

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



WEB ATELIER SANTE – E SANTE OCCITANIE 29 OCTOBRE 2020

En partenariat avec



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

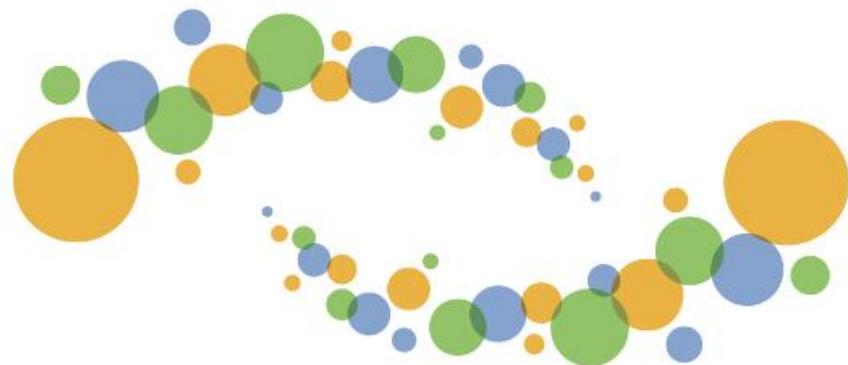


INTRODUCTION

Souad IDALI _ Région Occitanie

Claudia LE LONG _ Grégoire de RIVALS

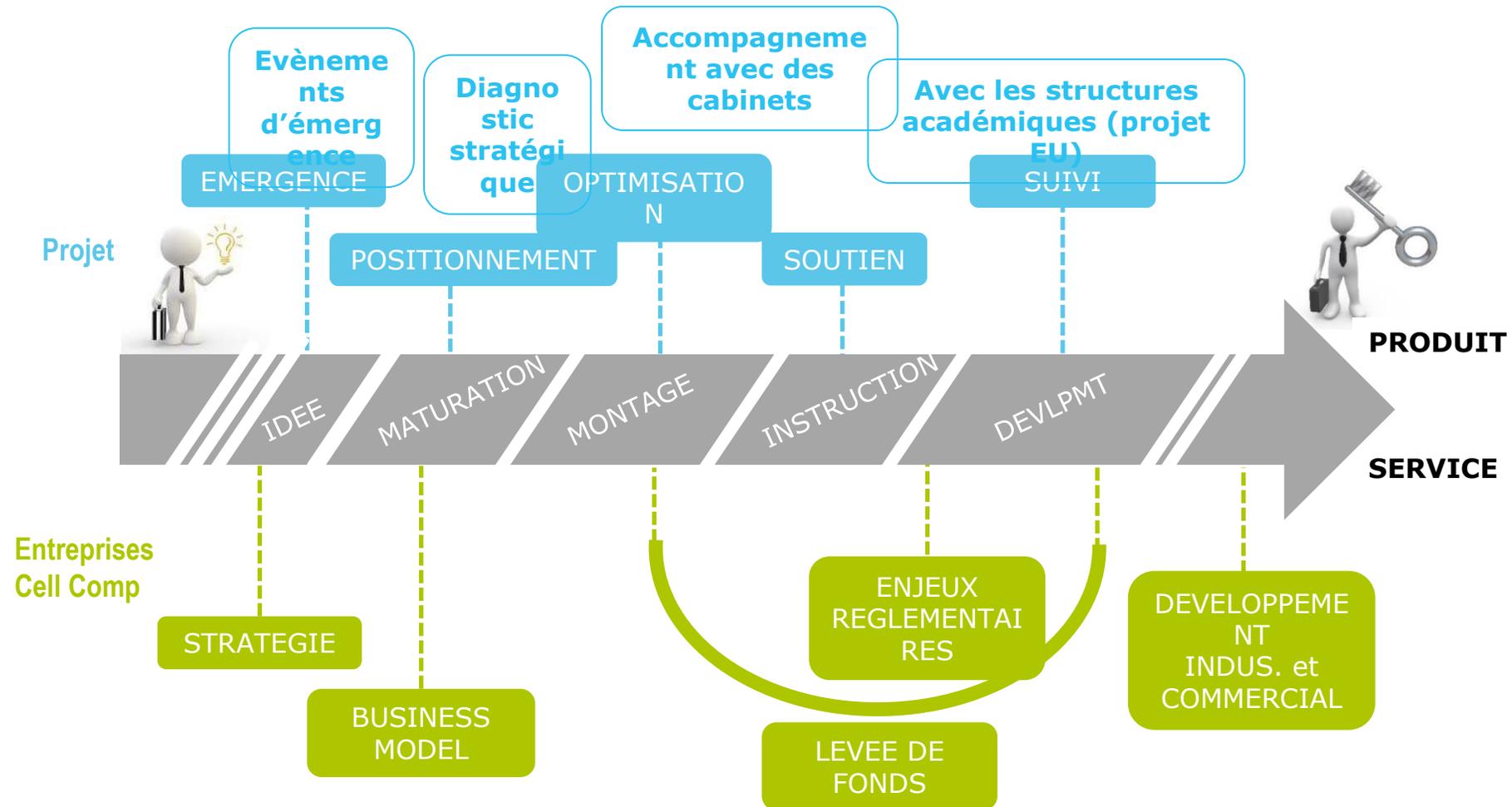
Team France Export Occitanie



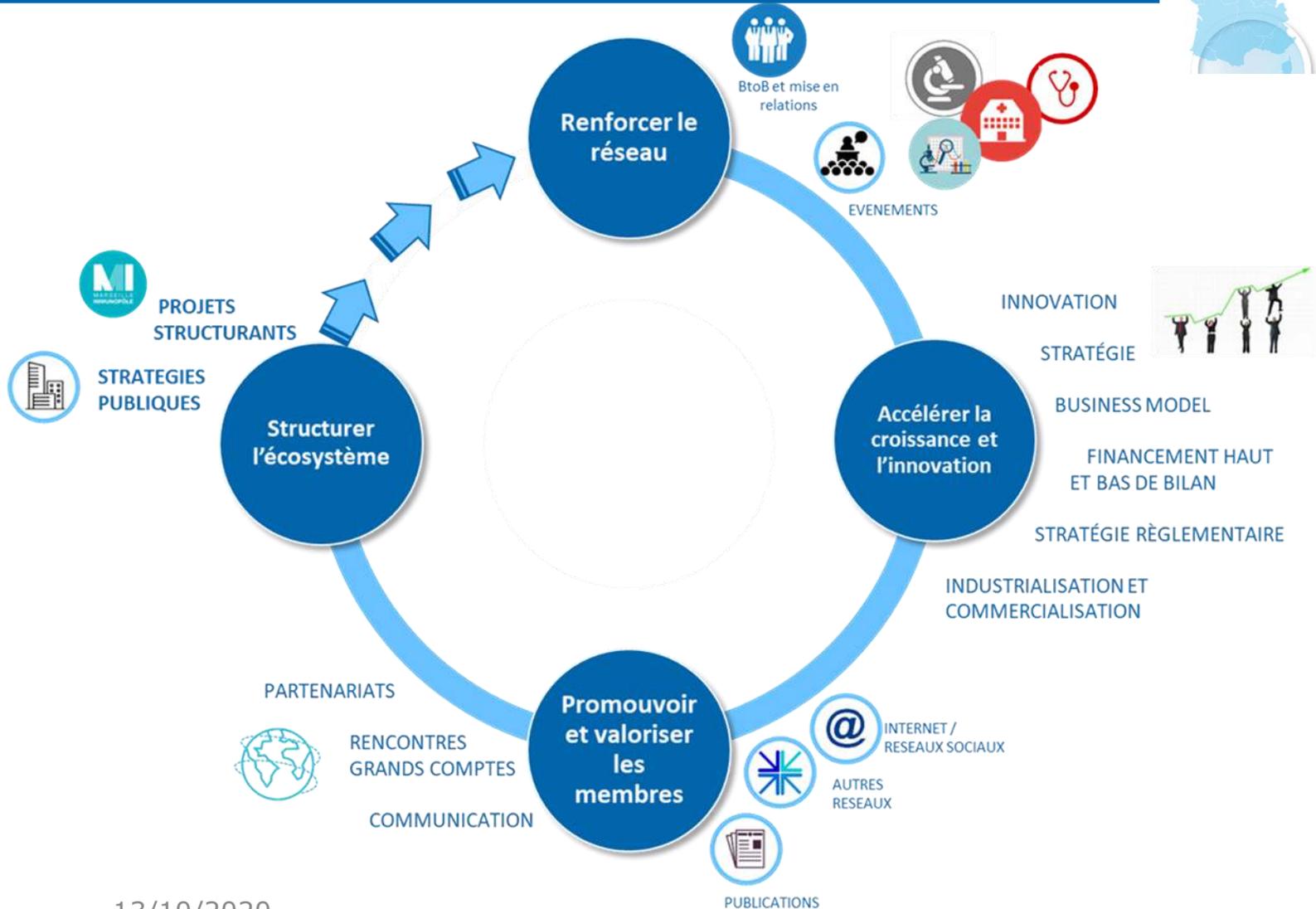
BIOMEDAlliance

Se réunir pour réussir

Eurobiomed vous accompagne à l'innovation de façon individuelle et globale



4 missions au service du développement des PME et de l'innovation



Nos résultats depuis plus de 10 ans

404

adhérents

293

projets labellisés
et financés

25

événements

2^{de} édition de
l'accélérateur

Go4BioBusiness
Accélérateur de croissance des Biotech/Modélys

336

entreprises
adhérentes

> 1 Mds€
d'investissement

> 200 M€
levés en 2019

126 entreprises
accompagnées
(hors R&D)

280

Visites uniques
terrains

>460 M€
d'aides
publiques

131

produits, proto et services innovants
sur le marché (issus de 87 projets)



SANTE

**VOTRE DEVELOPPEMENT
EN AMERIQUE DU NORD**
CHIFFRES CLEFS DU MARCHE

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS ET BIOTECHS AUX ÉTATS-UNIS

UN MARCHÉ INCONTOURNABLE



1ER MARCHÉ MONDIAL



45% DU MARCHÉ PHARMACEUTIQUE



55% DE LA MEDTECH & E-SANTÉ

780 000+ ENTREPRISES AMÉRICAINES
1/8 américain travaille dans la santé

TOP 20 ENTREPRISES SANTÉ MONDE

abbvie Anthem   CVS  Johnson & Johnson
Lilly Medtronic  MERCK  Pfizer  United Healthcare



REVENUS : \$ 715 MLDS

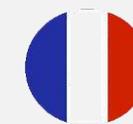
VS \$ 422 MLDS EN EUROPE

FORT ENGAGEMENT DES PATIENTS & PROFESSIONNELS - EARLY ADOPTERS

3,65 MILLE MLDS USD EN 2019

Dépenses nationales de santé annuelles

17,5% DU PIB



11,5 % DU PIB

US : \$10,3/habitant
CAN : \$ 11,6 /habitant

VS

\$4 864/Français

USA: Les dépenses de santé par habitant représentent plus du double de la moyenne des autres pays développés

10,7 MLDS USD

investis en santé en 2019 (+10% vs 2018)

2/3 DES INVESTISSEMENTS EN NOMBRE ET MONTANT SONT RÉALISÉS PAR DES INVESTISSEURS AMÉRICAINS

