medconsult

CATALOGUE FORMATION

SOMMAIRE

L'ÉDITO 3
L'ENTREPRISE 4
NOTRE ÉQUIPE DE FORMATEURS 7
CATALOGUE DES FORMATIONS 8
LES FORMATIONS COMPLÈTES 10
CONTACT 24

L'ÉDITO

Créée il y a plus de 10 ans, Medconsult est aujourd'hui reconnue pour son expertise et son expérience accumulée sur l'ensemble des modalités de financement des technologies de santé, qu'elles soient de droit commun ou dérogatoires.

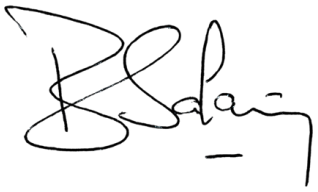
Dès 2015, nous avons accompagné nos clients sur les premières demandes de forfaits Innovation et d'inscription au Référentiel des actes Innovants Hors Nomenclature (RIHN). Plus récemment, nous avons été pionniers pour les demandes de Prise en Charge Transitoire (PECT), de Prise en Charge Anticipée (PECAN) mais aussi pour les inscriptions sur la Liste des Activités de Télésurveillance Médicale (LATM).

A travers ces démarches, nous avons développé une forte expertise des négociations tarifaires avec les autorités de santé et de l'évaluation économique en santé avec de nombreuses études et analyses d'impact budgétaire .

Spécialistes du dispositif médical (DM) dont les voies d'accès au marché sont complexes, il nous parait crucial que vous en compreniez tous les mécanismes, d'autant plus à l'ère de l'Intelligence artificielle et du numérique.

La formation et le partage d'expérience ont toujours été dans l'ADN de Medconsult. Ainsi forts de notre expertise et pour répondre à la demande croissante de nos clients, nous avons construit un programme de formations diversifié s'adaptant à tous les publics concernés par notre passionnant métier.

Benoit Salaün
Directeur général



L'ENTREPRISE

Créée en 2014, MEDCONSULT est une société de conseil spécialisée dans l'Accès au Marché, l'Économie de la Santé, les dispositifs médicaux (DM) et technologies de santé innovantes tels que les DM implantables et non implantables, numériques ou non, l'équipement ou le Diagnostic In Vitro (DM-DIV).

MEDCONSULT a développé son expertise auprès de multiples acteurs du domaine de la santé et s'est entouré d'un réseau précieux aussi bien dans l'environnement hospitalier français qu'auprès de fournisseurs de soins de santé, de la Haute Autorité de Santé, du ministère de la Santé et des Agences Sanitaires.

L'entreprise est structurée autour de trois départements clés :

- Un département **Market Access** constitué d'une équipe de pharmaciens et d'ingénieurs spécialisés dans l'accès au marché et le financement des dispositifs médicaux.
- Un département **Évaluation Économique en santé** constitué d'une économiste de la santé et de pharmaciens spécialisés en médico-économie.
- Un département **administratif comptabilité et RH.**

Nos expertises internes et la formalisation de partenariats privilégiés avec d'autres entités françaises et internationales nous permettent de proposer des prestations extrêmement diversifiées sur le plan méthodologique : Le Delphi Panel, la modélisation médico-économique, l'analyse des bases de données médico-administratives, l'accès au marché international.

Les consultants de MEDCONSULT ont acquis une solide expérience dans l'accès au marché et l'évaluation économique en santé, au sein de départements de sociétés internationales de dispositifs médicaux et au sein d'autorités de santé.

