

# Santé connectée : le pharmacien au centre d'un écosystème?

T. Morgenroth, faculté de Pharmacie,  
Lille, CRDP - EA n° 4487

D. Crié, IAE Lille, LEM UMR 9221 CNRS

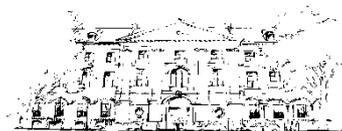
# Les Apps et OC en santé

- De quoi parle-t-on?
  - **Une typologie délicate : bien-être / sport / santé / médical**
    - **Objets connectés récréatifs, objets connectés à vocation santé/médicale, dispositifs médicaux,**
    - **Circuits de distribution multiples et différenciés**
    - **L'objet connecté se rapproche à la fois**
      - **du médicament** (enjeux de traitement...compliance, observance, modifications hygiéno-diététiques, pratique sportive),
      - **du dispositif médical** et/ou de l'appareillage médical (supplémentation fonctionnelle, stimulation, diffusion de substances, mesure....)
      - **d'un mode d'interaction avec les soignants** = un circuit de distribution des données et du soin (télémédecine, monitoring, échange de données, surveillance, communication interactive) et de connexion des soignants entre eux (ex : Medpics).



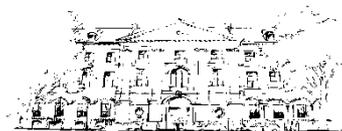
# De l'E-santé aux Apps

- Gamme d'applications mobiles en santé: (Boulos et al. 2014)
  - Apps pour le **personnel soignant**,
  - Apps spécialisées ou **spécifiques à une maladie**
  - Apps pour la **Formation médicale** et l'enseignement
  - Apps pour les **patients et le grand public** (y compris les applications de santé et de fitness)
  - SMS
  - Dossier médical électronique
  - Télémédecine, télésanté et télé-monitoring clinique
  - Capteurs distants (ECG, micro lentille placée sur la caméra pour analyser une goutte de sang et détecter le paludisme.....)



# De l'E-santé aux Apps

- Aungst et al (2014) : 4 domaines et 4 sous-domaines
  - **Centré patient** : promotion de la santé, communication auprès du patient, suivi de paramètres de santé, rappel de prise médicamenteuse ;
  - **Centré praticien** : dossier patient informatisé et prescription électronique, productivité, communication, calcul médical ;
  - **Référence** : référence sur la maladie, référence clinique, référence médicament, littérature médicale ;
  - **Éducation** : enseignement médical général, enseignement médical spécialisé, enseignement médical continu, enseignement du patient.



# De l'E-santé aux Apps

Tableau 2. Modulation du référentiel par une matrice de risque

|                             |  |  |  |  |
|-----------------------------|--|--|--|--|
| PRINCIPAL UTILISATEUR CIBLE | Professionnels de santé dans sa relation avec ses pairs (travail en équipe, en réseau, etc.) |  |  |  |
|                             | Professionnels de santé dans sa relation directe avec les patients                           | <b>Données personnelles</b>  |  | <b>Données médicales</b>   |
|                             | Patient, aidants, entourage, associations de patients, etc.                                  |  |  |  |
|                             | Grand public   |  |  |  |
|                             | Information, recommandations générales   | Prévention primaire, promotion de la santé, saisie manuelle et acquisition de données sans analyse | Prévention secondaire et tertiaire, accompagnement personnalisé, soins de support.<br>Éducation thérapeutique du patient (ETP) | Analyse de données/<br>Évaluation médicale contribuant au : bilan, diagnostic, suivi tout au long du parcours patients.<br><br>Impact sur la thérapeutique |
|                             | PRINCIPALE DESTINATION D'USAGE   |  |  |  |

■ Niveau de criticité faible

■ Niveau de criticité modéré

▨ Niveau de criticité élevé

HAS 2016, Référentiel de bonnes pratiques sur les applications et les objets connectés en santé (Mobile Health ou mHealth)

