

B.a.-ba génial: documedACADEMY®

Cette formation a été conçue pour les débutants sur le marché pharmaceutique suisse. Mais même les vieux renards trouvent leur compte dans la journée de cours de documedACADEMY®. Annetta Meier-Nabholz, pharmacienne et «GPS», a révélé à OTX World comment elle transmettait des connaissances denses de manière marquante et divertissante.

Jürg Lendenmann



Photo: Jürg Lendenmann

Annetta Meier-Nabholz, pharmacienne dipl. féd. et directrice de documedACADEMY® a transformé sa passion en cours.

«Je me considère comme un GPS sur le marché suisse des médicaments», déclare malicieusement la pharmacienne Annetta Meier-Nabholz. Depuis six mois, elle donne le cours «Connaissances pharmaceutiques de base pour le marché suisse des médicaments – l'essentiel en bref» de documedACADEMY® en allemand et en français. «Je souhaite, au travers de ce cours, transmettre le savoir de base nécessaire à tous les débutants dans le système de santé.»

Pour y évoluer avec succès, il faut en effet connaître les acteurs du marché pharmaceutique, les différents processus, les liens complexes et le jargon spécialisé.

Au fil de l'entretien et au vu des documents de cours très complets, il est rapidement évident que ce condensé de savoir-faire peut également profiter à la plupart de ceux qui sont déjà actifs sur le marché pharmaceutique – employés des secteurs logistique, commerce de gros, marketing, service commercial, enregistrement mais aussi des pharmacies et drogueries, des agences de traduction et des rédactions spécialisées.

Compréhension ludique de notions complexes

«Les participants doivent non seulement se familiariser avec les principaux faits, chiffres et liens, mais aussi prendre la température du marché des médicaments et en découvrir l'am-

biance»: c'est ainsi qu'Annetta Meier-Nabholz décrit l'objectif du cours. Elle prépare minutieusement chacun d'eux. Elle se rend sur place la veille, armée de trois lourdes caisses pour installer le matériel dans la salle, y compris les nécessaires d'écriture et les coccinelles porte-bonheur. Mais comment rend-elle le contenu complexe et plutôt aride abordable? «Je travaille beaucoup avec des animations; cela permet de progresser pas à pas, de manière logique. L'humour aussi est important. J'essaie d'égayer les passages arides avec des anecdotes, l'expérience montre qu'ils se gravent ainsi plus facilement dans les mémoires.»

Elle recourt sans cesse à du matériel visuel qui aide à mieux mémoriser. «Les participants peuvent par exemple littéralement toucher du doigt la différence entre une crème et une pommade», explique-t-elle. «Grâce à un emballage de médicament surdimensionné, conçu spécialement pour le cours, ils peuvent plus facilement saisir les nombreux codes, logos et textes.» Les phases d'apprentissage, de détente et de participation active se succèdent, ce qui favorise l'attention. «J'adapte en outre les exemples aux différents groupes», indique la responsable de cours engagée.

L'essentiel en un coup d'œil

Grâce à neuf mois de travaux préparatoires in-

tenses, la matière complexe est structurée de manière logique et claire.

Elle s'articule en trois «flux» (voir graphique 1): le flux d'informations (colonne du milieu, Swissmedic), le flux de marchandises (colonne de gauche, industrie pharmaceutique) et le flux financier (colonne de droite, OFSP). Une «ceinture» composée des diverses lois et ordonnances afférentes, qui définissent les conditions-cadres, entoure l'ensemble des composants.

Médicaments – dispositifs médicaux – compléments alimentaires

La première partie porte sur les médicaments. Le rôle de Swissmedic en tant qu'autorité d'autorisation et de contrôle est traité, de même que les catégories de remise, les types de résorption, les sites d'application, les formes galéniques, les composants et les interactions. Les différentes classifications, telles que l'Index Therapeuticus ou l'ATC (Anatomical Therapeutic Chemical Classification System) sont évoquées en détail. La section liens avec les médicaments explique les notions suivantes: co-marketing, original vs générique, biopharmaceutiques, biosimilaires et single dose.