Nous intervenons dans le cadre :

D'ÉLABORATION DE ROAD MAP MARKET ACCESS :

- Positionner la technologie
- Identifier les données manquantes
- Analyser le marché à partir des données publiques
- Gérer des boards d'experts ou des enquêtes de pratiques
- Évaluer l'éligibilité des dispositifs aux différentes voies de financement
- Organiser les réunions stratégiques avec les autorités
- Organiser une veille sur des sujets réglementaires et thérapeutiques

PRICING & NÉGOCIATIONS :

- Définir la stratégie de prix la plus pertinente
- Mener les négociations de prix avec le CEPS
- Gérer les interactions entre l'industrie et les autorités (HAS, Ministère)

MANAGEMENT DE PROJETS CLINIQUES :

- Suivre les essais cliniques
- Sélectionner les centres d'études
- Coordonner l'ingénierie et la rédaction des dossiers
- Aider à la rédaction de lettres d'intention pour des programmes de recherche
- Promouvoir les études cliniques et accélérer l'inclusion des patients

HTA APPLICATION :

- Évaluer le positionnement et l'éligibilité de la technologie
- Effectuer des analyses stratégiques et des gap-analyses
- Rédiger le dossier médicotechnique
- Rédiger le dossier économique
- Organiser le dépôt et le suivi des dossiers
- Rédiger les dossiers de demande de financement dérogatoire
- Gérer le suivi post-dépôt auprès des autorités

OUTSOURCING & FORMATIONS :

- Mettre à disposition des consultants pour des missions d'accès au marché.
- Organiser des formations

ÉVALUATION MÉDICO-ÉCONOMIQUE :

- Accompagnement des industriels dans la définition des enjeux économiques de leur technologie
- Élaboration et mise en œuvre d'études médico-économiques (projets de recherche, analyses d'efficience et d'impact budgétaire, études observationnelles)
- Élaboration de dossiers d'efficience pour la Haute Autorité de Santé
- Réalisation d'analyses d'impact budgétaire pour les autorités et les établissements de santé
- Formations sur mesure à l'évaluation économique en santé

NOTRE ÉQUIPE DE FORMATEURS

Hela AYARI
Consultante Market Access
Evaluation économique

Hélène BESSEAU
Consultante Market Access

Camille DENOUAL
Consultante Market Access

Amal OUBOUCH
Consultante Market Access

Nathalie PREAUBERT
Consultante Sénior
Evaluation Economique

Valérie TOCHON
Consultante Sénior
Market Access

Benoit SALAÜN
Directeur Général

CATALOGUE DES FORMATIONS

ACCÈS AU MARCHÉ DES DM, DROIT COMMUN 10

ACCÈS AU MARCHÉ DES DM, FINANCEMENTS DÉROGATOIRES 12

ACCÈS AU MARCHÉ DES DMN EN FRANCE 14

ÉVALUATION ÉCONOMIQUE EN SANTÉ 16

RÉALISER UNE ANALYSE D'IMPACT BUDGÉTAIRE 18

START-UPS DU DISPOSITIF MÉDICAL 20

RÉUSSIR SA NÉGOCIATION DE PRIX AVEC LE COMITÉ ÉCONOMIQUE DES PRODUITS DE SANTÉ (CEPS) 22

FORMATION SUR MESURE

VOUS NE TROUVEZ PAS LE FORMAT QUI VOUS CONVIENT ?

Optez pour une formation sur-mesure ! Nos experts adaptent le contenu et le calendrier à vos besoins spécifiques.

- Formations flash d'une heure thématisée : le forfait innovation, la PECAN, la PECT etc...
- Revendiquer un impact organisationnel dans sa demande de remboursement
- L'inscription et la tarification des actes professionnels en France
- Quand dois-je déposer un avis d'efficience ?
- Les rencontres avec les autorités
- ...et d'autres thématiques personnalisées selon vos besoins.

Et si on discutait de vos besoins ?

Contactez-nous dès maintenant
contact@medconsult.fr

FORMATION #01

ACCÈS AU MARCHÉ DES DISPOSITIFS MÉDICAUX EN FRANCE (DROIT COMMUN)

FINANCEMENT ET REMBOURSEMENT

3h30
1 demi-journée

10 personnes max

Paris
en présentiel

520 euros HT/personne

Accessibilité & handicap
nous contacter

contact@medconsult.fr

Cette formation est également réalisable en anglais sur demande ad-hoc. Nous contacter pour plus de renseignements.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les différents mécanismes de prise en charge dans le droit commun des dispositifs médicaux : la Liste des produits et prestations remboursables, la Liste des Actes de Télésurveillance Médicale, les listes pour les actes médicaux, paramédicaux et de biologie, et le financement au travers des GHS (Groupe Homogène de Séjour).

