

DNDI

Drugs for Neglected Diseases Initiative

- Fondation engagée dans la recherche et développement de traitements contre les maladies infectieuses pour les populations défavorisées des pays du Sud.
- Chiffres clés : créée en 2003, 90 salariés. Budget annuel 26 ME .

SANOFI

- Un des leaders mondiaux de l'industrie pharmaceutique
- Implantation dans une centaine de pays
- Chiffres clés : 110 000 collaborateurs, CA de 33,4mds€ (2011)

LE PARTENARIAT DNDI - SANOFI

Enjeu d'intérêt général : L'accès aux médicaments dans les pays du Sud

80% de la population n'a pas ou peu accès aux médicaments. Environ 700 000 meurent chaque année du paludisme, dont 85% sont des enfants dans les pays endémiques africains (Source : OMS)

Depuis 2004

DNDI et Sanofi ont développé et mettent à disposition un nouveau traitement antipaludique destiné principalement au marché africain.

Les deux acteurs partagent leur savoir-faire (scientifique, réglementaire, industriel...) pour commercialiser le médicament à un prix accessible aux populations locales (moins de 1\$ pour les adultes et 0,5\$ pour les enfants) et sans brevet de protection ni clause d'exclusivité



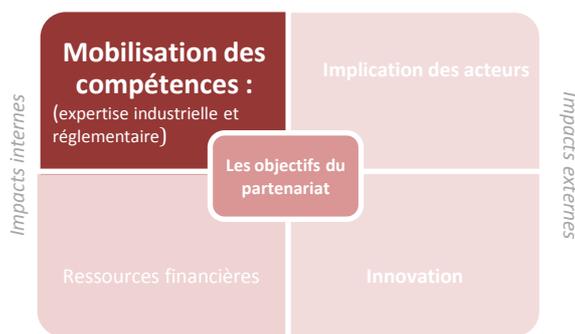
Périmètre géographique

OBJECTIFS DU PARTENARIAT

DNDI

Industrialiser et mettre à disposition rapidement un traitement adapté aux populations des pays du Sud

Enjeux de mobilisation



Enjeux de performance

SANOFI

Développer un nouveau business modèle adapté aux pays du Sud

Enjeux de mobilisation



Enjeux de performance

CATEGORIE DU PARTENARIAT

MECENAT

Soutiens variés de l'entreprise au projet associatif ou à un projet précis

INNOVATION SOCIETALE

Création de solutions innovantes pour répondre à des fragilités

COOPERATION ECONOMIQUE

Contribution de chacun à l'élaboration d'une offre commune

PRATIQUES RESPONSABLES

Contribution de l'association à l'évolution des pratiques de l'entreprise

Coopération économique

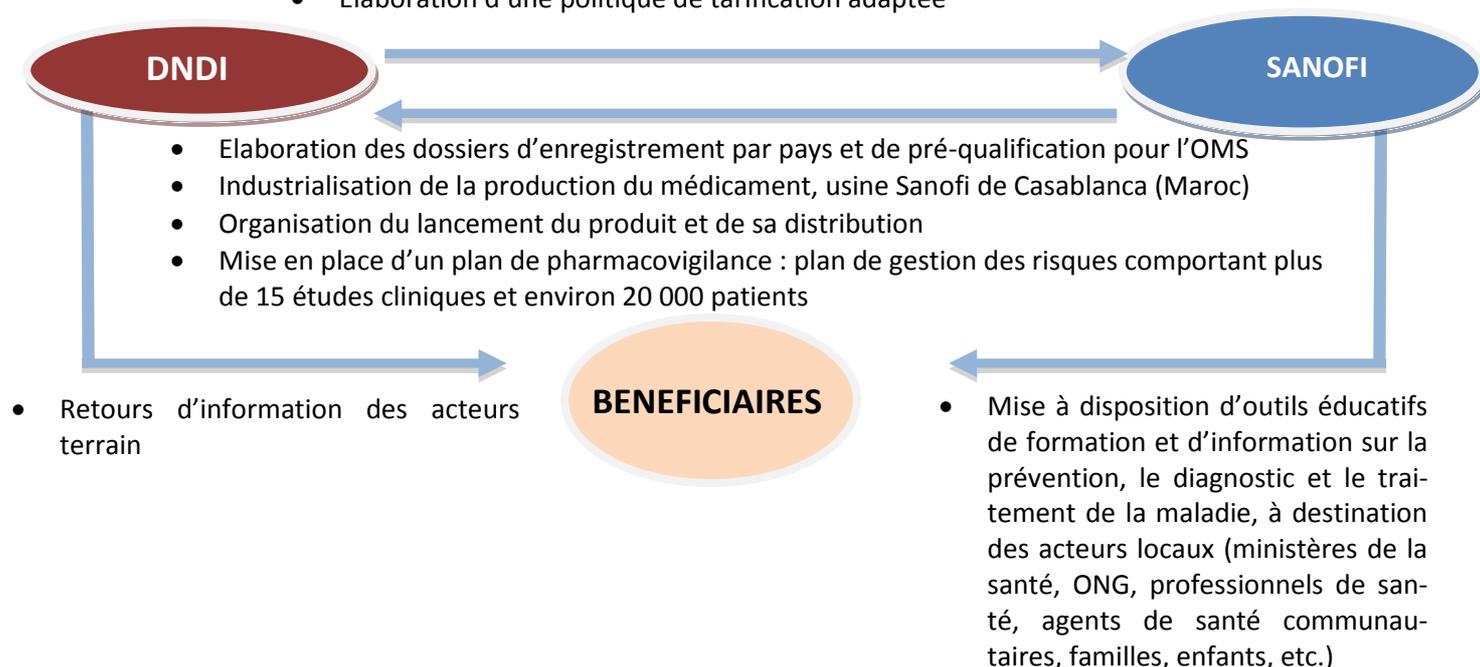
La coopération économique de ce partenariat repose sur le partage des expertises de chacun des deux acteurs qui leur permettent de créer une offre commune de médicaments à destination d'un nouveau marché, en l'occurrence celui des populations défavorisées africaines touchées par le paludisme.

