



# LES ENTRETIENS DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Forum des métiers du médical, du marketing, de l'information promotionnelle et des ventes

**26 NOVEMBRE 2024, 9H00-17H30**  
**SALONS HOCHÉ - PARIS**

EN PARTENARIAT AVEC



# Forum des métiers du médical, du marketing, de l'information promotionnelle et des ventes

En 2024, les entretiens de la visite médicale (EVM) deviennent « Les entretiens de l'industrie pharmaceutique », afin d'aborder l'ensemble des métiers au contact des professionnels de santé.

L'industrie pharmaceutique connaît de profondes mutations des métiers de terrain depuis une quinzaine d'années, accélérées depuis la crise COVID-19. Visiteurs médicaux (VM), délégués pharmaceutiques (DP ou DH), attachés à la promotion du médicament (APM, APH), responsables scientifiques en région (MSL ou RMR), responsables grands comptes (RGC ou KAM) – et les différentes appellations dérivées de ces métiers. Toutes ces fonctions se transforment à mesure que l'écosystème de la santé évolue, tant en termes de rôle, d'organisation et de compétences.

En miroir de cette transformation, les besoins des professionnels de santé vis-à-vis de l'industrie pharmaceutique n'ont jamais été aussi éparses et difficiles à appréhender, selon la génération, la spécialité, l'accessibilité ou même les pratiques professionnelles. Pourtant, notre secteur demeure un acteur incontournable du système de santé français, avec une proposition de valeur forte pour les praticiens et leurs patients.

## Le + de la journée

Une synthèse des échanges et débats sera disponible dans la prochaine édition de visite actuelle. Vous êtes intéressé.e de la recevoir par mail (même sans vous abonner !)

[Je m'inscris à la liste de diffusion](#)

Participez à cette journée exceptionnelle sous le patronage du Leem, **le 26 novembre prochain.**

Vous pouvez vous inscrire à cette journée organisée aux Salons Hoche (9 avenue Hoche 75008 Paris) soit :

- **En présentiel (non-abonné à Visite Actuelle) : 240.00 € HT**  
incluant la restauration sur place
- **En présentiel (abonné à Visite Actuelle) : 208.00 € HT**  
incluant la restauration sur place
- **En distanciel (non-abonné à Visite Actuelle) : 116.00 € HT**
- **En distanciel (abonné à Visite Actuelle) : 83.00 € HT**

[Je m'inscris](#)

## POUR PLUS D'INFORMATION



**Pierre LE COZ**  
Affaires médicales, économiques,  
publiques et juridiques, promotion,  
commercialisation et marketing  
07 69 52 12 61  
[p.le-coz@ifis.fr](mailto:p.le-coz@ifis.fr)

