

Mediconsult Clinical Research: une affaire qui marche

# Un taux de croissance solide pour le consulting en recherche clinique

**BRUXELLES** – Le taux de croissance annuel de Mediconsult, la division outsourcing du célèbre cabinet de recrutement et de sélection Vandycke & Partners, montre que les consultants en recherche clinique ont le vent en poupe. Ces cinq dernières années, le nombre de consultants en recherche clinique a décuplé chez Mediconsult. La société voit une tendance manifeste se dessiner dans le secteur des soins de santé, avec un véritable «boom» dans le domaine des dispositifs médicaux en comparaison avec une stabilité de la demande dans l'industrie pharmaceutique.



Steve, Valérie, Karin en Griet, l'un des groupes en recherche clinique de Mediconsult.

Mediconsult ne souhaite pas préciser si ces chiffres signifient aussi que le développement de nouveaux composants se porte bien. «L'une de nos principales constatations est que les entreprises maximalisent le nombre d'indications pour les composants existants. Cela leur ouvre les portes d'un marché potentiel plus vaste et les consultants en recherche clinique sont nécessaires pour ces études», indique Waldo Vervoort, Talent Acquisition Specialist chez Mediconsult.

## Accès à la profession

La demande de starters est actuellement en forte baisse. «Nos clients veulent des personnes qui ont de l'expérience: l'industrie recherche du personnel ayant entre 3 et 8 ans d'expérience pertinente. C'est là que se situe notre niche. Mediconsult a attendu longtemps avant de développer son unité en recherche clinique, et ce contrairement à certains de ses concurrents, qui occupaient déjà une bonne position dans le domaine du "campus recruitment". Mediconsult a volontairement choisi de proposer des consultants disposant d'une solide expérience. Cela nous a permis d'acquérir une grande part de marché dans une niche où il n'y avait pas d'autre acteur.»

A l'heure actuelle, l'essentiel des besoins de consulting de l'industrie pharmaceutique s'observe au niveau des études de phase III et IV. Dans le secteur des dispositifs médicaux, il se situe dans le post-marketing. «C'est plutôt normal, car il s'agit des études les plus vastes impliquant le plus de centres et de patients. Ces dernières années, le secteur des dispositifs médicaux a clairement indiqué qu'il souhaitait recruter des consultants en recherche clinique avec un solide bagage pharmaceutique. Cette tendance est due à la réglementation de plus en plus stricte pour les dispositifs et au besoin d'une plus grande professionnalisation», explique Waldo Vervoort.

«La demande de Lead CRA's et Clinical Project Managers a augmenté simultanément. Souvent, ces Project Managers doivent diriger des CRO's. L'insourcing de consultants ou l'outsourcing d'études sont devenus monnaie courante. Les entreprises rencontrent des difficultés à évaluer leurs besoins en matière de recrutement en raison du caractère aléatoire de ces études. Elles souhaitent dès lors limiter le nombre de collaborateurs internes dans ces départements», nous indique Mediconsult.

## Dangers de l'outsourcing

A l'instar de nombreux autres secteurs, celui des soins de santé envisage aussi le near-shore et l'off-shore outsourcing, principalement pour réduire les coûts salariaux. «C'est à la Belgique qu'il revient de développer les compétences du personnel en recherche clinique afin de pouvoir faire face à cette tendance. Nous misons beaucoup sur le rôle du Project Manager. A ce niveau-là, la Belgique s'en sort bien: elle compte de nombreux quartiers généraux européens et même quelques acteurs globaux qui y ont établi leur siège. Associé à un nombre élevé de filiales, ce marché devrait être promis à un avenir assez stable.»

## Flexibilité

Un emploi de consultant requiert une certaine flexibilité. «Cela signifie que nos consultants travaillent souvent selon une autre culture d'entreprise. Les engagements ne se font donc pas uniquement en fonction des exigences de Mediconsult, mais aussi en fonction de la culture et de l'organisation des clients. Nous cherchons des consultants ayant de l'expérience, à la fois dans le secteur pharmaceutique et dans celui des dispositifs médicaux. Ils sont ainsi rapidement mobilisables. Par ailleurs, nous ne connaissons presque aucune défection parmi nos consultants et cette stabilité est primordiale pour le client.»

## Grande part de marché

Pour toute entreprise de consultance, il est essentiel de disposer d'un gros portefeuille clients et d'une bonne répartition des consultants. «Ces cinq der-

nières années, nous sommes parvenus à conclure des accords de collaboration avec une grande partie des entreprises du Fortune 500, actives dans les soins de santé. Cela nous confère plus de force, et l'entreprise est ainsi moins sensible à l'éventuel recul des besoins en consultance de certains clients.»

«Mediconsult a pu se développer rapidement grâce à l'image de marque du cabinet Vandycke & Partners, qui est déjà actif depuis 20 ans dans le secteur du recrutement pour l'industrie des soins de santé et qui nous a permis d'acquérir rapidement une grande part de marché.»

## Prix compétitifs

«On remarque également que les entreprises optent de plus en plus pour l'insourcing de personnel plutôt que pour l'outsourcing de projets complets. D'une part, les prix sont plus intéressants que si elles travaillent avec une CRO (Contract Research Organisation) et d'autre part, cela leur permet de contrôler plus directement le travail effectué et de garder la "propriété" de leurs études. Ces deux éléments jouent incontestablement en notre faveur.»

Waldo Vervoort ne fait aucune prévision quant à la croissance future de l'entreprise. «Nous devons partir du principe qu'à un moment donné, notre croissance va faiblir. Cela nous donnera l'occasion et le temps de peaufiner notre propre politique RH et d'offrir davantage de soutien à nos consultants. En effet, ils représentent la valeur finale de notre entreprise, le capital humain», conclut le consultant.