



2016
2017

CATALOGUE DE FORMATION STRATÉGIQUE SANTÉ

STRATÉGIQUE SANTÉ EST UNE SOCIÉTÉ DE CONSEIL ET DE FORMATION EN ÉCONOMIE DE LA SANTÉ S'ADRESSANT À TOUT PUBLIC ÉVOLUANT DANS LE SECTEUR DE LA SANTÉ.

Nos formations s'appuient à la fois sur notre expertise en économie de la santé et sur notre expérience capitalisée lors de nos missions de conseils.

Les principaux objectifs de nos formations :

- (i) appréhender son environnement
- (ii) comprendre les contraintes qui pèsent sur les interlocuteurs
- (iii) acquérir des compétences techniques : PMSI, évaluation médico-économiques... avec mise en application pratique selon les niveaux.

Nous abordons des thèmes variés tels que l'économie de la santé avec notamment l'organisation du système de santé au niveau national et régional, la modélisation médico-économique, l'environnement hospitalier, le PMSI et autres bases de données, ainsi que le marché de l'industrie pharmaceutique en général.

STRATÉGIQUE SANTÉ intervient au travers de tous types de support : formation en présentiel, séminaires spécifiques, e-learning, newsletters. Chaque support peut être adapté à chaque thématique proposée.

Nous accompagnons également les services RH sur la définition du plan annuel de formation pour une cohérence globale optimale.

Notre offre de formation est avant tout **sur-mesure** : nous sommes à l'écoute de VOTRE besoin pour créer AVEC VOUS la MEILLEURE formation pour vos équipes.

Ecouter
votre besoin



L'analyser
avec vous



Travailler
ensemble

Dans ce catalogue, vous trouverez quelques exemples de formations que nous avons déjà réalisées. Pour définir ensemble votre besoin, n'hésitez pas à nous contacter :

STRATÉGIQUE SANTÉ

Sandrine BOURGUIGNON / 07 87 06 50 98

Delphine SILVERIO / 06 72 02 32 69

info@strategique-sante.fr / www.strategique-sante.fr

SÉCTION 1

ÉVALUATION ÉCONOMIQUE



1. ÉVALUATION MÉDICO-ÉCONOMIQUE
2. PROCÉDURE CEESP
3. ANALYSE D'IMPACT BUDGÉTAIRE
4. ATELIERS DE MODÉLISATION MÉDICO-ÉCONOMIQUE

1. EVALUATION MÉDICO-ÉCONOMIQUE

NOUVELLE PROCÉDURE CEESP, NOUVEAU VOCABULAIRE, NOUVELLE TECHNICITÉ À ACQUÉRIR. LE DÉVELOPPEMENT DES ÉTUDES MÉDICO-ÉCONOMIQUES POUR LES PRODUITS DE SANTÉ INDUIT LA MONTÉE EN COMPÉTENCE DANS LE DOMAINE DE L'ÉVALUATION.

Des niveaux d'expertise variables sont nécessaires, aussi cette formation se décline-t-elle en fonction de l'utilisation des études et avis d'efficience de votre équipe : des principes de base au développement des premiers modèles de Markov, la formation peut se réaliser en une matinée pour les généralités à plus de 2 jours complets pour une mise en application sur Excel.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir le cadre de l'évaluation médico-économique en France
- Comprendre le vocabulaire et les principales notions retrouvées dans les avis d'efficience
 - Etre capable d'identifier les données nécessaires à la réalisation des modèles
 - Pouvoir réaliser des arbres de décision et modèles de Markov simples sur Excel

PUBLIC CONCERNÉ

- Direction générale
- Market Access
- Affaires Publiques
 - Marketing
 - Médical
- Règlementaire

MODE DE DISPENSATION

- E-learning • Newsletter
- Séances plénières et/ou tables rondes pour des focus sur un sujet particulier
 - Durée adaptée en fonction du niveau souhaité
 - Modules de rappels dans l'année conseillés (ex : lecture critique d'article)