LA SANTÉ EN AMÉRIQUE DU NORD

MAIS PAS SANS RISQUE...



UN MARCHÉ TRÈS CONCURRENTIEL



UNE RÉGLEMENTATION STRICTE

Réglementation FDA et Santé Canada
Fonctionnement des assurances et du système de remboursement



DES PROCESSUS SOPHISTIQUÉS

Etats/Provinces différent(e)s, chacun avec des réglementations et des acteurs différents



NÉCESSITE DE CAPITAUX IMPORTANTS

Les investissements juridique, réglementaire, qualité, logistique, commerciaux, marketing et humain sont indispensables, importants



NÉCESSITÉ D'ACQUÉRIR DES RÉFÉRENCES NORD AMÉRICAINES

Obtention de publications, partenariats, phases pilotes, Boards avec des experts

PREPARATION
IS THE KEY



LA SANTÉ EN AMÉRIQUE DU NORD

UNE EQUIPE A VOTRE SERVICE



ELSA RIVE – Managing Director North America
New York Office



JULIETTE AUBRY
Trade Advisor
New York Office



AMELIE BABINET
Trade Advisor
Houston Office



FLORENCE BREDA
Inward Investment Advisor
San Francisco Office



ADELINE DABIN
Trade Advisor
Boston Office



CECILE JUPIN
Trade Advisor
New York Office



MANON MARTIN
Trade Advisor
Chicago Office



JENNA OUZILLOU
Senior Trade Advisor
Boston Office



ANTHONY RENODON
Trade Advisor
Boston Office



CHARLOTTE VIARD
Inward Investment Advisor
Boston Office

10 EXPERTS EN SANTÉ

Répartis sur les hubs majeurs en santé : New York, Boston, Houston, San Francisco, Chicago, Toronto, Montreal

EXPERTISE EN

Biotech, eSanté, Dispositifs Médicaux, Imagerie Médicale, Medtech, Pharma

280+ ENTREPRISES FR

en santé accompagnées chaque année par notre équipe dans leur développement en Amérique du Nord

1200 ENTRETIENS AVEC DES ENTREPRISES USA/CAN

réalisés chaque année par notre équipe dans le but de créer des collaborations transatlantiques



SANTE

**VOTRE DEVELOPPEMENT
EN AMERIQUE DU NORD**
LES PRINCIPAUX HUBS

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

LES HUBS EN AMÉRIQUE DU NORD

-  E-santé / IA
-  Biotech/Pharma
-  Medtech
-  Génétique



- CÔTE EST**
- CÔTE OUEST**
- MIDWEST**
- SOUTH**
- CANADA**

HUB CÔTE EST USA : MA, NY ET NJ

DES ECOSYSTÈMES MARQUÉS PAR L'INDUSTRIE DE LA BIOTECH ET LA SANTÉ DIGITALE



MASSACHUSETTS

(Boston)

