



Votre partenaire formation



# PROGRAMME

2021

2020

## Des formations au cœur de vos enjeux

Continuer à proposer des formations expertes est pour nous un objectif majeur, pour **permettre à vos collaborateurs d'exceller dans leurs métiers et d'en anticiper les évolutions**. En 2020, et face au contexte inédit, nous avons adapté notre offre pour la rendre plus accessible, en même temps que nous étendions l'éventail des métiers couverts par nos formations. Pensées sous la forme de véritables parcours, leurs vocations sont doubles : permettre à vos collaborateurs d'approfondir les connaissances de leurs métiers, et les accompagner dans leurs évolutions, à la découverte de leurs futurs postes. Au cœur de nos priorités : la satisfaction de nos clients. Reflet de notre exigence, la note ci-contre nous honore autant qu'elle pose le champ des défis pour 2021. Ainsi **nous projetons donc d'étoffer notre portefeuille tant sur le contenu que sur le format** pour continuer à épauler au mieux votre organisation dans ses besoins.

L'équipe EM Produits de Santé

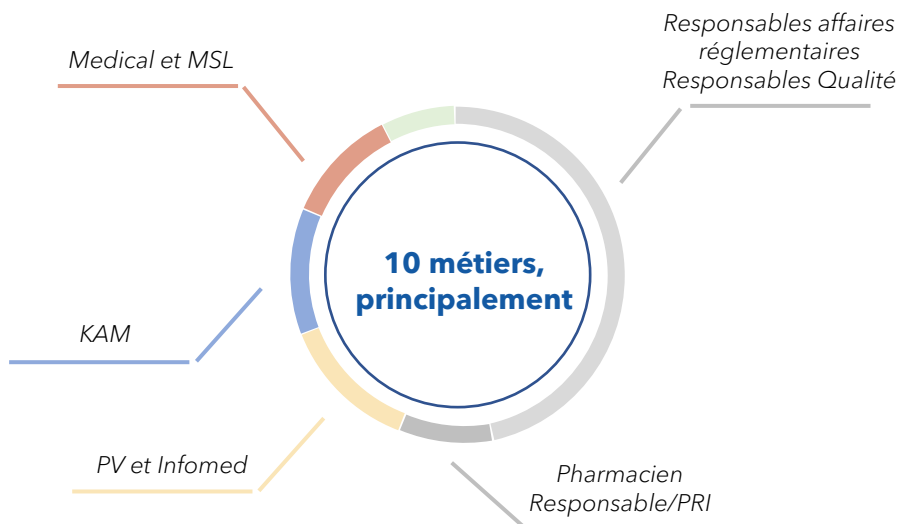
8,8 / 10

C'est la note attribuée par les participants à nos formations

775 stagiaires



Au cours des 12 derniers mois



2021

## Nos forces pour vous accompagner au mieux



### Avis d'experts

En moyenne, chacune de nos formations est animée par **3 experts** pour **croiser les regards** et porter un œil neuf sur vos enjeux



### Formats innovants

Des **nouveaux formats** pour répondre à vos besoins de flexibilité et d'accessibilité



### Parcours de formation

Des **véritables parcours** de formation au service du développement de vos équipes



### Accréditation DPC

Une offre DPC renouvelée et plus pertinente

## Notre expérience depuis 2010

Depuis 10 ans maintenant, EM Produits de Santé s'efforce de répondre avec exigence aux problématiques de vos collaborateurs. Spécialiste de la formation, nos programmes sont issus d'un travail réfléchi et minutieux - d'abord conceptualisés au sein de notre atelier, ils sont ensuite élaborés en partenariat avec nos experts, référents sur leur sujet, et vous-mêmes, industriels. Ce savoir-faire nous permet ainsi de continuer à porter sur vos enjeux un regard neuf et innovant, et de problématiser avec rigueur les thématiques retenues dans nos formations.



Toutes nos formations sont **accessibles à distance**



Nous proposons également des **formations sur-mesure**, dans vos locaux, pour vous **former en équipe**

“Bravo ! Très bonne analyse stratégique de la réglementation actuelle avec un rappel du cadre puis un côté pratico-pratique avec exemples concrets et partages d'expériences”

“Confrontation d'expertise des deux intervenants sur des questions complexes”

“Un nombre de participants varié et restreint qui permet de bons échanges”

“3 formatrices avec apports complémentaires - beaucoup de bon sens, bonnes réponses aux questions - bien illustré avec des exemples”

“Intervention de deux intervenantes complémentaires avec des prismes qui leurs sont propres. Bravo !”

“Merci d'avoir mis en place tous les moyens techniques nécessaires afin de permettre aux sociétés de participer à cette formation à distance”

“La qualité de la formation proposée est exceptionnelle. Bravo!”



