InspInno

De l’innovation à la commercialisation.
D’un marché à l’autre.
De la stratégie à l’exécution.



Commercialisation biopharmaceutique transatlantique

Nous faisons le lien entre innovation biopharmaceutique, États-Unis et Europe

InspInno aide les entreprises de biotechnologie, de pharmacie et de santé à transformer l’innovation scientifique en succès commercial. Nous accompagnons dirigeants, administrateurs et investisseurs dans leurs décisions clés, de l’innovation à l’entrée sur le marché et à la commercialisation.

Notre offre

- Entreprises américaines se développant en Europe
- Entreprises européennes visant les États-Unis
- Commercialisation et préparation au lancement
- Accès au marché, prix et remboursement dans l’UE
- Développement commercial, partenariats et organisation

Leadership international reconnu dans la biopharma

Fondée par Jean-Christophe “JC” Barland, qui a occupé les fonctions de Senior Vice President de Bristol Myers Squibb, responsable de la commercialisation, de président de BMS Japon et de président de BMS France et d’UPSA Worldwide, InspInno associe conseil stratégique et expérience opérationnelle internationale aux États-Unis, en Europe et en Asie.

InspInno

De l’innovation à la commercialisation.
D’un marché à l’autre.
De la stratégie à l’exécution.

Comment InspInno accompagne ses clients de part et d’autre de l’Atlantique

Stratégie commerciale et préparation au lancement aux États-Unis et en Europe

ÉTATS-UNIS → EUROPE



Stratégie des marchés européens

Priorisation des marchés. Avec l’appui d’un partenaire européen expérimenté : prix, remboursement, affaires publiques et programmes d’accès précoce.

Lancement et modèle opérationnel

Construction de partenariats, de capacités opérationnelles et de mise en œuvre locale.

EUROPE → ÉTATS-UNIS



Stratégie commerciale américaine

Évaluation du potentiel du marché, des dynamiques de remboursement, du positionnement des produits et définition des investissements commerciaux.

Mise sur le marché et partenariats

Planification de l’organisation du lancement, des licences et de la mise en œuvre commerciale.

Deux marchés. Deux directions. Un partenaire expérimenté.

InspInno

De l’innovation à la commercialisation.
D’un marché à l’autre.
De la stratégie à l’exécution.

Une perspective internationale, de la stratégie à l’exécution

Une expérience de direction alliant conseil stratégique et exécution commerciale concrète.



Expérience opérationnelle exécutive

Décisions de direction générale, P&L, lancements, intégrations et transformation commerciale.

Vision transatlantique

Connaissance concrète des systèmes de santé, clients et conditions d’accès aux marchés.

De la stratégie à l’exécution

De la priorisation des entrées sur le marché à la construction d’organisations, jusqu’aux stratégies de lancement et de croissance.

Accompagnement direct et flexible

Conseil exécutif aux dirigeants et administrateurs, sans structure de prestation surdimensionnée.

Les questions essentielles

Les décisions sur lesquelles nous accompagnons nos clients

- **Quels marchés européens ou opportunités américaines prioriser ?**
- **Faut-il commercialiser en direct ou s’associer en Europe ou aux États-Unis ?**
- **Comment réussir le lancement d’une biopharma américaine en Europe, et inversement ?**
- **Quand constituer notre organisation commerciale en Europe ou aux États-Unis ?**
- **Comment l’accès au marché oriente-t-il notre stratégie en Europe ou aux États-Unis ?**
- **Quelles capacités développer en interne et lesquelles externaliser ?**
- **Comment prioriser les indications, marchés et actifs des deux côtés de l’Atlantique ?**
- **Quel modèle de mise sur le marché adopter en Europe ou aux États-Unis ?**
- **Comment transformer un succès américain en croissance européenne, et inversement ?**
- **Comment une biopharma en développement construit-elle une organisation commerciale ?**

Jean-Christophe “JC” Barland | Fondateur et directeur général

West Chester, PA | jcbarland@inspinno.com