

Utiliser les nouvelles sources de données pour optimiser l'accès au marché grâce à la DDA : Data Driven Approach

Formation - Paris, 26 juin 2018

Les objectifs de la formation

- Apprendre à développer une stratégie d'accès au marché
- Comprendre comment utiliser les données pour construire la "value story" qui convaincra les Autorités et les Payeurs
- Apprendre à convaincre avec des données collectées en vie réelle en complément des données des essais cliniques
- Comprendre comment développer un plan de communication qui soutiendra la "value story "

Le contexte

- De plus en plus de données concernant les patients et l'écosystème de leurs pathologies sont disponibles.
- L'utilisation judicieuse de ces données disponibles complète les informations issues des études cliniques.
- Les Etats-Unis, le Canada , les pays nordiques sont déjà largement avancés dans ce domaine et montrent la voie.

Public cible de la formation

- Les responsables market access, pharmacoéconomie, épidémiologie, affaires publiques (médicaments ou DM)
- Les responsables médicaux et développement clinique des laboratoires pharmaceutiques (médicaments ou DM)
- Pas de connaissance particulière requise

Intervenant

Sylvie Gabriel

Médecin spécialiste et économiste de la Santé , plus de 25 ans d'expérience internationale dans le domaine de l'évaluation médico-économique des thérapeutiques innovantes et dans la mise en place de stratégies globales et locales visant à optimiser l'accès au marché et le prix. Co-auteur de nombreuses publications en économie de santé

Derniers postes : Senior Vice President , Global Market Access & Pricing chez Ipsen Pharma , Vice-President Global market access chez Sanofi



Programme de la journée

Innovation et stratégie d'accès au marché et prix :

- Comprendre les besoins des patients, des prescripteurs et des payeurs
- Développer une stratégie d'accès au marché qui s'intègre dans un contexte européen ou global tout en répondant aux spécificités françaises

Programme de la journée (suite)

Construction de la "Value Story "

- Articuler et compléter la "core value story" pour répondre aux demandes des Autorités et des Payeurs
- Orchestrer la collecte d'informations et de données
- Maîtriser les timelines
- Bâtir une stratégie optimisant l'accès au marché et le prix , au lancement , mais aussi tout au long du cycle de vie

Identification et utilisation des données cliniques et économiques

Identifier les données qui permettent de compléter l'argumentation basée sur les résultats des essais cliniques d'enregistrement:

- ◇ Les bases de données disponibles en France : ex Sniiram, présentation rapide
- ◇ Les compléter éventuellement par des données européennes ou internationales (US, Canada, Suède, Pays nordiques) : présentation rapide du contenu de ces bases

Application : exemples d'argumentation économique sur des analyses publiées et évaluées par les Autorités françaises

- Modèles économiques
- Evaluation de la prise en charge d'une pathologie
- Comparaison entre différentes stratégies thérapeutiques
- Extrapolation de l'impact à long terme
- Comment réduire "l'incertitude " sur l'efficacité en vie réelle et sur l'impact à long terme

Exercice pratique : à partir d'un exemple fourni dans la formation , développer un plan de communication permettant d'étayer la "Value story"

A partir des analyses de données :

- ◇ Identifier les résultats qui devront être publiés,
- ◇ Identifier les stakeholders et impliquer les KOL
- ◇ Maîtriser les timelines
- ◇ Choisir les conférences et congrès pour les communications orales
- ◇ Sélectionner les journaux pour les communications écrites en optimisant les timelines

A propos de cette formation

Formulaire d'inscription sur notre site : www.median-conseil.com. Pour toute question et pour s'inscrire appeler le **05 59 40 28 24** , info@median-conseil.com. Median Conseil est un organisme de formation enregistré sous le numéro 72 64 03368 64. Median Conseil est référencé dans le datadock.

Prix & Lieu

Paris intra muros le mardi 26 juin 2018

990 € HT. Formation d'une journée 9h-17h30.

-20% si inscription et paiement 2 mois avant la formation, -10% si inscription et paiement un mois avant la formation.