

ENTREPRISES DE LA FILIÈRE SANTÉ - SCIENCES DE LA VIE

BÉNÉFICIEZ D'UN ACCOMPAGNEMENT
À L'INTERNATIONAL EN 2019



WWW.BUSINESSFRANCE.FR

SANTÉ - SCIENCES DE LA VIE

ACTIONS 2019

SOMMAIRE

Edito	3
Filière Santé : Où exporter ?	4
L'offre française	6
L'expérience de l'export	22
L'accompagnement des entreprises de la filière	23
Nos partenaires	24
Accompagnement collectif	26
Agenda 2019	27-29
Paroles d'exportateurs	31
• Success stories	32
Visionnez les interviews	33
Nos publications	34



Edito

Lorena Cabrera

Chef de service Cosmétique & Santé

La filière Santé française au cœur des défis mondiaux

Le marché mondial de la Santé doit répondre à une demande en croissance : vieillissement de la population, l'augmentation de maladies chroniques (cancer, diabète etc..) exigeant de cette filière une constante capacité d'innovation face à des besoins médicaux toujours plus importants, à une complexité croissante des traitements mais également aux nouvelles opportunités en e-santé.

Pour rappel, la filière Santé chez Business France est large puisqu'elle représente aussi bien la construction et équipements d'hôpitaux, les technologies médicales et dispositifs, les biotechnologies, les médicaments et alicaments.

Sur près de 1 400 entreprises exportatrices au sein de cette filière, Business France en accompagne près de 600 sur les marchés internationaux de manière individuelle et sur nos actions collectives.

Notre programmation Santé se concentre naturellement sur les marchés significatifs en termes de demandes tels que les Etats-Unis, l'Europe, la Chine ou les Pays du Golfe mais également sur les marchés présentant de forts potentiels tels que les pays de l'Afrique du Nord et de l'Afrique de l'Ouest.

Au cœur de notre programmation annuelle, se hissent les Pavillon France sur des grands salons d'envergure tels qu'ARAB HEALTH à Dubaï, BIO aux Etats-Unis, MEDICA à Düsseldorf. Ces Pavillons qui rassemblent plus de 130 entreprises françaises sur chaque édition apportent une réelle visibilité à l'offre française tout en permettant à chacune de bénéficier des services associés apportés par Business France. Des salons spécifiques type dentaires ou sur compléments alimentaires figurent également dans notre programmation pour mieux répondre au mieux aux différents savoir-faire.

En parallèle de la dizaine de Pavillons France, une vingtaine de rencontres BtoB avec des partenaires et colloques valorisant l'expertise française sur nos domaines d'excellence.

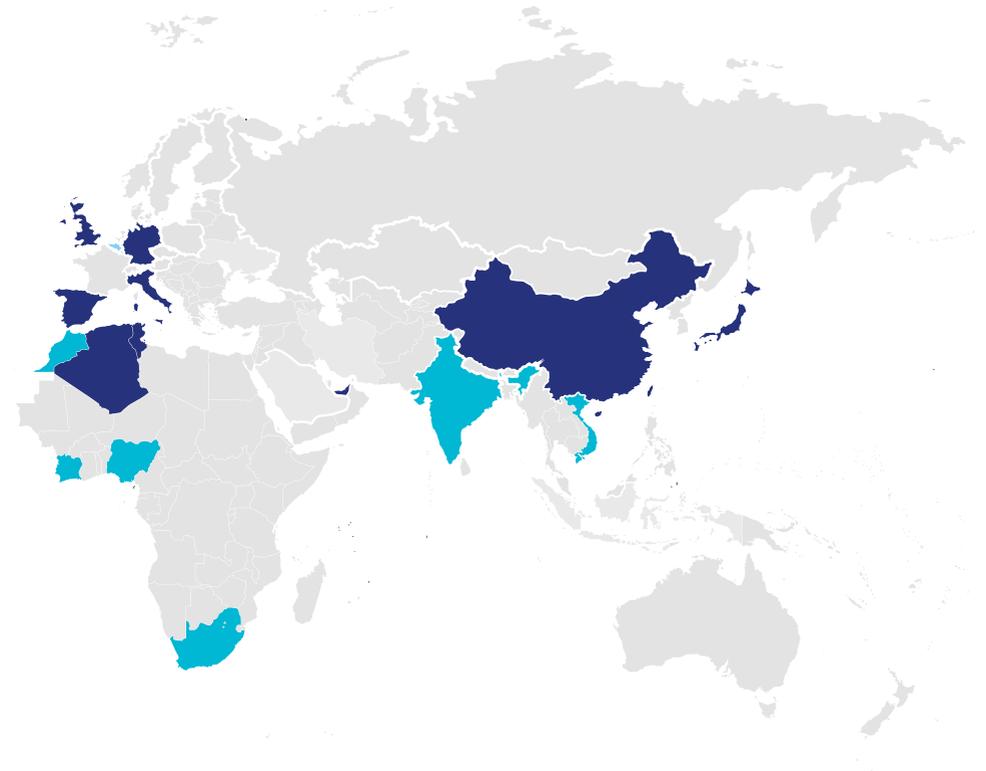
FILIÈRE SANTÉ: OÙ EXPORTER ?



