

Market Access :

Anticipez et développez dès aujourd'hui les compétences qui façonneront demain le monde du médicament

- ✓ Comment dialoguer avec les autorités publiques face à une régulation complexe ?
- ✓ Comment utiliser le contentieux administratif et le droit de la concurrence pour l'accès au marché ?
- ✓ Comment préparer vos équipes terrain à échanger sur des sujets médico-économiques avec les KOL et le corps médical ?
- ✓ L'intelligence artificielle pour l'accès au marché : promesse ou risque ?
- ✓ Quels impacts de la HTA européenne sur vos opérations nationales ?
- ✓ Comment saisir les nouvelles opportunités en Europe face à un ralentissement du marché américain ?
- ✓ Comment acculturer votre organisation aux enjeux de l'accès au marché ?

2026 est une année d'incertitude : donnez à vos collaborateurs les compétences nécessaires pour en faire des acteurs moteurs du changement !

Découvrez nos solutions

de montée en compétences

Se former avec l’IFIS, c’est assurer une montée en compétences reconnue et adaptée aux réalités du terrain. À chaque public, un parcours pour développer des compétences fondamentales et métiers :

LES BASES DE L’ACCÈS AU MARCHÉ

Tout public

| | | |
|--|--------|-----------------------------------|
| Connaître le financement des médicaments à l’hôpital | MEDHOP | VOIR LE PROGRAMME |
|--|--------|-----------------------------------|

Collaborateurs de l’accès au marché

| | | |
|--|------|-----------------------------------|
| Maîtriser les règles de fixation des prix des médicaments avec le CEPS | CEPS | VOIR LE PROGRAMME |
|--|------|-----------------------------------|

LE MONDE ÉCONOMIQUE DU MÉDICAMENT

Tout public

| | | |
|--|------------|-----------------------------------|
| Promotion et commercialisation du médicament | E-LEARNING | VOIR LE PROGRAMME |
|--|------------|-----------------------------------|

| | | |
|--|------|-----------------------------------|
| Maîtriser l’environnement économique du médicament | MECO | VOIR LE PROGRAMME |
|--|------|-----------------------------------|

LES EXPERTISES DE L’ACCÈS AU MARCHÉ

Collaborateurs de l’accès au marché

| | | |
|--|-----|-----------------------------------|
| Préparer la négociation de prix avec le CEPS | NEP | VOIR LE PROGRAMME |
|--|-----|-----------------------------------|

| | | |
|--|-------|-----------------------------------|
| Procédure et remboursement de l’accès précoce et compassionnel | APPCE | VOIR LE PROGRAMME |
|--|-------|-----------------------------------|

| | | |
|---|--------|-----------------------------------|
| Clause de sauvegarde et remises à l’assurance maladie : maîtriser le concept, le calcul et la prévisibilité | CLAUSE | VOIR LE PROGRAMME |
|---|--------|-----------------------------------|

Responsables accès au marché

| | | |
|---|------|-----------------------------------|
| Maîtriser l’environnement juridique du médicament | JUR2 | VOIR LE PROGRAMME |
|---|------|-----------------------------------|

| | | |
|---|-------|-----------------------------------|
| Maîtriser les enjeux juridiques dans sa stratégie d’accès au marché | JURMA | VOIR LE PROGRAMME |
|---|-------|-----------------------------------|

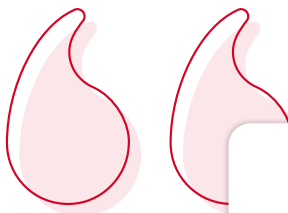
LES ENJEUX STRATÉGIQUES DE L’ACCÈS AU MARCHÉ

Responsables accès au marché

| | | |
|--|------|-----------------------------------|
| Réussir l’élaboration et la mise en œuvre de son plan stratégique d’affaires publiques | AFPR | VOIR LE PROGRAMME |
|--|------|-----------------------------------|

| | | |
|--|------|-----------------------------------|
| Préparer et maîtriser ses interactions avec les autorités de santé (évaluation et négociation) | ECO2 | VOIR LE PROGRAMME |
|--|------|-----------------------------------|

CE SONT NOS APPRENANTS QUI EN PARLENT LE MIEUX



Bon mix entre théorie et pratique. Demi-journée avec Jean-Patrick Sales très intéressante et impactante. La partie théorique permet une bonne overview de tous les éléments clés en une après-midi, avec un support pédagogique et visuel.

G. Marine - JAZZ PHARMACEUTICALS FRANCE



L'expertise dédiée

à votre réussite

Les experts de l'IFIS, issus des plus hautes instances institutionnelles, de l'industrie pharmaceutique et du conseil stratégique, vous apportent une vision à 360° des défis actuels de l'accès au marché, et plus largement des affaires économiques.

Leur mission : vous transmettre un savoir-faire opérationnel et stratégique, fondé sur leur expérience et leur maîtrise des mécanismes d'accès au marché, du prix et du remboursement.

