

Maîtriser les enjeux juridiques dans sa stratégie d'accès au marché

Nouveau Exclusivité IFIS Stage pratique

- Vous aurez acquis une vision complète des règles juridiques et du droit administratif qui s'appliquent à l'accès au marché français, pour l'obtention de conditions de prise en charge (prix/remboursement) optimales tant en ville qu'à l'hôpital.
- Vous serez mieux informé.e sur les réformes législatives et réglementaires en cours, ainsi que sur l'actualité de la jurisprudence administrative et de sa portée sur vos activités d'accès au marché.
- Vous aurez connaissance des différents recours possibles en cas de désaccord avec les autorités publiques et vous détiendrez des clés de réussite pour engager une procédure au contentieux contre une décision administrative.

1 JOUR

→ 24 mars 2026

944.06€ HT

Adhérents Ifis

Code produit : **JURMA**

PROGRAMME

Leviers juridiques et concurrentiels : définitions, enjeux et contexte

- Leviers juridiques comme outil de préparation du dossier et des négociations
- Préparation du dossier d'accès au marché et leviers à mettre en évidence
- Enjeux juridiques et concurrentiels de l'évaluation et de la négociation
- Alignement des fonctions juridique, réglementaire et market access

Notions de comparateurs et évaluation du dossier

- Rôle clé de l'évaluation médico-technique et médico-économique du dossier
- Importance du ciblage et choix des comparateurs
- Comparateurs selon le stade de l'évaluation du dossier
- Critères issus de la réglementation, de la pratique de la HAS et du CEPS
- Apports jurisprudentiels relatifs aux comparateurs

Utilisation du levier « comparateur » au stade de l'évaluation devant la HAS

- Préparation du dossier et des comparateurs cliniquement pertinents
- Optimisation de l'utilisation et de la reprise des comparateurs par la HAS et le CEPS
- Exploitation du contradictoire
- Applications pratiques et retours d'expériences

Utilisation du levier « comparateur » au stade des négociations devant le CEPS et leviers complémentaires

- Déplacement des négociations vers des comparateurs économiquement pertinents
- Critères d'exclusion et argumentation des choix de comparateurs
- Doctrine du CEPS : accord-cadre, rapport d'activité et Q&A
- Exigence de motivation s'imposant au CEPS
- Leviers juridiques et concurrentiels complémentaires et rupture d'égalité de traitement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Décoder les clés juridiques et stratégiques pour booster l'évaluation techno et médico-économiques de votre dossier d'accès au marché.

Maîtriser les règles du jeu de l'accès au marché (ville et hôpital) et anticiper les obstacles jusqu'au contentieux, à envisager comme un nouveau levier de négociation.

Optimiser les leviers juridiques et concurrentiels pour négocier et défendre votre position sur le marché.

PROGRAMMATION

24 mars 2026
PARIS

TARIFS

944.06 € H.T Adhérents Ifis
1048.95 € H.T Industries de santé
1363.64 € H.T Prix public

CONTACT

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

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

PUBLIC CONCERNÉ

Tout collaborateur en relation avec l'accès au marché (HEOR, juridique, réglementaire, stratégie marketing, etc.).

Compte tenu du sujet et du ou des intervenant(s), l'Ifis se réserve le droit de refuser l'inscription pour des salariés n'appartenant pas aux entreprises du médicament.

INTERVENANTS

Gaël HICHLI

Avocat associé au sein du cabinet Magenta Legal, il est titulaire d'un Doctorat en droit économique appliquée au secteur pharmaceutique. Gaël a développé une expertise spécifique dans l'accès au marché et la distribution des produits de santé (médicaments, dispositifs médicaux). Il accompagne ainsi ses clients, tant en conseil qu'en contentieux, dans l'élaboration de leurs stratégies d'accès au marché, de fixation des prix et de remboursement.

Jean-Patrick SALES

Ancien chirurgien des hôpitaux, il a été Vice-président du Comité Economique des Produits de Santé depuis mars 2016, en charge de la section médicament de 2016 à 2025. Il a occupé auparavant le poste de directeur de l'évaluation médicale, économique et de santé publique (DEMESP) à la Haute Autorité de santé depuis 2011. Avant de rejoindre, il a également occupé la fonction de conseiller médical puis de directeur adjoint de cabinet notamment chargé de la sécurité sanitaire auprès de la ministre des solidarités et de la cohésion sociale.

PÉDAGOGIE

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.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : connaître les acteurs de l'accès au marché (HAS, CEPS, UNCAM, Ministères) ainsi que les principaux outils de régulation du marché pharmaceutique (LFSS, LOM, doctrines).

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

PROGRAMMATION

24 mars 2026
PARIS

€ TARIFS

944.06 € H.T Adhérents Ifis
1048.95 € H.T Industries de santé
1363.64 € H.T Prix public

CONTACT

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

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

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

24 mars 2026
PARIS

€ TARIFS

944.06 € H.T Adhérents Ifis
1048.95 € H.T Industries de santé
1363.64 € H.T Prix public

✉ CONTACT

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

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