- Comprendre et prendre connaissance de la pluralité des acteurs et des étapes du parcours du remboursement du DM en France

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Professionnels des entreprises du dispositif médical, y compris numérique ou de diagnostic in vitro ;
- Professionnels de la recherche clinique (CRO, méthodologistes, statisticiens, économiste) ;
- Chargés d'innovation (incubateurs d'entreprises, SATT, clusters, pôles de compétitivité…) ;
- Professionnels du médicament désireux de se former à l'accès au marché du dispositif médical.

PRÉREQUIS

- Connaissance de l'environnement du dispositif médical et/ou de l'accès au marché des produits de santé.

POURQUOI PARTICIPER ?

L'accès au marché est une discipline complexe au carrefour de nombreuses autres comme le réglementaire par exemple. Aujourd'hui, il est primordial d'anticiper son accès au marché et plus particulièrement son remboursement afin de ne perdre ni temps, ni coût inutile. Il est également important d'identifier suffisamment tôt sa stratégie d'accès au marché afin de pouvoir anticiper les investigations cliniques nécessaires.

Ainsi en appréhendant mieux les différentes voies d'accès au marché, vous pourrez penser votre stratégie de manière globale afin d'aborder sereinement vos procédures de remboursement.

CONTENU DE LA FORMATION

- Vue d'ensemble des voies d'accès au marché ;
- Le financement à l'hôpital VS le financement en ville ;
- La LPPR ;
- La LATM ;
- Le financement *via* l'acte : Classification Commune des Actes Médicaux (CCAM), Nomenclature des Actes de Biologie Médicale (NABM) & Nomenclature Générales des Actes Professionnels (NGAP) ;
- Les rencontres possibles avec la HAS et le CEPS.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogiques : support de cours et exercices.
- Formateur : expert en Accès au marché français spécialisé dans le domaine des dispositifs médicaux.

MOYENS DE SUIVI ET D'EVALUATION DE LA FORMATION

- Suivi : feuilles de présences à la demi-journée, signées par les participants et contresignées par le formateur ;
- Evaluation : questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

FORMATION #02

ACCÈS AU MARCHÉ DES DISPOSITIFS MÉDICAUX EN FRANCE (FINANCEMENTS DÉROGATOIRES)

FINANCEMENT ET REMBOURSEMENT

3h30
1 demi-journée

10 personnes max

Paris
en présentiel

520 euros HT/personne

Accessibilité & handicap
nous contacter

contact@medconsult.fr

Cette formation est également réalisable en anglais sur demande ad-hoc. Nous contacter pour plus de renseignements.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les différents mécanismes de prise en charge dérogatoires des dispositifs médicaux en France, leurs critères d'éligibilité et leurs étapes
- Comprendre et prendre connaissance de la pluralité des acteurs et étapes du parcours du remboursement dérogatoire du DM en France

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Professionnels des entreprises du dispositif médical, y compris numérique ou de diagnostic in vitro ;
- Professionnels de la recherche clinique (CRO, méthodologistes, statisticiens, économiste) ;
- Chargés d'innovation (incubateurs d'entreprises, SATT, clusters, pôles de compétitivité…) ;
- Expert de l'accès au marché du médicament désireux de se former à l'accès au marché du dispositif médical.

PRÉREQUIS

- Connaissance de l'environnement du dispositif médical et/ou de l'accès au marché des produits de santé.
- Pour une connaissance approfondie des modalités de prise en charge de droit commun, voir formation #1.

POURQUOI PARTICIPER ?