KIT DE FORMATION

- Si exercices pratiques : remise sur clé USB

PROGRAMME

Principes généraux de la médico-économie :

- Les différentes approches économiques : coût de la pathologie, études médico-économiques, impact budgétaire
- Définition des études médico-économiques ; coût-efficacité, coût-utilité
- Principes communs : comparateurs, définition des coûts, critères d'efficacité (dont utilité et QALY), horizon temps
- La mesure de l'incertitude : analyse de sensibilité déterministes et probabilistes
- Lévaluation de l'efficience à la HAS : frontière d'efficience et Net Monetary Benefit
- Choix entre évaluation et modélisation : le poids des données
- 1^{ères} approches de modélisation : arbres décisionnels, modèles multi-états – intérêts et limites.

2. PROCÉDURE CEESP

LE DÉCRET DU 02 OCTOBRE 2012 IMPOSE LE DÉPÔT D'UN DOSSIER DE DEMANDE D'AVIS D'EFFICIENCE ACCOMPAGNÉ D'UN MODÈLE MÉDICO-ÉCONOMIQUE POUR CERTAINS PRODUITS DE SANTÉ, TANT DU DOMAINE PHARMACEUTIQUE QUE DU DISPOSITIF MÉDICAL.

Après 1 an de mise en application du décret, il devient nécessaire de maîtriser la gestion de cette nouvelle procédure et d'identifier les principaux écueils à éviter.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître la procédure de demande d'avis d'efficience par la CEESP
 - Préparer une rencontre précoce avec le SEESP
 - Savoir gérer et anticiper son dossier CEESP

PUBLIC CONCERNÉ

- Direction générale
- Market Access
- Affaires Publiques
 - Médical
- Règlementaire

MODE DE DISPENSATION

- E-learning
- Newsletter
- Séances plénières et/ou tables rondes pour des focus sur un sujet particulier
 - Session d'une demi-journée
 - Possibilité d'assurer un suivi individualisé sous forme de newsletter par exemple, de décryptage des avis d'efficience.

KIT DE FORMATION

- Possibilité de réalisation de plaquette mémo procédure

PROGRAMME

- Décret du 2 octobre 2012 et précisions de la HAS
- Fonctionnement de la CEESP
- Procédure de dépôt de dossier CEESP
- Procédure et recommandations pour la réalisation d'une rencontre précoce
- Le dossier d'efficience : éléments incontournables, points de vigilance
- L'analyse d'impact budgétaire : faut-il en déposer ? et si oui, comment l'intégrer au dossier ?
- Piloter le dossier d'efficience : en interne, avec ou sans comité d'expert
- Les 1^{er} retours des dossiers déposés à la CEESP
- Présentation d'un avis d'efficience (dès que publication par la CEESP)

3. ANALYSE D'IMPACT BUDGÉTAIRE

A L'HEURE DU DÉPLOIEMENT DES AVIS D'EFFICIENCE, LES EXIGENCES DE LA CEESP ET DU CEPS SE RENFORCENT SUR LA NÉCESSITÉ DE DÉVELOPPER DES ANALYSES D'IMPACT BUDGÉTAIRE POUR L'ÉVALUATION DES PRODUITS DE SANTÉ. LE RÉCENT ACCORD CADRE LEEM-CEPS A D'AILLEURS RENDU OBLIGATOIRE CES ANALYSES POUR TOUT PRODUIT DONT LE CA DÉPASSE 50 M€.