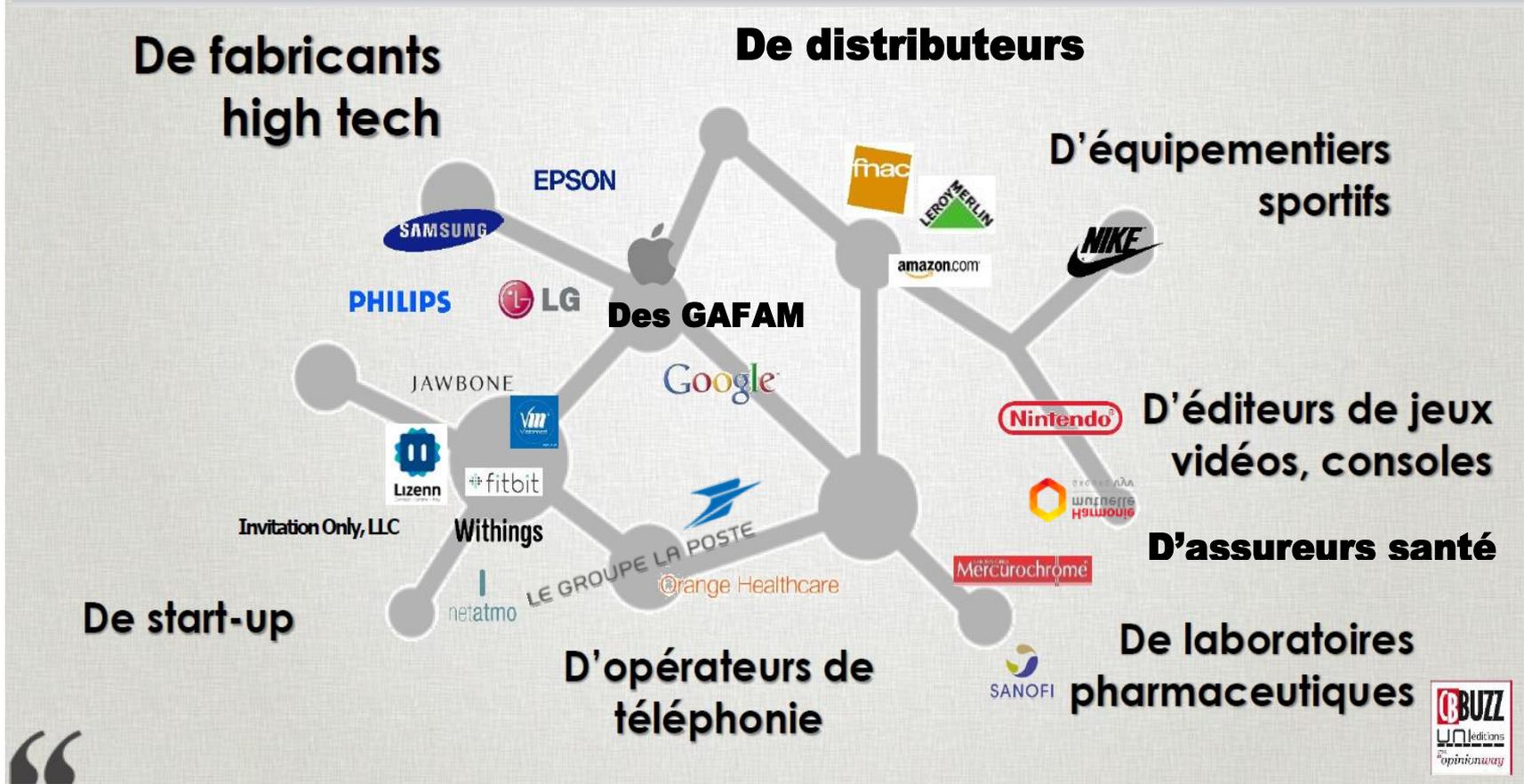


5<sup>ème</sup> Journée Internationale  
du Marketing Santé

# La galaxie des fournisseurs d'Apps

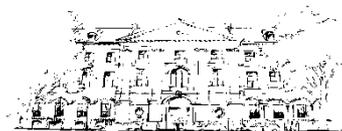
## Un marché hétéroclite et immature

Entrants : Asso patients et Stés de certification des apps



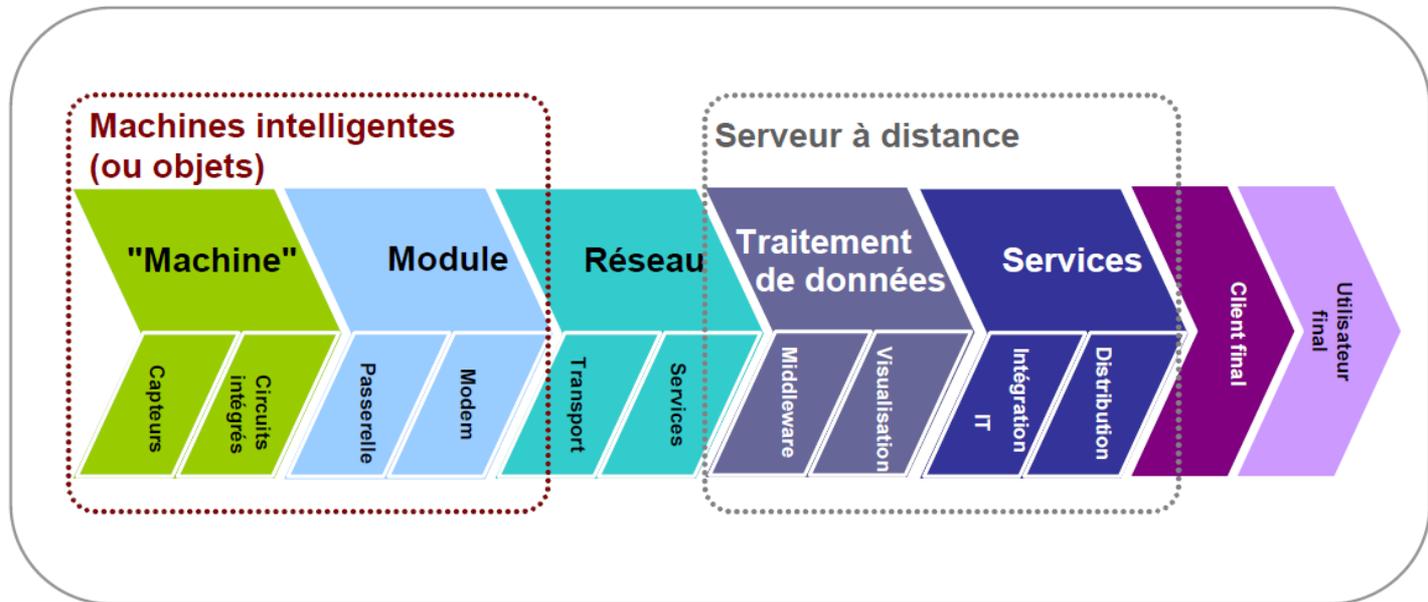
# La galaxie des fournisseurs d'Apps

- 50% des entreprises qui commercialisent des apps « *santé* » sont issues du monde informatique
- Les industries de santé « traditionnelles » représentent entre 10 et 15% du marché (source GT 28)
- Modèle économique à construire pour l'ensemble des acteurs de ce nouvel écosystème
- Un marché peu lisible pour les « clients »

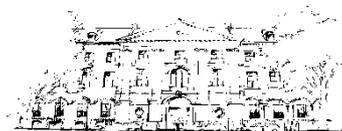


# Chaîne Technique/ de valeur

Figure 1 - Chaîne technique de l'IoT

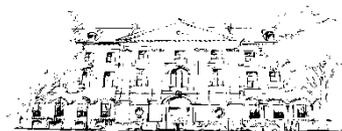


Source : IDATE.