ZONE AMERIQUE DU NORD ET AMÉRIQUE LATINE

Pays prioritaires : Etats-Unis, Brésil, Canada

Pays challengers : Mexique



ZONE AFRIQUE & PROCHE ET MOYEN-ORIENT

Pays prioritaires : Algérie, Emirats Arabes Unis, Israël, Tunisie

Pays challengers : Afrique du Sud, Maroc, Nigéria, Sénégal

ZONE ASIE OCÉANIE

Pays prioritaires : Chine, Japon

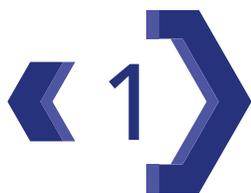
Pays challengers : Inde, Singapour, Vietnam

ZONE EUROPE

Pays prioritaires : Allemagne, Italie, Espagne, Royaume-Uni

Pays challengers : Belgique

L'OFFRE FRANÇAISE



Les grandes tendances du secteur

- Les dispositifs e-santé de plus en plus nombreux
- Des données santé de plus en plus numérisées pour une meilleure efficacité des systèmes
- Une vraie expertise française en réalité virtuelle ou appliquée à la Santé



Secteurs / produits en développement

- Les trois aires thérapeutiques les plus investiguées par les sociétés de biotechnologie françaises sont l'oncologie (30 %), les maladies infectieuses (15 %) et le système nerveux central (12 %).
- Les aires thérapeutiques les plus investiguées par des sociétés medtech sont la chirurgie orthopédique (17 % des produits), la cardiologie et le vasculaire (12 %) et l'imagerie (10 %).
- Les sociétés de e-santé, développent à 27 % des objets connectés, biocapteurs ou dispositifs médicaux, à 20 % des solutions de télémonitoring des patients, et à 16 % du diagnostic digital ou assisté par ordinateur.



Atouts de l'offre française

- Forte capacité d'innovations
- Une place boursière dynamique : Euronext est aujourd'hui le 1er marché européen pour les sciences de la vie
- Une recherche clinique de qualité sur 3 domaines : oncologie, l'infectiologie et les maladies rares.
- Un réseau d'excellence de chercheurs et d'ingénieurs français comme moteur d'innovations biologiques, technologiques et numériques



Principaux obstacles / faiblesses

- Un tissu industriel français fragmenté, marqué par l'absence de grandes entreprises d'origine française et une multitudes de TPE-PME
- Des conditions d'accès aux marchés exigeantes à l'international ;
- Des difficultés ou manque de financement des PME du secteur

LA SANTÉ EN FRANCE



La France exporte
8 Mds €
de Dispositifs Médicaux par an
21 Mds €
de produits pharmaceutiques par an



**6,1 % de part de marché
pour la France**

D'exportations mondiales de
produits pharmaceutiques

59

Projets d'investissements
étrangers créateurs
d'emploi pour la filière
Santé en 2017



ALGÉRIE

CHIFFRES CLÉS

Biotechs - Pharma

- + 4 Mds d'€ en 2016
- + 10% par an depuis 2015
- Importations de 1,84 Mds d'USD en 2016



Dispositifs médicaux

- + 1 Mds d'€ en 2016



EN BREF

Une transition épidémiologique et démographique est apparue depuis plus de 20 ans, avec une prolifération des MTN -maladies non transmissibles (chroniques)

L'Algérie doit aussi affronter le phénomène du vieillissement de la population, dont 8,4% dépassaient les 60 ans en 2014.

LES MARCHÉS PORTEURS



Avec l'encouragement (fortement incité) d'investir dans la production locale et avec plus de 100 projets d'unités pharmaceutiques lancés à ce jour, de réelles opportunités s'ouvrent pour les fournisseurs du segment : matières premières, équipementiers, ingénierie, qualité, formation,...

En raison de la priorisation des dépenses publiques sanitaires, l'urgence sera donnée aux applications TIC permettant une meilleure gestion des budgets.

Contact : ahmed.larras@businessfrance.fr

ALLEMAGNE

CHIFFRES CLÉS

Biotechs - Pharma

- 41,28 Mds d'€ (dont 3,28 pour les biotechs)
- Leader européen



Dispositifs médicaux

- 28,4 Mds d'€ en 2015
- +11,6% par rapport à 2014



LES MARCHÉS PORTEURS



- Médecine personnalisée
- Biopharmaceutiques
- Biosimilaires
- E santé
- Homecare

Les fabricants français ont leur chance sur des produits de niche et s'ils proposent des technologies et des produits très innovants.

EN BREF

Le vieillissement de la population et l'obésité (environ 20 % de la population au-dessus de 15 ans en souffre, et 52,4 % est en surpoids) entraînent l'apparition de maladies chroniques telle qu'Alzheimer, les pathologies cardio-vasculaires et le diabète. La multiplicité du nombre de cancers est également un problème de santé publique.

NOS CONSEILS



Les produits médicaux ne peuvent être livrés à l'utilisateur que si les informations concernant leur utilisation sont formulées en langue allemande.

Contact : simone.iacono@businessfrance.fr

BRÉSIL

CHIFFRES CLÉS

6^{ème} marché mondial de la santé
tous segments confondus

Biotechs - Pharma



- 25 Mds d'€ en 2016
- +13,1% de 2015 à 2017

Dispositifs médicaux



- 10,7Mds d'€ en 2015
- +8,5% de 2015 à 2016
- L'industrie emploie 135 000 personnes

LES MARCHÉS PORTEURS



- Le marché des génériques
- Le marché des OTC
- La phytothérapie
- Les biotechnologies
- Les équipements médicaux
- La e-santé

EN BREF

Avec une population de 203 millions d'habitants, le Brésil est le cinquième foyer de peuplement au monde et le premier d'Amérique Latine. Le pays est encore jeune (22,7 % de la population a moins de 15 ans), mais a entamé sa transition démographique.

NOS CONSEILS



Pour les entreprises PME et TPE du secteur (qui n'ont pas le budget pour ouvrir une filiale), l'option la plus avantageuse reste le partenariat avec un intermédiaire local (distributeurs, importateurs, clients finaux, ou entreprises locales du secteur).