## PARCOURS THÉMATIQUE -

#1 | Parcours KAM

## PROGRAMMES -



#1 | Acteurs et politique de santé

p.7



#2 | Achats publics et privés

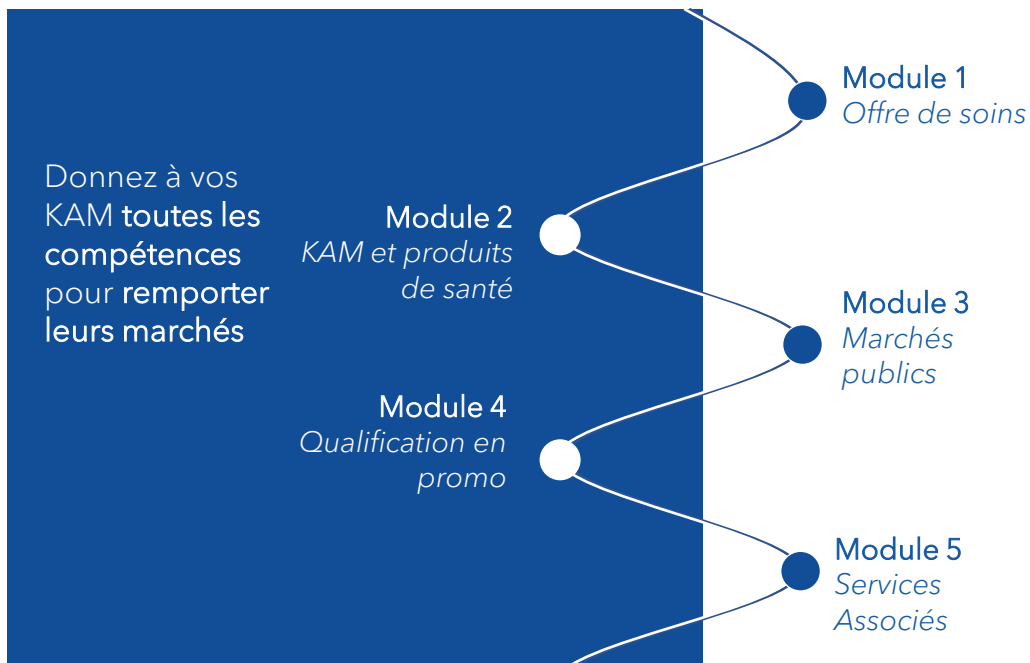
p.8



#3 | Promotion/non promotion

p.10

Nous nous efforçons de mettre tout nos savoir faire au service de nos participants, en construisant des parcours métiers cohérents adaptés aux enjeux de vos métiers



## - Catalogue 2021 -



### Maîtriser l'organisation du système de santé et de l'offre de soins pour comprendre le contexte de la prise en charge des patients et l'évolution de l'environnement du médicament

**2021.emfps.fr/F38**

- Connaître l'organisation globale du système de santé sur le plan national et régional et identifier le rôle des différents acteurs
- Comprendre le contexte des politiques de Santé en France au niveau national et régional
- Comprendre l'organisation de l'offre de soins (ambulatoire, établissements de santé, centres médico-sociaux), son mode de financement et de régulation
- Identifier l'évolution de la prise en charge des patients dans le cadre d'une logique territoriale centrée sur le parcours patient
- Comprendre le système de l'accès au marché et la régulation économique du médicament



### LFSS pour 2021 : l'essentiel des dispositions **2021.emfps.fr/F39**

- Dans un contexte de crise économique inédite pour les finances publiques, la loi de financement de la sécurité sociale (LFSS) pour 2021 comporte, comme chaque année, plusieurs mesures intéressant les industriels de santé, que ce soit dans le domaine du médicament ou du financement des établissements de santé
- Le programme est établi sur la base des dispositions du texte adopté définitivement par l'Assemblée nationale le 30 novembre 2020

## - Catalogue 2021 -



**Maîtrisez le cadre des produits de santé à l'Hôpital et dans le GHT, du référencement scientifique à l'achat et son suivi**

**[2021.emfps.fr/F40](https://2021.emfps.fr/F40)**

- Comprendre les mécanismes du financement des produits de santé à l'Hôpital et le mode de régulation par le CAQES
  - Maîtriser les principes du référencement scientifique des produits de santé et le rôle de la COMEDIMS
  - Comprendre les évolutions en cours au niveau des groupements régionaux et nationaux
  - Comprendre les méthodes de travail de l'acheteur pour savoir mieux y répondre et éviter les erreurs
- 



**Comprendre les marchés publics hospitaliers et les attentes de l'acheteur pour savoir se positionner et y répondre**

**[2021.emfps.fr/F41](https://2021.emfps.fr/F41)**

- Disposer d'une présentation détaillée et illustrée des différentes étapes constitutives des marchés publics hospitaliers et comprendre les besoins/attentes de l'acheteur
  - Identifier les axes d'amélioration de vos pratiques, sécuriser vos marchés et remplir vos missions en accord avec la réglementation en vigueur et les attentes de l'acheteur
- 