Boston et Cambridge comptent **+500** entreprises en Life Science, **4/5** des hôpitaux leaders aux USA.
39K emplois dans le secteur R&D et biotech

Les biopharmas reçoivent **63%** des investissements en **VC** des USA
\$2,9B de financements obtenus par le NIH

Segments prioritaires :

Biopharma

Biotech

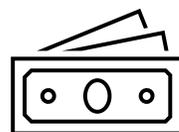
Boston – Biotech week Boston
21 sept.. – 24 sept. 2020

Boston – Biopharm America
11 janv.. – 13 janv. 2021

DONNÉES CLEFS



INVESTISSEMENTS / FINANCEMENTS



EVENEMENTS NOTABLES



NEW YORK ET NEW JERSEY

(New York)

Il y a environ **300** entreprises santé basées à NY qui ont comptabilisé environ **510** deals entre 2010 et 2017.
25K emplois dans le secteur R&D et biotech

\$2,6B de financements obtenus par le NIH

Segments prioritaires :

Digital health

Biopharma

New York – Prix Galien
29 oct. 2020

Une industrie VC très concentrée, le **top 5** VCs opère sur plus de **25%** des deals

HUB MIDWEST USA : IL ET MN

DES ECOSYSTÈMES MARQUÉS PAR LES INDUSTRIES DE LA MEDTECH ET DE LA BIOTECH



CHICAGO
MINNEAPOLIS
ST PAUL

ILLINOIS

(Chicago)

L'Etat compte **+100 1046** brevets
firmes pharmaceutiques et déposés dans la santé
croissance (2017)

11+ centres de
recherche et
innovation

\$455M ont été investis **\$806M** de
en capital-risque en 2018 financements obtenus
par le NIH (2017)

Segments prioritaires :

Health tech **Biopharma**

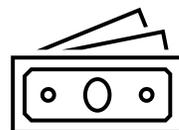
Chicago - The Radiological Society of North
America

29 nov. – 4 déc. 2020

DONNÉES CLEFS



INVESTISSEMENTS / FINANCEMENTS



EVENEMENTS NOTABLES



MINNESOTA

(Minneapolis et St
Paul)

Le Minnesota regroupe
600+ entreprises dans le
secteur médical

1^{er} hôpital des Etats-
Unis
(2017,2018,2019)

\$557M de
financements obtenus
par le NIH (2017)

Segments prioritaires :

**Digital
health**

Medtech

1^{er} cluster de
technologie médicale
au monde (Med
Alley)



Zimmer Biomet **Medtronic**

Medline 3M **Optum**

98 entreprises locales ont
levé un montant de
\$1.1B en capital risque

HUB CÔTE OUEST USA : CA DES ECOSYSTÈMES MARQUÉS PAR L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE, LA BIOTECH ET LA GÉNOMIQUE



SAN DIEGO
SAN FRANCISCO
LOS ANGELES
ORANGE COUNTY

CALIFORNIE NORD

(Baie de SF)

2735 entreprises
spécialisées en Life
Science
L'industrie génère
\$135,6B de revenus
dans la région Nord de la
Californie (2018)

\$1,7B de
financements obtenus
par le NIH (2018)
\$3,9B de
financements VC en
santé digitale (2018)

San Francisco - JP Morgan Healthcare
11 janv.. - 13 janv. 2021

DONNÉES CLEFS



INVESTISSEMENTS / FINANCEMENTS

1^{er} Etat américain en
volume d'investissements
VC en santé
\$7,6B investis en santé
en capital-risque (2018)

Segments prioritaires :

Digital
health
Génomique

Biotech

EVENEMENTS NOTABLES



San Diego - BIO Convention
8 juin. - 11 juin. 2020

CALIFORNIE SUD

(San Diego, Los
Angeles, Orange
County)

6295 entreprises
spécialisées en Life
Science
L'industrie génère **\$160B**
de revenus dans la région
Nord de la Californie
(2018)

\$2,2B de financements
obtenus par le NIH
(2018)

illumina



HUB SOUTH USA : TX ET FL

DES ECOSYSTÈMES MARQUÉS PAR L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE ET LA BIOTECH



HOUSTON
ORLANDO
MIAMI

TEXAS

(Houston et Austin)

Le Texas accueille

+5000 entreprises en Life Science

1^{er} centre médical au monde en taille: Texas Medical Center

3^{ème} état en nombre d'essais cliniques en cours

\$918M levés au sein du Texas Medical Center

\$1,2B de financements obtenus par le NIH (2017)

Segments prioritaires :

Digital health

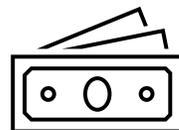
Medtech



DONNÉES CLEFS



INVESTISSEMENTS / FINANCEMENTS



EVENEMENTS NOTABLES



FLORIDE

(Miami et Orlando)

3^{ème} plus large production de produits pharmaceutiques

2^{ème} plus large production de DM

\$1,4B de dépenses annuelles en R&D en santé

\$693M de financements obtenus par le NIH (2019)

Segments prioritaires :

Biopharma

Manufacturing

Silver Eco

HUB CANADA

DES ECOSYSTÈMES MARQUÉS PAR L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE ET LA SANTÉ DIGITALE



DONNÉES CLEFS

En 2018, l'industrie pharmaceutique canadienne représente :
2% des ventes pharmaceutiques mondiales soit le **10^{ème}** marché pharmaceutique mondial, générant ainsi **15,5B** de revenus annuels

On comptabilise **\$3,2B** de financements VC en Life Science en 2016, soit le record le plus haut depuis 2001 au Canada.

3 clusters d'excellence :



INVESTISSEMENTS / FINANCEMENTS

Segments prioritaires :



EVENEMENTS NOTABLES



La medtech est un secteur hautement diversifié qui représente :
1,9% du marché mondial, générant ainsi **\$6,7B** en 2017.

Montréal se spécialise fortement en IA

Les multinationales pharmaceutiques augmentent leurs participations dans le marché des VCs canadiens pour accéder aux opportunités R&D au Canada.



SANTE

**VOTRE DEVELOPPEMENT
EN AMERIQUE DU NORD**
EXPORT & ROADMAP

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

ROADMAP EN AMÉRIQUE DU NORD

SE PRÉPARER A L'EXPORT EN AMÉRIQUE DU NORD EN 5 ETAPES



LA SANTÉ EN AMÉRIQUE DU NORD

NOS SOLUTIONS POUR ACCOMPAGNER VOS ENTREPRISES



ETUDE DE MARCHÉ

- Fournir une **connaissance approfondie** du marché et des acteurs en présence
- **Etude de l'offre** de la société dans l'environnement américain



ROADSHOW INVESTISSEURS

- Revue et ajustement de la stratégie de communication auprès des investisseurs
- **Mise en relation avec des investisseurs** lors d'un Roadshow



ETUDE REGLEMENTAIRE

- Mise en relation avec cellule BF de Marseille et des partenaires **expérimentés** et de confiance, spécialisé dans la réglementation américaine en santé



CREATION D'UN SCIENTIFIC BOARD

- Identification et rencontre de **KOLs** locaux
- Suivi et animation locale des Board par BF



MISSION DE PROSPECTION

- Validation de l'adéquation de l'offre au marché Nord-Américain
- **Rencontre de contacts locaux** pour développer des relations commerciales



TEMPS DEDIE

- **Accompagnement personnalisée de la société** pour son développement dans le marché Nord-américain : *représentation lors des salons, events de networking, organisation de RDV...*



COACHING VIE

- Formation du VIE aux pratiques de Business Development aux US
- Formation du VIE au marché de la santé américain
- **Accompagnement sur le terrain**



Spécifique Amérique du Nord



Spécifique à la santé

FOCUS MEDTECH – VOS PROCEDURES REGLEMENTAIRES

Procédure de soumission 510 k

Day 1: FDA receives 510(k) submission.

