


FORMATION COMPETENCES BIOTECH 2010

Modalités financières 2009

	Convention collective nationale de l'industrie pharmaceutique (appliquée ou applicable)		Autres cas entreprises adhérentes C2P		
Effectif de votre entreprise	Entreprises de toutes tailles	Entreprise de moins de 10 salariés	Entreprise de 10 à 49 salariés	Entreprise de 50 salariés et plus	
Coûts pédagogiques (coût facturé par l'organisme de formation)	100% de prise en charge sans limitation d'inscription par salarié ou stage	100% de prise en charge dans la limite de 22 jours de formation par entreprise	80% de prise en charge sur les fonds mutualisé C2P 20% sur votre plan formation	30% de prise en charge sur les fonds mutualisé C2P 70% sur votre plan formation	
Frais de restauration et/ou d'hébergement	5€/heure de formation (plafond)	①	①	①	
Frais de déplacements	Frais réels et 0.45€/km pour les trajets voiture (aller-retour de 400 km maximum)	①	①	①	
Salaire	100% du salaire brut chargé (43%)	①	①	①	
Pour toute information, programmes, inscription, prise en charge, contactez : Michaël FITOUSSI Tel. 01 58 64 18 52 Courriel : m.fitoussi@opcac2p.asso.fr C2P 5-7 avenue du Général de Gaulle 94160 Saint-Mandé		① Ces modalités peuvent être complétées, en fonction des accords de votre branche, par la mise en œuvre de dispositifs liés à la professionnalisation (DIF, période de professionnalisation)			

**COMPETENCES BIOTECH 2010 :
LES STAGES DE FORMATION
du 1^{er} semestre 2009**

**INTERVENTION DE PROFESSIONNELS BIOTECH
ET/OU BIG PHARMA**

ETAPES incontournables du développement et de la mise sur le marché d'un Médicament BIOTECH

Objectifs :

- ❑ Sensibiliser les salariés des PME Biotech Santé aux enjeux du secteur du médicament et de la qualité
- ❑ Acquérir une culture générale sur l'environnement pharmaceutique afin de mieux se situer dans la chaîne complexe que constituent la recherche et le développement, l'enregistrement et la commercialisation d'un médicament
- ❑ Connaître les étapes du cycle de vie du médicament et leur lien avec les obligations réglementaires propres au secteur.

Publics :

Cette formation s'adresse à deux types de publics qui peuvent être intégrés dans une session commune :

- ❑ L'une pour les dirigeants de start-up et les jeunes pousses
- ❑ L'autre pour tous les salariés de l'entreprise, notamment de jeunes chercheurs et les nouveaux arrivants dans l'entreprise, mais aussi technicien de laboratoire, business developer...

Durée :

- ❑ **2 jours**, de 9h30 h à 18h00 et de 9h00 à 17h00, soit 14 heures.

Organisme et lieu de formation :

- ❑ **IFIS** – 15 rue Rieux – 92517 BOULOGNE BILLANCOURT cedex
- ❑ Contact : **Mme BLANCHARD** - 01 41 10 26 20 - y.blanchard@ifis.asso.fr

Programme général :

- ❑ **PANORAMA GLOBAL DU CYCLE DE VIE DU MEDICAMENT**
 - Le médicament dans la politique de santé
 - Qu'est ce qu'un médicament ?
 - Étape de vie du médicament : de la molécule à la pharmacovigilance - vue générale
- ❑ **DE LA RECHERCHE A L'AMM**
 - La recherche dans l'industrie pharmaceutique

- Le développement du médicament et ses contraintes réglementaires
 - Le développement pharmaceutique et la mise au point du processus de fabrication ; importation de la qualité.
 - L'anticipation des demandes qualité ultérieures, les BPF
 - Le développement préclinique et la mise en évidence de la sécurité du produit ; le respect des BPL
 - Le développement clinique et la recherche de l'efficacité
 - *nécessité d'un développement international,*
 - *les contraintes réglementaires*
 - *La directive essais cliniques*
 - *Les BPC*
 - *Les BPF Annexe 13*
 - *Le dossier de demande d'autorisation d'étude clinique (CTA)*
 - La Pharmacovigilance
 - L'autorisation de mise sur le marché
 - Le contenu et l'instruction du dossier
 - La vie du produit post AMM
 - Prix et remboursement,
 - Pharmacovigilance,
 - Publicité
 - Fabrication, exploitation et Distribution d'une spécialité
- **ON INSISTERA SUR : CE QU'IL FAUT ANTICIPER DES LE DEBUT DES ESSAIS CLINIQUES :**
- La structure qualité nécessaire
 - BPF : mise sous assurance qualité des systèmes
 - Validation des méthodes d'analyse, qualification des appareils, des programmes informatiques, agrément des fournisseurs, maîtrise de l'environnement
 - La pharmacovigilance dans les essais cliniques
 - Les BPC
 - Le dossier de demande d'autorisation d'étude clinique (CTA)

