

RESPONSABLE DE L'ACCÈS AU MARCHÉ /MARKET ACCESS

Mission générale

Prépare l'accès et le maintien du produit de santé sur le marché, par une prise en compte optimale des attentes des autorités de santé et la valorisation auprès de celles-ci du produit à partir d'une évaluation médico-économique régulièrement actualisée.



ACTIVITÉS PRINCIPALES

> Stratégie d'accès au marché

- Proposition et déploiement des approches stratégiques d'accès au marché en coordination avec les autres services
- Sensibilisation des acteurs du secteur et des partenaires institutionnels aux produits de santé
- Veille sur l'évolution des modèles de santé et des acteurs de prise en charge financière des produits de santé

> Élaboration et dépôt des projets

- Collecte des données techniques, médicales, marketing, réglementaires et économiques, en collaboration avec les différents départements de l'entreprise
- Analyse de la valeur clinique et médico économique
- Rédaction des dossiers et argumentaires visant à démontrer la valeur clinique et économique du produit
- Contact avec les autorités de santé dans le cadre de rencontres de pré-soumission
- Animation d'un réseau de leaders d'opinion/KOL (Key Opinion Leader)

> Suivi du portefeuille produit

- Démonstration de la valeur du produit tout au long de son cycle de vie et de la preuve de son efficacité clinique
- Anticipation et adaptation de la stratégie en fonction des événements qui pourraient avoir un impact sur le prix et le remboursement
- Gestion des prestataires



COMPÉTENCES REQUISES

> Maîtrise de l'anglais professionnel et scientifique oral/écrit

> Transverses

- Capacité à travailler dans un contexte à forts enjeux, avec des délais courts
- Capacités d'anticipation, d'adaptation et de décryptage de l'environnement
- Maîtrise des techniques de communication et de négociation

> Métier

- Connaître les instances impliquées dans l'évaluation des technologies de santé
- Maîtriser le système de fixation des prix des produits de santé, en assurer une veille réglementaire et une analyse
- Savoir comment exploiter les bases de données de santé
- Utiliser les modèles d'études médico-économiques
- Connaissances médicales et de santé publique
- Savoir mobiliser les acteurs clés en interne et externe
- Animer et coordonner un groupe de travail, des prestataires externes
- Avoir la capacité à influencer et aligner les interlocuteurs externes et internes (filiale et global)
- Gérer des projets transverses avec des équipes pluridisciplinaires



DIPLÔMES REQUIS

- Master 2 ou MBA en sciences de la vie, en économie de la santé
- Médecin, Pharmacien ou diplôme d'Ingénieur biomédical, complété par une spécialisation en économie ou en droit de la santé



EXPÉRIENCE

- Métier accessible aux débutants.
- Une expérience dans un contexte international peut être demandée.



MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

> Au sein de la filière métier

- Directeur.rice de l'accès au marché

> Hors filière métier

- Responsable des études de marché
- Responsable économie de la santé
- Responsable des affaires réglementaires



TENDANCES D'ÉVOLUTION DU MÉTIER

Dans un contexte de complexification du système de santé national, les métiers de l'économie de la santé sont essentiels à la définition de la stratégie d'accès au marché des produits de santé. Au-delà de l'analyse d'impact des décisions publiques concernant les modalités de remboursement ou de déremboursement, de nombreuses études économiques sont réalisées.

Cette tendance est confirmée par la création des métiers d'économiste de la santé et de responsables d'accès au marché comme des métiers à part entière.



TÉMOIGNAGE

Nejma

DIRECTEUR ÉCONOMIE DE LA SANTÉ DANS L'INDUSTRIE DU DISPOSITIF MÉDICAL

PARCOURS :

après un DESS économie de la santé à l'Université Paris Dauphine, Nejma complète son cursus par un CESAM (Cursus d'Études Statistiques Appliqué à la Médecine) pour mieux appréhender les études cliniques. Très rapidement elle intègre l'industrie pharmaceutique en tant que Cheffe de projet affaires économiques. En 2005, elle rejoint l'industrie des dispositifs médicaux en tant que Responsable économie de la santé.

« Comment permettre l'accessibilité au traitement pour le patient ? Voilà la question qui anime le quotidien de Nejma aujourd'hui Directrice de l'économie de la santé. Sa mission : permettre le remboursement et obtenir les financements adaptés aux dispositifs médicaux et innovations commercialisés par sa société.

Toute demande de remboursement ne peut se faire sans l'obtention du marquage CE et doit être supportée par des données cliniques. Je travaille en collaboration avec les affaires réglementaires ainsi que les affaires cliniques.

Parmi ses interlocuteurs, on trouve également la Direction Générale de l'Organisation des Soins (DGOS), la Direction Générale de la Sécurité Sociale (DGSS), la Direction Générale de la Santé ou encore toutes les antennes ou départements du Ministère de la santé.

« D'autres intervenants comme les sociétés savantes, les médecins experts et les associations de patients, sont considérés comme de véritables partenaires, ils vont nous aider à introduire ou faire adhérer une technologie ». C'est à partir de leurs recommandations que sera réalisé le cadrage nécessaire au déploiement du dispositif et à l'utilisation de la technique dans un environnement adapté et sécurisé.

L'économie de la santé est un outil d'aide à la décision, on doit apporter l'éclairage nécessaire quel que soit l'interlocuteur qu'il soit patient, médecin ou autorité de santé.

Au quotidien, le Directeur économie de la santé doit nécessairement assurer une veille environnementale et concurrentielle.

Certaines innovations arrivent en dernier recours dans le traitement du patient. Il y a une certaine éthique dans ma mission. Ce sont des dossiers qui vous animent, nous sommes proches des patients. Mon rôle est de convaincre les autorités qu'il y a un véritable intérêt et qu'éthiquement, on ne peut pas stopper cette technique qui plus est, est un traitement de dernier recours. »