# Un potentiel énorme !

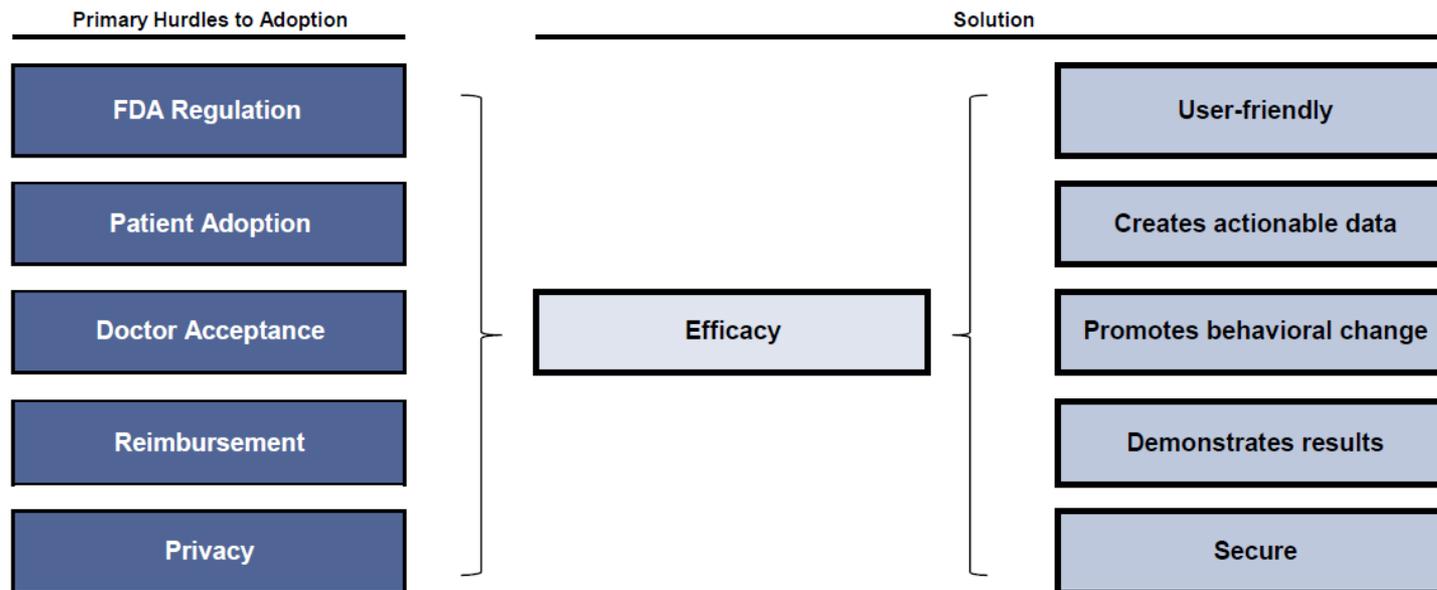
- Dans son rapport sur l'avenir de l'assurance maladie (11/2017),
  - la Cour des comptes estime les économies à au moins «2,6 milliards d'euros par an pour les hospitalisations et les transports sanitaires évitables, voire jusqu'à 9 milliards pour le coût de la non-observance des traitements»
- Le taux de mortalité à cinq ans des patients suivis à distance (pacemaker)
  - est inférieur de 40 % à celui des malades bénéficiant d'un simple contrôle régulier chez leur médecin
  - Économie de 500 euros/an sur le suivi, Dr. Arnaud Rosier, cardiologue créateur d'Implicity



# Facteurs clés de l'adoption

## Exhibit 22: Digital health development challenges and solutions

Key issues facing digital health adoption should all be overcome by products that deliver clinical solutions

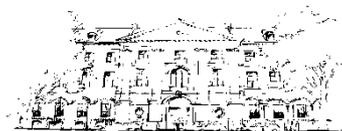


Source: Goldman Sachs Global Investment Research



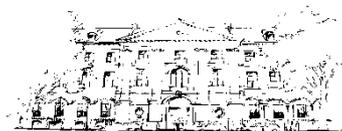
# Les leviers de diffusion

- Développer la m-santé.....(Jones et al. 2014), )
  - - 1) **Favoriser l'adoption par le corps médical et les patients** : expérimentation évaluation, certification. Enseigner la m-santé; Former les patients...le rôle du pharmacien = améliorer l'expérience patient via un positionnement centré autour du conseil personnalisé; intégrer les OC dans les protocoles de soin.
  - - 2) **Rassurer sur les OC, sur la sécurité et la confidentialité des données** en certifiant les OC « médicaux » et les applications de m-santé (données personnelles versus données médicales);
  - - 3) **Adapter un cadre financier et réglementaire** : Repenser le financement de la prévention et de la m-santé (**care versus cure**), récompenser les comportements vertueux en matière de santé. L'entreprise, dans le cadre du «corporate wellness», peut participer, avec les assurances santé, au financement de programmes de prévention appuyés par des objets connectés.



