



## Xème séminaire annuel Descartes – Berkeley

### Prix ou valeur des médicaments : rapport de forces ou contrats sur objectifs ?

Paris, mercredi 9 décembre 2015  
Salle du Conseil, présidence de l'université

**CHANGEMENT : ACCUEIL A COMPTER 13h15, DEBUT 13h45**

**RAPPEL PROGRAMME, LISTE DES PARTICIPANTS, INDICATIONS D'ACCES, REMARQUES IMPORTANTES**

13h15 – accueil  
13h45 - mots de bienvenue

**Pr Frédéric Dardel,**  
Président de l'Université Paris Descartes

**Dynamique des contrats, vers une garantie de performance ?**

**Francis Megerlin,**  
Université Paris Descartes, GRADES Paris Sud – Saclay  
Senior Fellow, Berkeley Center for Health Technology, UC Berkeley

**Prix des médicaments innovants : actualité des pratiques du CEPS**

**Dominique Giorgi,**  
Président du Comité économique des Produits de Santé

**Innovation thérapeutique : lorsque l'arbre du prix cache la forêt du financement**

**Eric Baseilhac,**  
Directeur des Affaires Economiques et Internationales, LEEM

**Contrats de services : application à une affection chronique**

**Jean-Noël Bail,**  
Vice-Président, directeur affaires économiques et gouvernementales,  
GlaxoSmithKline France

**Système d'information pour un financement « individualisé »**

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

**Contractualisation et registres de résultat**

**Franck Auvray,**  
Vice-Président, General Manager, Celgene France

**Pricing Strategies for Specialty Drugs by Private Insurers in the United States**

**James C. Robinson,**  
Leonard D. Schaeffer chaired Professor of Health Economics,  
Director, Berkeley Center for Health Technology, UC Berkeley

**Influence of Politics, Media and Consumerism on Specialty Drug Pricing in the United States**

**Kimberly MacPherson,**  
Associate Director of Health Management,  
Haas School of Business UC Berkeley  
Co-Director, Berkeley Center for Health Technology

**Drug pricing - myths and realities behind a perceived risk for investors**

**Eric Le Berrigaud,**  
Senior financial analyst HealthCare, Bryan, Garnier & Co

**L'opinion ou le contrat ?**

**François Lhoste,**  
Université Paris Descartes,  
Président (h) de la Société française d'économie de la santé

*pause café  
vers 15h30*

# Xème séminaire annuel Descartes – Berkeley

## Prix ou valeur des médicaments : rapport de forces ou contrats sur objectifs ?

*Le niveau de certains prix demandés au motif d'innovation devient insoutenable pour les payeurs, au point que l'on observe des restrictions d'accès aux médicaments. Les critères de refus peuvent être scientifiques, cliniques voire sociaux – autant d'arguments qui développent des tensions entre acheteurs et industriels, entre industriels mêmes, voire entre nations. Il en résulte une nouvelle géopolitique des marchés.*

*En réponse, les doutes méthodologiques quant à l'évaluation des produits conduisent à de nouveaux types de négociations commerciales compétitives, afin d'éviter le refus d'achat, le refus de vente, ou les licences obligatoires.*

*Au-delà des orientations contraignantes des pratiques thérapeutiques et/ou de l'amplification du jeu des remises comme aux Etats-Unis, les négociations commerciales se développent en Europe. Dans ce cadre, la recherche de garanties économiques réciproques implique un secret commercial, afin de ne pas déstabiliser le commerce international des Etats.*

*Les nouveaux contrats dits « de performance » visent à justifier l'accès du médicament au marché remboursable. Ils offrent en contrepartie l'obtention rapide d'un prix initial, modulable selon, outre les classiques accords prix/volumes, les résultats contractualisés et contrôlés en vie réelle.*

*Ces pratiques demandent l'usage de systèmes d'information et de registres ad hoc, visant à la connaissance en vie réelle des pratiques et/ou des résultats, comme déterminant du prix voire comme condition de paiement. Destinés à réduire les spéculations sur la valeur et à aider la gouvernance publique notamment face à l'opinion, ces contrats peuvent être l'occasion de structurer la qualité des services et d'établir la valeur, sur une base d'intérêt partagé concrète et vérifiable.*

*Ce Xème séminaire franco-américain Descartes-Berkeley confronte de nouvelles méthodes déployées de part et d'autres de l'Atlantique dans la recherche de solutions acceptables : elles mettent en exergue la dimension fondamentalement commerciale, et donc politique, de la fixation des prix.*

