

Frontière promotionnelle du médicament : distinguer information promotionnelle / non promotionnelle et éviter la requalification

Classe virtuelle

- Vous saurez analyser les projets de communication de votre société.
- Vous saurez orienter les actions de communication de l'entreprise, et accompagner vos collègues dans cette démarche.
- Vous saurez analyser et anticiper les risques liés à cette activité.

PROGRAMME

La publicité des médicaments : bref rappel de la réglementation, illustré à l'aide de cas concrets (jurisprudence)

Analyse et échanges au travers d'exemples, cas pratiques et retours d'expériences

- Catégorisation d'activités de communication : promotion, activités institutionnelles, communication environnementale, activités médicales, activités commerciales
- Catégorisation des cibles : professionnels de santé, patients, associations regroupant ces personnes

- Enjeu des modalités et voies de communication : supports, ciblage, portée de la communication, public, visite à distance, réseaux sociaux...
- Importance du type d'acteur véhiculant l'information et conséquences : discussion autour de cas pratiques et d'exemples
- Requalification d'une communication : quels sont les critères qui seraient analysés ? Quelles en sont les conséquences ? Illustration succincte à l'aide de jurisprudences

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les exigences réglementaires liées à la communication externe sous toutes ses formes (promotionnelle, environnementale, institutionnelle, commerciale, médicale).

Analyser et catégoriser les projets de communication et situations à partir de cas concrets.

Savoir conseiller les acteurs impliqués dans les projets de communication.

PUBLIC CONCERNÉ

Direction générale, pharmaciens responsables et pharmaciens responsables intérimaires, compliance officers, directions juridiques, managers et opérationnels des services affaires pharmaceutiques, affaires réglementaires, contrôle de la publicité, marketing, communication, affaires médicales, assurance qualité, affaires publiques/institutionnelles, auditeurs internes, formateurs de réseau de visite médicale.

L'IFIS se réserve le droit de refuser l'inscription de personnes n'appartenant pas aux entreprises du médicament.

3 HEURES

→ 16 octobre 2026

576.45€ HT

Adhérents Ifis

Code produit : **COMM**

📅 PROGRAMMATION

16 octobre 2026
À distance

€ TARIFS

576.45 € H.T Adhérents Ifis
640.5 € H.T Industries de santé
832.65 € H.T Prix public

📞 CONTACT

Jennifer EXILIE
+3 31 41 10 26 27
j.exilie@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.

Merci de nous contacter.

INTERVENANTS

Vincent BOUQUET

Docteur en droit et docteur en pharmacie, il est actuellement directeur des affaires pharmaceutiques et pharmacien responsable chez Shionogi.

PÉDAGOGIE

Vidéo projection 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.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.

ÉVALUATION DES ACQUIS ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Avant chaque formation, vous êtes invité à **préciser vos besoins via un questionnaire d'attentes**. En fin de session, **une évaluation des acquis**, accessible depuis notre plateforme sécurisée, vous permet de **valider votre progression**.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

Délai d'accès à la formation : ce délai correspond à la période entre l'inscription de l'apprenant ou de son entreprise et la date effective de la formation.

Pour les formations interentreprises, les inscriptions sont clôturées :

soit 24 heures avant le début de la formation,

soit dès que le nombre maximum de participants est atteint.

Nos formations sont planifiées et mises à jour régulièrement et notre site internet reflète en temps réel le planning des formations programmées.

Pour les formations intra-entreprises, les délais sont précisés dans nos propositions commerciales. En moyenne, ils sont inférieurs à 2 mois après la signature de la proposition, sous réserve de validation rapide des dates de formation par le client.

Les locaux de l'IFIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les modalités d'accès requises.

Depuis le 1^{er} septembre 2023 et conformément à sa politique RSE, **l'IFIS n'imprime plus les supports de formation dans le cadre des formations interentreprises**, sauf demande expresse de l'équipe pédagogique. Les apprenants recevront une version numérique du support directement sur leur boîte mail professionnelle, en amont ou en aval de la formation, en fonction des modalités décidées par l'équipe pédagogique. Pour en savoir plus sur la politique RSE de l'IFIS, cliquez ici. Pour toute requête spécifique ou demande d'information en lien avec la reprographie ou la disponibilité des supports de formation, veuillez contacter l'IFIS : contact@ifis.fr.

PROGRAMMATION

16 octobre 2026

À distance

TARIFS

576.45 € H.T Adhérents Ifis

640.5 € H.T Industries de santé

832.65 € H.T Prix public

CONTACT

Jennifer EXILIE

+3 31 41 10 26 27

j.exilie@ifis.fr

Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.

Merci de nous contacter.

 **PROGRAMMATION**

16 octobre 2026
À distance

€ TARIFS

576.45 € H.T Adhérents Ifis
640.5 € H.T Industries de santé
832.65 € H.T Prix public

 **CONTACT**

Jennifer EXILIE
+3 31 41 10 26 27
j.exilie@ifis.fr

*Programme déclinable en intra, pour vos seuls salariés.
Merci de nous contacter.*