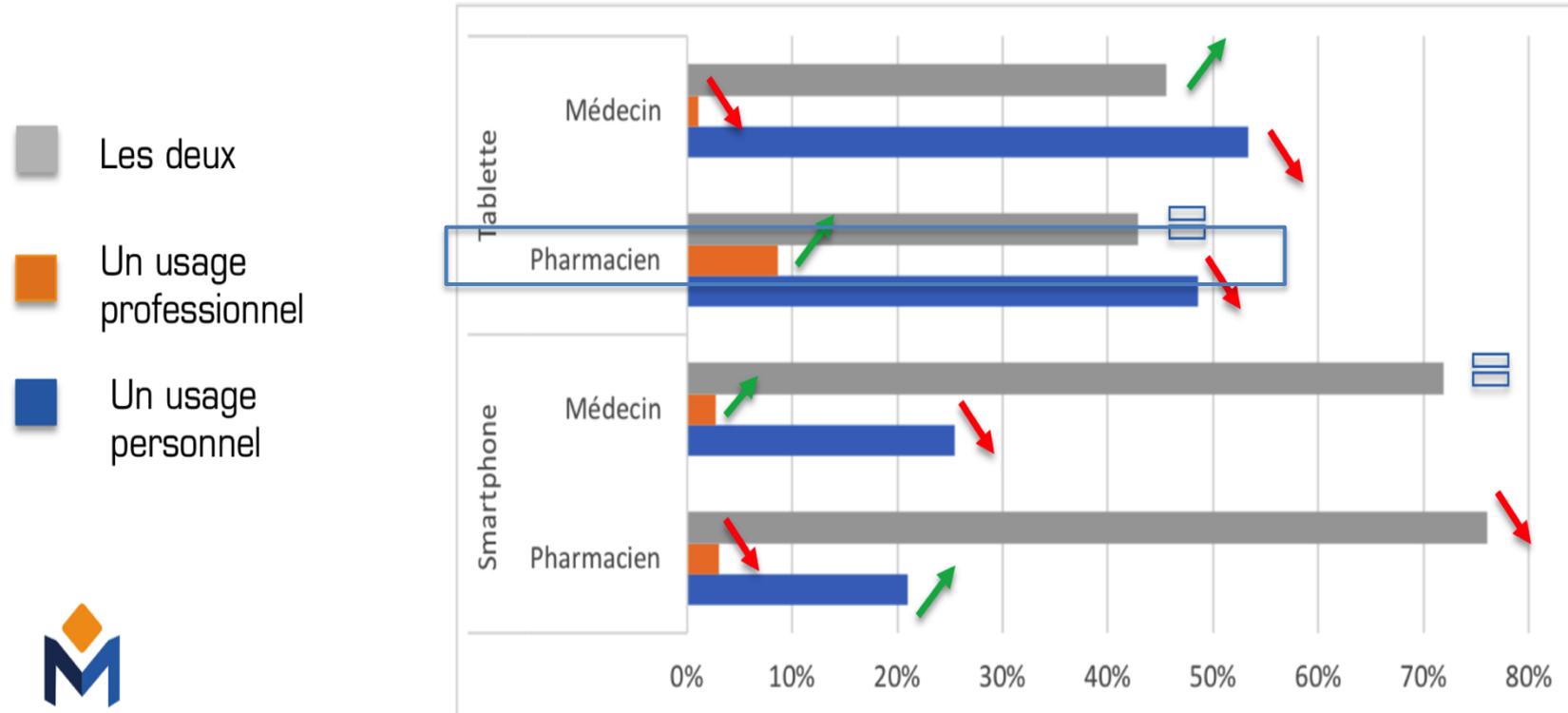
# Un acteur de proximité

- Dans le processus de choix du consommateur entre diverses offres d'apps et capteurs santé sans fil, **le médecin reste la partie la plus importante du processus prescriptif** mais **aussi et surtout le pharmacien** par sa proximité, la possibilité de suivi, de démonstration et d'explication du fonctionnement et d'interprétation des données.



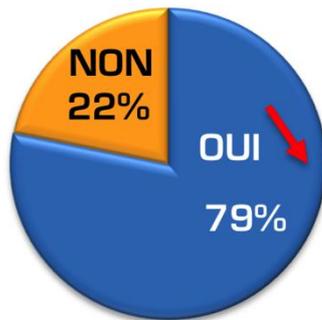
# Le pharmacien, un professionnel connecté

- Un professionnel équipé



# Le pharmacien, un professionnel connecté

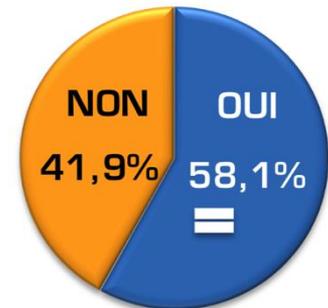
- Un professionnel prêt à mobiliser des outils digitaux
  - Seriez-vous prêt à utiliser une tablette tactile lors de vos rendez-vous patients ?



Pharmacien



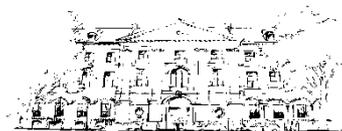
Médecin



# Le pharmacien, un professionnel connecté

- 3 idées reçues à combattre<sup>1</sup>
  - Les jeunes sont plus digitalisés
  - Les pharmacies rurales sont moins digitalisées
  - Les femmes sont moins digitalisées

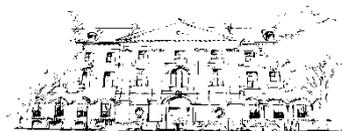
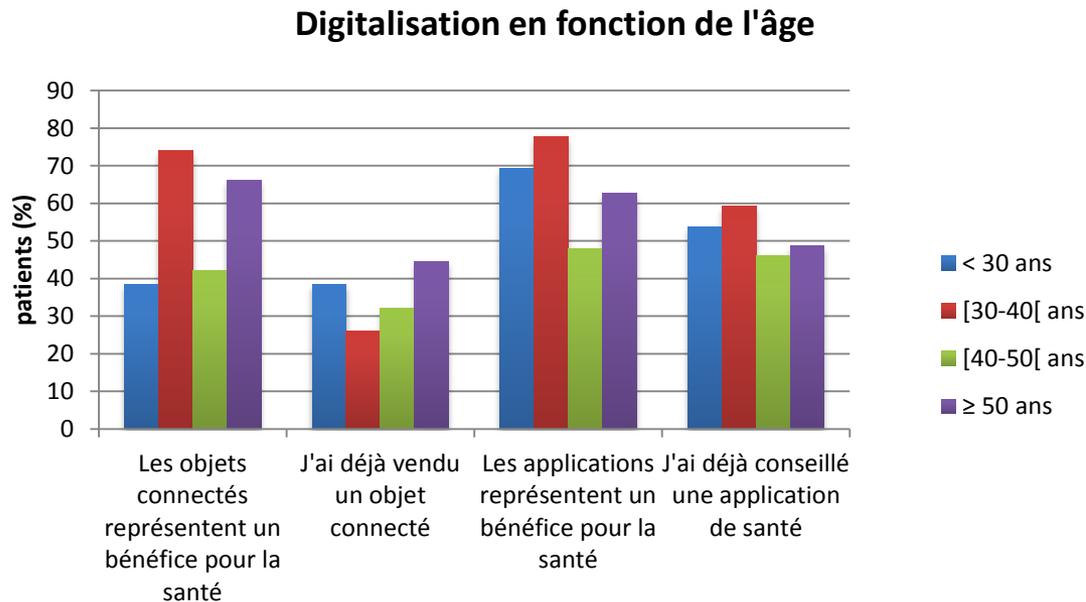
(1) C. Robert, H. De Bussy, T. Morgenroth, A. Tartar – « Le pharmacien, un professionnel de santé connecté », à paraître – Etude réalisée en 2017 sur 164 pharmaciens et 131 étudiants des Hauts-de-France