GENESE

- 2004 : DNDI recherche un partenaire industriel pour produire et enregistrer une nouvelle formulation de traitement contre le paludisme. L'organisation cible le laboratoire SANOFI car celui-ci est un des rares à être implanté en Afrique et commercialise déjà des traitements antipaludiques.
- 2007 : premier enregistrement suivi du lancement du médicament.
- 2008 : l'OMS préqualifie le médicament et le rend éligible au financement des organismes internationaux.

ACTIONS ENGAGEES

- Optimisation de la formulation pour les populations cibles
- Elaboration et validation de la formulation du nouvel antipaludique
- Réalisation d'études précliniques et cliniques d'enregistrement
- Elaboration d'une politique de tarification adaptée



MOYENS MIS EN ŒUVRE

MOYENS	DNDI	SANOFI
HUMAINS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Une équipe dédiée (3 personnes) et un groupe d'experts internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Une quinzaine de personnes dédiées depuis le début du partenariat ✓ Des filiales en Afrique sub-saharienne
TECHNIQUES	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expertise dans la R&D pharmaceutique (formulation du traitement) ✓ Connaissance des systèmes de santé et des populations cibles ✓ Communication & Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expertise dans le paludisme ✓ Production de médicaments de qualité ✓ Expertise en stratégie réglementaire ✓ Distribution de médicaments ✓ Marketing
FINANCIERS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Environ 10 M€ pour développer le programme ✓ Prise en charge de quelques études cliniques 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prise en charge de la procédure d'enregistrement, de l'industrialisation, du renforcement de l'outil industriel et d'études cliniques
AUTRES	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Notoriété et envergure du réseau ✓ Dialogue privilégié avec les autorités locales 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expertise en Information Education Communication ✓ Présence effective dans les pays d'endémie

✓ **Convention de partenariat**

L'élaboration de la convention de partenariat a donné lieu à 3 étapes, échelonnées sur un an :

- Une lettre d'intention explicitant les principes de collaboration
- Un accord de collaboration portant sur les principes du partenariat signé en décembre 2004
- La convention de partenariat, signée peu après, valable 7 ans après le lancement du médicament, soit jusqu'en 2014.

✓ **Suivi et pilotage**

- Un chef de projet au sein de chaque structure
- Un comité de pilotage qui se réunit tous les six mois

✓ **Communication**

	DNDI	SANOFI
<input checked="" type="checkbox"/> Cibles internes	<ul style="list-style-type: none"> • Salariés et bénévoles 	<ul style="list-style-type: none"> • Salariés du groupe dont les représentants du personnel (brochure de présentation, intranet...)
<input checked="" type="checkbox"/> Cibles externes	<ul style="list-style-type: none"> • Organisations scientifiques internationales (OMS...), secteur de la santé publique • Autres entreprises pharmaceutiques • Donateurs et société civile 	<ul style="list-style-type: none"> • OMS (préqualification, présentation du programme de pharmacovigilance) • Secteur de la santé (communiqué de presse)