Contact : maria-dulce.osinski@businessfrance.fr

CANADA

CHIFFRES CLÉS

Biotechs - Pharma



- 10^{ème} place mondiale
- En 2016, 490 fabricants de produits pharmaceutiques
- L'industrie emploie 27473 personnes

Dispositifs médicaux



- Le secteur canadien des instruments médicaux regroupe 1 500 entreprises et emploie 35 000 personnes

LES MARCHÉS PORTEURS



- Les dispositifs de diagnostic in vitro
- les équipements cardiologiques
- l'imagerie médicale
- les équipements orthopédiques
- La e-santé

EN BREF

Le système de soins de santé au Canada est principalement financé par l'Etat (les provinces) et les services sont fournis par les secteurs public et privé. C'est une mosaïque de régimes d'assurance maladie et environ 70% des Canadiens ont des assurances privées complémentaires.

NOS CONSEILS



Les leaders d'opinion (Key Opinion Leader – KOL) sont essentiels pour construire un réseau de médecins reconnus et légitimer les produits auprès de la communauté médicale. Les assureurs décident du remboursement et de l'utilisation par les hôpitaux et les médecins.

Contact : isabelle.raux@businessfrance.fr

CHINE

CHIFFRES CLÉS

2^{ème} marché mondial depuis 2015

Biotechs - Pharma

- ±125 Mds USD
- 22% de part de marché pour les laboratoires étrangers

Dispositifs médicaux

- 2019 : 3^{ème} marché mondial : ± 24-25 Mds USD(estimation)
- Les produits importés représentent 50% du marché.



LES MARCHÉS PORTEURS



- l'orthopédie / prothèse
- le dentaire
- l'imagerie
- médicaments brevetés
- Le marché des OTC
- nutraceutiques

EN BREF

En l'absence de médecine de ville, l'hôpital public reste le pivot du système de santé chinois. Le réseau de centres de soins de proximité, bien que dense, reste encore sous-financé et manque de personnel qualifié.

NOS CONSEILS



Le système de distribution est extrêmement fragmenté et régionalisé, avec une faible interconnexion des réseaux de vente. Le choix du bon partenaire est difficile ; les critères essentiels sont le relationnel avec les hôpitaux de classe 3 et le niveau d'expertise technique.

Contact : benoit.colinot@businessfrance.fr

EMIRATS ARABES UNIS

CHIFFRES CLÉS

3^{ème} marché régional

Biotechs - Pharma

- 2,8 Mds USD
- 85-90 % d'import
- La France en 4^{ème} place des fournisseurs

Dispositifs médicaux

- 969 M USD
- +90% des produits importés



LES MARCHÉS PORTEURS



- Suite au développement de maladies liées au style de vie, l'ouverture de cliniques et d'hôpitaux spécialisés devraient se poursuivre
- E-santé
- M-santé

EN BREF

Les affections liées au style de vie moderne commencent à être visibles au sein de la population. Une alimentation trop riche en sucre et en graisse, le manque d'exercice, le tabagisme, le stress de la vie urbaine ont des conséquences graves. Les cas de cancer, d'obésité, d'hypertension ou de troubles cardio-vasculaires sont ainsi en forte hausse, dans des proportions largement supérieures aux niveaux européens.

NOS CONSEILS



L'immatriculation d'une société étrangère doit se faire auprès du Ministry of Health and Prevention (MOHAP), par l'intermédiaire d'un agent local

Contact : andrea.derossetto@businessfrance.fr

ESPAGNE

CHIFFRES CLÉS

Zone de croissance la plus forte en Europe en 2016

Dispositifs médicaux

- 7,2 Mds d'€ en 2016
- 5,7 Mds € d'importations en 2016



LES MARCHÉS PORTEURS



- Technologies médicales interventionnelles
- Neuro-ingénierie
- Technique des cellules et des tissus
- Imagerie
- Télémedecine
- TIC
- E santé

EN BREF

Face à un pays à tendance vieillissante, le gouvernement espagnol souhaite réduire les coûts liés aux dépenses de santé.

NOS CONSEILS



De manière générale, nous conseillons à l'entreprise française d'adapter son marketing-mix à la demande locale (adapter sa politique de prix aux pratiques locales ; opter pour un réseau de distributeurs régionaux étant donné l'organisation en communautés autonomes)

Contact : eve.franchi@businessfrance.fr

ETATS-UNIS

CHIFFRES CLÉS

1^{ère} puissance économique mondiale

Biotechs - Pharma

- 406 Mds d'USD
- Sur 1 800 sociétés de biotechnologies implantées aux États-Unis, 350 sont cotées en bourse.



Dispositifs médicaux

- 110 Mds d'USD
- Une croissance annuelle de 5 % d'ici 2020 est attendue



LES MARCHÉS PORTEURS



- L'offre locale est importante et concurrentielle, mais il existe des opportunités pour des produits innovants différenciés et des possibilités d'intégration de produits dans des offres locales.

EN BREF

Il n'existe pas de régime général d'assurance maladie aux États-Unis. Le financement de la santé est privé pour la majeure partie.

Les programmes publics Medicaid et Medicare assurent d'autres groupes de personnes quand le reste de la population est soit self-insured soit non assurée.

NOS CONSEILS



Le cadre réglementaire des produits de santé est imposé par la Food and Drug Administration. Le processus est plus contraignant, plus long et plus onéreux qu'en Europe. Les ressources adéquates doivent être mobilisées.

