



---

## Aperçu

### Les besoins

Améliorer l'efficacité commerciale via l'analyse géographique des ventes par UGA (Unité Géographique d'Analyse). Recherche d'une solution d'analyse prédictive d'usage facile avec une prise en main rapide

### La solution

IBM SPSS pour l'analyse des données d'activité de 100 000 médecins et de 23 000 pharmacies IBM SPSS Modeler pour l'analyse sectorielle de la performance du vaccin Gardasil®

---

# Améliorer l'efficacité commerciale reste vital

Sanofi Pasteur MSD, co-entreprise de 2 000 salariés créée en 1994 entre Sanofi Pasteur (division vaccins de Sanofi Aventis) et la division vaccins de Merck&Co, commercialise une trentaine de vaccins pour adultes ainsi que 26 vaccins pédiatriques. Au total, plus de 90 millions de doses sont vendues chaque année en Europe, pour un milliard d'euros de chiffre d'affaires.

## Encore faut-il connaître où sont vendus ces vaccins et quels sont les facteurs qui influencent les ventes.

« Les solutions IBM SPSS sont utilisées pour l'analyse des données issues de bases de données médecins et pharmaciens, en lien avec les activités de notre force de vente, les visiteurs médicaux », précise Fabienne Humbert, chargée d'études marketing pour la filiale française, en particulier pour l'analyse du marché des produits anti-grippaux. Objectif : étudier les ventes selon les réseaux de distributions, qu'ils soient directs vers les pharmacies pour certains vaccins ou indirects, via les grossistes répartiteurs qui alimentent les officines.

Pour alimenter ses bases de données, Sanofi Pasteur MSD a plusieurs sources : d'une part la souscription à des panels proposés par les sociétés spécialisées, afin d'étudier notamment l'activité des pharmaciens à partir de leurs ventes de médicaments. D'autre part, « Nous achetons des données des laboratoires qui déclarent leurs ventes, notamment dans le cadre du GERS, un groupement d'intérêt économique créé par les entreprises de l'industrie pharmaceutique afin de mettre en commun leurs données de vente et mieux suivre leurs marchés », explique Fabienne Humbert. Un volume d'informations qui, s'il n'est pas gigantesque, couvre tout de même l'activité de 100 000 médecins et de 23 000 pharmacies. « Nous suivons toutes les semaines l'évolution des ventes, y compris l'activité de nos concurrents, même si cela ne paraît pas si complexe car il n'existe sur le marché que neuf vaccins anti-grippe », poursuit Fabienne Humbert.



---

## Les bénéfices

- Solution simple et rapide pour dégager ce qui influence le plus les ventes, le tout de façon visuelle.
- 

## Les solutions d'analyse prédictive également utilisées pour des analyses plus spécifiques et ponctuelles

Il y a seulement un an, Sanofi Pasteur MSD n'utilisait pas de solution d'Analyse Prédictive « *alors que la demande était de plus en plus pressante* », se souvient Fabienne Humbert. « *Face à des produits du marché qui, pour beaucoup ressemblent à des « usines à gaz », je souhaitais une solution d'usage facile avec une prise en main rapide* », ajoute Fabienne Humbert qui avait déjà travaillé avec les outils statistiques de SPSS, an IBM Company par le passé.

Les solutions IBM SPSS sont également utilisées par Sanofi Pasteur MSD pour des analyses plus spécifiques et ponctuelles. Le choix de l'application IBM SPSS Modeler (anciennement Clementine) s'est effectué sur une demande d'analyse et de modélisation spécifique : l'analyse sectorielle de la performance de Gardasil®, un vaccin pour la prévention du cancer du col de l'utérus. Dans l'industrie pharmaceutique, la géographie des ventes ne se décline pas par départements mais par UGA (Unité Géographique d'Analyse), des espaces qui ont un potentiel économique similaire. « *A partir des indicateurs de performance économique de Gardasil®, nous souhaitions identifier les facteurs explicatifs, liés par exemple à la démographie, à la fréquence des visites médicales ou à des données socio-économiques, or, sans outil ni modèle statistique, c'est impossible !* », détaille Fabienne Humbert. D'autant plus difficile que Sanofi Pasteur MSD s'est appuyé sur 173 variables explicatives... « *IBM SPSS Modeler a permis de dégager les variables les plus significatives donc de dégager ce qui influence le plus les ventes, le tout de façon visuelle* », complète Fabienne Humbert.



---

*« IBM SPSS Modeler a permis de dégager les variables les plus significatives donc de dégager ce qui influence le plus les ventes, le tout de façon visuelle »*

— Fabienne Humbert

---

## **Ciblage et réallocation des ressources en éternel recommencement**

Résultat : des actions ont été menées sur le terrain lorsque les ventes de Gardasil® semblaient en retrait par rapport au potentiel économique d'une Unité Géographique d'Analyse. « *Le ciblage de certaines régions a été modifié et nous avons réalloué des ressources ; mais c'est un éternel recommencement, nous allons d'ailleurs étendre l'utilisation des solutions SPSS, an IBM Company à d'autres produits que Gardasil®* », assure Fabienne Humbert.

## **À propos d'IBM Business Analytics**

Le logiciel IBM Business Analytics fournit des informations complètes, cohérentes et exactes permettant aux décideurs d'améliorer les performances de leur entreprise. Un portfolio complet d'applications de veille économique, analytique avancée, performance financière, gestion de stratégie et analyse vous donne un aperçu immédiat, clair et opérationnel des performances et des capacités actuelles de prévision des résultats.

En associant les solutions efficaces du secteur, des pratiques ayant prouvé leur efficacité et des services professionnels, les entreprises de toutes tailles peuvent atteindre une productivité informatique optimale et obtenir de meilleurs résultats.

### **En savoir plus**

Pour obtenir plus d'informations ou pour contacter un représentant : [www.ibm.com/software/analytics/spss](http://www.ibm.com/software/analytics/spss)

### **Demander un appel**

Pour qu'un représentant vous contacte ou pour poser une question, rendez-vous sur [www.ibm.com/software/analytics/spss/contactus](http://www.ibm.com/software/analytics/spss/contactus). Un représentant d'IBM SPSS répondra à votre demande.



---

© Copyright IBM Corporation 2010

IBM Corporation  
Route 100  
Somers, NY 10589

Droits restreints pour les utilisateurs du gouvernement américain - l'utilisation, la duplication ou la divulgation sont soumises aux restrictions visées dans le contrat GSA ADP Schedule conclu avec IBM Corp.

Produit aux États-Unis d'Amérique  
Mai 2010  
Tous droits réservés

IBM, le logo d'IBM, ibm.com, WebSphere, InfoSphere et Cognos sont des marques commerciales ou des marques déposées d'International Business Machines Corporation aux États-Unis, dans d'autres pays ou les deux. Si ces termes ou si d'autres termes déposés d'IBM sont représentés pour la première fois dans ce document suivis du symbole de marque déposée (® ou ™), ces symboles indiquent des marques déposées ou de droit commun appartenant à IBM lors de la publication de ce document. Ces marques commerciales doivent également faire l'objet d'un enregistrement ou doivent être des marques de droit commun dans les autres pays. Une liste des marques commerciales actuelles d'IBM est disponible sur Internet sous « Droits d'auteur et marques » à l'adresse [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml).

SPSS est une marque commerciale de SPSS, Inc., an IBM Company, déposée dans de nombreuses juridictions dans le monde.

Les autres noms d'entreprises, de produits ou de services peuvent être des marques commerciales ou des marques de service d'autres organisations.



Veuillez recycler

---