Les analyses d'impact budgétaires permettent de simuler l'effet budgétaire qu'aura un nouveau produit pour l'Assurance Maladie mais sont également des outils de soutien marketing et commerciaux. Quels sont les points de vigilance pour le développement de ces analyses ? Comment les construire ? L'objectif est d'aborder cette étape de la mise sur le marché de manière sereine avec tous les arguments pouvant être proposés au CEPS et dans le cadre de la procédure CEESP.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier l'intérêt du recours à un modèle d'impact budgétaire
- Déterminer les paramètres nécessaires au développement d'un modèle d'impact budgétaire
 - Savoir développer une AIB du début à la fin
- Pouvoir effectuer une analyse critique d'une analyse d'impact budgétaire

PUBLIC CONCERNÉ

- Direction générale
- Market Access
 - HEOR
 - Marketing
- KAM/ directeurs de zone

MODE DE DISPENSATION

- E-learning
- Présentiel dont la durée dépend du niveau de l'assistance (entre 2h et 8h).

KIT DE FORMATION

- Clé USB avec exercices sous Excel et leurs corrigés

PROGRAMME

La formation peut s'adapter au niveau de l'assistance. Pour des personnes plutôt débutantes, une introduction avec quelques manipulations sont proposées. Pour les personnes plus confirmées, le développement entier d'un modèle est suggéré.

- Introduction à l'intérêt des modèles d'impacts budgétaires
 - Référentiels AIB France et Europe
- Exemple d'un modèle d'impact budgétaire et variations des paramètres

- Développement d'un modèle sur la base de plusieurs documents permettant la recherche d'informations et leur implémentation dans le modèle
- Analyses de sensibilité (réaliser un diagramme en Tornade)
- Analyse critique sur les résultats obtenus
- Conclusions sur les modèles d'impact budgétaires et sur leurs applications individuelles.

4. ATELIERS DE MODÉLISATION MÉDICO-ÉCONOMIQUE

LE DÉCRET DU 2 OCTOBRE 2012 A RENDU OBLIGATOIRE LA SOUMISSION D'ÉTUDES MÉDICO-ÉCONOMIQUES À LA CEESP POUR UN CERTAIN NOMBRE DE PRODUITS DE SANTÉ. CETTE RÉGLEMENTATION CONDUIT AU RENFORCEMENT DES COMPÉTENCES TECHNIQUES DE VOS ÉQUIPES, AINSI QU'À UNE RÉFLEXION SUR LA PLACE DES ARGUMENTS ÉCONOMIQUES DANS LES DÉCISIONS DE SANTÉ.

Outre la compréhension théorique des concepts de médico-économies, ces ateliers proposent une mise en pratique par le biais d'exercice. Deux sessions annuelles sont par ailleurs organisées par Stratégique Santé en format workshop en octobre et avril.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de ce stage est avant tout pratique : il vise à proposer la réalisation d'exercices encadrés par des professionnels. Le stage est orienté sur les principales méthodes de modélisation recommandées par le guide méthodologique de la HAS. Les divers items sont tous organisés selon une structure commune : rappels des fondamentaux puis mise en œuvre par le biais d'exercice.

PUBLIC CONCERNÉ

- Market Access
 - HEOR
- Affaires Publiques
- Direction générale
 - Marketing

MODE DE DISPENSATION

- Présentiel sur une durée de 4 demi-journées, modulables
 - Une bonne connaissance des méthodes d'évaluation médico-économique (ACE, ACU) est nécessaire ; sinon, prévoir 1 demi-journée supplémentaire de rappels médico-économiques

KIT DE FORMATION

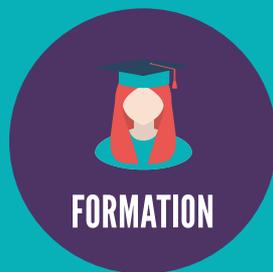
- Dossier réunissant supports de cours, énoncés des exercices et publications utilisées
 - Clé USB avec exercices sous Excel et leurs corrigés

PROGRAMME

- Introduction par les rappels clés en évaluation médico-économiques
 - Arbres de décision : principes et mise en application sur Excel
 - Modèles de Markov : approche théorique, aspects statistiques et conception d'un modèle
 - Réalisation de modèles de Markov , jusqu'à 4 états de santé, sur Excel
 - Introduction au Discret Event Simulation
 - Approche théorique de la mesure des utilités et des méthodes de quantification des préférences individuelles.
- Il est possible de moduler cette formation avec la formation sur l'évaluation médico-économique et le module sur la procédure CEESP.