# Le pharmacien, un professionnel connecté

## 3 idées reçues à combattre

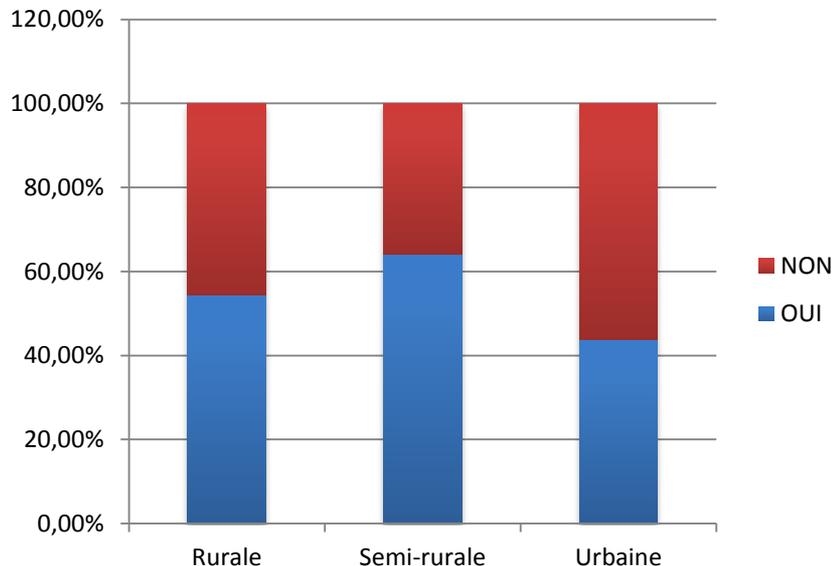
- Les jeunes sont plus digitalisés



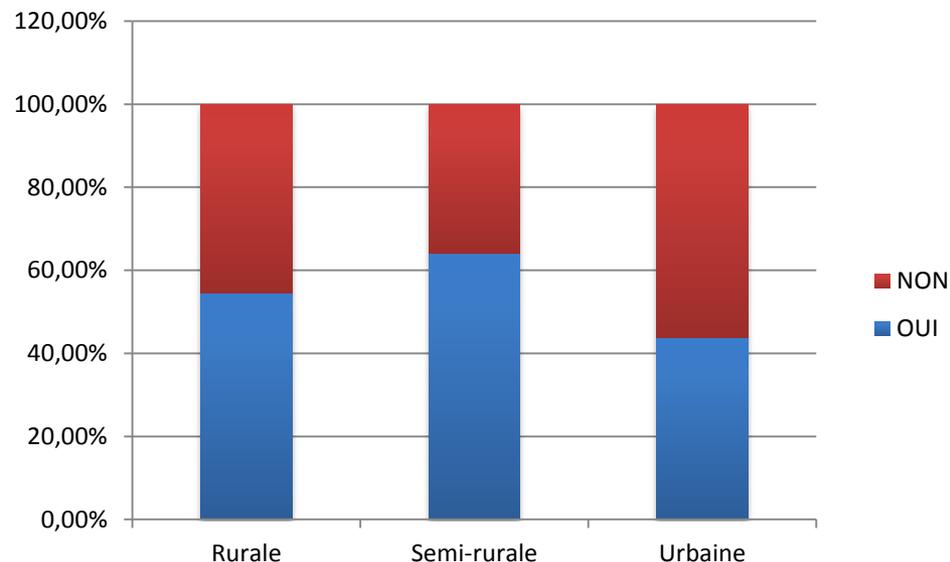
# Le pharmacien, un professionnel connecté

## 3 idées reçues à combattre

- Les pharmacies rurales sont moins digitalisées



Avez-vous déjà conseillé une application de santé ?

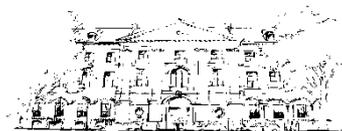
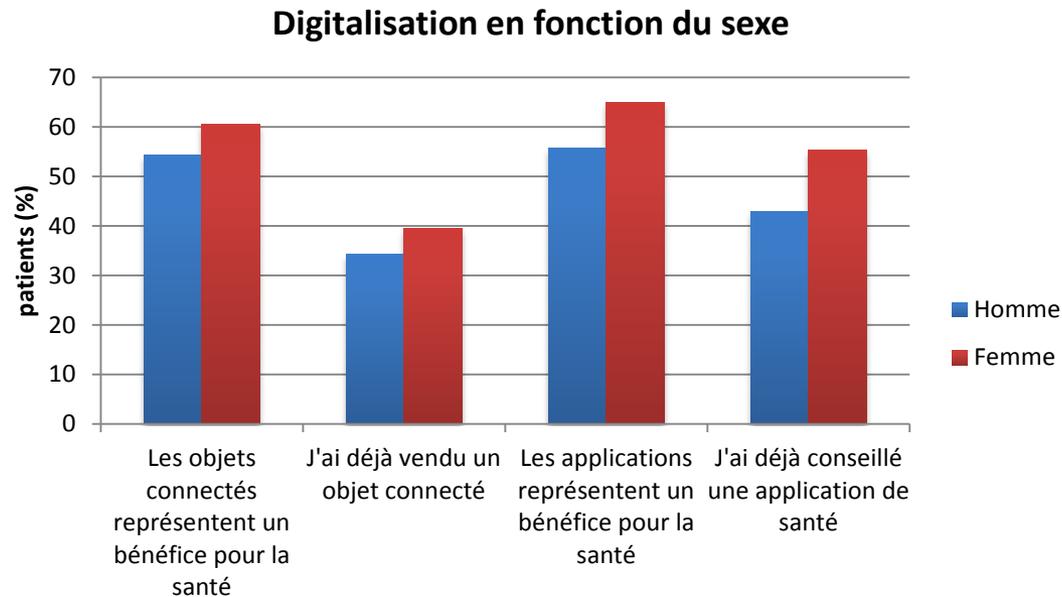


Avez-vous déjà conseillé un objet connecté de santé ?

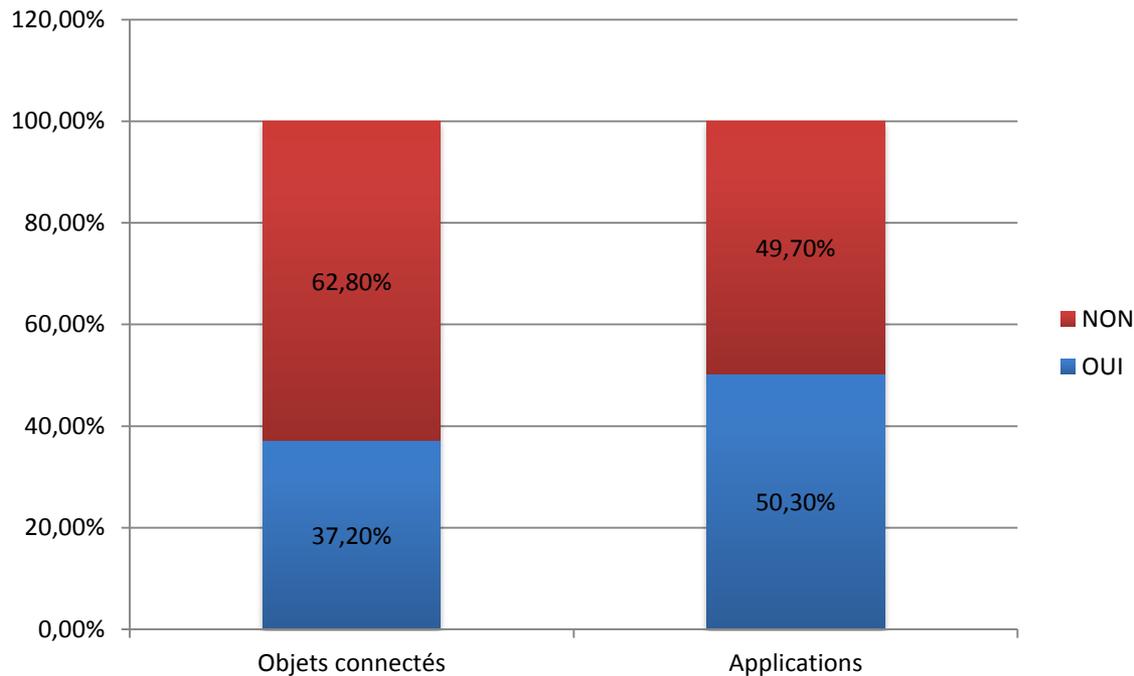
# Le pharmacien, un professionnel connecté

