



# ACCÈS AU MARCHÉ DES DM : ÉLABORER SA STRATÉGIE POUR L'HÔPITAL ET RÉUSSIR SON DOSSIER DE REMBOURSEMENT

## 2 JOURS

▪ 21-22/03/2019

**1 105,20 € H.T**  
ADHÉRENTS IFIS/SNITEM

Code produit : DMHOPI

## PUBLIC CONCERNÉ

Membres des directions générales, services réglementaires, accès au marché, financiers, juridiques, marketing, commerciaux, etc.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les différentes stratégies d'accès aux marchés d'un DM hospitalier dans le contexte de la T2A.

Maîtriser la procédure de prise en charge LPP pour des DM du titre III.

Connaître les attentes et le fonctionnement des instances impliquées.

Caractériser le format et les éléments clés des dossiers médico-technique et économique.

Savoir négocier avec le CEPS et connaître les taux de TVA applicables.

## FORMATEUR(S)

### Phuong Lien CARION

Docteure en pharmacie. Master évaluation médico-économique et accès au marché (Paris-Dauphine). Spécialiste économie de la santé et remboursement chez Medtronic France.

### Hubert GALMICHE

Docteur en pharmacie. Chef de service évaluation des dispositifs, Haute autorité de santé.

### Michel VERHASSELT

Économiste de santé. Conseil en stratégie d'accès au marché dans le DM, il est président de Medi Tech Access et a été directeur du remboursement chez Europe Edwards Lifesciences.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : avoir suivi l'e-learning « Les voies d'accès au remboursement du Dispositif Médical ». En 25 minutes et avant la formation présentielle, vous identifierez les voies d'accès au remboursement du DM afin de mieux vous focaliser, en présence, sur vos pratiques professionnelles, le partage d'expérience, les échanges sur les difficultés que vous rencontrez en situation de travail.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

Ce stage est dédié au remboursement des DM à l'hôpital. Pour le remboursement des DM en ville, voir le stage DMVIL

## PÉDAGOGIE : B

En partenariat avec le  snitem

## S'INSCRIRE

### DURÉE : 2 JOURS

▪ 21-22/03/2019

### PRIX

**1 105,20 € H.T** Adhérents Ifis/Snitem

**1 228,00 € H.T** Industries de santé

**1 596,40 € H.T** Prix public

### CONTACT

**Chantalle Massot**

T. 01 41 10 26 21

F. 01 46 03 98 34

c.massot@ifis.fr

### LIEU

**ESPACE RIEUX**

BOULOGNE-BILLANCOURT

- Vous connaîtrez la procédure d'accès au marché des dispositifs médicaux à l'hôpital et les nouvelles modalités de prise en charge.
- Vous saurez comment construire vos dossiers.
- Vous bénéficierez de l'éclairage des experts sur les nouvelles modalités de prise en charge (forfait innovation « nouvelle version », enjeu et perspectives de l'article 51).
- Vous identifierez en e-learning les différentes voies d'accès au remboursement des DM à l'hôpital : un temps de formation en présentiel optimisé au bénéfice des échanges et des retours d'expérience sur la construction des dossiers.

## PROGRAMME

### L'accès au marché des DM

- Le marché des DM : marquage CE, modalités de prise en charge, T2A, intra-GHS
- Les différents taux de TVA
- Cas particulier de l'acte associé pour certains DM innovants
- Modalités de création d'un acte nouveau pour inscription sur la CCAM
- Les programmes de financement de la DGOS

### Les modalités d'inscription à la LPP

- Vue d'ensemble. Choix et stratégie
- La procédure LPP

### CNEDiMTS et dossier médico-technique

- Service attendu/rendu - amélioration du service attendu/rendu
- Conditions particulières d'utilisation

### Le dossier de prix

- Données économiques, critères de tarification et prix

### La négociation

- Les différents cas : nouveau produit, hausse, baisse, réinscription
- Qui contacter ? Comment ?
- Les paramètres de la négociation
- Clauses spécifiques et exemples pratiques - Discussion et analyse

### Point de vue de la HAS

### CEPS et dossier médico-économique

- L'évaluation médico-économique
- Étude post-inscription et accord cadre
- Chaînage des différentes étapes

### Points clés du dossier

### Les dispositifs médicaux implantables et la tarification à l'activité

- Évolution de la liste en sus. Conséquences en cas d'inclusion dans les GHS
- Exemple d'introduction d'une technologie innovante

DÉCLINABLE(S) EN  
**INTRA**

Si vous souhaitez organiser une formation dans votre entreprise, contactez-nous au **01 41 10 26 26**  
Retrouvez toutes nos formations sur [www.ifis-dm.fr](http://www.ifis-dm.fr)