### PARTICIPANTS

ASTIER Alain, Pr. Vice-président, European Society of Oncology Pharmacy, président Conseil Scientifique EP AP-HP  
AUVRAY Franck, Vice-président, General Manager, CELGENE France  
BAIL Jean-Noël, Vice-président GSK France  
BASEILHAC Eric, Directeur des affaires économiques et internationales, LEEM  
BEGUE Dominique, Pr économie de la santé, université Paris Descartes  
BENN Lucinda, Associate Director, Managed Markets Launch Strategy, GENENTECH, USA  
BENSOUHA Yahya, Pr. Université de Rabat, Royaume du Maroc  
BLACHIER-POISSON Corinne, Directrice de l'accès au Marché et Affaires Publiques, AMGEN France  
BLANC-CROUZIER Caroline, Direction des Partenariats Institutionnels Europe, GSK Europe  
BOUQUET Gérard, Senior Partner MADISPHILEO  
CALMAR Stéphane, Directeur Affaires Corporate – France & BeLux, NOVONORDISK  
CAMPOS ORIOLA Robert, AUXESIA  
CASAVIN Yannick, Commissaire principal, Développement des partenariats stratégiques, Division des Approvisionnements en Produits de Santé des Armées, SSA, Ministère de la Défense  
CECCALDI Françoise, FC PHARMA CONSEIL  
CESARO-TADIC Sandro, Director, Global Pricing and Market Access-Operational Pricing, ROCHE monde  
CHABANE DE SAINT AUBIN Mounia  
CHAMOIX Catherine, Directrice Economie de santé et Affaires gouvernementales BIOGEN France  
CHAMPS François-Olivier, pharmaco-économiste, STRATEGIQUE SANTE  
CHASSAGNOL Frédéric, directeur Market Access & Value, ROCHE France  
CICUREL Jean-Philippe, secrétaire général, Comité Economique des Produits de Santé (CEPS)  
DELMAS Jean-Luc, président de l'Académie Nationale de Pharmacie  
DESCOUTURES Jean-Michel, Pharmacien chef service CH Argenteuil, Président Club des Acheteurs en Produits de Santé (CLAPS), coordonnateur Réseau des Acheteurs Hospitaliers Ile de France (ResAH)  
DOLE Sylvie, Manager MEDACCESS  
DUBOIS Sophie, Directeur Stratégie et Affaires Publiques TAKEDA France  
DUGAST Thierry, Avocat, SAINT LOUIS AVOCATS  
DUPONT Marianne, ABBVIE France  
DREZET Alexandre, interne en pharmacie, Pricing and Reimbursement Department NOVARTIS Vice-Président, Fédération Nationale des Syndicats d'Internes en Pharmacie et en Biologie  
EMIEL Patrick, Directeur Market Access, NOVONORDISK France  
ESTANOVE Cyril, STEBA Biotech France  
FAGNANI Francis, directeur, CEMKA EVAL