By Day 7

FDA sends **Acknowledgement Letter**.
OR
FDA sends **Hold Letter** if unresolved issues with User Fee and/or eCopy.

By Day 15

FDA conducts **Acceptance Review**.

FDA informs submitter if 510(k) is accepted for **Substantive Review** or placed on **RTA Hold**.

By Day 60

FDA conducts **Substantive Review**.

FDA communicates via a **Substantive Interaction** to inform the submitter that the FDA will either proceed with **Interactive Review** or that the 510(k) will be placed on hold and **Additional Information** is required.

By Day 90

FDA sends final **MDUFA Decision** on 510(k).

By Day 100

If MDUFA Decision is not reached by Day 100, FDA provides **Missed MDUFA Decision Communication** that identifies outstanding review issues.

SOLUTIONS DIGITALES ET FDA

- De manière générale, les applications mobiles à des fins médicales nécessitent une autorisation de mise sur le marché si une décision médicale, un avis médicale ou une prescription est émis à partir de l'application
- Les applications mobiles qui permettent au patient de collecter ses propres données de santé (Ex : photo, mesure du poids,..) et qui sont utilisées uniquement à des fins de communication pour solliciter un avis médicale d'un praticien ne nécessitent en générale pas de procédures d'enregistrement FDA
- Chaque cas sera traité spécifiquement par les autorités réglementaire et la FDA se réserve le droit de dicter des exceptions à la mise sur le marché et il est donc toujours recommandé de solliciter un première avis de la FDA en amont du projet de distribution

SOLUTIONS DIGITALES ET ET HIPAA

- Les exigences sécuritaires liées à HIPAA doivent être appliquées pour toutes les données en utilisation, en transit et en stockage
- Il n'y a pas d'organismes en charge de certifier les produits, par conséquent il n'y a pas de procédures d'enregistrement HIPAA comme c'est le cas avec la FDA. En revanche, une société peut être soumis à un audit de leurs infrastructures et procédures de sécurité de l'autorité compétente. Dans ce cas, la société doit être en mesure de fournir l'ensemble de la documentation qui permet de démontrer que les standards HIPAA de sécurité et d'intimité sont implémentés.
- Si une entreprise connaît une défaillance sécuritaire mais qu'elle en mesure de prouver que les standards HIPAA étaient atteints, elle peut être exempté de ses pénalités.
- Certains états, comme New York, Illinois ou la Californie, ont mis en place une réglementation particulière en terme de protection de sécurisation des données de santé

Pour aller plus loin...

1

LA FDA a publiée une directive spéciale pour les applications mobiles :
<https://www.fda.gov/downloads/MedicalDevices/.../UCM263366.pdf>

2

Contacter directement la FDA
+1 866 405 5367
+301 796 67 07

3

Votre Expert Règlementaire Business France :
Melitza Guenee
melitza.gueneegarcia@businessfrance.fr

L'enregistrement et certification auprès de la FDA est aussi un enjeu en terme de stratégie marketing et de pénétration au sein du marché US. En effet, les praticiens et les patients sont plus enclins à utiliser des produits qui ont été validés par l'autorité FDA.

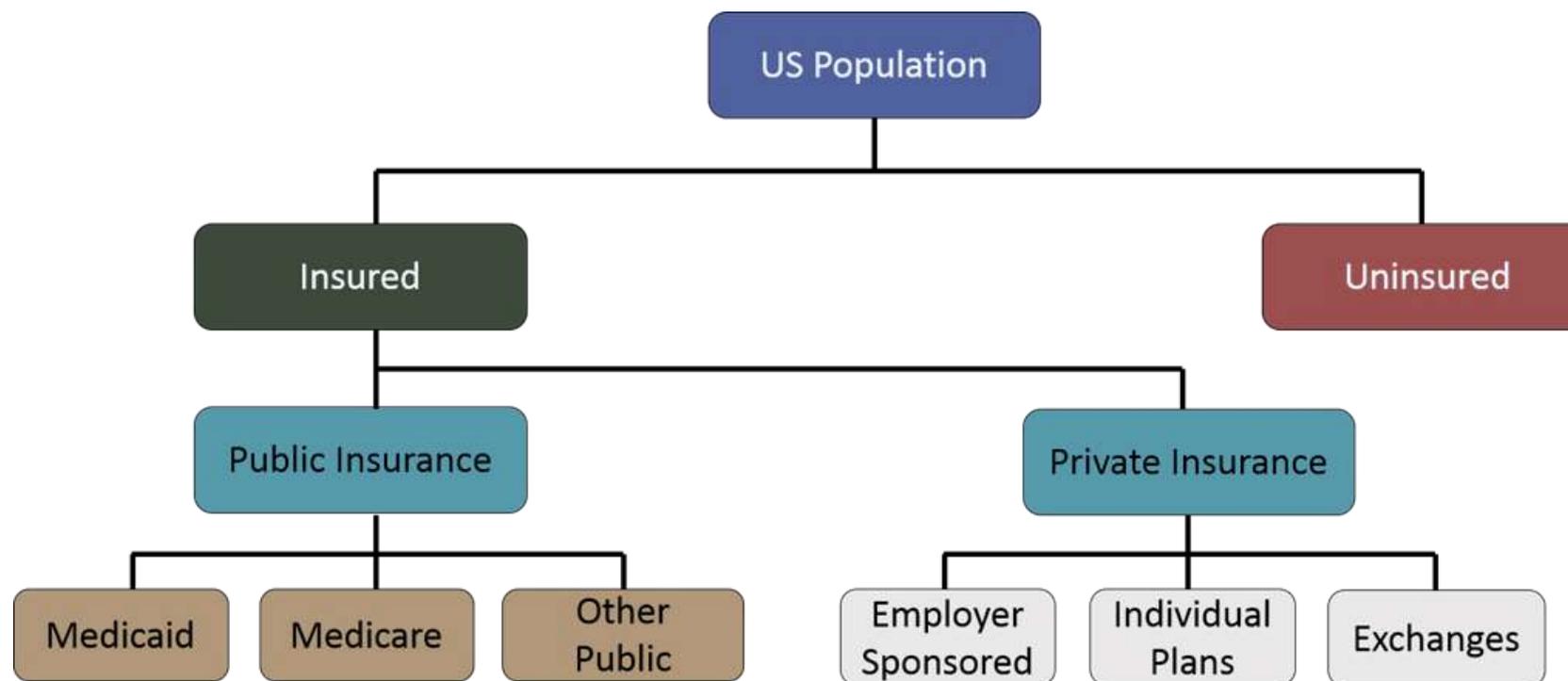
Source : Entretien avec des cabinets d'experts réglementaires

FOCUS MEDTECH – SYSTÈME DE SANTE & STRATEGIE DE REMBOURSEMENT

Faire les démarches réglementaires & remboursement

Introduction au système d'assurance santé américain

Le schéma ci-dessous schématise l'organisation du système de santé américain. La population assurée le sera soit par un programme public soit par une assurance privée. Dans la suite de l'étude, nous nous pencherons sur les programmes publics Medicaid et Medicare d'une part et sur l'assurance souscrite par les employeurs d'autre part.