L'accès au marché est une discipline complexe au carrefour de nombreuses autres comme le réglementaire ou la clinique par exemple. Aujourd'hui, il est primordial d'anticiper son accès au marché et plus particulièrement son remboursement afin d'optimiser temps et coût. Il est important d'identifier suffisamment tôt sa stratégie d'accès au marché afin de pouvoir anticiper les études cliniques nécessaires à sa mise en place. L'objectif est souvent d'obtenir un remboursement pérenne. Néanmoins, en amont il est parfois possible d'obtenir un financement dérogatoire afin de pouvoir remplir l'ensemble des critères d'éligibilité d'une voie de remboursement et notamment concernant les exigences de la HAS en termes de données cliniques.

Ainsi en appréhendant mieux les différentes possibilités de voies dérogatoires d'accès au marché, vous pourrez penser votre stratégie de manière globale et donc anticiper vos procédures de remboursement à long terme.

CONTENU DE LA FORMATION

- Le Forfait Innovation
- La Prise En Charge Transitoire (PECT)
- La Prise En Charge Anticipée du Numérique (PECAN)
- Le Référentiel des Actes Innovants Hors Nomenclature (RIHN)
- L'Article 51
- Les programmes ministériels de recherche clinique (PHRC, PRME)
- Le financement de l'innovation à l'hôpital

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogiques : support de cours et exercices.
- Formateur : expert de l'accès au marché français spécialisé dans le domaine des dispositifs médicaux.

MOYENS DE SUIVI ET D'EVALUATION DE LA FORMATION

- Suivi : feuilles de présences à la demi-journée, signées par les participants et contresignées par le formateur ;
- Evaluation : questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

FORMATION #03

ACCÈS AU MARCHÉ DES DISPOSITIFS MÉDICAUX NUMÉRIQUES EN FRANCE (DMN)

THÉORIE ET RETOUR D'EXPÉRIENCE

3h30
1 demi-journée

10 personnes max

Paris
en présentiel

520 euros HT/personne

Accessibilité & handicap
nous contacter

contact@medconsult.fr

Cette formation est également réalisable en anglais sur demande ad-hoc. Nous contacter pour plus de renseignements.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les différents mécanismes de prise en charge des dispositifs médicaux numériques (DMN) en France : la Liste des produits et prestations remboursables (LPPR), la Liste des Actes de Télésurveillance Médicale (LATM), et la Prise En Charge Anticipée du Numérique (PECAN).
- Comprendre comment appréhender la pluralité des acteurs et de la complexité du parcours du remboursement du DMN en France, pour optimiser sa stratégie d'accès au marché

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Professionnels d'entreprises du dispositif médical numérique ;
- Professionnels de la recherche clinique : CRO, méthodologistes, statisticiens ;
- Chargés d'innovation (incubateurs d'entreprises, SATT, clusters, pôles de compétitivité…) ;
- Professionnels du médicament désireux de se former à l'accès au marché du dispositif médical.

PRÉREQUIS

Connaissance de l'environnement des DMN

POURQUOI PARTICIPER ?

L'utilisation du numérique au service de la santé permet d'apporter de nouvelles solutions pour améliorer l'état de santé du patient et son parcours au sein du système de soins. L'accès à un financement ou un remboursement par l'assurance maladie est un enjeu majeur pour la plupart de ces dispositifs médicaux numériques. La mise en place d'une réelle stratégie et d'une ingénierie de projet spécifique sont essentielles pour éviter les écueils et optimiser les conditions d'accès. La procédure peut être longue et complexe, les interlocuteurs nombreux, chacun avec des objectifs et attentes différents, notamment en terme d 'études cliniques, qui ne sont pas toujours appréhendés suffisamment en amont par les fabricants.

Dans cette formation, nous vous expliquons les différentes voies de financement possibles, leur déroulement illustré par des exemples concrets pour bien comprendre les circuits et les problématiques liées à la prise en charge, planifier la constitution des dossiers destinés aux autorités de santé, anticiper la production des données nécessaires en vue de ces évaluations complémentaires, qui sont aujourd'hui de véritables enjeux pour l'accès au marché de votre solution.

