

*Partout l'accès au marché des innovations thérapeutiques est devenu un enjeu commercial et politique critique. Dans un monde de défis économiques croissants et de redéfinition de nos priorités stratégiques, le marché des médicaments intéresse spécialement le futur de nos pays et nos acquis de civilisation.*

*A l'heure d'élections majeures aux Etats-Unis, et d'asymétries socio-économiques croissantes en Europe, les signaux envoyés sur des marchés réputés prépondérants ont un impact systémique mondial. Dans un contexte de transformations profondes, de contraintes budgétaires et d'exacerbation de la responsabilité du décideur, comment payeurs et industriels réagissent-ils ?*

*Afin d'éviter le refus d'achat, le refus de vente ou les licences obligatoires, les Etats, assureurs, hôpitaux et industriels développent de nouveaux outils de négociation et contrats. Ces derniers ouvrent la voie de programmes de remboursement individualisé, voire de paiement subordonné aux résultats contractés et contrôlés en vie réelle, à l'échelle individuelle ou populationnelle, sur la base du « satisfait ou remboursé », voire même du « paiement au résultat ». Cela met en question la signification internationale des prix publiés, et les paradigmes apparents de construction des marchés.*

*Ces contrats et outils peuvent être le levier de mutations organisationnelles, dans le but de maximiser les gains cliniques et de permettre la réduction des coûts pour nos sociétés : c'est aussi le but du progrès scientifique.*

*Accueillant des orateurs compétents qui viennent partager leurs visions et expériences, ce XIème séminaire annuel propose une compréhension des mutations en cours et une réflexion active pour des solutions de réorganisation et de prix moralement acceptables. Tel est le but de la confiance à recouvrer : Ethics pays.*

**Inscription obligatoire (80 places) journée complète, avant le 4 décembre 2016**

- \* **Professionnels (matin et après-midi) :** 250 euros – TVA non applicable
- \* **Inscription de soutien :** montant libre au delà du montant « professionnels »
- \* **Etudiants et académiques :** 30 places mécénat

**INSCRIPTION ET PAIEMENT PAR CREDIT CARD / PAYPAL ON LINE EXCLUSIVEMENT :**

**le lien pour paiement ne sera communiqué qu'après prise de rang :**

[DescartesBerkeleyStrasbourg@gmail.com](mailto:DescartesBerkeleyStrasbourg@gmail.com)

*Les séminaires annuels sont indépendants et financés par les seuls droits d'inscription, à l'exclusion de tout autre financement ou avantage, industriel notamment.*



Berkeley  
UNIVERSITY OF CALIFORNIA



## Descartes – Berkeley – Strasbourg XIe séminaire annuel franco-américain

### VALEURS, PRIX ET NÉGOCIATION DES INNOVATIONS THÉRAPEUTIQUES

*points de vue internationaux*

**Mercredi 14 décembre 2016**  
**09h00 – 17h00**  
salle du Conseil  
présidence de l'université

**12, rue de l'École de médecine - 75006 Paris – M° Odéon**

08h45 – accueil  
09h00 - mots de bienvenue

Pr Frédéric Dardel, Président de l'université Paris Descartes \*

09h05

**Global overview : Innovation, value and price :  
Contractual Trends under Budgetary Constraints and Public Regulations**  
*(sans traduction – no translation)*

**Introduction: géopolitique et systémique des marchés**

**Francis Megerlin,**

*Pr université de Strasbourg – EUCOR (The European Campus), CEIE  
Senior Fellow, Berkeley Center for Health Technology, UC Berkeley*

**Innovative pharmaceutical approaches to global pricing and market access**

**Jens Gruenger, PhD,**

*Vice President, Global Pricing and Market Access, Roche Pharmaceuticals, Basel*

**Evolution of Payer Strategies for Purchasing Pharmaceuticals in the US**

**James C Robinson,**

*Leonard D. Schaeffer Professor of Health Economics  
Director, Berkeley Center for Health Technology, University of California, Berkeley*

*Discussion – pause café*

**Impact of the National Elections on the Pharmaceutical Sector in the US**

**Kimberly MacPherson,**

*Associate Director of Health Management, Haas School of Business,  
Co-Director, Berkeley Center for Health Technology, University of California,  
Berkeley*

**From pay for performance to payment by result :  
strategies for managing expensive medicines?**

**Ruth Lopert,**

*Pr ad., George Washington University, Deputy Director, Pharma Policy & Strategy,  
Pharmaceuticals & Health Technologies Group, Management Sciences for Health*

*Discussion*

14h00

**Contrats de performance, contrats de résultat,  
nouvelles approches conventionnelles sur le marché français**  
*(no translation - sans traduction)*

**TR1. Un contrat win-win est-il possible ? risques, contentieux, intérêt**

**Patrick Errard,**  
*Président, LEEM*

**Noël Renaudin,**  
*Past-President, CEPS*

**Virginie Lefebvre-Dutilleul,**  
*Avocat associé,  
Ernst & Young*

**Eric Le Berrigaud,**  
*Head of European Equities,  
Bryan, Garnier & Co*

*Discussion – pause café*

**TR2. Garanties économiques : une nouvelle base pour la confiance ?**

**Thérapies géniques : vers de nouveaux  
modèles de financement**

**Jean-Noël Bail,**  
*vice-président,  
GSK France*

**Expérimentation d'une nouvelle  
valorisation des innovations en oncologie**

**Frédéric Chassagnol,**  
*directeur Accès au marché et valorisation,  
Roche France*

**Registre de résultat pour un contrat  
« satisfié or reimbursed »**

**Yannick Sabatin,**  
*Strategic planning and Innovation Director,  
Celgene France*

**Pratique hospitalière  
de contrats de résultat**

**Jean-Michel Descoutures,**  
*pharmacien CH Argenteuil (95)  
coordinateur médicaments*

*Réseau des acheteurs hospitaliers – Resah*

*Discussion, conclusion : François Lhoste,  
Pr (h) université Paris Descartes, co-directeur SMIS ESSEC*

12h15 \* Déjeuner libre \* 13h45

**Modérateurs** : Pr François Lhoste ; Pr Jean-Yves Pabst (EUCOR, CEIE) ; Pr Francis Megerlin ; Pr James C Robinson