



## Abbott choisit Articque pour refaire sa sectorisation

« Au-delà d'un logiciel performant, nous souhaitons bénéficier d'une véritable expertise pour intégrer la dimension cartographique à notre sectorisation commerciale. J'ai énormément apprécié la disponibilité de l'équipe Articque qui a su répondre à nos multiples demandes dans un timing très serré. »

Témoignage de Sébastien MOINIÉ  
Responsable Support Pharmacie

### RÉSUMÉ

#### CONTEXTE

- resectoriser le territoire en ajoutant 3 secteurs et 1 région
- intégrer les données routières

#### OBJECTIFS

- disposer d'un accompagnement de qualité
- obtenir un redécoupage rapidement

#### LA RÉPONSE

- une étude sur-mesure

#### PERSPECTIVES

- étendre la cartographie à l'échelon local au niveau de chaque région et secteur

### CLIENT

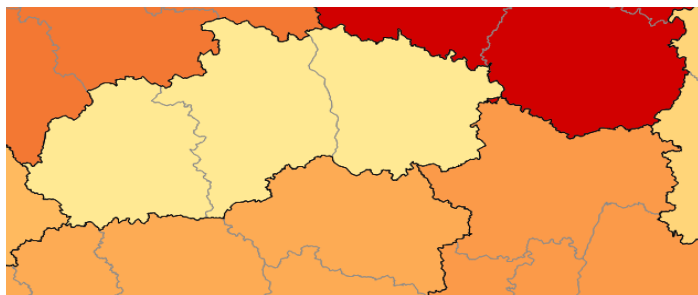
Abbott est présent dans plus de 150 pays et compte 70 000 collaborateurs dans le monde entier travaillant autour d'une seule et même mission, traduire avec passion et rigueur, le progrès scientifique en solutions nouvelles au service de la santé. Avec des produits accompagnant toutes les étapes de vie, de la naissance au grand âge, au travers d'activités diversifiées allant de la nutrition au diagnostic et des dispositifs médicaux aux spécialités pharmaceutiques, Abbott assure une conception globale de la prise en charge du patient.

### CONTEXTE



Articque a été sollicité par la Business Unit Pharmacie et Marchés Hospitaliers de la division Established Pharmaceuticals (EPD) située à Suresnes. Le produit le plus connu est le vaccin contre la grippe, Influvac.

Sébastien MOINIÉ Responsable Support Pharmacie de la branche EPD, est en charge de l'efficacité commerciale : optimisation de l'activité terrain, définition et suivi des objectifs, ciblage, scoring, CRM...

Sébastien MOINIÉ avait déjà eu l'occasion de découvrir les bénéfices des solutions Articque dans des postes précédents et lorsque la Business Unit a eu besoin de resectoriser son territoire, c'est tout naturellement qu'Articque s'est positionné dans ce projet. La sectorisation en place datait de 2009 et Abbott ne disposait d'aucun outil pour la faire évoluer et l'actualiser. Pour intégrer de nouveaux secteurs et une région commerciale, Abbott a souhaité disposer d'outils cartographiques efficaces et de conseils à haute valeur ajoutée pour mener à bien ce projet stratégique.



## ARTICQUE

-  149 av. du gen. De Gaulle  
37230 Fondettes
-  02 47 49 73 74
-  info@articque.com
-  www.articque.com
-  Tour Montparnasse  
75014 Paris
-  01 44 10 40 15

## OBJECTIFS :

*« Le dernier état de nos secteurs datait d'ilya 4 ans. Alors pour nous adapter au marché et optimiser notre présence terrain pour gagner des parts de marché, il était important de nous réorganiser sur la base de données fiables et pertinentes. Pour émettre des suggestions cohérentes et prendre des décisions pérennes, nous souhaitions avoir une approche visuelle des secteurs plutôt que de se contenter d'un fichier Excel. Nous devons intégrer 3 nouveaux secteurs pour passer à une équipe de 29 VRP sur 4 régions. La dimension routière était également un élément déterminant à prendre en compte dans cette analyse.»*

## LA RÉPONSE : UNE ETUDE DE SECTORISATION

A partir de sa maîtrise des outils cartographiques Cartes & Données, alliée à sa connaissance du secteur pharmaceutique et des réalités du terrain, la cellule Etudes&Consulting d'Articque a réalisé une première sectorisation commerciale théorique équilibrée avec le nouveau nombre de secteurs et de régions à prendre en compte. Par la suite, en collaboration avec l'équipe de direction de la Business Unit Pharmacie, cette sectorisation a été remaniée pour correspondre aux objectifs de performance commerciale et d'adhésion des équipes terrain.

*« Il s'agissait de mettre en place une nouvelle sectorisation efficace dans la théorie et surtout dans la pratique. L'équipe Articque ne s'est pas contentée de mettre à notre disposition des moyens techniques mais s'est positionnée comme consultant pour comprendre notre projet et nos objectifs. »*

*« La resectorisation commerciale a été réalisée en moins de 10 jours ! Nous avons apprécié la réactivité des consultants Articque que ce soit dans leur compréhension de nos besoins comme dans le délai de réalisation de l'étude. Cette mission nous a procuré un gain de temps important mais aussi un gage d'objectivité et de neutralité dans la mise en œuvre. On évite ainsi des sources d'influence pour prendre des décisions stratégiques et sensibles. »*

## PERSPECTIVES

Maintenant que ce projet de resectorisation commerciale est en place, la prochaine étape serait de profiter des potentiels du logiciel Cartes & Données et de sa rapidité d'exécution.

*« J'ai tout particulièrement apprécié la disponibilité de l'équipe Articque qui a su répondre à nos multiples demandes dans un timing très serré. C'est un très bon travail qui a été effectué, reste maintenant à mesurer le retour sur investissement. »*