

A travers son offre de formation, Nextep entend faire profiter au plus grand nombre de près de 20 années d'accompagnement et de coaching de dirigeants d'industries de santé. Les problématiques **d'affaires publiques et d'accès au marché** au service de la stratégie et du développement des entreprises forment le cœur de métier du cabinet. Nous souhaitons aujourd'hui partager notre expertise et faire partager les expériences.

**Accès au marché :**  
**Créer de la valeur pour le patient et accélérer la mise à disposition de son produit de Santé**

**Mardi 11 Décembre 2018.**

L'environnement complexe et incertain dans lequel évoluent aujourd'hui les industries de Santé sur le marché français fait de l'accélération de la mise à disposition des produits de Santé un enjeu stratégique. La création de valeur pour le Patient repose sur une lecture pertinente du jeu des parties prenantes et de leurs attentes, une parfaite connaissance des mécanismes d'accès au marché et une anticipation de la transformation actuelle du Produit de Santé en Solution ou Service de Santé.

A la croisée des Affaires réglementaires, Affaires économiques et Affaires Publiques, le *Market Access* est devenu un atout stratégique pour les industries de Santé. Ainsi, la maîtrise des clés de lecture et des méthodes permettant de définir une stratégie d'accès au marché pertinente est devenue une compétence clé de tout manager/décideur impliqué dans le lancement des produits de Santé.

Votre participation à cette formation vous permettra de :

- Vous approprier les enjeux du Market Access en termes de création de valeur ;
- Appréhender la démarche de Market Access pour mieux l'intégrer dans le plan de lancement de vos produits ;
- Comprendre le jeu des parties prenantes et leur rôle dans le succès de ce lancement ;
- Connaître les spécificités du système français de Santé dans ce domaine ;
- Bénéficier de l'apport d'experts, consultants et professionnels, sur les meilleures pratiques dans le domaine, et d'interagir avec eux.

Cette formation s'appuiera sur les retours d'expérience de plusieurs intervenants institutionnels et professionnels et s'inscrira dans une démarche participative.

**NOMBRE DE PLACES LIMITE**

## Public concerné :

**Petit groupe de maximum 12 personnes** pour préserver la qualité de l'écoute et l'interactivité

Cette formation s'adresse aux membres des Directions Accès au marché, Affaires économiques, Affaires Publiques et Institutionnelles, Affaires Réglementaires, Marketing , BU , Communication

## Animation de la matinée

**Guillaume Sublet et Isabelle Bérard, experts Nextep**, forts de plus de 20 ans d'expérience du monde de la Santé, spécialisés en Market Access et en Affaires Publiques, ils sauront vous transmettre leur connaissance, leur enthousiasme et leurs techniques.

## Animation de l'après midi

**Guy Eiferman**, ex Président de MSD France, particulièrement concerné et impliqué dans la recherche de solutions et services pour l'optimisation des besoins de Santé, saura vous expliquer comment notre monde évolue aujourd'hui vers des modèles plus globaux et comment il est nécessaire de l'anticiper et de s'y adapter dans la gestion de l'accès au marché en France

**Des experts externes réputés et spécialisés** dans ces domaines qui apporteront leur éclairage sur ces thèmes par leur connaissance profonde du mode de fonctionnement de votre environnement professionnel.

**Franck Auvray**, ex VP de Celgene France sur la thématique des contrats de performance, **Catherine Lassale**, ex Directrice Médicale du Leem et membre de la commission de Transparence sur le module consacré à l'accès au marché et **Jean Jacques Zambrowski**, Directeur d'enseignement à la faculté de Paris Descartes et consultant spécialiste en Politique et Economie de la Santé sont pressentis\*.

# Programme – Mardi 11 décembre 2018

**8H45** Accueil autour d'un café

## Matinée :

### Comprendre l'environnement institutionnel pour mieux répondre à ses enjeux

- Les grandes tendances
- Présentation des acteurs et de leurs rôles
- Décryptage du PLFSS 2019

### Maîtriser le parcours de l'Accès au Marché en France, ses règles, ses contraintes et son évolution pour anticiper les attentes et raccourcir les délais

- L'évaluation au remboursement : ses principes et son fonctionnement, les étapes clés de votre dossier, les do and don't
- La négociation de prix : ses règles, ses contraintes, ses incertitudes, ses limites
- Les données cliniques : comment les utiliser pour assurer une évaluation efficace ?
- L'évaluation ailleurs en Europe : peut-on s'en inspirer ?

**13H** Déjeuner d'échanges

## Après midi :

### Créer de la valeur pour le patient pour apporter une solution de Santé qui rassemble les acteurs autour de votre projet

- Fédérer des acteurs autour d'un projet
- Utiliser les données de santé en vraie vie
- Intégrer les nouvelles technologies dans la construction de vos solutions thérapeutiques

**17H15** Conclusion

**17H30** Fin de la Session

## CONDITIONS FINANCIERES ET INSCRIPTION



**Lieu de la formation :** Nextep – 18 -20 place de la Madeleine, Paris 8<sup>e</sup>  
Tel : 01 53 38 44 50 – Fax : 01 53 38 44 51

Numéro d'agrément d'organisme de formation : 11 75 51075 75

**Contacts formation :** **Nabila Radjai** (administratif et inscriptions) [Nabila.RADJAI@nextep-health.fr](mailto:Nabila.RADJAI@nextep-health.fr)  
**Laurence Lestra** (contenus et intervenants) [laurence.lestra@nextep-health.fr](mailto:laurence.lestra@nextep-health.fr)

**Prix de la formation:** 1 280€ HT

### Des formations intra-entreprises et personnalisées peuvent être organisées à la demande.

La formation peut être prise en charge dans le cadre des budgets de formation.

Le prix comprend la participation à un module de formation (une journée), le déjeuner et la remise d'un classeur d'analyse et de méthodologie.

Ce prix ne comprend pas : les frais de déplacement pour assister à la formation et l'hébergement éventuel.

Dès réception de votre inscription, une facture ainsi qu'une convention de formation vous seront transmises.

Votre inscription définitive sera prise en compte à partir de la réception du règlement, sous réserve d'un nombre minimum d'inscriptions. Vous recevrez une attestation à l'issue de la formation.

Le règlement s'effectue :

- Par chèque à l'ordre de NEXTEP (comprenant au dos du chèque le nom du participant et de son entreprise)
- Par virement à notre banque, compte n° RIB :  
IBAN : FR76 3000 3032 0000 0205 0360 938  
BIC : SOGEFRPP (comprenant la mention du nom du participant et de son entreprise)  
(Comprenant la mention du nom du participant et de son entreprise)

Un accusé de réception vous sera adressé à réception du règlement.

### Ils nous ont fait confiance pour la formation :

*Abbvie, Amgen, Biogen, Boehringer Ingelheim, Janssen, Leo Pharma, Mundipharma, UCB,..*

## BULLETIN D'INSCRIPTION

Je souhaite m'inscrire pour la formation du 11 Décembre 2018 :

***Accès au marché : Créer de la valeur pour le patient et accélérer la mise à disposition de son produit de Santé***

(Toutes les formations se déroulent de 9h à 17h30)

**Votre inscription sera valide après renvoi de votre demande et en fonction du nombre de places disponibles**

Candidat :  Mme  Mlle  M.

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

Téléphone : .....

Email : .....

Entreprise/organisme : .....

Poste occupé dans la structure : .....

Attentes par rapport à la formation : .....

Merci de bien vouloir :

Me rappeler pour plus d'informations

Créneaux horaires : .....