

**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



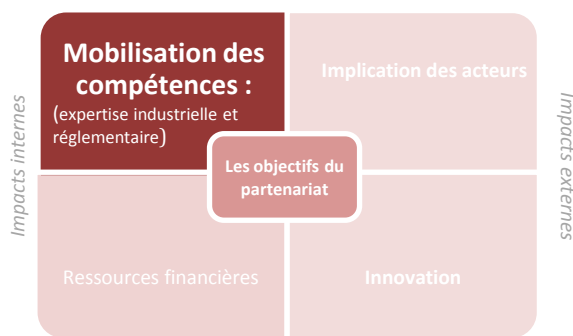
Périmètre géographique

**OBJECTIFS DU PARTENARIAT**

**DNDI**

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

*Enjeux de mobilisation*

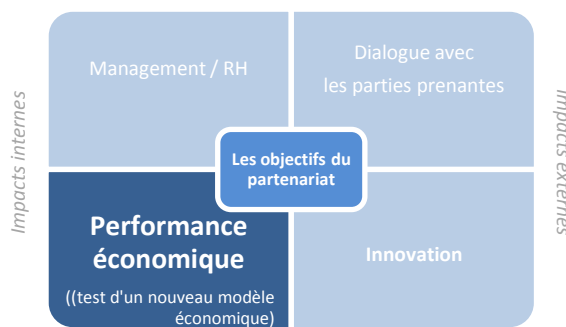


*Enjeux de performance*

**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**

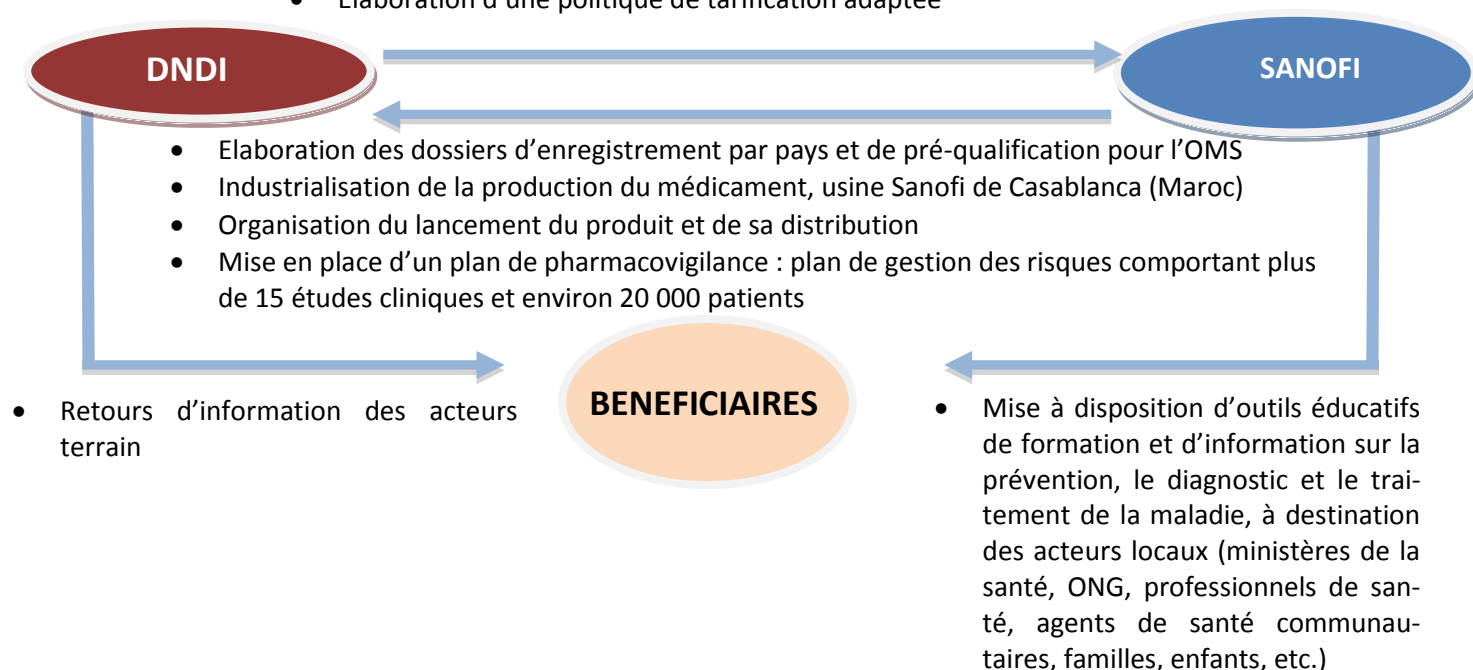
La coopération économique de ce partenariat repose sur le partage des expertises de chacun des deux acteurs qui leur permettent de créer une offre commune de médicaments à destination d'un nouveau marché, en l'occurrence celui des populations défavorisées africaines touchées par le paludisme.

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

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

✓ **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](http://www.dndi.org)

[www.sanofi-aventis.fr](http://www.sanofi-aventis.fr)

Guide Pratique des partenariats stratégiques ONG - entreprises, ORSE, éditions 2012 - [www.orse.org](http://www.orse.org)