Master spécialisé management pharmaceutique et des biotechnologies de l’ESCP Europe

3 éléments qui sont importants dans la structure du programme :

* programme qui ne fait pas semblant « véritablement spécialisé » puisque dédié intégralement au monde et à l’industrie biopharmaceutique : pharmacie, biotechnologie et domaine de l’instrumentation médiacale et dispositifs médicaux

essentiellement des étudiants dans le domaine de la santé : médecins, pharmaciens, ingénieurs biotechs, qui sont l’essentiel de notre recrutement, même si on peut recruter d’autres profils

* master international parce que les langues de travail sont l’anglais et le français (40% en anglais, 60% en français) et puisque les intervenants viennent en parlant la langue de shakespearparlent seulement angalis, enfin international par le voyage d’étude
* antériorité : ce master a plus de 25 ans d’âge : master relativement important couvre un domaine spécifique avec un réseau de 1200 anciens : ce qui fait une puissance et une différences au niveau de l’industrie de manière assez significante

Face à face

Management médical -> management pharma biotech : programme qui historiquement dédié au marché de la santé, avec notamment le marché des hopitaux : nous ne couvrons plus ce domaine parce que ESCP dispose en parallèle d’un master exécutif totalement dédié au marché de la santé hospitalière (gestion, admin des hopitaux)

Nous nous sommes spécialisés dans l’industrie de technologie, pharmaceutical, du medical device : changement de programme

Il est vrai aussi que dans le sarticulations du secteur : acteurs publics, de l’hôpital également mais ce n’est plus au niveau technique

Quel spectre : historiquement industre pharmaceutique : la composante biotechologique et produits biologiques prennent le pas sur les produits chimiques

Très concrètement programme de 405 heures (accréditation ECTS) :   
60% du programme est commun dédié au bio pharmaceutique

Bio pharmaceutique ; fusion, acquisition entre un secteur de start up d’innovation radicale fondée sur les produits biologiques

Et secteur chimique pharmaceutique

Aujourd’hui confluence entre ces deux secteurs représentée au sein du programme

Par exemple : pour ajouter quelque chose de concret deux options : soit option spé biotechnologique fortement financière et option plus classique d’avantage marketing

Sur le tronc commun pas de scission entre les cours

Mais si on parle de business developpement, de marketing… un certain nombre de concept sont similaires

Grenoble ? intitulé proche, antériorité de l’ESCP : avantage compétitif sur le réseau d’ancien et deuxième chose : dans tous les classmeents ESCP premiers, top 10 dans les managements pharma dans celui de grenoble

Orientation entre les deux : y a t il uen approche dans l’escp ? épouser un label et un réseau : super important

Qu’est ce qu’il a de particulier ? plus ancien, plsu établi

Quantitaif et qualitatif : président de Servier Chine,

Ces anciens viennent leur faire cours, rencontres, aide aussi pour les stages et les emplois

Disponibilité, fidélité des anciens

Parfois plus anciens et meux installés

Juristes ?

Sur quelles critères s’appuie l’école pour les admissions ?

Dominante pharmacien : le spharmacien constituent historiquement la majorité : majorité de candidature

Le taux de pharmacien est moindre : 50% de pharmacien, des ingénieurs 20% (ingénieurs bio) master 2 ou PhD, le juriste a parfaitement sa chance, 1 ou 2 juristes

Qu’est ce qui va faire qu’on va entrer en tant que juriste ?

La diversité : profil atypique, écoles de comemrce, sciences po,..

Quid en terme de technicité ? spécificité ? approche, dans les écoles de commerce en général, et dans notre programme en particulier, qui est une démarcge inductive, professionnelle :

Dans une entreprise, il va y avoir des juristes, là contact avec de spharmaciens, des ingénieurs biotechs

Quels critères sont pris en compte ? y a t il des choses qui intéressent plus qu’autre chose ?

En France système où les étudiants votn faire leur études qui ont fait d’un trait leur scolarité,

Preimo : master : bac+5, les étudiants sont à minima 5ème année de pharma, réception d’énorméments de gens qui sotn nickel sur le plan du niveau : ils sont Main stream

Quelle différence entre deux pharama : l’oral est décisif ; la personnalité

Les deux critères qui structurent les modes de sélection du programme sont ce que les étudiants vont approté au groupe, au programme et en quoi le programme n’est pas un contrat de dupe, en quoi il va servir leur ambition

La sélection se fait à l’entretien : on rejette environ entre 10 et 20% des candidats et plusieurs raisons : culture générale, anglais,

C’est à l’entretien que tout se joue et certaine quesions osées en anglais

ESCP dans le domaine des biotechs :

On a un pole santé extremement reconnu, prédécesseur extremement reconnus dans le domaine de la santé, programme exécutif dans le domaine de la gestion hospitalière, formations permanantes liées à la gestion pharmaceutique, deux chaires de santé (une de Johnsson et Jonhsson et l’autre de marketing communication financée par pfizer).. bonne légitimité dans ce domaine dans 25 ans

Mnt il faut se souvenir qu’il s’agit d’une business school : nin ingénieur biotech ni PhDbiotech : dimension business

Extrêment orienté marketing/commercial : anciennement programme extrmemeent orienté marketing commercial, parce que bataillon recrutés par l’industrie pharmaceutique : aujourd’hui : domaine le plus enseigné (30%) mais aussi des cours de contrôle de gestion, de finance, et des cours plus pointys : cours de capital risque, d’économie du développement, d’ingénieurie financière, …

Les grands axes maketing : marketing, Market access, pricing, dévelopement international, management…

Marketing commercial historiquement oui, mais aujourdhui : bcp de finance de mangement, de stratégie, …

Management : gestion de sorganisations, structure, motivation des personne, gestion des personnes humaines

----------------------

L’industrie pharmaceutique justifie une specialisation sectorielle : enjeux technologiques, légaux et règlementaire, sociologiques, les politique de santé, réduction des couts de la sécurité sociale… ne serait ce qu’un seul de ces enjeux suffit à la spécialisation, elle est spécifique à de multiples égards

Deux choses :

* un peu court pour apprendre tout cela ?

