

FORMATIONS  
EXPERT PHARMA  
OPÉRATIONNEL  
PROFESSIONNEL  
PÉDAGOGIE  
RÉGLEMENTAIRE  
SERVICE QUALITÉ  
INDUSTRIE SANTÉ  
CERTIFIANT  
SERVICE CONSEIL

FORMATION



## PRÉPARER LA NÉGOCIATION DE PRIX AVEC LE CEPS

- + Vous comprendrez les différentes stratégies d'obtention de prix.
- + Vous disposerez des éléments nécessaires pour élaborer celle de votre laboratoire.

### OBJECTIFS

Comprendre l'environnement économique du médicament.

Identifier les stratégies optimisant l'obtention du prix et du remboursement pour un niveau fixé d'innovation.

Aborder les principes et les méthodes des études supportant ces stratégies.

Se donner des éléments pour organiser et adapter l'une des stratégies, de la phase II jusqu'à la négociation de prix et l'obtention du remboursement.

### INFORMATIONS

1 jour  28 juin 2019

€ **711 € H.T. Adhérents IFIS**  
790 € H.T. Industries de santé  
1 027 € H.T. Prix public

Code : **NEP**

 **ESPACE RIEUX**

 **Aurélie TRICARD**  
T. 01.41.10.26.22  
F. 01.46.03.98.34  
a.tricard@ifis.fr

### + POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.



# FORMATION

## PROGRAMME

## FORMATEURS

### Environnement économique du médicament

- Comment valoriser l'innovation dans le cadre d'enveloppes fixées non perméables ?
- SMR et ASMR
- Rôle de la convention

### La boîte à outils du négociateur

- Le plan de développement clinique : indication, comparateurs, clinimétrie, analyse statistique, gestion des échecs cliniques, étude piggy-back, qualité de vie
- Les études épidémiologiques : incidence, prévalence, observatoire, etc.
- L'approche macroéconomique : bottom-up versus top-down
- L'approche microéconomique : coût de la prise en charge, qualité de vie, fonction d'utilité, etc.
- Les études de rendement : analyse coût/efficacité, analyse coût/utilité, la propension à payer
- Les études d'impact budgétaire

### Définition d'une stratégie d'argumentation de prix en fonction du niveau d'innovation visé

- Du coût de traitement journalier au transfert de coût entre les enveloppes
- La négociation à budget constant
- La négociation d'un nouveau budget
- Organisation de la collecte d'information, construction du dossier, prévision des stratégies de repli

### Études de cas : l'un à ASMR faible, l'autre à ASMR élevée

Éric GUIGNARD

Directeur market access et relations institutionnelles des laboratoires Alcon. Docteur en médecine, épidémiologiste il est membre du Collège des économistes de la santé.

Gilles BERDEAUX

Consultant expert en médico-économie et accès au marché, il a été auparavant responsable des affaires économiques et de l'accès au marché chez Pierre Fabre. Docteur en médecine ainsi qu'en épidémiologie et biostatistiques, il a également été directeur HEOR pour la zone EMEA chez Alcon.

## PERSONNES CONCERNÉES

Directeurs et responsables de projets des services de développement clinique, affaires réglementaires, affaires économiques.

## PÉDAGOGIE

Méthode B Vidéoprojection du support PowerPoint. Partage d'expérience avec le formateur. Explication par l'exemple. Études de cas au cours desquelles les préoccupations et interrogations des participants sont systématiquement privilégiées. Remise d'une documentation pédagogique.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

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

FORMATIONS  
EXPERT PHARMA  
OPÉRATIONNEL  
SERVICE QUALITÉ  
RÉGLEMENTAIRE  
CERTIFIANT  
INDUSTRIE SANTÉ  
CONSEIL



## POURQUOI CHOISIR L'IFIS ?

40 ans aux côtés des industries de santé... L'Ifis, référence du secteur, associe expertise pharma et expérience de pédagogue pour répondre à vos besoins. Au service du développement des compétences, l'Ifis décline une gamme complète de services : formations aux multiples formats, solutions sur mesure, conseils... N'hésitez pas à nous consulter.