Contact : isabelle.raux@businessfrance.fr

ISRAËL

CHIFFRES CLÉS

Biotechs - Pharma



- + 30Mds d'USD en 2014
- + 10% de croissance annuelle

Dispositifs médicaux



- 479M en 2019 (estimation)
- + 5,6% de croissance annuelle

LES MARCHÉS PORTEURS



- imagerie
- optique
- dispositifs implantables et thérapeutiques
- microchirurgie orthopédique

EN BREF

Israël est devenu membre de l'OCDE et son droit en matière de propriété intellectuelle subit un profond bouleversement (publication automatique du brevet après 18 mois, droit de priorité, examen modifié)

NOS CONSEILS



L'accès au marché est subordonné à l'obtention d'une licence du ministère de la Santé.

Un accord de libre-échange facilite les échanges entre l'Europe et Israël.

Contact : aurelie.guthmann@businessfrance.fr

ITALIE

CHIFFRES CLÉS

1^{er} producteur européen

Biotechs - Pharma



- 31 Mds d'€ en 2017
- 17,4 Mds € en 2017 de dépense de santé
- La France est le 6^{ème} fournisseurs

Dispositifs médicaux



- Marché de 11,4 Mds d'€ en 2017
- 7,2 Mds d'€ importations

LES MARCHÉS PORTEURS



- oncologie
- neurologie
- maladies auto-immunes
- maladies infectieuses

Plusieurs sociétés italiennes sont à la recherche de collaborations en R&D

EN BREF

Les italiens connaissent la situation caractéristique des pays occidentaux développés où la plupart des maladies infectieuses ont été éradiquées, tandis que les maladies liées au tabagisme et à une mauvaise alimentation affectent de manière considérable la population.

NOS CONSEILS



La présence d'un distributeur local est fondamentale pour la bonne réussite sur le marché national des DM. Le distributeur/importateur a un rôle d'information des prescripteurs, réponse aux appels d'offre, de visite des hôpitaux et de support technique aux hôpitaux et cliniques, qui privilégient les fournisseurs capables de les assister dans l'urgence.

Contact : alberto.frescura@businessfrance.fr

JAPON

CHIFFRES CLÉS



Biotechs - Pharma

- 88 Mds USD
- 3^{ème} marché mondial après la Chine et les États-Unis (8,3% du marché mondial)

Dispositifs médicaux



- 28 Mds d'€
- 42,3% du marché est importé.

LES MARCHÉS PORTEURS



- E-santé
- Télémédecine
- Prévention
- Imagerie
- Opérations chirurgicales mini-invasives
- Démence (CNS)
- Cancer
- Médecine régénératrice
- Vaccins

EN BREF

Le Japon est un pays fortement interconnecté, puissant et dynamique dans l'industrie, la recherche et les technologies de pointe

NOS CONSEILS



Le Japon s'ouvre aux entreprises étrangères souhaitant s'implanter : aides financières, soutien à la création de bureaux locaux, etc., proposés par différentes régions aux entreprises du domaine des sciences de la vie. Sauf en cas de gros équipements tels que des IRM, les dispositifs médicaux sont commercialisés auprès des établissements médicaux via des grossistes spécialisés.

Contact : akiko.hori@businessfrance.fr

MEXIQUE

CHIFFRES CLÉS



Biotechs - Pharma

- 12 Mds d'€
- +2% de croissance annuelle

Dispositifs médicaux



- 10 Mds d'€
- 3,9 Mds d'€ d'importations

LES MARCHÉS PORTEURS



- médicaments génériques
- technologies de pointe et les équipements innovants
- orthopédie
- imagerie médicale et diagnostic

EN BREF

Le système de santé public est constitué de plusieurs institutions ayant chacune leur « famille » d'affiliés : IMSS, ISSSTE, Seguro Popular...

NOS CONSEILS



Avant de s'associer à une entreprise mexicaine, il est recommandé de déposer ses brevets, marques, logos, etc. à l'Institut Mexicain de la Propriété Intellectuelle (IMPI). La propriété intellectuelle est souvent moins bien protégée au Mexique que dans l'Union européenne, il est donc important de rester vigilant.

Contact : julien.cariou@businessfrance.fr

ROYAUME-UNI

CHIFFRES CLÉS



Biotechs - Pharma

- 3ème marché européen

Dispositifs médicaux



- 6ème marché mondial et 3ème marché européen
- 80% des dispositifs médicaux sont importés
- -9,6 Mds de GBP en 2021 (estimation)

LES MARCHÉS PORTEURS



- silver economy
- self-care
- orthopédie
- imagerie médicale et diagnostic

EN BREF

Le secteur public compte pour **85 %** des dépenses totales de santé. Le secteur privé reste mineur et largement restreint à l'Angleterre, mais tout de même très bien équipé.

NOS CONSEILS



Pour toute demande de protection de propriété intellectuelle au Royaume-Uni, une entreprise devrait s'adresser au « **Intellectual Property Office** ».

Contact : charly.velluet@businessfrance.fr

TUNISIE

CHIFFRES CLÉS



Biotechs - Pharma

- 14% en 1990 / 43% en 2014 de besoins pharmaceutiques.
- 30 brevets d'inventions biotechnologiques
- Français sont leaders sur le marché

Dispositifs médicaux



- + de 20 000 références
- **75%** des DM sont importés.
- 51 unités de production couvrant **43%** des besoins

LES MARCHÉS PORTEURS



- Déploiement d'un programme prioritaire en santé numérique (SI, Dossier patient, Télémedecine, etc.),
- Construction hospitalière : plus de 60 projets de cliniques privées, 17 projets d'hôpitaux et de nombreux projets de réhabilitation en cours
- Essais clinique : potentiel important grâce à une législation bien établie, une expertise reconnue et des prix compétitifs

EN BREF

L'assurance maladie obligatoire couvre 70% de la population et il existe un système de gratuité totale ou partielle pour les populations les plus pauvres et à revenus limités (28% de la population).