6 mois suffisants : trop court : généralement les industries trouvent que ce programme est professionnels, les étudiants qui vont en stage sembeltn alors suffisament professionnels et opérationnels pour remplir les taches qui leurs sotn données :

* Spécialisation sectorielle justifiée mais pas un peu trop enfermant ? possible de sortir de cette industrie ?

parfois se pose la question à des étudiants, pharmaciens ou médecins, de faire un programme moins specialisé, moins sectoriel mais sur une spécialité d’entreprise : le marketig, la finance,

la question se pose marginalement : secteur tellement spécifique qu’il justifie et nécessité un programme spécialisé

market pharmaceutique est particulier

la structuration du programme : élèves ne savent rien sur un certain nombre de chose on voit les fondamentaux : contrôle de gestion, finance, marketing, management

le 1/3 fondamentaux

management : marketing, finance, management humain… étudé de manière très rapide mais but du programme

les 2/3 sont des cours ultraspécialisés

quetsion sous tendue : n’est pas un programme enfermant pour les exceptions : ingénieurs biotechc, pharmaciens, médecins…mais pour le reste déjà enfermant? possible de s’extraire du secteur ?

La cosmétologie fait partie du secteur,

Mais ca reste une branche enformante bien qu’extrêmement large

Oui c’est un programme enfermant, mais relatif puisque programme très large : dévelopement connexes au secteur :

Chaire essec : chaires de l’escp ne sont pas de sorganismes accolés au master, mais il est possible de faire des travaux pour les chaires : chaires de recherches : le rapport est distendu : conférence mais pas de cours à proprement parler

Les deux spécialisations représentes 45H sur 405h 10% reste marginal

Mais les cours de troncs communs rentrent quand meme dans le sujet « dans le dur »

* l’une plus banque, conseil, biotech
  + biotech : dans le monde biopharmaceutique
  + start up

ces étudiants sotn donc armés pour trouver des financements, des business angels, capitals risqueurs, mais le business dev ou capital risque peut cible d’autres secteurs

- l’autres plus marketing commerciale et par vocation et nature plus adressé aux pharma

ces matière ssont surtout pour creuser quelques peu sur ces matières : cette option peut être mise en avant lors d’un recrutement mais ne créé pas une différence significative entre les élèves issus du MS

les options sotn créées pour que les étudiants soient par petits groupes dans des cours extrêmeent spécialisés et parfois echniques et difficiles

technicité des cours : difficulté pour un juriste : a priori juriste apétant pour pharma

Il n’est pas possible de suivre la formation sur les campus européens de l’escp : shnaghai : 10 jours : voyage d’étude

Il n’y a pas de modules, mais des visites d’netreprises

Le master par son antériorité à des liens avec des profesionnels partout

La dimension internationale :;

* dans le recrutement «  de la diversité nait la richesse blablabla… » très concrètement, les étudiants étrangers a minima anglophone sont bienvenus : 16 nationalités représentés : pormo de 40 et 55 étudiants, donc 20 étudiants étrangers ou bi nationaux : industrie phamaceutique est très internationale : étudiants pharmaciens ont pas été très poussés à parfaire leur anglais, niveaux de compétence linguistic
* pas de niveau particulier :

faut avoir fait des stages auparavanat :

admissions : l’entretien dure 30min, 3 personnes :

deux choses :

* 16 500 euros pour 6 mois : pas un contrat de dupe
* ce que vous apportez au programme et ce que le prorgamme vous apporte
  + personnalité, expérience, cursus particulier,
  + c’est un feeling
  + ouverture d’esprit, maturer un projet : ne pas pipoter,
* quelqu’un qui connaît un peu la santé, à des raison, environnement…
* appétence pour la matière :
* passioné par la santé ? vous voulez
* part of the interview shall be in english

sans faire d’inventaire à la prévert, les métiers sont essentiellements marketing chef de produit ? 95% sont interessés, une moitiés le fait vraiment, sinon conseil, business developpment,

business developpement : volonté de croitre : acquisition d’entité, quel pays…

fonction marketing est la plus représentée, les big pharma au détriment de petites entités, l’Europe, et d’autres régions du monde

début de carrière : AEG Partners : cabinets de consultatnts spécialisés sur la santé

spécificité ndustrie pharmaceutique : la moyenne des salaires : entre 45 et 50K par an hors primes et promotions

au bout de 5 ans on peut être un partner dans un cabinet de consultant, dans des fonds de capital risk, chef de gamme, directeur commercial…

Début de carrière : market access, pour les médecins : on adore les médecins : marché du recrutement des étudiants et marché des employeurs des étudiants, les médecins sotn appréciés parce que l’industrie en manque, notamment des médecins formés en France

Dernier mot de conclusion :

Les étudiants à 95% arrivent avec l’idée qu’ils vont être chef de produit et n’ont aucune connaissance de la palette des opportunités : la première fonction, vocation, avantage du programme est de permettre à des étudiants qui ignorent 95% des possibilités opportunités qui leur sont offertes : de leur donné ce niveau de connaissance, le reste est ^resque littérature

Analayse :

Organisation :

* quoi : présentation du programme
* personnes recherchées
* l’anglais/dimension internationale
* un programme
  + trop enfermant ?
  + trop rapide ?
* qui : admissions
* l’entretien : flou artistique
* apport du programme