CONTENU DE LA FORMATION

- Définition des DMN dans le cadre du remboursement, et place de la télésurveillance
- Présentation des voies de remboursement de droit commun : LPPR et LATM
- Présentation des voies de remboursement dérogatoires : PECAN, Forfait innovation
- Quels sont les acteurs, et leurs attentes ?
- Quelles données attendues pour soutenir l'accès au marché ?
- Facteurs clés de succès, ou comment intégrer les enjeux de remboursement dans votre stratégie ?

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogiques : support de formation et exercices.
- Formateur : Expert de l'accès au marché français spécialisé dans le domaine des dispositifs médicaux.

MOYENS DE SUIVI ET D'EVALUATION DE LA FORMATION

- Suivi : feuilles de présences à la demi-journée, signées par les participants et contresignées par le formateur ;
- Evaluation : questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

FORMATION #04

PRINCIPES ET MÉTHODES DE L'ÉVALUATION ÉCONOMIQUE EN SANTÉ ET PLACE DANS LES STRATÉGIES D'ACCÈS AU MARCHÉ EN FRANCE DES DM

3h30
1 demi-journée

10 personnes max

Paris
en présentiel

520 euros HT/personne

Accessibilité & handicap
nous contacter

contact@medconsult.fr

Cette formation est également réalisable en anglais sur demande ad-hoc. Nous contacter pour plus de renseignements.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- S'approprier les définitions et concepts de l'évaluation économique en santé
- Comprendre la typologie des études économiques et savoir distinguer leur finalité, les acteurs cibles et leurs enjeux
- Comprendre les méthodes mobilisées pour réaliser une évaluation économique
- Comprendre la place des différentes catégories d'évaluation économique dans les stratégies d'accès au marché des dispositifs médicaux

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Professionnels du dispositif médical ou du médicament désireux de se former à l'évaluation économique du dispositif médical.
- Responsables affaires cliniques/ accès au marché/ prix et remboursement
- Professionnels de la recherche clinique : méthodologistes, statisticien, chef de projet clinique, ARC, data manager

PRÉREQUIS

Connaissance préliminaire des modalités d'accès au marché du DM en France (Voir formations #1 et #2)

POURQUOI PARTICIPER ?

La notion d'évaluation économique est fréquemment utilisée par les professionnels de santé, les industriels, les professionnels de la recherche clinique et même des autorités publiques pour désigner des études et des méthodes en réalité très diversifiées, qui n'ont pas toutes la même réalité et qui ne s'appliquent pas toutes aux enjeux de l'accès au marché du DM. De sorte, qu'il peut être parfois difficile pour les acteurs de comprendre ce que ce terme recouvre, et quelles sont les démarches exigées en France en matière d'évaluation économique pour accéder au remboursement.

Cette formation vise à sensibiliser le public à ce qu'est l'évaluation économique en santé, les différentes catégories d'études économiques et leur place dans les exigences d'accès au marché du DM en France.

CONTENU DE LA FORMATION

- Évaluation économique en santé : de quoi parle-t-on ?
- Principes et méthodes des études économiques en santé : représentation de la démarche, les paramètres clés des évaluations et les sources de données, méthodes d'évaluation à mobiliser selon la question posée.
- Focus sur l'analyse d'impact budgétaire : la comprendre, et savoir la différencier d'une étude médico-économique d'efficience ou d'une étude de coût.
- Place des études économiques dans la stratégie et les démarches d'accès au marché du DM en France

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogiques : support de cours, articles pour lecture critique.
- Formateur : expert en évaluation économique et en accès au marché, spécialisé dans le domaine des DM

MOYENS DE SUIVI ET D'EVALUATION DE LA FORMATION

- Suivi : feuilles de présences à la demi-journée, signées par les participants et contresignées par le formateur ;
- Evaluation : questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

FORMATION #05

RÉALISER UNE ANALYSE D'IMPACT BUDGÉTAIRE POUR L'ACCÈS AU MARCHÉ DE SON DM : QUAND, POUR QUI, POUR QUOI, COMMENT ?