## 3 idées reçues à combattre

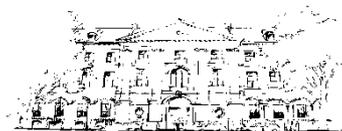
- Les femmes sont moins digitalisées



# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

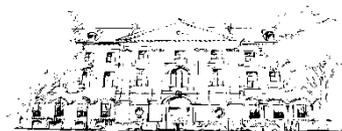
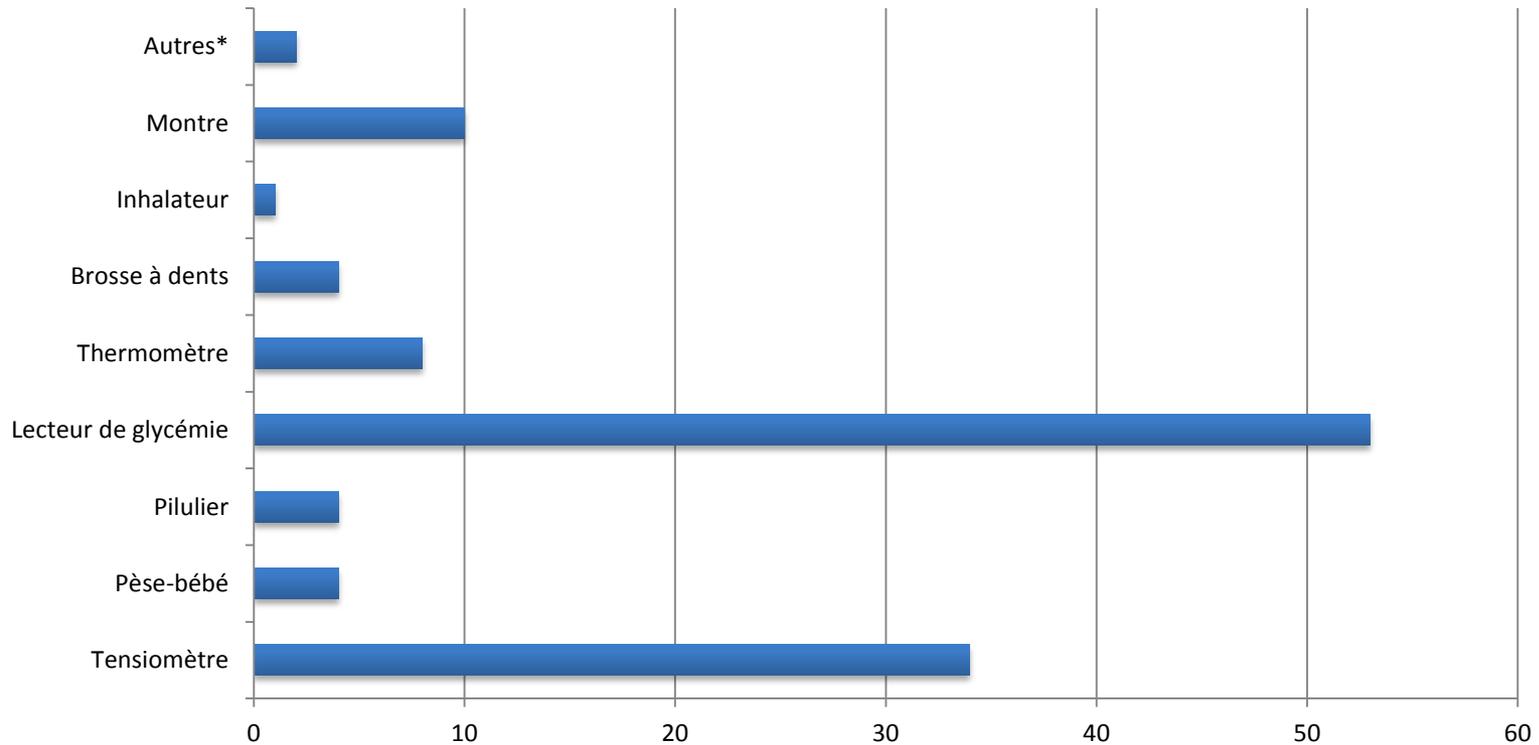


Avez-vous déjà vendu / conseillé... ?