✓ **Evaluation**

- Mesure des indicateurs de performance : nombre de pays dans lequel le médicament est enregistré, vendu, chiffres de vente.
- Evaluation continue tous les 3 à 6 mois : partage des analyses réalisées par des organismes externes

CARACTERISTIQUES DU PARTENARIAT

- Premier médicament développé dans le cadre d'un partenariat privé lucratif / privé non-lucratif.
- Pas de flux financiers directs entre les acteurs en dehors des royalties issues de la vente des produits dans le privé.
- Un partenariat stratégique malgré la disproportion structurelle entre l'association et l'entreprise en termes de taille.
- Une sélection de l'entreprise par l'association, sur la base de sa connaissance du produit à développer et de son implantation territoriale.
- Un partenariat qui représente un défi économique pour l'entreprise, mais qui permet une évolution de son modèle et une production plus rapide du médicament.
- Un engagement relativement long – 7 ans – à partir du lancement du produit.
- La mise en place d'un process de résolution des conflits entre les deux partenaires.
- Un pilotage et une répartition des rôles clairs dès le lancement du partenariat.

RESULTATS DU PARTENARIAT

- Développement d'un médicament conforme aux recommandations de l'OMS : posologie simple, adapté aux enfants.
- Prix cible (< 1\$ pour l'adulte et 0.50\$ pour l'enfant) dès le lancement : prix de référence pour tous les antipaludiques.
- Accélération de la procédure de mise sur le marché : disponibilité de l'antipaludique seulement 3 ans après le début du partenariat.
- Meilleure accessibilité du traitement : mise à disposition du traitement à prix coûtant pour le secteur public des pays concernés, les institutions et ONG internationales.
- 120 millions de traitements distribués fin 2011, contre les 50 millions visés initialement à horizon 2014.
- Partage d'un plan de gestion des risques de ce médicament avec l'ensemble des parties prenantes concernées (OMS, investisseurs externes, partenaires)
- Fort impact en terme de communication publique vers les médias, décideurs, communauté scientifique, donateurs, prescripteurs

RESULTATS POUR LES PARTENAIRES

Rappel objectifs



DNDI

☑ Innovation:

- Alliance avec Sanofi sur la R&D pharmaceutique
- Mise à disposition d'un traitement sans brevet pour faciliter un transfert de technologie vers un partenaire industriel africain

☑ Ressources Financières :

- Contributions de plusieurs donateurs publics et privés pour le développement du programme (EU, France, Hollande, Suisse, MSF, GB)
- Royalties des ventes dans le secteur privé reversées par Sanofi

☑ Mobilisation de compétences :

- Passage à la phase d'industrialisation du traitement avec une solution adaptée aux populations des pays du Sud

☑ Implication des acteurs :

- Effet de levier sur d'autres partenariats en particulier avec des firmes pharmaceutiques
- Contribution de partenaires publics et privés notamment des pays endémiques

Rappel objectifs



SANOFI

☑ Innovation :

- Alliance avec DNDI sur de la R&D pharmaceutique
- Réduction du temps de production de l'antipaludéen
- Gain de savoir-faire en pharmacovigilance
- Prix 2010 « Global Business Coalition Core Competences »

☑ Performance économique :

- Exploration d'un nouveau modèle économique
- La production du médicament représente 25% du volume de l'activité de l'usine du Maroc
- Maintien de l'emploi dans les usines du Sud

☑ Management / RH :

- Amélioration de la communication interne (RSE)

☑ Dialogue avec les parties prenantes :

- Renforcement de la présence et de la notoriété de l'entreprise en Afrique
- Positionnement privilégié auprès des autorités locales et scientifiques, par rapport aux autres sociétés pharmaceutiques
- Relation privilégiée avec l'OMS : soumission du programme de pharmacovigilance
- Mise en place d'autres types de partenariats (ex : les Programmes nationaux de lutte contre le paludisme, ONGs, etc)

EVOLUTION DU PARTENARIAT :

En 2009, DNDI et Sanofi s'engagent dans une nouvelle collaboration sur la maladie du sommeil.

En 2011, DNDI et Sanofi signent un nouvel accord pour 3 ans sur la recherche de nouveaux traitements concernant 9 types de maladies encore peu traitées

IMPACTS SUR L'INTERET GENERAL

Réduction de la mortalité liée au paludisme

POUR ALLER PLUS LOIN

www.dndi.org

www.sanofi-aventis.fr

Guide Pratique des partenariats stratégiques ONG - entreprises, ORSE, éditions 2012 - www.orse.org