3h30
1 demi-journée

10 personnes max

Paris
en présentiel

520 euros HT/personne

Accessibilité & handicap
nous contacter

contact@medconsult.fr

Cette formation est également réalisable en anglais sur demande ad-hoc. Nous contacter pour plus de renseignements.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les objectifs et méthodes de l'analyse d'impact budgétaire
- Savoir la différencier des autres études économiques
- Savoir quand et comment mobiliser une analyse d'impact budgétaire pour l'accès au marché de son DM

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Professionnels des entreprises du dispositif médical, y compris numérique ou de diagnostic in vitro ;
- Professionnels de la recherche clinique (CRO, méthodologistes, statisticiens, économiste) ;
- Chargés d'innovation (incubateurs d'entreprises, SATT, clusters, pôles de compétitivité…) ;
- Professionnels du médicament désireux de se former à l'accès au marché du dispositif médical.

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance préliminaire de l'accès au marché des dispositifs médicaux en France (Voir formations #1 et #2)

POURQUOI PARTICIPER ?

L'enjeu de cette formation est de s'assurer que votre accès au marché ne requiert pas ou, au contraire, requiert une analyse d'impact budgétaire obligatoire. Elle vise à vous faire comprendre ce qu'est l'analyse d'impact budgétaire, sa portée, pourquoi il ne faut pas la confondre avec une analyse de coûts ou de recherche de l'efficience, ce qu'en attendent les autorités ou les établissements de santé au moment de l'accès au marché des DM. En vous familiarisant avec les méthodes utiles pour réaliser une AIB, vous saurez l'anticiper et la mobiliser dans votre stratégie d'accès au marché.

CONTENU DE LA FORMATION

- Définition et enjeux des analyses d'impact budgétaire, différences par rapport aux autres études économiques
- Quels sont les paramètres-clés d'une analyse d'impact budgétaire et quelle est la méthodologie de réalisation d'une AIB ?
- Portée et limites de ce type d'analyse dans le développement et la diffusion d'un DM ?
- Quand, pour qui et avec qui, réaliser une analyse d'impact budgétaire lors de l'accès au marché de son DM ?

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogiques : support de formation et exercices.
- Formateur : expert de l'accès au marché français spécialisé dans le domaine des dispositifs médicaux.

MOYENS DE SUIVI ET D'EVALUATION DE LA FORMATION

- Suivi : Feuilles de présences à la demi-journée, signées par les participants et contresignées par le formateur ;
- Evaluation : questionnaires de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

FORMATION #06

START-UP DU DISPOSITIF MÉDICAL :

QUELS SONT LES POINTS CLÉS POUR ÉTABLIR SA STRATÉGIE D'ACCÈS AU MARCHÉ EN FRANCE ?

3h30
1 demi-journée

10 personnes max

Paris
en présentiel

520 euros HT/personne

Accessibilité & handicap
nous contacter

contact@medconsult.fr

Cette formation est également réalisable en anglais sur demande ad-hoc. Nous contacter pour plus de renseignements.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaitre les différents mécanismes de financement et de remboursement des dispositifs médicaux en France
- Comprendre qui sont les acteurs et leurs attentes
- Comprendre quels sont les facteurs clés de succès

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Dirigeant et membre de start up dans le domaine du dispositif médical, y compris dispositif médical numérique, ou du diagnostic in vitro.

PRÉREQUIS

Connaissance de l'environnement du dispositif médical et/ou de l'accès au marché des produits de santé.

POURQUOI PARTICIPER ?

L'obtention d'un financement ou d'un remboursement par l'assurance maladie est aujourd'hui un enjeu majeur pour l'accès au marché des dispositifs médicaux en France.

En tant que start-up développant un nouveau dispositif médical, il est primordial d'anticiper cette étape d'accès au marché qui va notamment impacter le positionnement et le prix de votre produit, et ce afin d'optimiser le temps, les investissements, et les chances de succès. Il est également important d'identifier suffisamment tôt sa stratégie d'accès au marché afin de pouvoir anticiper les investigations cliniques nécessaires.