Moyens pédagogiques :

- Une co-animation entre un spécialiste du médicament et de son cycle de vie et un intervenant industriel d'une entreprise de Biotechnologies
- De nombreux exemples illustreront les exposés

MANAGEMENT DE PROJET DE PRODUITS INNOVANTS : R&D Biotech Pharma

Objectifs :

- ❑ Développer l'esprit culture d'entreprise orientée objectifs, processus, résultats
- ❑ Appréhender structure et phases d'un projet à finalité industrielle
- ❑ Connaître les méthodes et les principaux outils du management de projet en réponse aux spécificités des étapes de la découverte de médicaments

Publics :

- ❑ Responsables projets, équipiers projets, directeurs métiers et R&D, ...

Durée :

- ❑ **3 jours**, dont 2 successifs. De 9 h à 12 h et de 14 h à 18 h, soit 21 heures.

Organisme et lieu de formation :

- ❑ **Acriter** - 7 rue Montespan, 91024 Evry - 01 69 47 60 45
- ❑ Lieu : en région Ile de France
- ❑ *Contact : Mme BURNOUF - 01 69 47 60 45 - info@acriter-consulting.com*

Programme général :

- ❑ Enjeux stratégiques du secteur lié à la découverte du médicament
- ❑ Processus global de découverte du médicament
- ❑ Définition des concepts "projet", "avant-projet" et "projet de R&D"
- ❑ Activités du management de projet
 - structuration : données d'entrée, décomposition, organisation...
 - planification : master plan, planning, Gantt, gestion ressources/coûts...
 - pilotage : pilotage économique, des risques, multi-critères
 - communication : organisation et outils
 - capitalisation de l'expérience : organisation et outils
 - management des collaborateurs : rôles et responsabilités, animation

Moyens pédagogiques :

- ❑ Enseignement théorique & mise en situation par des jeux de rôles adaptés
- ❑ Formation construite sur la mise en adéquation de concepts issus des sciences de gestion et les spécificités des activités de R&D pharmaceutiques
- ❑ Formatrice issue de la recherche en Big Pharma

MANAGEMENT

Les facteurs clefs de succès pour développer ses équipes

Objectifs :

- ❑ Comprendre ce qu'est une équipe et comment elle fonctionne.
- ❑ Développer les synergies dans son équipe de managers.
- ❑ Valider et approfondir ses connaissances des rôles et missions du responsable.
- ❑ Recenser, comprendre et savoir utiliser les outils du manager efficace.

Publics :

- ❑ Dirigeants
- ❑ Cadres responsables ou futurs responsables d'équipes

Durée :

- ❑ **3 jours** soit 21 heures, de 9 h à 12 h 30 et de 14 h à 17 h 30

Organisme et lieu de formation :

- ❑ **IFG CNOF** - 37 Quai de Grenelle 75015 PARIS
- ❑ Métro : BIR HAKEIM
- ❑ *Contact : Mme LAVERGNE - 01 40 59 31 85 - corinne.lavergne-villepreux@free.fr*

Programme général pour développer sa dynamique managériale:

- ❑ Le **manager responsable** et **gestionnaire** de son équipe
- ❑ Le **dimensionnement** des effectifs
- ❑ Le **recrutement** et **l'intégration** de collaborateurs
- ❑ Le **team building**
- ❑ L'**animation** des équipes
- ❑ L'**évaluation** et les **entretiens professionnels**
- ❑ Le **coaching** (interne ou externe)
- ❑ L'**information** et la **communication** managériale
- ❑ L'**autoévaluation** du manager

Moyens pédagogiques :