Grâce à leurs expertises complémentaires – accès précoce, évaluation médico-économique, négociations CEPS, réglementation économique, stratégie de valeur et HEOR – nos formateurs conçoivent et animent des formations pointues, adaptées aux enjeux spécifiques de votre activité.

Chaque formation interentreprise peut être dispensée dans votre entreprise au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez Céline DEVULDER : c.devulder@ifis.fr**



LE PRINCIPAL ATOUT DE COLLABORER AVEC L'IFIS

L'IFIS est le point de rencontre entre les acteurs de l'industrie pharmaceutique et les experts de ses enjeux stratégiques. Nous faire confiance, c'est opter pour des solutions durables et performantes délivrées par celles et ceux qui préparent l'avenir du domaine :

- Jean Noël BAIL
- Matthieu BOUDON
- Marc-Antoine CHRETIEN KIMMEL
- Diane COSSET
- Gaël HICHRI
- Florence LECLERC
- Sophie MANUEL DE CONDIGUY
- Thierry MARQUET
- Juliette MOISSET
- Eric NIGRI
- Jean-Patrick SALES

Une offre complète pour répondre

à vos besoins spécifiques



ET SI VOUS DÉVELOPPIEZ LES COMPÉTENCES D'AVENIR AU SEIN DE VOTRE ENTREPRISE ?

Optez pour notre offre d'accompagnement sur mesure. Vous souhaitez organiser une formation dans votre établissement au seul bénéfice de vos collaborateurs pour profiter de l'expertise de nos experts formateurs autour de vos spécificités d'entreprise ?

ÉVALUATION MÉDICO-TECHNIQUE ET DÉMONSTRATION DE VALEUR EN SANTÉ :

De la réforme de l'évaluation centralisée en Europe aux exigences les plus techniques et récentes de la Haute autorité de santé.

- Veille stratégique, analyse des guides méthodologiques et de la doctrine de la CT pour anticiper de futurs passages en commission.
- Affaires médicales, médico-économie et juridique : la co-construction de valeur et la gestion de projet dans l'accès au marché.
- Intelligence artificielle dans le market access : état des lieux, applications, étude de cas et perspectives.

ENTRAÎNEMENT À LA NÉGOCIATION :

Maîtrisez les étapes clés de l'accès au marché pour répondre aux attentes des autorités publiques dans la présentation tout en défendant votre proposition de valeur !

- Cartographie des acteurs de l'accès et stratégie des alliés grâce aux affaires publiques.
- Préparation d'une négociation complexe et étude de scénarii.
- Simulation et répétition d'interactions ou de négociation avec les autorités publiques.

ACCULTURATION DE SON ORGANISATION À L'ACCÈS AU MARCHÉ :

Faites rayonner les enjeux et les savoir-faire de l'accès au marché pour sensibiliser toutes vos équipes, dans un souci de compréhension de la relation avec les pouvoirs publics et d'identifier à chaque niveau des opportunités de collaboration.

- Veille institutionnelle partagée et analyse des conséquences en interne.
- Formation aux fondamentaux de l'accès au marché pour les affaires médicales, les affaires réglementaires et la finance, à adapter à chaque métier et à partir des produits de l'entreprise.
- Développement d'outils métiers pour les collaborateurs de terrain, en interaction avec les professionnels de santé.

Transformez vos défis *en opportunités*

Vous aussi, en 2026, vous voudriez :

- 👉 Acculturer votre organisation aux enjeux de l'accès au marché ?
- 👉 Préparer l'évaluation des solutions thérapeutiques de demain ?
- 👉 Anticiper vos négociations en réfléchissant à de nouvelles approches méthodologiques ou juridiques ?
- 👉 Calculer de manière plus précise les impacts de la régulation du médicament pour votre entreprise ?
- 👉 Développer vos compétences stratégiques et celles de vos collaborateurs ?

Au-delà de la formation, l'IFIS vous propose des solutions adaptées pour maîtriser les enjeux stratégiques et économiques de votre secteur, du market access aux négociations avec les autorités de santé, en passant par les stratégies tarifaires et le pilotage des risques.

CERTIFICATION ET LABELLISATION IFIS

L'IFIS s'engage dans une démarche qualité rigoureuse et responsable, intégrant les principes de responsabilité sociétale dans toutes ses actions.



Retrouvez toutes les formations sur : **WWW.IFIS.FR**

Vous souhaitez discuter de vos besoins spécifiques et élaborer un accompagnement sur mesure ?



Céline DEVULDER

*Docteur en Pharmacie
Business developer Affaires médicales,
Juridiques, Économiques et Promotion*

07 50 56 55 70
c.devulder@ifis.fr

Vous souhaitez inscrire vos salariés à une de nos formations ou décliner une formation au bénéfice de vos seuls salariés ?



Amélie BOURGEAIS

Chargée de formation et relation clientèle

01 41 10 26 21
a.bourgeais@ifis.fr