* Exchange est une "Health Insurance Marketplace", un service disponible dans chaque état qui permet aux individus, aux familles et aux petites entreprises de s'offrir une couverture santé. Cette disposition a été popularisée puis renforcée par l'Affordable Care Act ou ACA, promulguée en 2010

FOCUS MEDTECH – SYSTÈME DE SANTE & STRATEGIE DE REMBOURSEMENT

	ASSURANCES PRIVEES	MEDICARE Programme public	MEDICAID Programme public
Niveau	HEALTH PLAN AU CAS PAR CAS	FEDERAL	ETAT (States)
cible	Population active	+65ans	Personnes défavorisés ****
Critères d'éligibilité	N/A souscription	Sans condition dès 65 ans	Sous conditions listées ci-après
Nombre de personnes	157 millions soit 55% de la population **	44 millions soit 14% de la population **	65 millions soit 20% de la population *
Acteurs	Acteurs majeurs du secteur 2 tiers du marché national est détenu par les 25 premiers assureurs***	Le programme est administré par un seul et même acteur	Quelques noms de Medicaid au niveau local : New York Medicaid California Medicaid Florida Medicaid

- 1. UnitedHealthcare**
Memberships: 49.5 M
Revenue: \$201 billion
- 2. Anthem**
Memberships: 40.2 M
Revenue: \$90 billion
- 3. aetna**
Memberships: 22.2 M
Revenue: \$60 billion

Medicare.gov



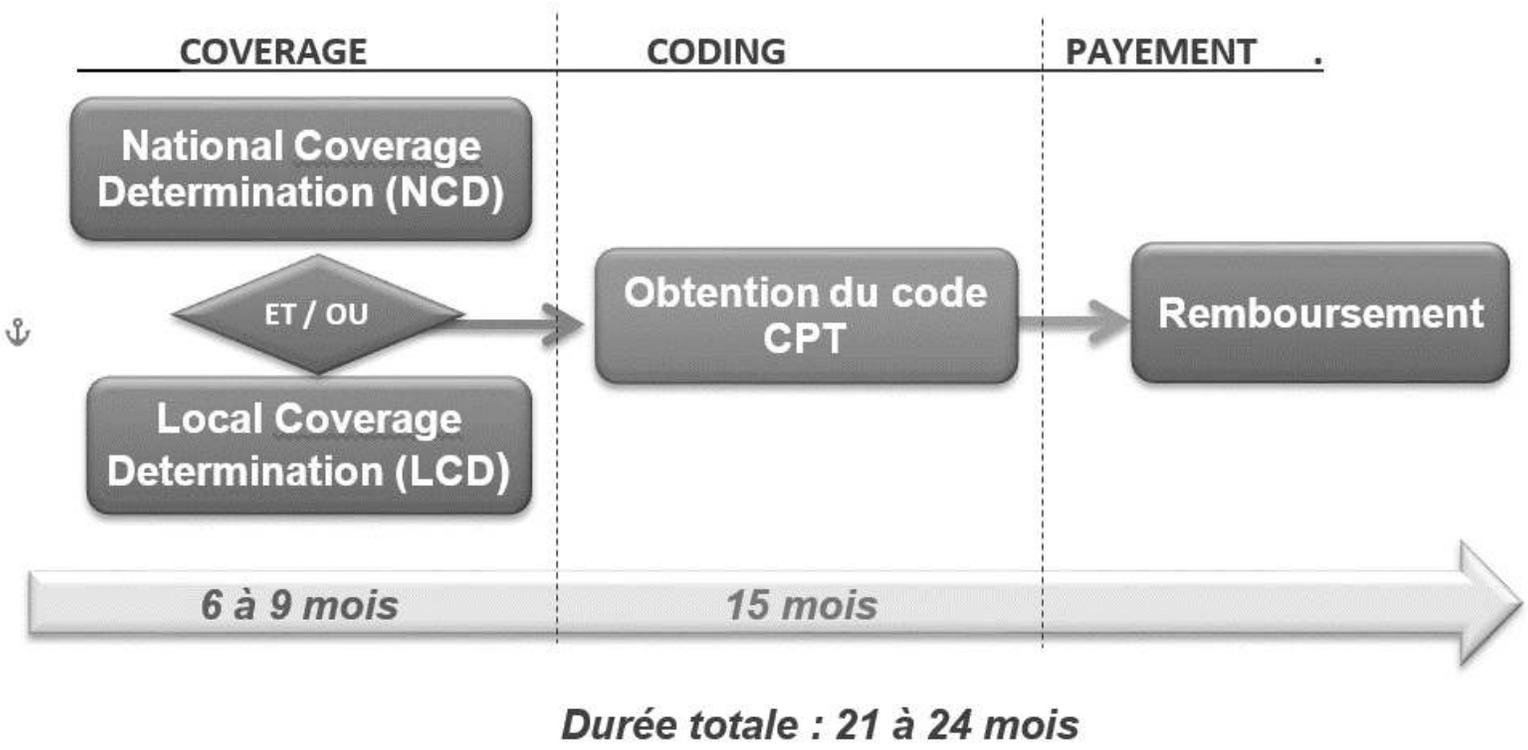
Description	ASSURANCES PRIVEES	MEDICARE	MEDICAID
	Il existe près de centaines d'assureurs santé aux Etats-Unis. Ces assureurs structurent des health plans vendus pour la plupart aux entreprises mais également aux individus seuls en moindre proportion. Une vague de fusion-acquisition touche le secteur mais une dizaine d'acteurs clés se démarquent à la fois en termes de chiffres d'affaires et de personnes assurées.	Les différentes « parts » de Medicare couvrent les services spécifiques suivants : Part A (Hospital Insurance) pour les soins d'hospitalisation ou les soins longue durée Part B (Medical Insurance) pour les soins de ville, les fournitures médicales ou encore les services de médecine préventive Part C (Medicare Advantage Plans) qui autorise l'entièreté de la couverture grâce à une organisation privée Part D (Prescription Drug Coverage) pour la couverture des coûts des médicaments de prescription	Les services de bases de Medicaid incluent entre autres : le planning familial, les médicaments de prospection, les services hospitaliers et de ville, les services de psychologie et psychiatrie sous l'égide mental health. La particularité fondamentale du programme repose sur la variabilité observée d'un état à l'autre. Les critères généraux d'admission aux programmes sont établis au niveau fédéral, puis chaque état est responsable de la gestion du programme et fixe les conditions d'éligibilités et de remboursement des soins de santé

