Société Française des Antioxydants

1ère Formation Interactive et Personnalisée

Comment Lancer et Développer une Gamme de Dispositifs Médicaux

Jeudi 28 Novembre 2013, Paris
Mercredi 4 Décembre 2013, Paris

Programme et Compte-Rendu

Société Française
— des —
Antioxydants

1ère Formation

Comment Lancer et Développer une Gamme de Dispositifs Médicaux?

Formation de A à Z pour Réussir son Lancement

Session 1 : Jeudi 26 Septembre 2013, Paris

Session 2 : Vendredi 15 Novembre 2013, Paris

Thématiques & Objectifs

Le Marché des Dispositifs Médicaux

Etapes de Développement d'une Gamme

Idée, Choix de Gamme, Stratégie, Façonnier, Fournisseur Ingrédients, Packaging, Circuit de Vente

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à toutes les personnes souhaitant connaitre tous les process et étapes de lancement d'une gamme de dispositifs médicaux.

Cas Pratique

Venez avec votre projet pour discuter avec les experts de la SFA

Compte-Rendu

Compte-Rendu : Le compte-rendu contient les annexes de chaque process, informations pratiques et recommandations de chaque fournisseur et sociétés travaillant dans le domaine.

www.sfa-site.com

1ère Formation

Comment Lancer et Développer une Gamme de Dispositifs Médicaux?

Session 1 : Jeudi 28 Novembre 2013, Paris
Session 2 : Mercredi 4 Décembre 2013, Paris

Cette formation s'inscrit dans le cadre de la formation continue organisée par la SFA

La Société Française des Antioxydants organise la **1ère formation : «Comment lancer et développer une gamme de dispositifs médicaux ?».** Cette formation est organisée à Paris à deux dates, au choix des participants : **Jeudi 28 novembre et Mercredi 4 décembre 2013.**

Pourquoi une formation sur le lancement des gammes de dispositifs médicaux ?

Le marché des Dispositifs Médicaux est en constante augmentation avec un potentiel de croissance continue, en partie expliquée par l'innovation des industriels qui mettent à disposition des patients de plus en plus de produits médicalisés. De plus, l'essor de l'automédication a favorisé le marché des Dispositifs Médicaux. L'accroissement démographique des personnes âgées, la modification des structures de soins, le déremboursement des médicaments par la sécurité sociale sont autant de facteurs qui expliquent l'importance des Dispositifs Médicaux dans l'année à venir.

En revanche peu d'Industriels et acteurs de santé connaissent la définition et les avantages des Dispositifs Médicaux en terme de part de marché. La réglementation Européenne et Française relativement récente ne permet pas aux industriels d'anticiper la fabrication de leur produit et de les lancer sur le marché. Cette méconnaissance des Dispositifs Médicaux a non seulement freiné la mise sur le marché des produits innovants mais à également permis à des autres acteurs de «détourner» la notion de Dispositifs Médicaux et de mettre sur le marché des produits qui ne correspondent pas à cette définition.

Comment lancer un dispositif médical en 2013 ?

Parmi les questions qui seront traitées :

- *Quelles sont les dernières tendances et évolutions ?*
- *Quelles sont les catégories qui font de la résistance ?*
- *Quel circuit choisir pour quelle catégorie ?*
- *Quels sont les partenaires à envisager (stratégie marketing, cabinet réglementaire, R&D etc.) ?*

Les objectifs de la journée de formation sont les suivants :

- *Maitriser chaque étape du développement d'un dispositif médical*
  Nous allons dématérialiser, expliquer et disséquer tous les process de A à Z en insistant sur les pièges à éviter à chaque étape
- *Avoir une meilleure connaissance du marché en France*
- *Connaître le contexte réglementaire actuel et à venir apprendre à communiquer*
- *Appréhender les différents circuits de distribution*

Quels sont les partenaires à envisager (stratégie marketing, cabinet réglementaire, tests etc.)? Quels sont les pièges à éviter ? Quel est le réseau de distribution à choisir ?

Compte-Rendu

Chaque participant recevra un compte-rendu détaillant chaque session et présentant les chiffres du marché, aspects réglementaires, informations pratiques et contacts des divers organismes.

La SFA va mettre à disposition des participants différents documents parmi lesquels :

- *l'application la réglementation en terme de dispositif médical.*
- *un modèle de cahier des charges et une présentation précise sur les coûts et délais du développement d'une gamme de dispositifs médicaux en 2013.*
- *un modèle d'étiquetage conforme et la liste des acteurs à contacter.*
- *un cas concret sur le calcul des marges tout au long du circuit de distribution.*

Vous ne pouvez pas assister à la conférence mais souhaitez obtenir le compte-rendu ? N'hésitez pas à le commander en version PDF.