L'accès aux soins est difficile dans les zones rurales (manque de médecins et d'infrastructures adaptées dans les zones défavorisées).

Contact : maya.ghachem@businessfrance.fr

L'EXPÉRIENCE DE L'EXPORT

NOTRE PRIORITÉ : SIMPLIFIER ET ACCÉLÉRER LA RÉALISATION DE VOS PROJETS

Business France vous :

- propose une approche sur mesure adaptée à votre projet export, à vos ambitions et à vos budgets,
- aide à sélectionner des marchés pertinents, à rencontrer les bons interlocuteurs locaux pour développer vos courants d'affaires,
- permet de renforcer vos équipes sur le terrain avec des jeunes talents motivés, les Volontaires Internationaux en Entreprise (V.I.E).

1500 hommes et femmes en France et dans le monde

78 implantations dans plus de 58 pays qui vous ouvrent 90% des marchés du monde.

L'ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

IDENTIFIEZ ET RENCONTREZ VOS FUTURS CLIENTS ET PARTENAIRES

Exportateurs, Business France vous propose des solutions adaptées à vos ambitions.

À l'occasion d'un entretien, un interlocuteur de proximité vous aide à définir une stratégie internationale appropriée :

- ANALYSE ET VEILLE DE MARCHÉ par nos équipes basées à l'étranger.
- TEST ET VALIDATION DE VOTRE OFFRE auprès des opérateurs locaux.
- ORGANISATION DE RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES et accompagnement possible.
- EXPLOITATION DES MEILLEURES OPPORTUNITÉS pour assurer un suivi de proximité.

ET AUSSI

Réglementation Internationale

Normes locales, formalités d'entrée des marchandises, taxation : notre Service Réglementation Internationale vous renseigne sur les contraintes propres à vos marchés. Des synthèses réglementaires dans divers domaines vous permettent de comprendre le contexte réglementaire et les dernières évolutions. Mise en place de veilles réglementaires personnalisées pour sécuriser votre stratégie sur vos marchés phares.

Pour vous développer pensez V.I.E !

- Recueillir des informations terrain sur les marchés cibles,
- Suivre les clients internationaux et identifier de futurs prospects,
- Développer un réseau de distribution ou de partenaires commerciaux,
- Contribuer aux activités opérationnelles d'une implantation locale,
- Mener des projets/contrats spécifiques,
- Attirer et former de nouveaux talents

Le V.I.E est la solution RH pour vos projets à l'export.

L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES DE LA FILIÈRE

Dans le cadre du soutien aux filières stratégiques, Business France en collaboration avec ses partenaires institutionnels et professionnels participe activement à améliorer la visibilité de l'offre française, à identifier les opportunités de marchés et élaborer une action collective à l'export tels sont les trois objectifs placés au cœur du plan d'action international de la famille « Mieux se soigner ».

601	267	845
entreprises accompagnées dont	entreprises accompagnées en individuel	V.I.E en poste

L'EFFET BUSINESS FRANCE

3 entreprises sur 4 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés

1 entreprise accompagnée sur 2 signe un contrat dans les 2 ans.

(Enquête IPSOS 2017)

FINANCEZ VOTRE PROJET À L'INTERNATIONAL

En complément des offres de financement de Bpifrance, les aides régionales dédiées à l'international sont un facilitateur de votre démarche. Vous les retrouverez en détails et pourrez vérifier les conditions d'éligibilité sur les plateformes suivantes :

Bpifrance la banque des entrepreneurs : <https://www.bpifrance.fr/>

Site d'information des CCI sur les aides aux entreprises : <http://les-aides.fr>

La base de données de référence sur les aides aux entreprises ouverte à tous <http://www.aides-entreprises.fr>

NOS PARTENAIRES



C'est une initiative innovante visant à fédérer les industriels, les chercheurs, les professionnels de santé français et à promouvoir leurs projets à l'international!

La marque French Healthcare a une ambition :
Impulser une dynamique collective pour favoriser le rayonnement des savoir-faire et des technologies françaises de la santé.

Une marque pour valoriser les atouts français

- Un modèle de santé publique reconnu et des formations d'excellence.
- Un rôle de référence en santé mondiale.
- Une recherche de pointe et une industrie pharmaceutique parmi les plus performantes du monde.
- Une force d'innovation dans le secteur du dispositif médical, des équipements hospitaliers, de la santé animale, de la e-santé, ou de la silver economy, grâce un tissu dynamique de start-ups et de PME.

Ce sont toutes ces compétences que French Healthcare entend valoriser à l'international !

Pour toute information : contact@frenchhealthcare.fr - <http://frenchhealthcare.fr/>

LES CLUBS SANTÉ

Dans le cadre de l'axe Export du comité stratégique de Filière (CSF), Business France et les industriels de la Santé, **sous l'égide de l'Ambassade et associant SER (services scientifiques et conseiller régional santé)**, ont mis en place et animent des clubs Santé sur **des pays prioritaires** :

Italie, Algérie, Maroc, Tunisie, Brésil, Mexique, Chine, Corée du sud, Vietnam, Pays du Golfe et Turquie

Ces Clubs Santé ont pour vocation :

- d'échanger et partager de l'information entre pairs sur un territoire donné ;
- d'identifier et porter collectivement les problématiques réglementaires ;
- de définir des stratégies communes et d'identifier des projets permettant de proposer une offre globale intégrée pour mieux répondre à la demande locale et améliorer la visibilité de l'offre française ;
- et avant tout de faciliter l'accès du marché à de nouveaux entrants !