Sources: * Approximation d'après source Kaiser Family Foundation through Centers for Medicare and Medicaid Services, U.S. Department of Health and Human Services, 2018. ; ** <https://www.kff.org/other/state-indicator/total-population/>
 Top Health Insurance Companies <https://www.beckershospitalreview.com/payer-issues/america-s-largest-health-insurers-in-2018>; *Les personnes bénéficiant de la couverture santé sont les adultes avec enfants ayant des revenus faibles, les individus seuls gagnant jusqu'à 122% du seuil de pauvreté

FOCUS MEDTECH – SYSTÈME DE SANTE & STRATEGIE DE REMBOURSEMENT

3

Faire les démarches réglementaires & remboursement



Plus d'un quart des patients des hôpitaux américains sont couverts par Medicare. Par conséquent, l'enregistrement et l'obtention de code CPT pour le remboursement Medicare sont fortement recommandés pour une bonne pénétration du marché américain. 

Les distributeurs sont sensibles à cet enregistrement pour le choix d'ajout de nouveaux produits à leur gamme .

Aux Etats-Unis, un élément essentiel est le remboursement par Medicare. Les autres payeurs seront plus enclins à rembourser le dispositif une fois l'acceptation réalisée par Medicare. En d'autres termes, Medicare établit le standard pour Medicaid mais donne aussi une tendance pour les assurances privées

Aux vues de la complexité des démarches et des enjeux critiques pour un fournisseur de dispositifs médicaux de pouvoir être remboursé, il est fortement conseillé de faire appel à un expert réglementaire pour la réalisation et soumission des dossiers.

L'expert réglementaire peut aider à établir une stratégie de remboursement en amont, puis assurer un suivi et prodiguer des conseils tout au long de son exécution.

*Sources :
<https://www.hhs.gov/healthcare/about-the-aca/index.html>
<https://www.healthcare.gov/>

EXEMPLES D'ENTREPRISES AMÉRICAINES DU RESEAU BUSINESS FRANCE



2

Financer le projet d'export

4

Obtenir des références Nord Américaines

5

Vente / Business development

BIG PHARMA & BIOTECH	MEDTECH	HOPITAUX	NON PROFIT	ASSUREURS	INVESTISSEURS



SANTE

**VOTRE DEVELOPPEMENT
EN AMERIQUE DU NORD**
CAS PRATIQUES

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



ROADMAP - FOCUS MEDTECH

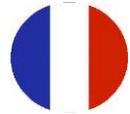
POTENTIEL ++



45% du marché mondial

7 entreprises du Top10 sont Américaines

Medtronic, JnJ, Fresenius, GE, Abbott, Becton, Dickinson, Cardinal Health, Stryker

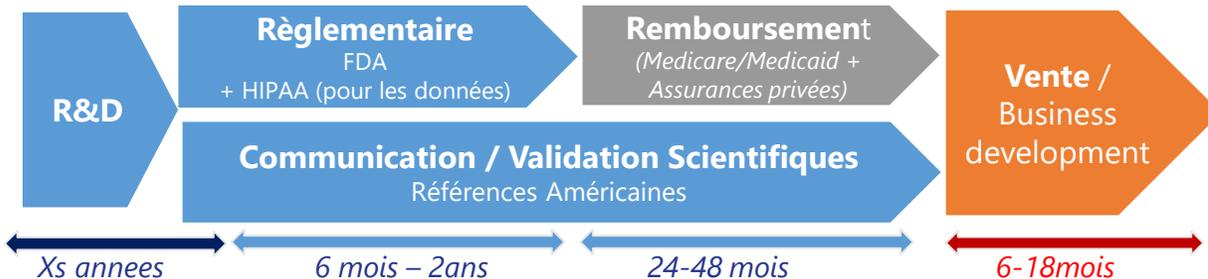


1500 entreprises

Success stories US x FR : INTRASENSE – GERBET – EOS

ROADMAP

Cycle de developement : ~ 5ans, \$\$



UNE EQUIPE A VOTRE SERVICE

1 RENCONTRER DES KOLS & DISTRIBUTEURS



2 BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ

Etude de marché : business model adapté au marché et concurrence
Roadshow Investisseurs

Roadshow Recherche de distributeurs : Medtech (OEM), Distributeurs, Agents

Roadshow auprès de Key Opinion Leaders pour Références nord-américaines



- Publication d'Etudes Scientifiques
- Etudes cliniques avec Hôpitaux Américains
- Key Opinion Leaders pour le Board Scientifique

3 PARTICIPER A DES EVENEMENTS



FOCUS BIOPHARMA & BIOTECH

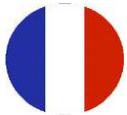


POTENTIEL +++



1er marché mondial **\$482 Mds**

Les États-Unis détiennent à eux seuls plus de **45%** du marché pharmaceutique mondial



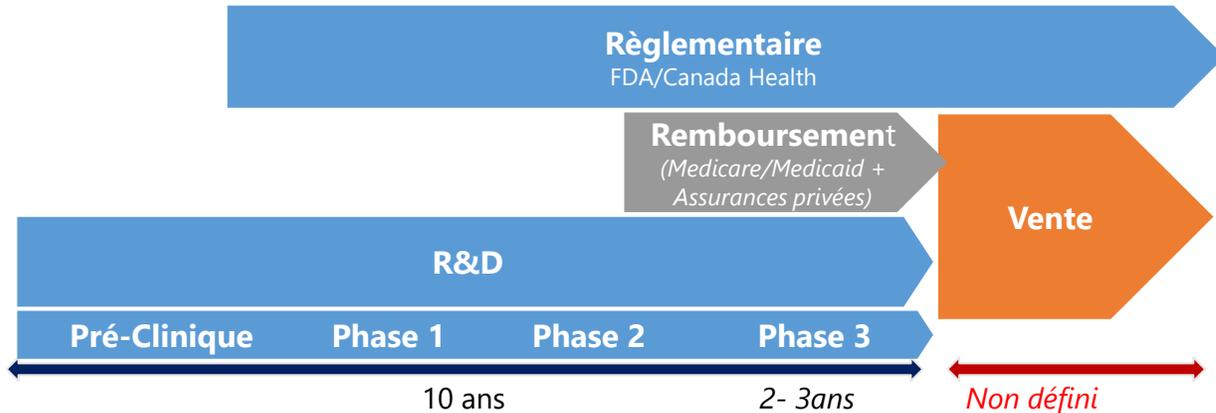
Nombre d'entreprises FR en biotech : **700**

Success stories US x FR :



ROADMAP

Cycle de développement : ~ 10-15ans, \$500M-2Mds



VOTRE ARGUMENTAIRE

1 RENCONTRER DES RESPONSABLES INNOVATIONS AU SEIN



KOLs pour collaboration et études cliniques

2 BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ

TSO/MP pour collaborations avec Biotech/ Big Pharma US

Accompagnement Premium = MP sur les grands salons (BIO/JPMorgan)