Cas Pratiques

De nombreux cas pratiques seront présentés. Vous repartirez avec des documents utiles qui vous **aideront dans votre démarche de lancement de produit et vous permettront de baisser les coûts et diminuer les délais liés au développement du produit.**

Une discussion conclura cette journée de formation et permettra d'échanger différentes idées.

En espérant que le contenu de cette journée réponde à vos attentes et dans l'attente de vous rencontrer prochainement à Paris, n'hésitez pas à nous contacter pour tout renseignement.

L'Equipe SFA Formations

www.sfa-site.com

1ère Formation

Comment Lancer et Développer une Gamme de Dispositifs Médicaux?

Session 1 : Jeudi 28 Novembre 2013, Paris
Session 2 : Mercredi 4 Décembre 2013, Paris

Programme Préliminaire

8h30 **Accueil des Participants – Petit Déjeuner**

9h00 **Introduction de la Journée : Pourquoi la SFA organise-t-elle des Formations dans le Domaine des Dispositifs Médicaux?**

SESSION 1 : LE MARCHE DES DISPOSITIFS MEDICAUX

9h10 **Etat des Lieux du Marché des Dispositifs Médicaux et Perspectives**

- *Présentation des secteurs*
- *Dernières données, tendances et évolutions*
- *Quel est la répartition par circuits de distribution ?*
- *Quels sont les segments en progression ? En baisse ?*
- *Quels sont les segments émergents ? A envisager ?*
- *Quel est l'impact de la saisonnalité ?*
- *Quels sont les possibilités de positionnement ?*

10h00 **Discussion et Questions-Réponses avec la salle**

10h30 Pause

SESSION 2 : ETAT DES LIEUX DE REGLEMENTATION

11h00 **Etat des Lieux de la Réglementation sur les Dispositifs Médicaux et Communication**

- *Quelles sont les obligations pour mettre un dispositif médical sur le marché français/européen?*
- *Quels sont les conséquences sur les produits existants ? Sur les nouveaux produits ?*
- *Quelles sont vos responsabilités ?*
- *Dispositif Médical et Publicité : comment communiquer ?*
- *Quelles sont les obligations des fournisseurs en ce qui concerne la transmission d'informations à leurs clients ?*
- *Quelles sont les obligations du distributeur ?*
- *Les produits frontières*
- *Etude de cas*

La SFA va mettre à disposition des participants l'application de la réglementation et les recommandations.

12h30 Pause Déjeuner

SESSION 3 : ETAPES DE DEVELOPPEMENT D'UN DISPOSITIF MEDICAL

14h00 R&D, Développement et Production

- *Le cahier des charges*
- *Les différentes phases (laboratoire, transposition industrielle et pilote, production)*
- *Quels sont les façonniers ?*
- *L'analyse sensorielle*
- *Quels sont les tests à mettre en place ? Avec quel(s) établissement(s) ?*
- *Produit clé en main : quels sont les pièges à éviter ?*
- *La propriété intellectuelle*
- *Quels sont les contrôles de conformité à mettre en place ?*
- *Où et comment trouver les économies ?*

L'objectif de cette partie est de vous donner les clés afin d'optimiser les coûts de développement, tout en optimisant les délais et la qualité des produits.

La SFA va mettre à disposition des participants un modèle de cahier des charges et une présentation précise sur les coûts et délais du développement d'un dispositif médical en 2013.

14h45 Packaging

- *L'étiquetage : quelles sont les mentions obligatoires ? Interdites ?*
- *Code barre, sigle éco-emballage etc. : Quels sont les acteurs à contacter afin d'apposer ces informations ?*

La SFA va mettre à disposition des participants un modèle d'étiquetage conforme et la liste des acteurs à contacter.

15h30 Pause

SESSION 4 : LE CIRCUIT DE VENTE

16h00 La politique de distribution : présentation des circuits directs, courts et longs

- *Présentation des différents circuits de distribution*
- *Quelle est la marge à appliquer pour une rentabilité maximale ?*
- *Zoom sur les circuits sélectifs*
- *Le Multi-Layer Marketing : quel est le principe de ce nouveau concept de distribution ?*

La SFA va mettre à disposition des participants un cas concret sur le calcul des marges tout au long du circuit de distribution.

17h30 Discussion avec l'Ensemble des Participants

Vous avez des questions ? Venez avec votre projet ! Nous en discuterons et nous vous donnerons toutes les clés afin de lancer votre gamme en toute sérénité.

18h00 Conclusion et Fin de la Formation

Formulaire d'Inscription et Commande de Compte-Rendu disponible sur **www.sfa-site.com**