**Marchés publics : quelles sont les raisons du rejet de mon offre ?**

- Identifier le besoin de l'acheteur public **[2021.emfps.fr/F42](https://2021.emfps.fr/F42)**
- Comprendre l'importance des échanges possibles à avoir avec l'acheteur public avant de répondre à un appel d'offres
- Identifier les points clés du règlement de consultation et savoir interpréter les critères de jugement des offres pour adapter votre réponse
- Maîtriser la constitution du mémoire technique pour qu'il contienne exactement les informations demandées
- A partir d'exemples, vous comprendrez les principales raisons de rejet des offres, le pourquoi des erreurs rencontrées et comment y remédier



## - Catalogue 2021 -



Mettre en place une politique tarifaire auprès des cliniques privées et des hôpitaux publics en respectant les règles de la concurrence / code de la commande publique [2021.emfps.fr/F43](https://2021.emfps.fr/F43)

- Comprendre les conditions requises pour fixer ses prix et sa politique de remise, de rabais et de ristourne... auprès des cliniques ou groupement de cliniques privées et centrales d'achat ou de référencement dans le respect des règles nationales et communautaires de concurrence.
- Identifier les pratiques à risque pour sécuriser la politique tarifaire
- Maîtriser les conditions de l'offre tarifaire dans le cadre de la passation des marchés publics



---

Mettre en place une politique tarifaire auprès des officines, groupements d'officines, parapharmacies générales (GMS) et spécialisées en respectant les règles de la concurrence

[2021.emfps.fr/F44](https://2021.emfps.fr/F44)

- Comprendre les conditions requises pour fixer ses prix et sa politique de remise, de rabais et de ristourne... auprès des officines, groupements d'officines et parapharmacies générales (GMS) et spécialisées dans le respect des règles nationales et communautaires de concurrence
  - Identifier les pratiques à risque pour sécuriser la politique tarifaire
-

## - Catalogue 2021 -



### Proposition de valeur et services associés dans les appels d'offres

[2021.emfps.fr/F45](https://2021.emfps.fr/F45)

- Connaître la réglementation appliquée aux différents types de services associés qu'ils soient en relation directe avec le produit ou non
  - Echanger sur les attentes de l'acheteur et les différentes possibilités pour définir un service associé qui apporte une véritable valeur ajoutée tout en restant conforme avec le code de la commande publique
  - Identifier les services possibles à proposer et échanger sur leur mise en place et suivi pour créer une véritable valeur ajoutée
- 



### Gérer le risque de qualification en promotion dans le cadre du référencement et de la négociation des produits de santé à l'hôpital

[2021.emfps.fr/F17](https://2021.emfps.fr/F17)

- Mettre en application la méthode de raisonnement pour gérer la frontière entre la promotion, le référencement et la négociation
  - Identifier les possibles et les interdits dans les relations du KAM, en fonction de son statut, avec les professionnels de santé
  - Connaître les zones à risques dans la collaboration du KAM avec des collaborateurs soumis ou non à la charte pour gérer des opérations auprès des professionnels de santé
-

## Nos certifications



Dans le cadre de votre développement professionnel continu, vous êtes soumis à une obligation triennale comportant des actions :

- de formation continue,
- d'évaluation et d'amélioration des pratiques professionnelles
- de gestion et d'analyse des risques
- Votre démarche doit comporter au moins deux de ces trois types d'actions sur trois ans.

Notre organisme de formation est enregistré auprès de l'Agence nationale du Développement Professionnel Continu; certaines de nos formations sont éligibles, pour vous aider à perfectionner vos pratiques et satisfaire à vos obligations de DPC.



Nous sommes référencés Datadock, ce qui certifie que nous respectons toutes les exigences de qualité dictées par la loi :

- Identification précise des objectifs de la formation et son adaptation au public formé
- Adaptation des dispositifs d'accueil, de suivi pédagogique et d'évaluation aux publics de stagiaires
- Adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement à l'offre de formation
- Qualification professionnelle et formation continue des personnes chargées des formations
- Conditions d'information du public sur l'offre de formation, ses délais d'accès et les résultats obtenus
- Prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires

## Ils nous font confiance



Pierre Fabre



Bristol-Myers Squibb



FRESENIUS  
KABI



GILEAD



NOVARTIS



SANOFI



Biogen



## Nous contacter

Jean Luc Balanca  
Pharmacien, Dirigeant  
[jlbalanca@emfps.fr](mailto:jlbalanca@emfps.fr)  
06 85 03 06 93

Cédric Lalanne  
HEC, Ex-Consultant Senior  
Resp. pédagogique  
[cedric.lalanne@emfps.fr](mailto:cedric.lalanne@emfps.fr)  
06 79 08 13 74

Jacques Lépany  
ESCP, Ex- Ipsen, AZ  
Resp. Commercial  
[jacques.lepany@emfps.fr](mailto:jacques.lepany@emfps.fr)  
06 89 74 65 82

## Où rendez vous sur notre site

[www.emfps.fr](http://www.emfps.fr)

