



RESPONSABLE ACCÈS AU MARCHÉ

Porteur-se de la valeur clinique et économique du produit

- Market Access Manager
- Responsable Market Access
- Responsable remboursement/accès au marché



SES MISSIONS

Le-la responsable accès au marché **définit et met en œuvre la stratégie d'accès au marché** du portefeuille produits de l'entreprise ainsi que son maintien dans des conditions optimales de prise en charge par l'assurance maladie.

Il-elle **analyse les données de santé relatives au portefeuille produits** à partir d'études épidémiologiques, cliniques et médico-économiques.



SON QUOTIDIEN

- **Élaboration de la stratégie d'accès au marché** et de maintien des dispositifs médicaux, en cohérence avec la stratégie de l'entreprise, l'environnement sanitaire et réglementaire, les priorités des acteurs de santé et les conditions de prise en charge définies par l'Assurance Maladie
- **Supervision des dossiers d'évaluation scientifique** par la Haute Autorité de santé et de prise en charge par l'Assurance Maladie, afin d'assurer une intégration optimale et soutenable du dispositif médical dans le système de santé
- **Participation à l'identification de nouvelles opportunités** diagnostiques, préventives ou thérapeutiques, et à l'orientation du développement des futurs dispositifs médicaux en collaboration avec les affaires cliniques
- **Mise en place d'une veille** économique, scientifique, réglementaire, commerciale et environnementale sur l'évolution des modèles de financement de la santé, sur l'évaluation des dispositifs médicaux et sur leur valorisation selon les acteurs concernés





SES ATOUTS

- Maîtriser les environnements médico-économiques et réglementaires liés aux domaines des dispositifs médicaux
- Analyser l'impact de l'organisation des soins, des systèmes de prix et de remboursement au niveau international sur le marketing, la R&D et les stratégies d'accès au marché
- Faire le lien entre des disciplines et problématiques parfois éloignées pour éclairer au mieux la décision de l'entreprise à moyen et long terme
- Maintenir et développer les relations avec les acteurs de la santé et travailler en collaboration avec les différents départements de l'entreprise (affaires cliniques, publiques, réglementaires, juridiques, marketing, vente, etc.)
- Avoir une forte exigence éthique pour faire le lien entre l'entreprise, les agences d'évaluation scientifique et les autorités de santé
- Diriger et coordonner plusieurs projets stratégiques ou opérationnels simultanément, transmettre et former les équipes sur la gestion de projet
- Élaborer et proposer des stratégies de développement des dispositifs médicaux
- Maîtriser l'anglais professionnel



SA FORMATION

Bac + 5

Master en économie de la santé

Bac + 6 et au-delà

Diplôme d'État de médecin ou de pharmacien ou PhD, complété par une spécialisation en économie de la santé

ZOOM SUR LE SECTEUR DU DM EN FRANCE

Les dispositifs médicaux (DM) sont de très nombreux produits à usage individuel ou collectif : aides techniques, implants actifs et non actifs, optique, matériel à usage unique, textiles techniques, imagerie médicale, dispositifs anesthésiques et respiratoires, mobilier, robotique chirurgicale, logiciels...



+ de 1 500 entreprises

93% de PME

françaises ou filiales
de groupes internationaux



90 000

emplois avec une croissance
régulière depuis 2013



30 milliards

de chiffres d'affaires
dont 8 milliards à l'export

PLUS D'INFORMATION SUR CE MÉTIER

Retrouvez l'intégralité de la fiche métier sur le site du Snitem snitem.fr et sur le site de l'Institut des Métiers et Formations des Industries de Santé imfis.fr

snitem.fr [in](https://www.linkedin.com/company/snitem) [@SnitemDM](https://twitter.com/SnitemDM)