# Programme

HORAIRES	THÉMATIQUES	SUJETS	INTERVENANTS
9h00-9h30	<b>ACCUEIL DES PARTICIPANTS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Café et gourmandises de bienvenue</li> </ul>	
9h30-10h30	<b>INTRODUCTION</b> État des lieux global sur les métiers de terrain	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dernières données sur les métiers</li> <li>• Évolution des besoins des professionnels de santé</li> <li>• Point sur la réglementation et les nouveautés à venir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pascal LE GUYADER</b> - Directeur des Affaires sociales Leem</li> <li>• <b>Bastien HERVÉ DU PENHOAT</b> - Responsable Emploi Formation Leem</li> <li>• <b>Fabien RAYMOND</b> - Sales Cardiométabolic Team Success Manager Novo Nordisk</li> <li>• <b>Jeannette LUON LE MESTRE</b> - PR Roche</li> </ul>
10h30-11h30	<b>MÉTIER DE L'INFORMATION PROMOTIONNELLE</b> Quels fondamentaux et quelles évolutions pour la visite médicale ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vers un nouveau référentiel de formation lié au RNCP ?</li> <li>• Quelles nouvelles fonctions en lien avec les nouvelles définitions de poste et l'hybridation des métiers ? (Responsable de projets régionaux, relations publiques locales)</li> <li>• Quelles compétences fondamentales et nouvelles (gestion de projet) ?</li> <li>• Quels modes de rémunération variables ?</li> <li>• Quid de l'éthique et de l'encadrement réglementaire ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pascal LE GUYADER</b> - Directeur des Affaires sociales Leem</li> <li>• <b>Aymeric MOTY</b> - Directeur parcours de soins Roche</li> <li>• <b>Henri PARENT</b> - Bon Usage Conseil</li> <li>• <b>Marie GUYONNEAU HERVE</b> - DRH Vifor</li> <li>• <b>Olivier MARQUANT</b> National sales Manager Menarini</li> </ul>
11h30-11h45		PAUSE	
11h45-12h45	<b>MÉTIER DE LA VENTE</b> Vendre une solution de santé aujourd'hui, et demain ? (nouvelles molécules, parcours de soins, dispositifs médicaux, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• APM/APH : enjeux et limites réglementaires de ces deux statuts appliqués.</li> <li>• Comment répondre à la professionnalisation des appels d'offres hospitaliers ?</li> <li>• KAM : un métier d'avenir pour la vente de solution de santé ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Jean-Claude PLOU</b> - Directeur des Affaires commerciales J&amp;J</li> <li>• <b>Jean-Christophe LEMARQUIS</b> - Directeur de l'Excellence Opérationnelle</li> <li>• <b>Pierre-Yves DEYDIER</b> - Hospital Business Lead Pfizer</li> </ul>
12h45-14h00		BUFFET DÉJEUNATOIRE	
14h00-15h00	<b>MÉTIER DES AFFAIRES MÉDICALES</b> Les affaires médicales dans l'organisation des industriels du médicament : quelle(s) position(s) ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment définir aujourd'hui l'action des affaires médicales ?</li> <li>• Quelles nouvelles organisations régionales ?</li> <li>• Quel impact local des affaires médicales ? (MSL)</li> <li>• Quelles (nouvelles) missions pour demain ?</li> <li>• Affaires médicales, information promotionnelle et commerciale : quelles possibilités de collaboration et quelles limites ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Laurence PEYRAUT</b> - Directrice Générale du Leem</li> <li>• <b>Elisabeth TOCQUE</b> - Responsable aire thérapeutique soins primaires AstraZeneca</li> <li>• <b>Gwenaél DENECHÈRE</b> - Medical Group Oncology Novartis</li> </ul>
15h00-16h00	<b>MÉTIER DU MARKETING</b> L'impact actuel et à venir du marketing pharmaceutique ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les défis du marketing pharmaceutique d'aujourd'hui ?</li> <li>• Quels nouveaux outils et quid de l'IA dans les actions promotionnelles ?</li> <li>• Doit-on repenser la valeur ajoutée du marketing pour les collaborateurs de terrain ?</li> <li>• Omnicanal : réalité ou fiction ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Lydie ROUX</b> - VP - Business Operations Médecine Générale GSK</li> <li>• <b>Estella OZINO TELMON</b> - Directeur Marketing International LBF</li> <li>• <b>Corinne DE VILLENEUVE</b> - Responsable segment Life Sciences BearingPoint</li> <li>• <b>Florent EDOUARD</b> - Business and tech enthusiasm - Sanofi</li> </ul>
16h00-16h15		PAUSE	
16h15-17h15	<b>REGARD CROISÉ SUR LES MÉTIERS DE TERRAIN</b> Quels besoins du système de santé vis-à-vis de l'industrie pharmaceutique ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enjeux et besoins du système de santé</li> <li>• Limites et freins aux collaborations et partenariats : quelles solutions pour demain ?</li> <li>• Quelle(s) organisation(s) territoriales pour coordonner l'action auprès des professionnels de santé ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Karine LEVESQUE</b> - Directrice Générale Vifor</li> <li>• <b>Matthieu CARER</b> - Directeur Général Steam Line</li> <li>• <b>Elisabeth HUBERT</b> - Ministre</li> <li>• <b>Gilbert DERAY</b> - Pr Emérite de Néphrologie</li> <li>• <b>Jean-François BERGMANN</b> - Pr Emérite de Thérapeutique</li> </ul>
17h15-17h30	<b>CONCLUSION DE LA JOURNÉE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilan de la journée et principaux enseignements</li> </ul>	