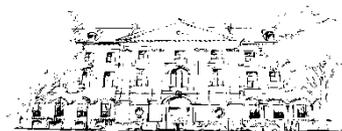
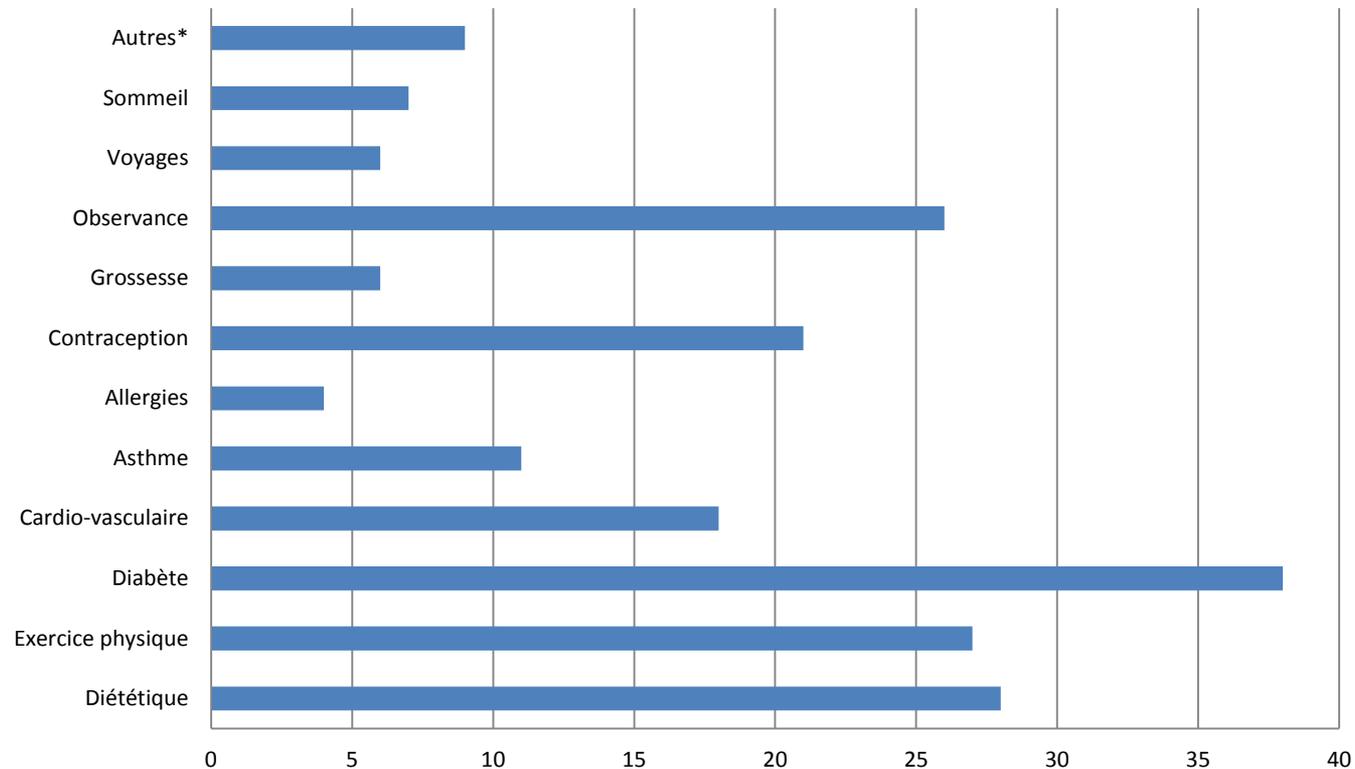
# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

Nombre d'objets connectés de santé vendus en officine



# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

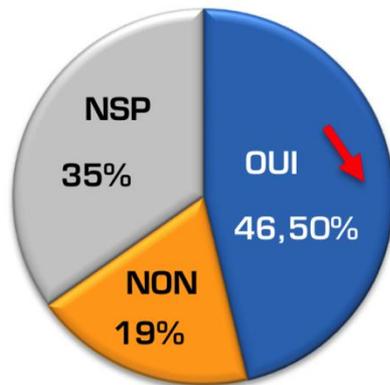
Nombre d'applications de santé conseillées en officine selon leur domaine



# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

Frein n°1 = La pertinence

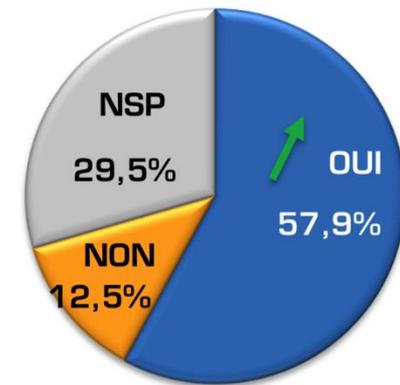
- Pensez-vous que les applications mobiles de santé apportent un bénéfice pour la santé des patients ?



Pharmacien



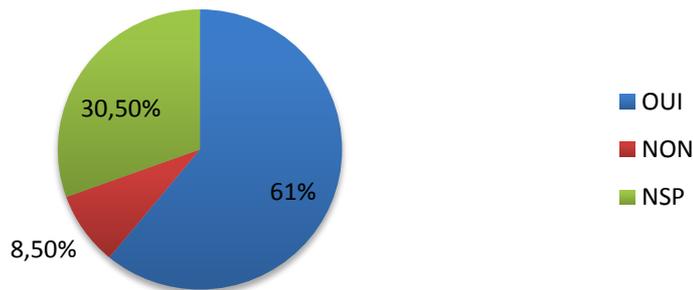
Médecin



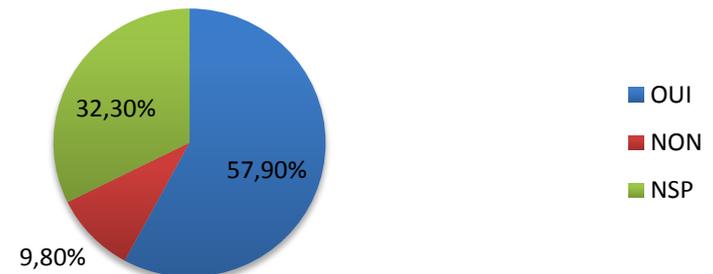
# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