SÉCTION 2

ÉCONOMIE DE LA SANTÉ



1. PARCOURS DE SOINS
2. ENVIRONNEMENT HOSPITALIER
3. MARKET ACCESS RÉGIONAL
4. ORGANISATION RÉGIONALE DE L'OFFRE DE SOINS

1. PARCOURS DE SOINS

LE POIDS ÉCONOMIQUE INCRÉMENTAL DES PATHOLOGIES CHRONIQUES DANS LES DÉPENSES DE L'ASSURANCE MALADIE ET LA MISE SUR LE MARCHÉ D'INNOVATIONS THÉRAPEUTIQUES MODIFIANT LA TRAJECTOIRE DU PATIENT POSITIONNENT DE PLUS EN PLUS LE PARCOURS DE SOIN, SA MISE EN ŒUVRE ET SON FINANCEMENT AU CŒUR DE LA RÉFLEXION DE L'ORGANISATION SANITAIRE ET SOCIALE EN RÉGION.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les éléments constitutifs des parcours,
 - Identifier un parcours dans son territoire
 - Repérer les points de ruptures
- Contextualiser un parcours dans son territoire
 - Evaluer un parcours

PUBLIC CONCERNÉ

- Direction générale
- Affaires publiques
- Market access
 - Marketing
 - Médical

MODE DE DISPENSATION

- E-learning
- Newsletter
- Séances présentielle et/ou tables rondes pour des focus sur un sujet particulier

KIT DE FORMATION

- Possibilité de réalisation de Slides kit spécifiques ou plaquettes.

PROGRAMME

Sur la base d'exemples réels,

- Définitions : parcours de soin, santé, vie, coordonné, territoire, ...
- Description d'un parcours : étapes, outils et points de ruptures (dispositif d'annonce, PPS, ETP, plateformes de gestion,...)
- Acteurs : médicaux et paramédicaux, sociaux, publics.
- Parcours de soin et territoires : maisons de santé, réseaux,...
- Financements au parcours, quels enjeux ?
- Evaluation des parcours
 - Méthodologie HAS d'évaluation des parcours
 - Comment mettre en place des indicateurs, obtenir des données quantitatives sur vos parcours.
- Enjeux et perspectives d'avenir

2. ENVIRONNEMENT HOSPITALIER

L'HÔPITAL EST LE 1^{ER} POSTE DE DÉPENSES DE SANTÉ. LIEU DE CONTRAINTES MULTIPLES TANT BUDGÉTAIRES QU'ORGANISATIONNEL, C'EST ÉGALEMENT UN ACTEUR DE 1^{ER} PLAN DANS LA PRISE EN CHARGE DES PATIENTS ET L'ACCÈS À L'INNOVATION.

Aussi est-il impératif de bien comprendre l'organisation hospitalière, interne et externe, et les principaux enjeux qui pèsent sur l'hôpital.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître l'environnement du secteur hospitalier
- Comprendre les contraintes qui pèsent sur les établissements de santé
 - Positionner l'hôpital sur son territoire

PUBLIC CONCERNÉ

- Direction générale Market Access
- Affaires Publiques
- Forces de vente
- KAM/ directeurs de zones

MODE DE DISPENSATION

- E-learning
- Newsletter
- Séances plénières et/ou tables rondes pour des focus sur un sujet particulier
 - Session d'une journée, possible sur 2 jours avec exercices pratiques de comptabilité analytique
 - A coupler avec l'organisation régionale de l'offre de soin