Les dispositifs médicaux (qui ne nécessitent pas d'autorisation de Swissmedic) et les compléments alimentaires sont brièvement abordés.

«En ce qui concerne la publicité des trois groupes de produits, la règle n'est pas «Est autorisé ce qui plaît», mais «Est autorisé ce qui est de mise», dit Annetta Meier-Nabholz. La publicité d'un médicament doit par exemple faire état d'un effet curatif, alors que celle d'un complément alimentaire ne peut citer qu'une destination (health claim).

Les principales sources d'informations relatives aux médicaments pour les médecins, pharmaciens et droguistes, tant dans les médias en ligne qu'imprimés, sont présentées.

Distribution et prestataires

Au début de la seconde partie, le flux de marchandises, les huit sortes d'autorisations de Swissmedic sont abordées. Les principales associations, telles que Scienceindustries (anciennement SCGI), interpharma, VIPS, ASSGP, intergenerika, ASMC et Swissbiotech, mais aussi

FASMED, IPK, efpia et IFPMA, sont présentées. Les listes des Top Dix des préparations Rx et OTC, des génériques et biopharmaceutiques ainsi que du marché hospitalier et global indiquent qui donne le ton sur le marché.

Le déroulement de la distribution pharmaceutique via les grossistes short et full-line, les dépositaires et les fournisseurs des médecins est expliqué, de même que les diverses possibilités d'identification et de suivi des marchandises, par exemple avec Matrix et le numéro GTIN.

De quels prestataires et détaillants (drogueries) le paysage pharmaceutique suisse se compose-t-il? Des transparents détaillés donnent une vue d'ensemble des chaînes et groupements de pharmacies (voir graphique 2) et drogueries, ainsi que de la répartition du chiffre d'affaires selon les groupes de marchandises – des données difficiles à trouver, même à l'ère de Google et Wikipédia. L'action des différents médecins à tel ou tel niveau et le nombre et le type de médicaments prescrits sont également décryptés avec précision.

Prix, coûts, stratégies

La troisième partie traite du flux financier. La fixation des prix de la liste des spécialités LS est expliquée, de même que les notions d'originaux, de génériques, de limitations de la LS et de la RBP, de liste des moyens et appareils LiMA, de quote-part différenciée et de comparaison avec les prix pratiqués à l'étranger.

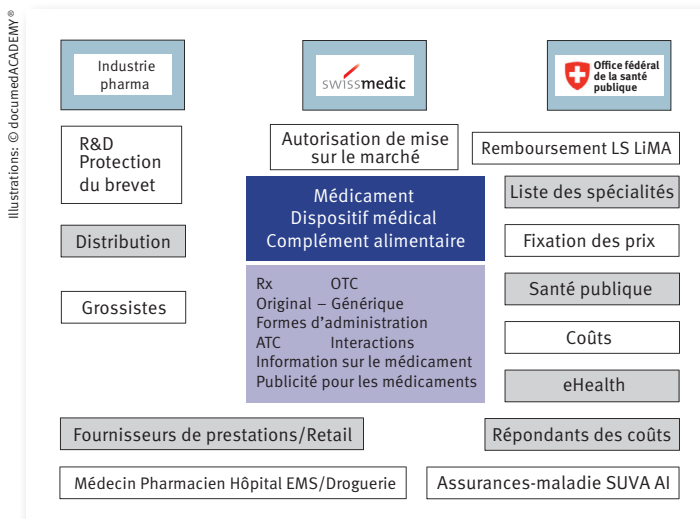
Un grand chapitre est consacré au système de santé suisse. Mots-clés: système de santé (Confédération, cantons, communes), démographie, ventilation des coûts de santé (voir graphique 3), aperçu du marché global (produits Rx, OTC et hospitaliers) et de celui des médicaments admis par les caisses.