- ❑ Exposés s'appuyant sur un diaporama Power Point, discussions, jeux pédagogiques
- ❑ Apports d'outils
- ❑ Mises en situation filmées
 - Animation par un consultant sénior ayant une bonne connaissance de votre secteur d'activité
 - Intervention d'un expert en recrutement dans le domaine

COMMUNIQUER en ANGLAIS

avec ses PARTENAIRES INTERNATIONAUX Pharma-Biotech

anglais métier pour professionnels du secteur Biotech

Objectifs :

- ❑ Acquérir une stratégie de communication internationale
- ❑ Savoir se présenter, à l'écrite et à l'orale, son entreprise, son offre
- ❑ Connaître et utiliser le langage du secteur du médicament, du business development, de l'entreprise, de l'économie

Publics :

- ❑ Tous les professionnels du secteur Biotech ayant un rôle de communication (corporate et scientifique)
- ❑ Possibilité de créer des groupes spécifiques selon demande (ex ARCs, Phvg, Assistantes...)

Durée :

- ❑ **3 jours.** de 09 h à 30 h et de 14 h à 17 h, soit 18 heures

Organisme et lieu de formation :

- ❑ **Matrix Consultants**
- ❑ Salles de formation : Paris 9^{ème}, 11^{ème}
- ❑ *Contact : Mme NEILSON - 01 42 09 26 84 - f.neilson@matrixconsultants.fr*

Programme général :

- ❑ Se présenter en 1 minute de façon ciblée et efficace
- ❑ Maîtriser la communication orale (en PP) de son entreprise, projet
- ❑ Acquérir les principes de la rédaction à l'anglo-saxone
- ❑ Explorer les aspects interculturels
- ❑ Savoir parler d'une courbe, des résultats économiques/scientifiques chiffrés
- ❑ Apprendre à nuancer son langage pour mieux négocier
- ❑ Dédramatiser les séances Q&A
- ❑ Savoir échanger par téléphone sans appréhension

Moyens pédagogiques :

- ❑ Mises en situation adaptées
- ❑ Analyses et évaluation de cas d'études
- ❑ Stratégies d'écoute à partir de DVD / outils interactives

PRISE DE PAROLE CONVAINCANTE

Objectifs

- ❑ Maîtriser les techniques :
 - de communication orale et écrite
 - de valorisation d'un projet, d'entreprise, en temps restreint
 - de négociation
- ❑ Maîtriser la relation client

Publics

- ❑ Tous salariés biotech, et plus spécifiquement start-up/jeunes pousses

Durée :

- ❑ **3 jours**, 21 heures

Organisme et lieu de formation :

- ❑ **DOCENDI**
- ❑ Paris, à proximité du métro Bourse.
- ❑ *Contact : Mme PIERDET - 01 53 20 44 44 - adeline.pierdet@docendi.fr*

Programme général

Jours 1 & 2

- Savoir utiliser le non-verbal : regarder pour impliquer l'auditoire, apprivoiser sa gestuelle
- Savoir maîtriser le para-verbal : moduler sa voix, respirer pour rythmer son discours
- Savoir capter son auditoire : appliquer les techniques d'accroche, se centrer sur l'intérêt de l'autre
- Savoir structurer un discours : préparer son discours, les règles d'un bon support visuel

Jour 3

Temps d'échange et de consolidation des bonnes pratiques (présence, en fin de matinée d'un business developer « biotech » confirmé)

- ❑ Savoir installer la relation client : comprendre les enjeux d'une relation de qualité, repérer les attentes de vos interlocuteurs
- ❑ Savoir écouter, questionner et reformuler : utiliser les techniques d'écoute, pratiquer la reformulation

Moyens pédagogiques :

- ❑ Enregistrement Vidéo sur des cas "réels" préparés en amont de la formation
- ❑ Identification de pistes de progrès personnelles
- ❑ Pédagogie exclusive Docendi



BIOTECH 2009 - Bulletin d'inscription à compléter

valant demande de prise en charge et convention de paiement pour les entreprises adhérentes C2P en 2009

Bulletin à photocopier autant de fois que nécessaire et à retourner complété, signé, par courrier ou par fax à C2P - 01 41 74 05 13

Vous être une :

- Entreprise de la "Pharma"** à jour de sa contribution obligatoire professionnalisation auprès de C2P au 28/02/2009
- Entreprise de 10 salariés et plus** ayant versé au minimum 0,3 % de sa masse salariale à C2P au titre du plan de formation
- Entreprise de moins de 10 salariés** à jour de ses contributions formation auprès de C2P au 28/02/2009
- Entreprise non adhérentes C2P** (FAFIEC ou autre Organisme Paritaire Collecteur Agréé)

