

## Sites internet et marketplaces en pharmacie et parapharmacie : Quelle(s) réglementation(s) pour quel(s) courant(s) d'affaires ?

### Objectifs de la formation:

- Permettre aux laboratoires d'intégrer le cadre juridique qui régit la commercialisation des médicaments et des produits de parapharmacie sur le réseau @business (site et marketplace).
- Maîtriser la réglementation de la commercialisation des médicaments et des produits de parapharmacie sur le réseau @business et l'utiliser comme levier de négociation.
- Négocier et développer un courant d'affaires @business optimisé en conformité à la réglementation.



### Pédagogie

- Remontée de questions préalables des participants.
- Apports de données juridiques.
- Ebauche de construction d'outils pour encadrer la négociation : CGV, négociation de contreparties au regard du plan stratégique du laboratoire.



### Les « + »

- Faire un point actualisé sur le cadre juridictionnel spécifique au domaine pharmaceutique et parapharmaceutique au regard de ces 2 canaux spécifiques.
- Etablir un lien opérationnel commercialement entre le cadre juridique et la négociation des contrats.



### Public

Séminaire dédié aux populations suivantes des laboratoires pharmaceutiques et parapharmaceutiques: Direction commerciale et compte-clefs des laboratoires ; Responsables juridiques des laboratoires ; responsable marketing, Responsable formation; Responsable @business



### Les pré-requis

Une expérience des négociations en officine.  
Une connaissance du cadre juridique de la LME.  
Expérience de ce qu'est un business plan enseigne



### Durée

0,5 jour de 09h30 à 13h00 soit 3,5h



### Session

29 juin 2017

**Tarif**

490,00 € par participant

**Lieu**

Paris (cabinet Magenta, 30, avenue Franklin D. Roosevelt 75008 Paris)

**Formateur(s)**

**Olivier LAURIOL**, Président de Arkose Consulting : cabinet spécialisé dans l'accompagnement commercial des fabricants en Grande Distribution et circuit pharmaceutique  
**Gael HICHRI**, Avocat spécialisé en droit de la concurrence et de la distribution (produits de Grande distribution, produits pharmaceutiques et cosmétiques), Cabinet d'avocats MAGENTA

**Contenu**

- Règlementation « antitrust/concurrence » et pharmaceutique applicable au commerce électronique de médicaments et de produits de parapharmacie (sites Internet et Marketplaces)**
  - Quels produits ?
  - Quels distributeurs ?
  - Quelles conditions de distribution ?
  - Dernières actualités jurisprudentielles sur :
  - Les prix des médicaments vendus sur Internet ; et
  - Les conditions de stockage et de distribution des médicaments vendus sur Internet ;
  - Les conditions de distribution des produits sur Internet/marketplaces dans des réseaux de distribution sélective.
- Elaborer les composantes d'une politique commerciale dynamique « avec » le site/marketplace**
  - Comment appréhender le site/marketplace dans vos composantes (4P) ? ;
  - Comment structurer vos outils tarifaires qui seront le support de cette « polco » ? ;
  - Comment partager avec le site/marketplace la notion d'un « prix de vente conseillé » ? ;
  - Partager de la data avec le site/marketplace ?