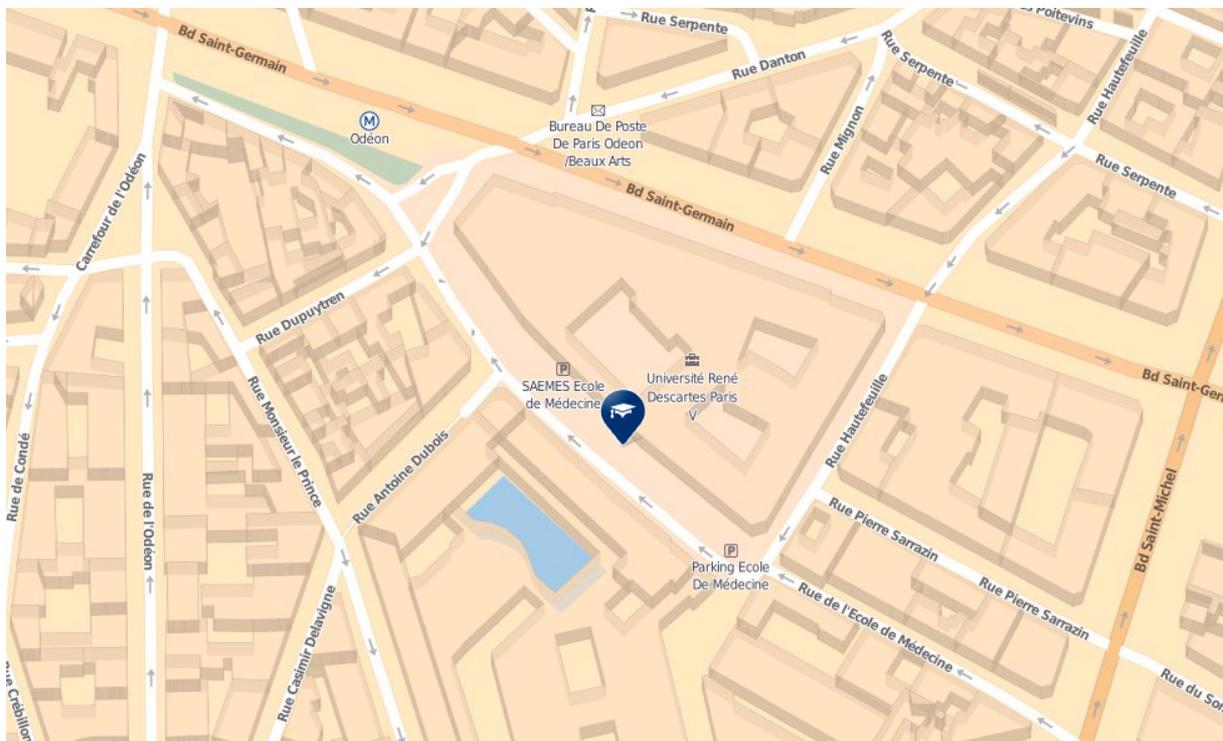
FORAY Cédric, Avocat, ERNST & YOUNG  
FOUDEL Véronique, Managing Partner, VALUE VISION Consulting  
GEHIN Philippe, Directeur Stratégie, Affaires Economiques, ASTRAZENECA France  
GIORGI Dominique, Président Comité Economique des Produits de Santé (CEPS)  
GUILHAUME Chantal, Directeur Economie de Santé, AMGEN France  
HAMILTON Annette, Senior International Consultant, GENSEARCH  
HAUG Heiner, économiste, BAYER HEALTHCARE  
HAUVESPRE Adrien, Market Access Manager GILEAD Sciences France  
HECKETSWEILER Chloé, journaliste Le Monde  
HENG Charles, Comité Economique des Produits de Santé (CEPS)  
HOICHE Isabelle, Directeur Affaires Réglementaires GILEAD Sciences  
HOTTON Jean-Michel, JMH PARTNERS  
HUBERT Edouard, directeur adjoint, Agence de Presse Médicale  
HUDRY Joumana, Directeur Evaluation Médico-Economique GSK France  
JULIAN Clémence, Direction des Affaires Publiques, ROCHE France  
KONGUEM Michelle, External Manufacturing Europe CHC SANOFI  
LAFUMA Antoine, CEMKA EVAL  
LAMIRAUD Karine, Pr ESSEC Business School  
LE BERRIGAUD Eric, senior Financial Analyst HealthCare, BRYAN, GARNIER & Co  
LECHERTIER Laure, Directeur Associé Affaires Gouvernementales, BRISTOL-MYERS SQUIBB France  
LHOSTE François, Pr université Paris Descartes, Pr associé ESSEC Business School, cofondateur M-SMIS ESSEC  
MARI Karine, Biostatisticienne économiste de la santé, RCTs  
MAC PHERSON Kimberly, MBA, MPH Associate Director, Health Management Co-Director, Berkeley Center for Health Technology, University of California, Berkeley  
MEDJEBAR Samir, pharma/MBA, AD SCIENTAM - Real World Medical Data  
MEGERLIN Francis, MCF droit et économie de la santé Université Paris Descartes, Senior Fellow, staff, Berkeley Center for Health Technology, UC Berkeley  
MENKE Emmanuelle, Price and HEOR Director, NOVARTIS France  
O'SHEA Brian, Director, Global Pricing and Market Access, ROCHE monde  
OUDOT Jean-Michel, Direction des affaires Financières, OED, Ministère de la Défense  
PACE Luisa, European Journalists Network, France Representative  
PASHOOTAN Christian, Market Access Manager, Direction Accès pour le patient, SANOFI France  
PAUTRAT Michel, président INNOPAIN  
PECQUERY Mathieu, BAXALTA Inc  
PEIXOTO Odile, directrice, BVA Santé  
PICKAERT-HUEBNER Anne-Pierre, Global Market Access senior manager, Oncology Value & Access SANOFI  
PITRAT Benjamin, Co-fondateur, directeur médical AD SCIENTAM - Real World Medical Data  
POWERS Tanja, Senior Director, Managed Care Marketing, GENENTECH, USA  
ROBISON Dan, Associate Director, Pricing, Contracting and Distribution, GENENTECH, USA  
ROBINSON James C. Pr University of California, Director, Berkeley Center for Health Technology  
ROUGER Philippe, partenariats stratégiques, EISBM European Institute for Systems Biology and Medicine  
ROYER Marie Helen, International Public Affairs Director, IMS Health global  
SABATIN Yannick, Director Strategic planning & Innovation, CELGENE France  
SAMELSON Laurence, Responsable Initiatives Stratégiques IDF, ROCHE France  
SOUBRIER Agnès, Directrice LIR  
SOULIER Fanny, Directrice Market Access, TEVA France  
SUN Aristide, Direction du Budget, Ministère de l'économie et des finances  
TENOUDJI Jonathan, SQUARE-IT-Services, président BEYOND THE PILL CLUB  
TRECA Edouard, Economic Affairs Manager, ABBVIE France  
TROGOFF de Hervé, Directeur des Affaires Publiques, ASTELLAS France  
UNDREINER Laurence, ABBVIE France  
VALLANCIEN Guy, Pr. Université Paris Descartes, Académie nationale de médecine, fondateur CHAM  
VIGIER Dana, Directeur exécutif Market Access, BRISTOL-MYERS SQUIBB France  
WALLET-WODKA Déborah, Maître de conférences, Université Pierre et Marie Curie  
WOLF Didier, consultant