NOS PARTENAIRES



GROUPEMENT DES EXPORTATEURS DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE



PACTE PME

Accélérez votre croissance avec le programme Destination ETI Santé de Pacte PME !

A partir de novembre 2018, Pacte PME va accompagner dans leur croissance et leur transformation pour une durée d'un an une trentaine de chefs d'entreprises appartenant à la filière de la santé, autour d'un programme collaboratif.

Ce nouveau programme, baptisé « Destination ETI Santé » s'appuie sur la mobilisation stratégique et pédagogique d'une vingtaine de partenaires industriels, financiers et associatifs : 6 grands groupes (Adecco, BioMérieux, BNP Paribas, Groupe Vyy, KPMG et Sanofi), 4 réseaux associatifs (Comité Richelieu, France Biotech, LEEM, Mabdesign), 1 organisme public de soutien à l'export (Business France), 1 syndicat (Snitem), et 5 pôles de compétitivité (Eurobiomed, Genopole, Lyonbiopole, Medicen, Silver innov).

Vous souhaitez avoir plus d'information sur notre programme ?

Contactez-nous par mail : claire.michalet@pactepme.org



ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF



PAVILLONS FRANCE

Ensemble sous la bannière France pour démultiplier la visibilité des entreprises

- Des emplacements stratégiques sur de grands salons mondiaux
- Une offre de stand clés en main et un appui logistique complet
- Une meilleure visibilité due au stand collectif, un affichage France et l'inauguration avec des personnalités
- Des supports de communication dédiés (catalogue des exposants, fiche de présentation de votre entreprise traduite en langue locale...)
- Des services en amont et pendant le salon à forte valeur ajoutée (coaching interculturel, événements de networking, emailing auprès des décideurs locaux pour générer du trafic sur le pavillon)



RENCONTRES D'AFFAIRES

Un collectif d'entreprises à la rencontre d'acheteurs étrangers

- Un programme de rendez-vous ciblés avec des acteurs locaux sélectionnés par nos bureaux en fonction de vos attentes
- Un accompagnement sur le terrain par nos experts sectoriels, interprétariat et prise en charge de l'organisation logistique sur place
- Un contact direct avec les décideurs locaux pour des retombées commerciales intéressantes
- Une préparation en amont (coaching culturel, règlementaire, point pays...) et un suivi après l'opération



VENDE A

Se faire référencer auprès d'un grand donneur d'ordres mondial

- Un format unique donnant accès aux responsables achat des grands groupes ou donneurs d'ordres internationaux
- Une présélection en amont des entreprises françaises par le grand compte
- La présentation des procédures de référencement du grand compte et l'organisation de rendez-vous individuels avec les décideurs de ce grand groupe étranger

AGENDA 2019

AFRIQUE - PROCHE ET MOYEN-ORIENT

**PAVILLON FRANCE sur le salon ARAB HEALTH
EMIRATS ARABES UNIS, Dubaï - 28 au 31 janvier**
malika.hachemi@businessfrance.fr

**PAVILLON FRANCE sur le salon MEDLAB MIDDLE EAST 2019
EMIRATS ARABES UNIS, Dubaï - 4 au 7 février**
malika.hachemi@businessfrance.fr

**Rencontres acheteurs à l'occasion de BioMed Israël 2019
ISRAËL, Tel Aviv - 14 au 16 mai**
aurelie.guthmann@businessfrance.fr

**Rencontres Acheteurs Santé Afrique du Sud et Zambie
AFRIQUE DU SUD/ ZAMBIE, Johannesburg - Lusaka- 27 au 31 mai**
maxime.housard@businessfrance.fr

**Mission Santé
ARABIE SAOUDITE, Riyad - 7 au 10 octobre**
hager.benasr@businessfrance.fr

**Rencontre acheteur Ambition Santé
FRANCE, Paris - 22 décembre**
ahmed.larras@businessfrance.fr

AMÉRIQUES

**Rencontre Acheteurs sur BIOTECH SHOWCASE
ETATS-UNIS, San Francisco - 6 au 10 janvier**
elsa.rive@businessfrance.fr

**COLLOQUE FRANCO-MEXICAIN DE LA SANTE ET DU BIEN ETRE
MÉXIQUE, Mexico - 1^{er} au 3 avril**
julien.cariou@businessfrance.fr