PROGRAMME

- Économie du secteur hospitalier : dépenses hospitalières, offre de soins
- Place des produits de santé à l'hôpital
- historique des réformes hospitalières
- Organisation hospitalière : CPOM, projet d'établissement et médical
- Éléments de performance hospitalière : situation financière, démarche qualité HAS
- PMSI : modalités tarifaires de la T2A et ses évolutions
- Codage PMSI : principes de codage de l'activité médicale et lien avec les GHS
- Ouverture de l'hôpital sur son territoire : lien avec les ARS, coopérations inter-établissements, réseaux de santé et télémédecine

3. MARKET ACCESS RÉGIONAL

DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE DIFFICILE INCITANT À LA RÉDUCTION DES DÉPENSES À TOUS LES NIVEAUX, LA QUESTION DU GLISSEMENT PROGRESSIF DES DÉCISIONS DE PRESCRIPTIONS DU MÉDECIN VERS LES FINANCEURS SE POSE.

Les stratégies d'accès au marché ne peuvent plus être nationales et doivent s'adapter à chaque territoire et à chaque acteur. Le déploiement des arguments économiques prend tout son sens auprès des acteurs de santé.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les différences d'approche du market access régional/local vs. national (acteurs, perspectives,...)
- Appréhender les stratégies à mettre en place pour un accès au marché efficace au niveau régional/local
 - Apprendre des expériences des pays européens avec des systèmes de santé décentralisés

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables affaires publiques en région
 - Responsables market access régional
 - Market Access
- Tout public concerné par l'accès au marché au niveau régional/local

MODE DE DISPENSATION

- Workshop présentiel en entreprise
 - E-learning

PROGRAMME

- Introduction : le market access au niveau régional, différences avec le niveau national
- Dynamique des autorités régionales et locales en matière de santé : organes et processus de décision
- Initiatives régionales d'amélioration des parcours des soins : rôle des industriels dans ces démarches
- L'accès au marché régional dans d'autres pays européens : retour d'expérience de l'Italie et de l'Espagne
- Accès au marché des dispositifs médicaux au niveau local
- Comment communiquer sur la valeur du produit en fonction des acteurs et des organisations

4. ORGANISATION RÉGIONALE DE L'OFFRE DE SOINS

L'ÉCHELON RÉGIONAL EST LE NIVEAU PRIVILÉGIÉ DE MISES EN ŒUVRE DES POLITIQUES PUBLIQUES. LA LOI HPST, RENFORCÉE DE NOUVELLE LOI DE SANTÉ FAIT DES ARS UN ACTEUR INCONTOURNABLE EN RÉGION. COMMENT S'ORGANISE L'ÉCHELON RÉGIONAL EN SANTÉ ? QUELLES RELATIONS ENTRE LES ACTEURS DE SANTÉ AU NIVEAU LOCAL ? SUR QUELS OUTILS S'APPUYER ?

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître l'organisation régionale en santé
- Identifier les outils contractuels entre ARS et acteurs de santé
- Utiliser le PRS et ses déclinaisons en projets et programmes

PUBLIC CONCERNÉ

- Direction générale
- Market Access
- Affaires Publiques
- Force de vente
- KAM/ directeurs de zones

MODE DE DISPENSATION

- E-learning
- Newsletter
- Séances plénières et/ou tables rondes pour des focus sur un sujet particulier
- Session d'une journée, possible sur 2 jours
- A coupler avec Environnement Hospitalier

PROGRAMME

IDENTIFICATION DES ACTEURS RÉGIONAUX

➤ LES TUTELLES

- ARS: schéma organisation de la gouvernance régionale
- L'Assurance Maladie en région
- L'évolution de la démocratie sanitaire
- Les outils et grille de lecture
 - PRS (dont PSRS)
 - Schéma régionaux et programmes régionaux
 - SROS

➤ L'OFFRE DE SOINS

- Hôpital

CARTOGRAPHIER L'OFFRE HOSPITALIÈRE

- Ville
 - Acteurs ville: MG, MS, pharmacien, paramédicaux: principaux enjeux de chaque catégorie
 - Maisons de santé – ex de projet