Suivent enfin une initiation à l'eHealth et une présentation des réformes de la politique de la santé, comme les forfaits hospitaliers par cas (DRG), les stratégies de qualité de la Confédération et des cantons et la promotion du Managed Care.

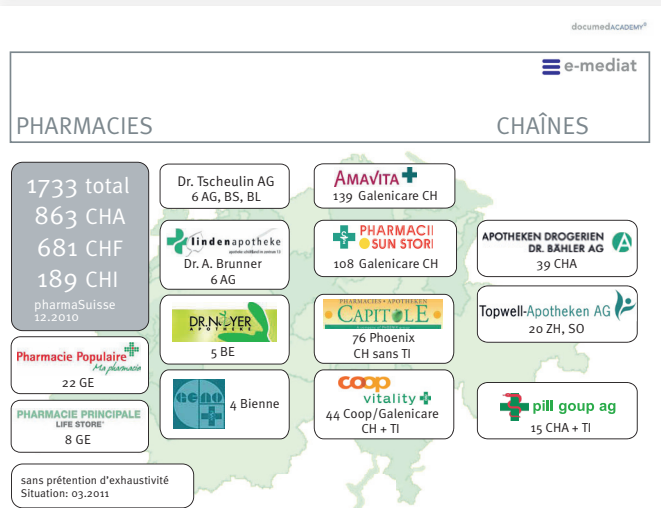
Bien entendu, les informations sur les médicaments mises gratuitement à disposition par Documed/e-mediat (Compendium online et fichiers swissINDEX) sont mentionnées.

Dose quotidienne appropriée

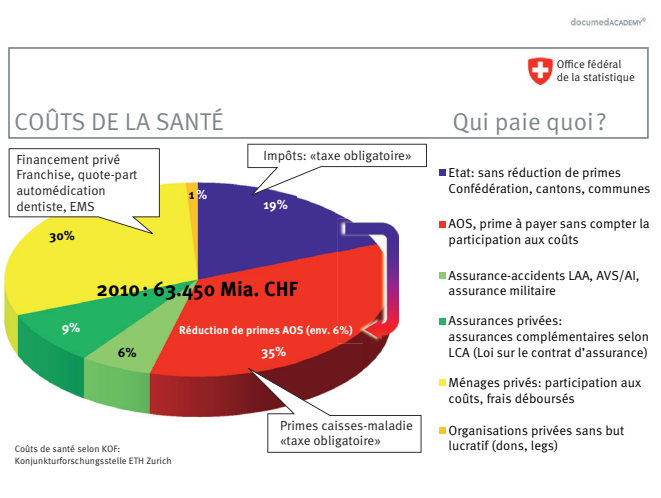
Comment les participants peuvent-ils traiter le flot d'informations reçues pendant le cours? «Je répète beaucoup», sourit Annetta Meier-Nabholz, «et tout est repris dans les documents.» Les participants repartent à la fois avec un certificat et les renseignements de base sous forme de volumineux classeur et de clé USB contenant les



Graphique 1: Vue d'ensemble des principales bases du système de santé suisse présentées dans le cours, lois et ordonnances non représentées.



Graphique 2: Vue d'ensemble des plus grandes chaînes de pharmacies suisses.



Graphique 3: Les assurés payant de leur poche règlent environ un tiers des coûts de santé.

transparents présentés au format PDF. Et, cerise sur le gâteau, un fichier Excel avec plus de 300 notions du système de santé en français et en allemand, avec de nombreux liens vers des informations complémentaires en ligne.

Informations

Liens vers le calendrier des cours, informations: <http://www.documed.ch/fr/produkte/documedacademy.php>

Lieux de cours: Berne, Bâle ou «chez le client»
Nombre de participants: minimum 6, maximum 14 personnes
Informations: Madame Chantal Bendli, tél. 058 851 21 11, academy@documed.ch