Ainsi, comprendre les différentes voies d'accès au marché, leurs exigences et les attentes des autorités, est aujourd'hui indispensable pour identifier les facteurs clés de succès à prendre en compte pour établir un business plan pertinent et convaincre les investisseurs.

CONTENU DE LA FORMATION

- Quelles sont les différentes voies de financement et de remboursement possibles en France selon le type de DM ?
- Quelles sont les démarches à mener (grandes étapes, calendrier) et qui sont les acteurs clés ?
- Quelles sont les attentes et les exigences de ces acteurs, notamment en termes de données cliniques et économiques ?
- Quelles sont les facteurs de succès ?

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogiques : support de formation et exercices.
- Formateur : expert de l'accès au marché français spécialisé dans le domaine des dispositifs médicaux.

MOYENS DE SUIVI ET D'EVALUATION DE LA FORMATION

Evaluation : questionnaire de satisfaction rempli par les participants en fin de formation

FORMATION #07

COMMENT RÉUSSIR SA NÉGOCIATION DE PRIX AVEC LE COMITÉ ÉCONOMIQUE DES PRODUITS DE SANTÉ (CEPS, SECTION DES DISPOSITIFS MÉDICAUX) ?

3h30
1 demi-journée

10 personnes max

Paris
en présentiel

520 euros HT/personne

Accessibilité & handicap
nous contacter

contact@medconsult.fr

Cette formation est également réalisable en anglais sur demande ad-hoc. Nous contacter pour plus de renseignements.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Construire un dossier économique pertinent (dossier CEPS, partie III d'une demande d'inscription à la LPPR)
- Identifier les leviers de la négociation
- Anticiper la proposition initiale du Comité selon ASA/ASR
- Construire une contre-proposition
- Proposer des alternatives en cas de blocage

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Dirigeants : directeurs généraux, directeurs des opérations, directeurs financiers,
- Responsables/directeurs accès au marché.

PRÉREQUIS

- Comprendre le processus d'inscription de droit commun sur la LPPR en France (voir formation #1)
- Connaissance des données et dynamiques du marché
- Connaître les modalités de distribution des dispositifs médicaux à l'hôpital et en ville

POURQUOI PARTICIPER ?

La tarification, qui constitue l'étape finale du processus de demande d'inscription sur la liste des produits et prestations remboursables (LPPR) pour obtenir un remboursement, a des conséquences majeures sur la diffusion d'une technologie et son chiffre d'affaires.
Il est fondamental de comprendre les règles et délais de tarification par le Comité Économique des Produits de Santé (CEPS) pour préparer son business plan et anticiper la commercialisation de nouvelles technologies.

CONTENU DE LA FORMATION

1/ PREPARATION DE SA STRATEGIE DE PRIX ET DU DOSSIER ECONOMIQUE

- Éléments clé du dossier économique (partie III du dossier de remboursement)
- Intérêt des analyses d'impact budgétaire intégrant l'impact organisationnel et les transferts de charges
- Identifier les bons comparateurs économiques
- Analyser l'historique de prix d'une catégorie de produit
- Les doctrines des prix de cession et prix limites de ventes (PLV)
- Comment intégrer la rémunération des distributeurs au détail : prix de cession, tarif et PLV

2/ CONDUITE DE LA NEGOCIATION

- Comprendre les règles de tarification et la doctrine du CEPS
- Les leviers de la négociation : temporalité du dépôt ; négociation en cours avec plusieurs acteurs.
- Proposer des alternatives et mécanismes de régulation,
- Rédiger une contre-proposition,
- Juger du moment opportun pour solliciter un rendez-vous avec le secrétariat du CEPS ou une audition,
- Identifier les alternatives possibles en cas d'impasse et savoir arrêter la négociation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogiques : Support de cours et liens utiles
- Formateur : Expert de l'accès au marché français et des négociations tarifaires avec le Comité pour les DM

MOYENS DE SUIVI ET D'EVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation : questionnaire de satisfaction remplis par les stagiaires en fin de formation.

CONTACT

medconsult

contact@medconsult.fr

21 Quai Alphonse le Gallo
92100 Boulogne-Billancourt, France