➤ LA COORDINATION ET LA TRANSVERSALITÉ:

AU SERVICE DU PATIENT

- GHT (ex de projet)
- Les réseaux de santé
- GCS et télémédecine

➤ LES PATIENTS

- Les associations de patients
- Les CISS régionaux

➤ LES ÉLUS ET COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

➤ L'IMPORTANCE DE L'APPROCHE EN PARCOURS DE SOINS



NOTRE ÉQUIPE DE FORMATEURS

SANDRINE BOURGUIGNON, économiste de la santé de formation, spécialisée par un master en politiques et gestion hospitalière, a collaborée au sein de l'équipe d'AREMIS Consultants, d'Annie Chicoye et Claude Le Pen. Auparavant elle a exercé en tant que responsable des affaires médicales, de la recherche et des partenariats au CHU Bichat. Sandrine a rejoint l'équipe de Kamedis Conseils en tant que consultante économiste de la santé. Elle a géré plusieurs projets d'études médico-économiques, de stratégies d'accès au marché et de formations et participé au développement de la société. Depuis 2011, Sandrine partage son temps entre une activité académique dans plusieurs enseignements universitaires (Paris-Dauphine, Upec) et ses activités de consultante au sein de Stratégique Santé dont elle est le fondateur et directrice associée.

DELPHINE SILVERIO, directrice associée de Stratégique Santé, est issue du monde de la finance. Elle est diplômée d'un master d'ingénierie financière de l'université Paris-Dauphine, et a travaillé plus de 10 ans dans le crédit management, notamment à l'international. Son parcours professionnel l'a ainsi amené à exercer les fonctions de responsable d'équipe analystes crédit, aussi bien sur les entreprises pays émergents que les institutionnels et établissements financiers. Elle consolide par ailleurs son expérience dans le domaine sanitaire par un Mastère en économie de la santé au Cnam. Au sein de Stratégique Santé, elle est responsable des aspects gestion/finance de la société. Delphine développe également l'expertise financière et comptable des établissements de santé, et dispense des cours d'Economie à l'Université de Médecine Paris-Descartes.

NATHALIE GREMAUD, docteur en pharmacie, diplômée du DU d'évaluation médico-économique de Chatenay Malabry. Nathalie a exercé plusieurs postes d'encadrement en marketing-vente dans l'industrie du médicament et du dispositif. Elle a également géré une société de conseil en communication pour les industriels de santé et exercée en tant que pharmacienne en officine. Au sein de Stratégique Santé, elle encadre les dossier d'efficience, les projets parcours de soins et affaires publiques.

NICOLAS JAMET, pharmacien de la filière industrie et diplômé d'un master en économie de la santé de Paris-Dauphine, a effectué une année d'apprentissage au service market access de Sanofi Pasteur où il a également travaillé pour le service marketing de la BU AMEE. Il a rejoint Stratégique Santé en tant que pharmaco-économiste en 2013 où il pilote les dossiers d'efficience ainsi que les projets affaires publiques.

FRANÇOIS-OLIVIER CHAMPS, pharmacien de la filière industrie et diplômé du master économie, réglementation et gestion de la santé à Paris Descartes a effectué ses stages d'études en pharmacie dans le conseil et à l'IGAS. Après un poste de consultant en accès au marché au sein de Kamedis Conseils, il a rejoint l'équipe de Stratégique Santé où il participe aux dossiers de valorisation économique, d'analyse environnementale des acteurs de santé et à la formation.



NOS PARTENAIRES



CAPIONIS: Biostatistiques et Pharmacovigilance
BIODIMED CONSEILS (Côme de Sauvebeuf): rédaction dossiers CT/Cnedimst
C2R: Contract Research Organization (CRO)
HOX-COM: Expertise en traitement des données PMSI
INGLORIOUS: Studio de communication visuelle