Numéro de dossier

Numéro de projet

1 ENTREPRISE

Raison Sociale _____ Code Postal Etablissement _____ SIRET (ou code adhérent C2P) _____

Effectif de l'entreprise _____ Convention collective Industrie(s) Chimiques du Pétrole Pharmaceutique UNIPHAR

Interlocuteur _____ Tél. _____ Adresse e-mail _____

2 FORMATION

(ce bulletin ne concerne que les formations sélectionnées par C2P suite à appel d'offres du LEEM)

Organisme Formateur _____ Code Postal _____ Coût pédagogique (HT) _____ à remplir par l'organisme

Intitulé du stage _____ Date du _____ / _____ 2 0 0 9 au _____ / _____ 2 0 0 9

Entreprises de la "Pharma", valorisez vos frais pour remboursement C2P Salaire (Brut x 1,43 x h F*) _____ Transport _____ Hébergement _____ Repas _____

3 SALARIE(S) CONCERNE(S)

Durée de la formation (en heures) : 21

dont hors temps i travail dont heures pratiques

Répartition des heures par stagiaire et par dispositif

	NOM Prénom + fonction	Date de naissance	A	B	C	D	Droit individuel à la formation			Période de professionnalisation				Plan de formation				
							E	F	G	H	J	K	Code					
	Sexe (H/F)	Catégorie Socio-professionnelles	Position dans la classification	Famille Professionnelle	Type contrat (CDI / CDD)	Niveau Form	Durée (en heures)	Dont hors temps de travail	Priorité	Durée (en heures)	Dont hors temps de travail	Catégorie salarié prio.	Objet de la formation	Nature de formation prio.	Catégorie (1, 2 ou 3)	salaires brut chargé (forfait 43%)	Salaires net salarié	Code Service (de l'entreprise)
1										21		9	7	X				
2																		
3																		

A Catégorie socio-professionnelle : Ouvrier non qualifié=1 / Ouvrier qualifié=2 / Employé=3 / Technicien- Agent de maîtrise=4 / Ingénieur et cadre= 5 / VPR= 6 / Visiteur Médical=7

B Position dans la classification Position du salarié dans la classification de branche selon la convention collective : **coefficient** ou **groupe** et **niveau** ou **niveau** de la classification

C Famille Professionnelle Répartition des salariés par familles professionnelles (voir au dos)

D Niveau de formation I (Bac + 5) II (Bac + 3 et 4) III (Bac +2) IV (Niveau Bac) V (Niv. BEP) VI (Fin scolarité obligatoire) IX (Impossible à définir)

E Indiquez le public prioritaire auquel appartient le salarié selon votre accord de branche

F Catégorie de salarié prioritaire Indiquez le code de priorité selon votre accord de branche

G Objet de la formation Indiquez le code d'objet selon votre accord de branche

H Nature de formation prioritaire Indiquez le code de priorité pour les entreprises de la chimie uniquement

J 1 - Adaptation au poste 2 - Evolution ou maintien dans l'emploi 3 - Développement des compétences

CADRE RESERVE A C2P

Prise en charge C2P

Financement DIF	
Financement Période	
Financement plan de formation	
Total	
Formacode	
Domaine formation	
Nature de la formation	
Certification	
Niveau de la formation	
Interentreprise	<input checked="" type="checkbox"/>

4 CADRE RESERVE A L'ENTREPRISE

MODALITES DE REGLEMENT DU COÛT PEDAGOGIQUE

- Pour les entreprises adhérentes C2P, paiement direct des coûts pédagogiques par C2P à l'organisme de formation

NOM Prénom _____

Fonction _____

autorise C2P, 5-7 avenue du Général De Gaulle - 94160 Saint Mandé dans le cadre de la subrogation, à procéder au règlement des coûts pédagogiques auprès de l'organisme de formation, dans la limite du financement accordé, sous réserve de la réalisation effective de l'action (Art R 964.1.7 du code du travail) et du respect des conditions réglementaires en vigueur.

SIGNATURE

Je certifie exacts les renseignements portés sur cette demande

Fait à _____

Le _____

Signature et cachet