Roadshow auprès de Key Opinion Leaders pour Références nord américaines



- Publication d'Études Scientifiques / Phases Pilotes
- Etudes cliniques avec Hôpitaux Américains
- Key Opinion Leaders pour le Board Scientifique

3 PARTICIPER A DES EVENEMENTS

13th ANNUAL INTERNATIONAL PARTNERING CONFERENCE
BIOPHARM AMERICA™

Biotech Week
Boston

BIO
International
Convention

PRIX GALIEN
MEDSTARTUP

J.P. MORGAN
HEALTHCARE
CONFERENCE
WEEK



FOCUS E-SANTE



POTENTIEL +++



55% du marché mondial

Représente **65%** des investissements en e-santé



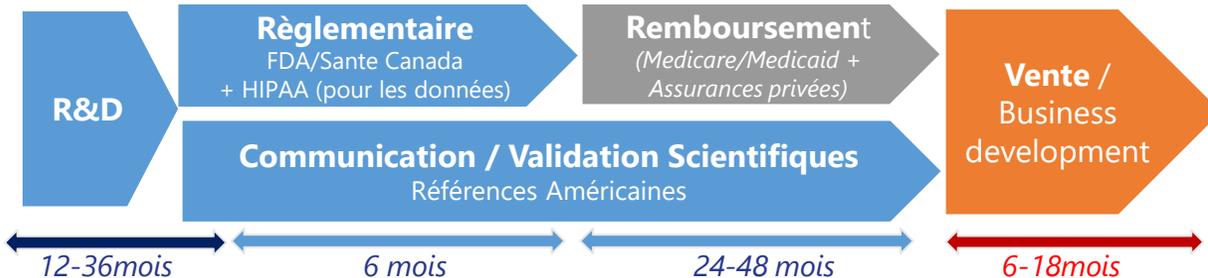
1300 entreprises / **+300** startups e-santé

Success stories US x FR :



ROADMAP

Cycle de développement : ~ 5ans, \$\$



UNE EQUIPE A VOTRE SERVICE

1 RENCONTRER DES RESPONSABLES INNOVATIONS/KOLS AU SEIN



2 BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ

Etude de marché : business model adapté au marché et concurrence
Roadshow Investisseurs

Roadshow Recherche de clients : Pharma/sociétés Tech, Hôpitaux, Assurances



Roadshow auprès de Key Opinion Leaders pour Références nord-américaines

- Publication d'Etudes Scientifiques / Phases Pilotes
- Etudes cliniques avec Hôpitaux Américains
- Key Opinion Leaders pour le Board Scientifique

3 PARTICIPER A DES EVENEMENTS



SERVICES



Amérique du Nord représente **44.6% du marché des sociétés de CRO** car regroupe les principaux acteurs

Marché en croissance (**CAGR de 11.6%**)



Nombre de CRO FR : **120**
Success stories US x FR :



ROADMAP



Tout a long développement du médicament.

\$ développement moins cher que Pharma/ MedTech/ esanté

- ✓ HIPAA Compliant
- ✓ GMP (Good Manufacturing process)
- ✓ GLP (Good Laboratory Process).



Le marché des sociétés de services est très mature avec une forte concurrence aux Etats Unis. Des premiers contrats permettront une pénétration plus facile du marché.



1 RENCONTRER DES RESPONSABLES INNOVATIONS/ CSO/ CEO AU SEIN

MEDTECH	BIOTECH
HÔPITAUX	BIG PHARMA

2 BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ



Roadshow Recherche de clients : Pharma/sociétés Medtech (CEO / CSO / Responsable clinique de Biotech ou Pharma)

Temps dédié pour prospection clients au fil de l'eau avec Success Fee
Coaching VIE pour accompagner au mieux leur implantation

3 PARTICIPER A DES EVENEMENTS





SAVE THE DATE

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

LA SANTÉ EN AMÉRIQUE DU NORD

SAVE THE DATE !

NEXT
FRENCH HEALTHCARE


PRIX GALIEN
MEDSTARTUP

RSNA

J.P. MORGAN
HEALTHCARE
CONFERENCE
WEEK

 **THE MEDTECH**
CONFERENCE
Powered by AdvaMed

**DIGITAL HEALTH
& MEDTECH**

ALL SECTORS

MEDICAL IMAGING

ALL SECTORS

Medtech

JULY & OCT, 2020
USA / CANADA

OCT 28-29, 2020
NEW YORK

NOV 29-DEC 4, 2020
CHICAGO

JAN 11-13, 2021
SAN FRANCISCO

Sept 2021
Minneapolis

Type

- *Etude marché*
- *Etude réglementaire*
- *Business Dev*

- *Business Dev*
- *Investisseurs*

- *Pavillon*
- *Business Dev*

- *Business Dev*
- *Investisseurs*

- *Vmission Grands Comptes du Minnesota*
- *Business Dev*

Maturite
des sociétés

Seed, Serie A

Serie A, Serie B

All Stage

All Stage

All Stage

NOS REFERENCES | ALUMNI





MERCI !

Elsa Rive, Managing Director, Healthcare, Business France North America

Elsa.rive@businessfrance.fr

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



VOS QUESTIONS



Le secteur de la santé en Allemagne

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

Sommaire

- L'économie de la santé en bref
- Les opportunités d'affaires
- Le programme French Healthcare Booster Germany



Etat des lieux



L'Allemagne en quelques chiffres

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Superficie : 357 022 km²

Capitale : Berlin (3,748 millions d'habitants)

Population : 83,1 millions d'habitants

Des enjeux de santé publique importants dûs à une mutation de la population : vieillissement de la population et développement de maladies chroniques

RELATIONS BILATÉRALES

Exportations françaises : 71,2 Mds EUR

France : 3^{ème} fournisseur de l'Allemagne (7,5 % de part de marché)

Allemagne : 1^{er} client de la France

2500 entreprises françaises implantées (135 Mds EUR de CA)

INDICATEURS ÉCONOMIQUES (2019)

INDICATEURS	ALLEMAGNE	FRANCE
PIB (en Mds EUR courants)	3 467 Mds USD	2419,0 Mrds EUR
Solde public en % du PIB	0,8 %	-3,0 %
Dette publique en % du PIB	61,8 %	98,1 %
PIB par habitant (en PPA)	42 177 USD	32 829 EUR
Taux de croissance	0,1 %	1,6 %
Taux d'inflation	1,5 %	1,6 %
Taux de chômage	4,9 %	8,2 %

Sources : Destatis, Coface, FMI, Commission Européenne, OCDE, BFI.

