

**Programme formation :**

**« Le futur des compléments alimentaires »**

**Date :** Mardi 21 Mars 2017

**Horaires :** 9h00-13h00 & 14h00-17h00 – soit 7heures

**Lieu :** Club FOCH  
39, Avenue Foch  
94 - VINCENNES  
(Métro : Château de Vincennes - Ligne 1 ou RER A)

**Public concerné :**

Responsable Qualité, Affaires Réglementaires, Pharmacien Responsable  
Responsables R&D, Chefs de Projet, Production, Dirigeant  
Responsables scientifiques, business développer

**Programme :**

**1. Produits frontières (CA/ DM/ THMP/ ADDFMS) : comment placer son produit parmi les différentes catégories de « produits de santé naturels » par Jean-Christophe MANO (PHARMANAGER GROUP) :**

- Forme galénique, indication ou allégation, population cible etc., quels sont les paramètres clés pour définir la meilleure voie réglementaire de vos prochains développements produits ?
- Comment les évolutions réglementaires vont-elles influencer vos projets en 2017 / 2018 ?

**2. Innovation : exemple de dossier d'allégation aujourd'hui par Sébastien PELTIER (VALBIOTIS)**

Présenter la démarche d'une biotech visant une allégation propriétaire sur la réduction d'un facteur de risque du diabète de type II.

- Comprendre le concept des biotechs, entreprise de recherche et développement spécialisée
- Développer un candidat à une allégation propriétaire sur la réduction d'un facteur de risque de maladie : un métier à plein temps
- L'importance des partenariats

**3. Compléments alimentaires et Probiotiques par Laura JOST et Audrey DUPUY (LALLEMAND)**

- Formulation & galénique, souches, effets santé, recherche ... vue générale de l'innovation au cœur de l'essor du marché des probiotiques
- Réglementation et probiotiques : L'Europe vs le reste du monde (focus sur le modèle Canadien)

**4. Appréciation du bénéfice santé : consumer testing et/ou preuve clinique par Stéphane DENIAU (BIOFORTIS)**

- Mieux appréhender les nuances entre études consommateurs et études cliniques pour le développement de compléments alimentaires : Identification du besoin : en fonction du produit, de son positionnement marché, de son statut réglementaire, de la thématique santé, de la stratégie marketing et financière de l'industriel
- De la perception d'une amélioration santé à l'objectivation clinique... une démarche complémentaire et séquentielle
- La place des données scientifiques dans la stratégie marketing, du message santé au 'consumer insight'

**5. L'exemple du marché canadien par Grégory DUBOURG (NUTRIKEO)**

- Comprendre la structure du marché, sa dynamique ainsi que ses spécificités :
- Vue d'ensemble du marché : chiffres et principaux acteurs (laboratoires et distributeurs),
- Les promesses qui drivent le marché,
- Les 5 spécificités du marché en termes de tendances consommateurs

**6. Les modalités de financement des études scientifiques : point sur le CIR, CIFRE, ANR... par Jérôme HALARY (BDO INNOVATION)**

- « Mesures fiscales (Crédit Impôt Recherche, Crédit Innovation, statut JEI), aides à l'innovation (Bpifrance, Région, ADEME, CIFRE, FUI, ANRT,...), face aux nombreux dispositifs existants, il est parfois complexe d'identifier ceux auxquels les projets sont éligibles.
- Grâce à cette formation, découvrez les critères d'éligibilité (techniques et financiers) à ces différents dispositifs et quelle stratégie de financement vous pouvez déployer pour accompagner le développement de vos projets innovants. ».

**Moyens Pédagogiques :**

Remise d'un support écrit aux participants en début de formation pour faciliter la prise de note et constituer un support de référence avec documents Annexes.

Orateurs

Présentation PowerPoint en projection vidéo

*SYNADIET est prestataire de formation enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 11 75 54557 75*

**SYNADIET**

34, rue de Picpus – 75012 Paris : Tel : +33 1 44 73 01 84 – Fax : + 33 1 44 73 01 51

N° SIRET: 351 015 557 00033

N° TVA Intracom FR 36351015557