

Séance Plénière SIFUD 2015

L'Urodynamique rentable pour qui?

Le point de vue de l'industriel

Les différents équipements disponibles

Tube manomètre avec curseur pour prise de pression veineuse centrale sous la forme d'une colonne graduée avec index de niveau (-6 à +36 cm H₂O) et d'un robinet 3 voies.
297 € Vygon



OU

Une sonde de McLeod, remplie de mercure
Non disponible



Le point de vue de l'industriel

Innovation for Pelvic Health



Les différents équipements disponibles



Mediwatch



Geyre Medical



MMS



Albyn
Ex Peters
Ex Vermed

Le point de vue de l'industriel

Innovation for Pelvic Health



Les différents équipements disponibles



GOBY

Prix moyen
20 000 € HT
En France



AQUARIUS CTS

Prix moyen
30 000 € HT
En France



AQUARIUS XT

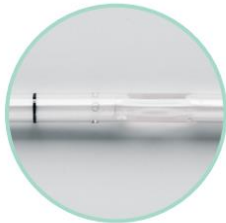
Prix moyen
50 000 € HT
En France

Les différents consommables disponibles

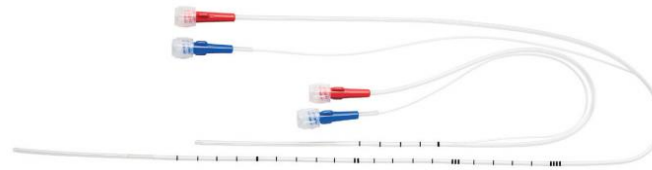


Système à Air

Prix de vente moyen par patient
4 études par jour 24 €
Usage unique



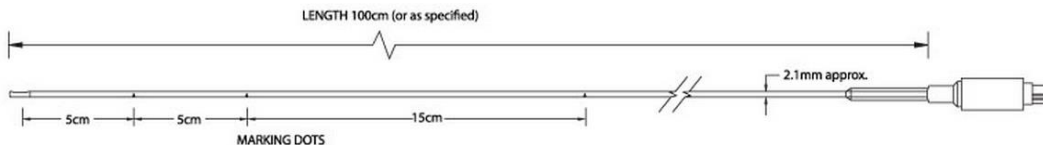
4 oeils urétraux / 4 urethral eyes



Sonde 2 voies Bohler® Ch 08 / 2 ways Bohler® catheter FR 08

Système à eau

Prix de vente moyen par patient
4 études par jour 25 €
Usage mutualisé



Système électronique

Prix de vente moyen 2 500 €
Usage multiple / Décontamination
Moyenne 400 bilans

Le point de vue de l'industriel

Innovation for Pelvic Health



L'état du marché de l'Urodynamique

ESTIMATIONS

En termes de machines:

- Nombre de machines UDS en France:
450 machines

En termes de consommables:

- Nombre de Bilans Urodynamiques en France:
100 000 bilans par an, approximativement
135 000 cathéters par an

Répartition en France:

- 50 % des bilans réalisés avec des sondes TDOC
- 40 % des bilans réalisés avec des sondes à eau
- 10 % des bilans réalisés avec des sondes électroniques

L'état du marché de l'Urodynamique

ESTIMATIONS

Chiffre d'affaires, tous fournisseurs confondus:

- 4 000 000 €

Chiffre d'affaires, tous praticiens confondus (public et privé)

- 13 200 000 €

LA RENTABILITE DE L'INDUSTRIEL

La rentabilité : pas uniquement une question de moyens

RENTABILITE

- ≠ PROFITABILITE
- = QUALITE + INNOVATION + SERVICE + SATISFACTION
- = PERENITE DES SOCIETES SUR LE MARCHE

Le fabricant = un partenaire

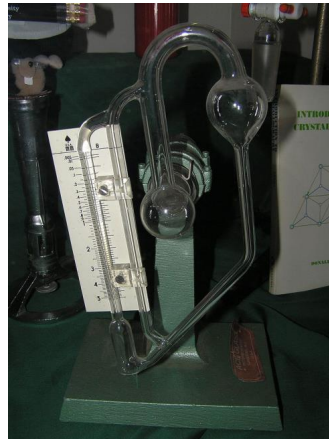
- EQUIPE DE VENTE FORMEE (Ingénieurs spécialisés)
- RELATION AVEC LA COMMUNAUTE SCIENTIFIQUE
- FORMATION
- SAV
- INTERDISCIPLINARITE:
UROLOGIE / GYNECOLOGIE / REEDUCATION / GASTROENTEROLOGIE

LA RENTABILITE DE L'INDUSTRIEL

L'industriel = une protection

- R&D
- NORMES DE QUALITE
- GESTION DE MATERIO VIGILANCE

SANS CES DIFFERENTS PARAMETRES L'URODYNAMIQUE SE RESUMERAIT A :



Une sonde de McLeod, remplie
de mercure
Non disponible

LES COUTS DE STRUCTURE

Objectif de profit minimum de **40 %**

Moyennes:

Ingénieurs spécialisés Technico-Commerciaux

120 K€/ an x 5 Ingénieurs

Taux de change \$ US / € fluctuant perte de 15% sur un an

Structure de service 150 K€ / an

Coûts marketing 10% du chiffre d'affaire

Marge réelle: inférieure à **20 %**

Les pistes de réflexions

- Revalorisation des BUD, serait-il possible d'augmenter les remboursements CCAM?

REMBOURSEMENT	PAYS
FRANCE	140 €
UK	411 £ (550 €)
SUISSE	450 €
ETATS UNIS	600 \$ (550 €)

- Autres pistes ...