Frein n°1 = La pertinence

**Pensez-vous que les applications de santé peuvent apporter un bénéfice au patient ?**



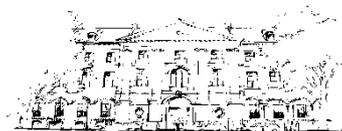
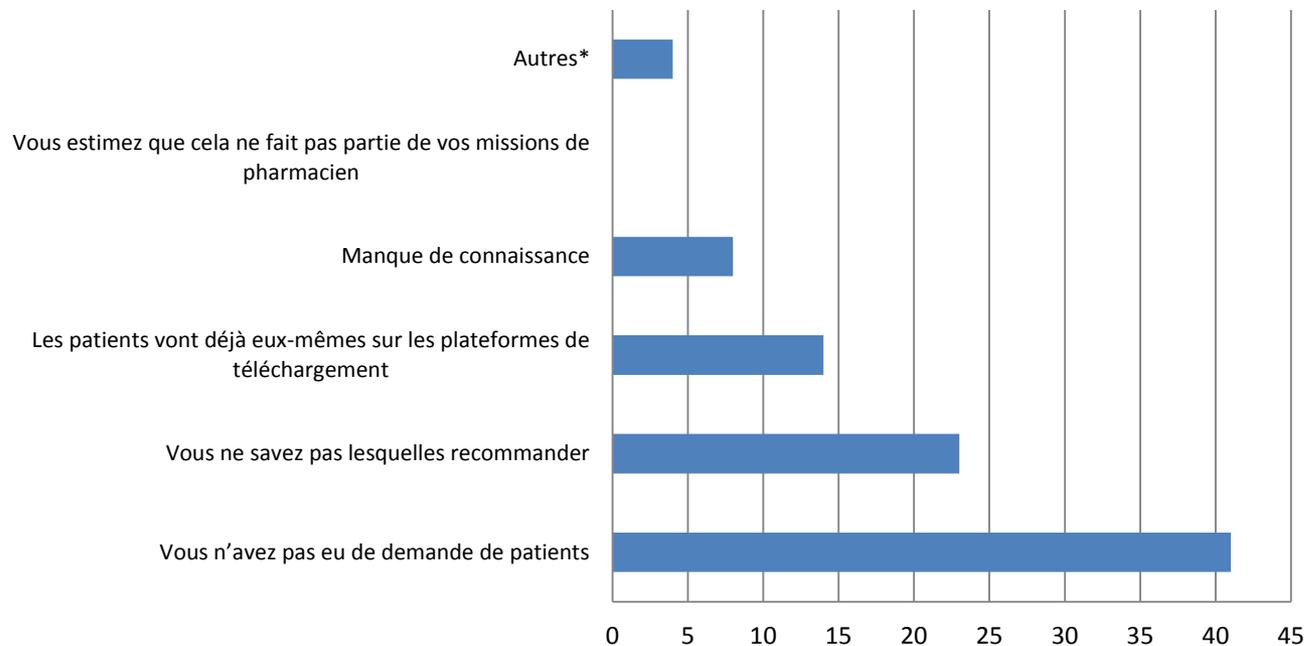
**Pensez-vous que les objets connectés de santé peuvent apporter un bénéfice au patient ?**



# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

## Frein n°2 = Le manque d'information

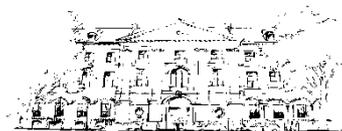
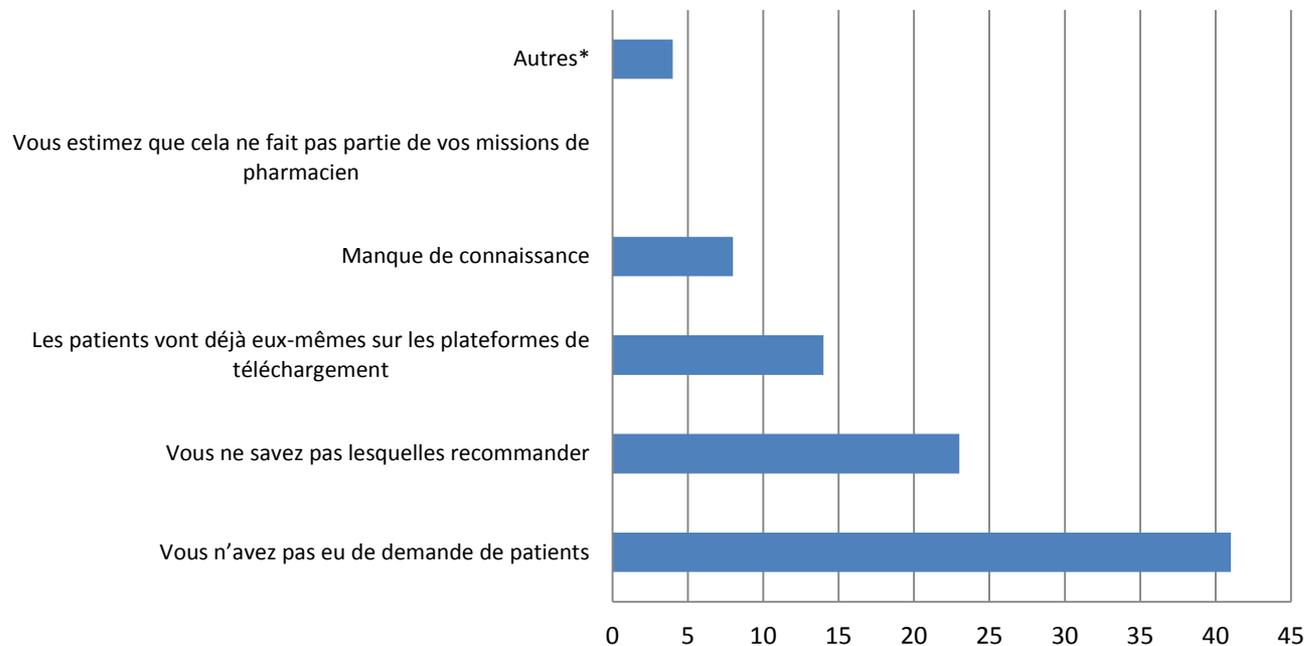
Raisons de l'absence de conseil en termes d'applications de santé au comptoir



# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

## Frein n°2 = Le manque d'information

Raisons de l'absence de conseil en termes d'applications de santé au comptoir



# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

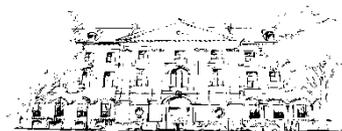
Frein n°2 = Le manque d'information

## Si non, pourquoi ?



Pharmacien

|   |   |
|---|---|
| Vous ne savez pas lesquelles recommander                              | 32,7%    |
| Vous n'avez pas eu de demandes de clients                             | 29,2%    |
| Les clients vont déjà eux-mêmes sur les plateformes de téléchargement | 20,3%    |
| Cela ne fait pas partie de vos missions de pharmacien                 | 11,9%  |
| Autres...   | 5,9%   |



# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

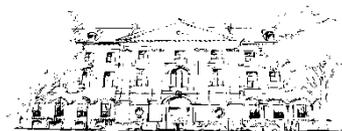
Frein n°2 = Le manque d'information

## Si non, pourquoi ?



Médecin

|   |   |
|---|---|
| Patients vont d'eux-mêmes sur les plateformes de téléchargement | 50,9%    |
| Ne sais pas lesquelles recommander                              | 44,6%    |
| Pas de demande de patients                                      | 24,9%   |
| Ne fait pas partie de vos missions                              | 20,9%  |



# Le pharmacien, un professionnel à convaincre ?

Frein n°3 = La sécurité des données

## Sécurité données patients

