fait écho dans les revues spécialisées et auprès des médecins, puis que son emploi soit généralisé. En fonction de la nature critique de l'appareil, ce processus peut s'avérer très complexe et chronophage.”

"Par exemple, pour un appareil comme un pacemaker, il faut compter au moins 18 mois pour obtenir l'autorisation réglementaire. Ensuite, il faut laisser le temps aux différents médecins d'essayer la nouvelle technologie, de la tester intégralement et, dans certains cas, attendre le retour positif des patients qui l'ont essayée. Or, malheureusement, ces tâches cruciales se heurtent aux mesures d'austérité qui sont actuellement prises partout en Europe. Cette conjoncture a des répercussions sur la façon dont on achète ce type d'équipement, mais également sur qui les achète. De plus en plus d'hôpitaux cherchent désormais plutôt à louer les équipements, ce qui fait intervenir des entreprises de location de matériel qui s'intéressent à la gestion de l'actif, au lieu où il se trouve et à son état. Conséquence directe de cet état de fait, nous voyons augmenter la demande pour des systèmes de traçabilité RFID des équipements."