**PAVILLON FRANCE sur le salon HOSPITALAR
BRÉSIL, São Paulo - 21 au 24 mai**
julien.compiegne@businessfrance.fr

PAVILLON FRANCE sur le salon BIO 2019

ÉTATS UNIS, Philadelphie - 3 au 6 juin

briac.crouan@businessfrance.fr

CARE 2019 | Santé Digitale en Amérique du Nord

ÉTATS-UNIS / CANADA, New York - Montreal - 10 au 14 juin

lucas.delannoy@businessfrance.fr

Prix Galien MedStart 'Up 2019

ÉTATS-UNIS / CANADA, New York - Montreal - 23 au 25 octobre

elsa.rive@businessfrance.fr

ASIE-OCÉANIE

Rencontre Acheteurs dans le secteur de la santé

INDONÉSIE, Jakarta - 25 au 26 mars

dedi.rachman@businessfrance.fr

PAVILLON FRANCE sur le salon CMEF

CHINE, Shanghai - 14 au 17 mai

emilia.ini@businessfrance.fr

SMART HEALTH SUMMIT

SINGAPOUR, Singapour - 27 au 29 mai

a.simon@fccsingapore.com

Rencontres Acheteurs avec des Leaders du Secteur Hospitalier

INDE, New Delhi - Mumbai - 1^{er} au 4 juillet

brinder.rault@businessfrance.fr

PAVILLON FRANCE sur le salon CISSE 2019

CHINE, Pékin - 22 au 24 août

emilia.ini@businessfrance.fr

PAVILLON FRANCE sur le salon MEDICAL FAIR 2019

THAÏLANDE, Bangkok - 11 au 13 septembre

emilia.ini@businessfrance.fr

PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION MEDTECH ET E-SANTÉ

JAPON, Tokyo - septembre à décembre

briac.crouan@businessfrance.fr

Rencontres acheteurs grands groupes hospitaliers et santé

TAIWAN, Taipei - 5 au 8 décembre

franck.jhao@businessfrance.fr

EUROPE

PAVILLON FRANCE sur le salon International Dental Show

ALLEMAGNE, Cologne - 12 au 16 mars

julien.compiegne@businessfrance.fr

Good Morning Beauty & Health à l'occasion du salon INFARMA de la santé

ESPAGNE, Barcelone - 18 mars

eve.franchi@businessfrance.fr

Colloque - Les Infrastructures hospitalières en Roumanie

ROUMANIE, Bucarest - 17 avril au 19 avril

mihaela-geanina ghenadie@businessfrance.fr

Rencontres Investisseurs one more day à l'occasion de BioEquity

ESPAGNE, Barcelone - 21 au 22 mai

eve.franchi@businessfrance.fr

Les solutions françaises autour des filières cosmétiques et santé

POLOGNE, Varsovie - 28 au 29 mai

katarzyna.pietrowska@businessfrance.fr

Rencontres acheteurs avec les acteurs du secteur hospitalier

TURQUIE, Istanbul - 19 au 21 juin

erol.gorucu@businessfrance.fr

Rencontres acheteurs Biotechnologies au Leiden Bio Science Park, principal cluster néerlandais/ Groupe GALAPAGOS

PAYS-BAS, Leiden - 03 au 10 octobre

eva.velthuysen@businessfrance.fr

6^{ème} Rencontres d'affaires avec l'industrie pharmaceutique et biotechnologique

REPUBLIQUE TCHEQUE/HONGRIE, Prague - Budapest - 14 au 17 octobre

noemi.budai@businessfrance.fr

PAVILLON FRANCE sur le salon MEDICA COMPAMED

ALLEMAGNE, Dusseldorf - 18 au 21 novembre

julien.compiegne@businessfrance.fr

Colloque : santé et pollution

POLOGNE, Varsovie - 23 novembre

catherine.gauthier@businessfrance.fr

PAROLES D'EXPORTATEURS

&

SUCCESS STORIES

PAROLES D'EXPORTATEURS



OLIVIER DEROUARD DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING DE PROVEPHARM

« Vous pouvez avoir la meilleure offre, rien ne remplace une présence terrain pour comprendre les attentes des clients, saisir les opportunités et déminer les éventuels blocages »

Qui êtes-vous ?

Olivier Derouard : Provepharm Life Solutions est un laboratoire pharmaceutique créé à Marseille en 1998. Notre positionnement est assez disruptif puisque nous revitalisons des molécules pour les amener aux standards pharmaceutiques les plus élaborés. Nos deux produits de santé phares sont Proveblue et Provedye, les deux à base de bleu de méthylène. Le premier est un médicament qui agit comme un antidote dans le cas d'une maladie du sang (la méthémoglobinémie), le second est un marqueur chirurgical de très grande qualité pour aider les chirurgiens dans leur pratique. Dès à présent nous investissons pour étoffer notre gamme, en suivant notre ligne directrice : la revitalisation des molécules.

Vous êtes exportateur, qu'est-ce qui vous a poussé dans cette démarche ?

O.D : L'international a fait partie de notre stratégie dès le départ : dès que Proveblue a reçu une autorisation de mise sur le marché à l'échelle européenne, nous avons considéré que nos opportunités de marché se situaient à cette échelle et non au seul marché français. Nous nous sommes lancés dans des accords commerciaux à l'étranger - Royaume-Uni, Grèce, Portugal - avant même de distribuer notre produit en France ! Par la suite, d'autres pays européens ont suivi...

Une fois le marché européen ouvert, nous avons poursuivi notre stratégie d'expansion hors d'Europe en ouvrant des pays comme le Japon, l'Australie, les Etats-Unis et la Nouvelle-Zélande et récemment, la Corée du Sud. Nous gardons un rythme soutenu et ce n'est pas près de s'arrêter ! Au-delà du simple rationnel commercial et des opportunités pays qui se sont présentées, cette démarche résolument internationale constitue notre ADN.

Comment vous êtes-vous structuré pour cela (production, financement, RH, prospection, etc.) ?

O.D : Nous avons tenu à maintenir notre production en France pour pouvoir en garder la maîtrise. Notre présence à l'international se traduit essentiellement par la signature d'accords avec des distributeurs exclusifs basés dans les différents territoires. Notre fort développement commercial à l'étranger ainsi que nos projets d'ouvertures de nouveaux pays se traduisent par un important renforcement de l'équipe commerciale et marketing.

Quel est votre meilleur et pire souvenir à l'export ?

O.D : L'international a ses propres règles en matière commerciale : vous pouvez avoir la meilleure offre, la meilleure équipe, rien ne remplace une présence terrain pour comprendre les attentes des clients, saisir les opportunités et déminer les éventuels blocages. Le fossé culturel est aussi une réalité à prendre en compte dans une stratégie export et c'est pour cela qu'il est indispensable de savoir faire preuve d'écoute, d'adaptabilité et de réactivité. Une de mes plus grandes satisfactions reste l'ouverture du marché italien : après le lancement du produit, nous nous sommes heurtés à un changement d'environnement de marché. Ce fut uniquement grâce au travail d'équipe que nous avons mené avec le distributeur local que nous avons pu faire évoluer notre stratégie en un temps record et surmonter la situation.