## **ETUDIANTS DOCTORANTS**

AHANGAMA Randika, étudiante en pharmacie, université Paris Descartes  
AIT MEDDOUR Assim, étudiant en pharmacie, université Paris Descartes, ALEE  
AYRAUD Yvan, étudiant Université de Toulouse, ESSEC Business-School  
BALDE Khadidia, étudiante M-SMIS ESSEC Business-School  
BOBILLOT Benoit, interne en pharmacie, Université Paris XI  
BONNET Sébastien, étudiant, M-SMIS ESSEC Business-school

CONTE Hawa, étudiante M-SMIS ESSEC Business-School  
DEMARIS Wandrille, M. Eng AgroParisTech, étudiante MSc. Strategic Management HEC Business-School  
DUMORTIER Christophe, doctorant en pharmacie à l'université Paris Descartes  
EL CHABAB David, étudiant M-SMIS ESSEC Business-School  
FREUND Romain, étudiant M-SMIS ESSEC Business School  
GUERET Alexandre, doctorant en biologie, ESSEC Business School  
HENRION Baptiste, interne en pharmacie hospitalière, CHU de Bordeaux  
JIVANJI Shermann, doctorant en pharmacie à l'université Paris Descartes, BEYOND THE PILL CLUB  
JOUVE Alexandre, université de Marseille, étudiant HEC Business-School  
LEE Diane, doctorante en pharmacie à l'université Paris Descartes, stagiaire Creativ'Ceutical Paris  
MOULY Marianne, doctorante en pharmacie à l'université Paris Descartes, MSc Marketing HEC Business-School  
HONG TUAN HA Myriam, doctorante en pharmacie à l'université Paris Descartes, HEC Business-school, BEYOND THE PILL CLUB  
PALAZUELOS Sarah, doctorante en pharmacie à l'université Paris Descartes, étudiante en économie à l'Université Paris X  
PEYRAMAURE Sophie, étudiante à l'ESSEC Business-School  
PROUVOST Grégoire, Ing ENS Chimie Marseille, étudiant HEC Business-School MSc. Strategic Management  
RIQUIER Thomas, université Paris Descartes  
VIAL Alexandra, étudiante ESSEC Business-school  
WONG Kristine, PharmD. National University of Singapore, étudiante HEC Business-School

### 3. PLAN D'ACCES



Le Xème séminaire a lieu à la présidence de l'université, 12 rue de l'Ecole de médecine, Salle du Conseil, au premier étage (prendre l'escalier au fond de la galerie d'honneur). Le parcours sera fléché.

### 4. REMARQUES

- \* Le plan vigie-pirate renforcé impose le contrôle des identités à l'entrée, et l'éventuelle fouille d'effets. **Toute personne refusant de s'y prêter, et toute personne non inscrite sur liste de sécurité, sera refoulée.**
- \* **ATTENTION** le séminaire est avancé de 15 mn. Les mots de bienvenue et l'introduction auront lieu à 13h45. Il est possible d'entrer dans la salle à compter de 13h15. Les étudiants sont invités à prendre place au fond.
- \* Une pause café est organisée vers 15h30. Aucune boisson ou aliment ne peut être apporté en salle.
- \* Le contrôle d'identité a lieu à l'entrée du bâtiment, un second émargement a lieu à l'entrée dans la salle. Les séminaires Descartes Berkeley remercient le *Beyond The Pill Club* pour son appui à l'organisation.