Comment vous êtes-vous fait accompagner ?

O.D : Il est indispensable de se faire accompagner quand on part à l'international : on a besoin d'aide pour rencontrer des intermédiaires, surmonter les questions administratives ou développer sa stratégie économique. Dans notre cas, Business France a été un partenaire solide pour trouver des distributeurs : via leurs bases de données et des journées pays, ils nous ont beaucoup aidés à identifier et rencontrer certains d'entre eux ainsi que des acteurs clés dans la chaîne de valeur. Enfin, dans les 18-24 mois à venir, nous pensons également faire appel aux services de V.I.E pour renforcer nos présences dans certains pays.

SUCCESS STORIES

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE !

EOS IMAGING

« Grâce aux brillants V.I.E, chargés de présenter les produits sur les marchés stratégiques, l'entreprise a assuré son expansion internationale en quelques années. Leur présence sur zone, dans la durée, permet de créer et renforcer des liens commerciaux essentiels avec les partenaires médicaux. Les candidats sont ainsi testés pendant 2 années avant d'intégrer l'entreprise comme collaborateurs expérimentés. »

Grégory VANESSE - EMEA Regional Sales Director



LABORATOIRE AGUETTANT

« La mission organisée par Business France nous a ouvert un large panel de possibilités commerciales en Inde grâce à la qualité des partenaires proposés et au travail efficace de prospection réalisé. Laboratoire Aguetant est fier d'avoir finalisé un contrat en médicaments. Nous avons pu rencontrer de nombreux praticiens et mieux appréhender les pratiques locales en milieu hospitalier. »

Olivier CESBRON General Manager- Aguetant Asie- Pacifique



VALOTEC

« Dans le cadre de notre développement aux Etats-Unis, nous avons décidé de participer au Prix GalienMedstartup. Cet événement nous a permis de rencontrer des partenaires de qualité et de gagner en visibilité aux Etats-Unis comme en France. »

Jean-Christophe LOURME - CEO



VISIONNEZ LES INTERVIEWS

ENTREPRISE **GROUPE DMS** ET
LES 4 EXPERTS BUREAUX Business France



Accéder aux 5 vidéos :

[Se développer à l'export : Samuel SANCERNI, DG chez DMS GROUPE](#)

[Interview du Bureau Business France en Allemagne](#)

[Interview du Bureau Business France en Inde](#)

[Interview du Bureau Business France au Japon](#)

[Interview du Bureau Business France en Tunisie](#)

NOS PUBLICATIONS

ANALYSE ET POTENTIEL DE MARCHÉ

Une aide à la décision, qui vous permet de mesurer le potentiel et les perspectives de vos marchés cibles : panorama des marchés, offre et demande, menaces, opportunités et perspectives, conseils et infos utiles...

Le marché de la santé

- Afrique du Sud
- Brésil
- Egypte

Le marché des dispositifs médicaux

- Espagne
- Inde
- Iran
- Portugal



DOSSIER THÉMATIQUE

- Le marché de la santé en Arabie Saoudite et aux Emirats Arabes Unis 2018
- Le marché de la santé au Danemark, Finlande, Norvège et Suède 2018
- Le marché de la santé en Egypte et au Liban 2018
- Le marché de la santé en Indonésie et au Vietnam 2018
- Le marché de la santé en Indonésie
- Le marché de la santé en Malaisie 2019
- Le marché de la santé au Myanmar 2018
- Le marché de la santé aux Philippines 2019
- Le marché de la santé à Singapour 2019
- Le marché de la santé en Thaïlande 2018
- Le marché de la santé au Vietnam 2018
- Le marché italien des compléments alimentaires 2018

SYNTHÈSE RÉGLEMENTAIRE

Synthèse du cadre réglementaire de votre marché cible pour sécuriser vos flux de marchandises. Évitez les blocages en douane et respectez les réglementations locales.

Règlementation des dispositifs médicaux

- Algérie
- Arabie Saoudite
- Brésil
- Canada
- Chine
- Corée du Sud
- Egypte
- Emirats Arabes Unis
- Etats-Unis
- Inde
- Iran
- Israël
- Japon
- Liban
- Maroc
- Mexique
- Russie
- Taïwan
- Tunisie
- Turquie
- Union Européenne



RESTEZ INFORMÉ(E)

Téléchargez directement nos publications en ligne sur export.businessfrance.fr/librairie



L'AMBITION D'ALLER PLUS LOIN

La solution RH pour booster votre développement export !

Business France a pour mission d'ouvrir de nouveaux horizons aux entreprises. Avec plus de 10 200 V.I.E* en mission, nous sourçons les meilleurs talents pour soutenir vos activités à l'international.

Notre savoir-faire : connecter, accélérer, réussir.

N°azur 0810 659 659 (prix d'un appel local)

infovie@businessfrance.fr

[@BF_VIE](https://twitter.com/BF_VIE)



Volontaire International en Entreprise

RESTEZ CONNECTÉS !

SUIVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX :



[Business France Santé](#)



[@BF Sante](#)

Votre espace sectoriel :

Toute l'actualité du secteur, des fiches gratuites sur les marchés porteurs, les success stories à l'export...

export.businessfrance.fr

[Nos publications](#)

Votre newsletter :

Indispensables pour recevoir les dernières informations sur votre secteur à l'international.

- Newsletter SANTÉ

Abonnez-vous gratuitement sur :

export.businessfrance.fr/newsletters

Business France
77, boulevard Saint-Jacques - 75680 Paris Cedex 14
Tél. : +33 (0)1 40 73 30 00
Fax : +33 (0)1 40 74 73 27