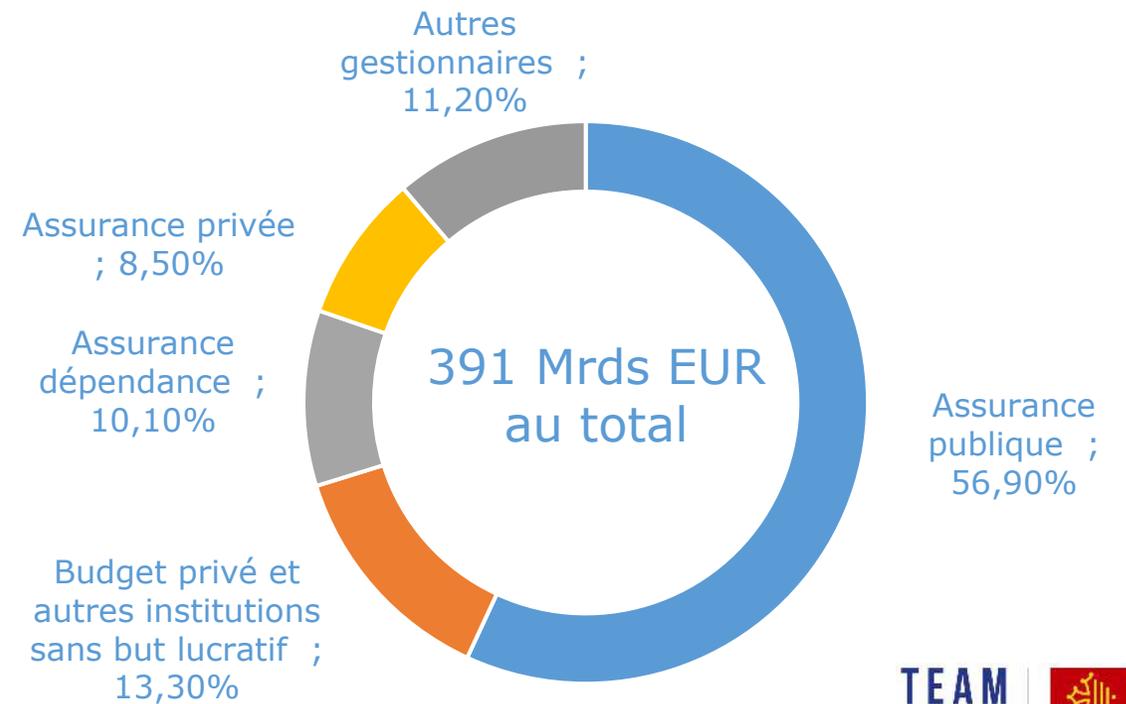




Le système d'assurance maladie

- Système contributif d'assurance obligatoire mixte
 - 105 caisses publiques (environ 90 % de la population allemande)
 - 45 caisses privées
- Un système de remboursement inégal
- Les caisses d'assurance maladie ont beaucoup d'influence sur l'évolution du secteur de la santé en Allemagne (digitalisation, prévention, etc.)

Les dépenses de santé selon les gestionnaires (2018)





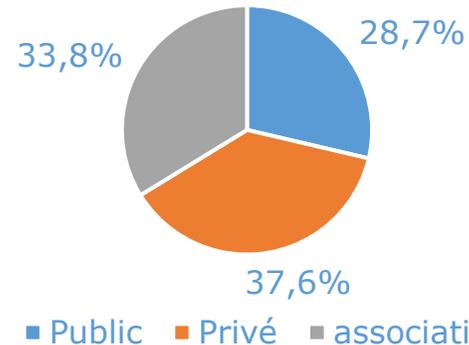
Les infrastructures de santé

Les hôpitaux

- 1 925 établissements
- 19,4 millions de patients
- Coûts des hôpitaux (2018) : 108,9 Mrds EUR



Répartition des hôpitaux selon les gestionnaires (2018)

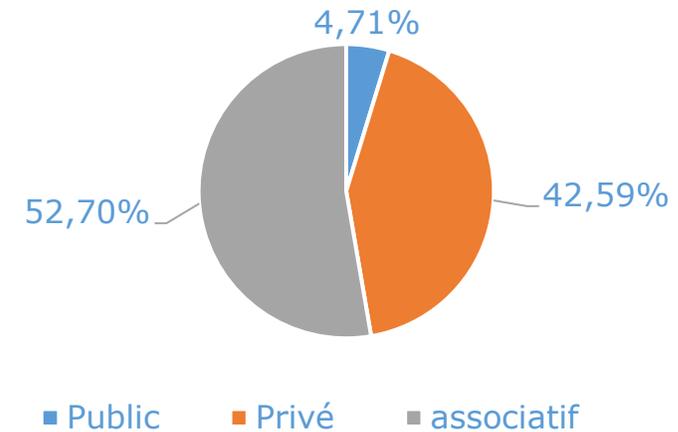


Les maisons de retraites et les centres de rééducation

- 14 480 établissements de soins spécialisés
- 14 100 services de soins à domicile
- 3,4 millions de personnes nécessitant des soins réguliers

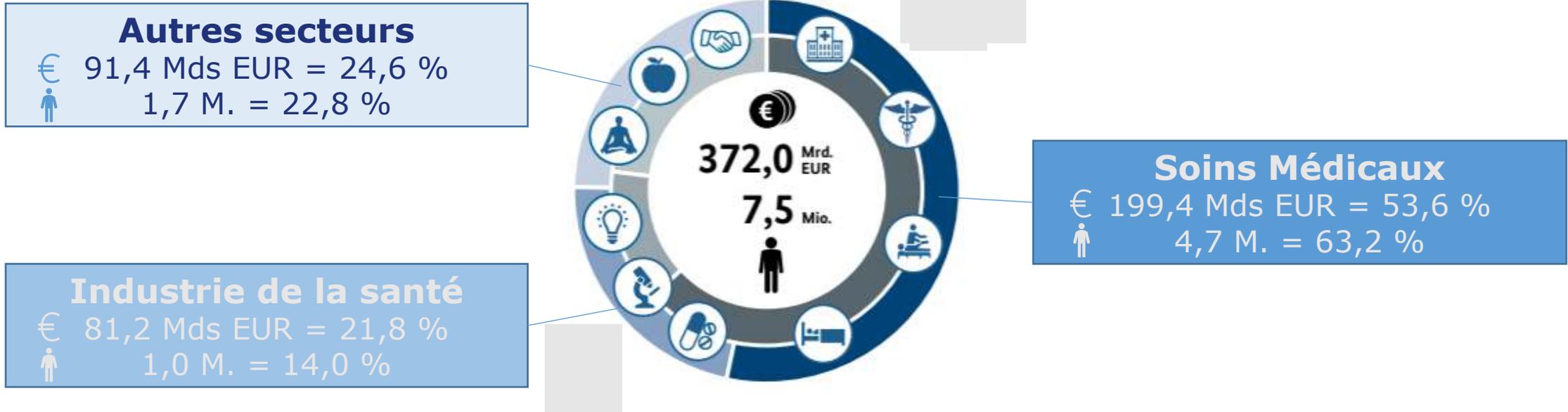


Répartition des établissements selon les gestionnaires (2017)





L'économie de la santé en quelques chiffres (2019)



- 12 % du PIB allemand
- 16,6 % des actifs allemands (1 personne sur 6)
- 8,4 % des exportations totales allemandes (131,2 Mds EUR)
- Croissance continue des importations depuis 2013



Le secteur Medtech



- 33,4 Mrds Euro de CA soit + 10,4 % (2018) :
 - ▼ 1^{er} marché européen
 - ▼ 2^{ème} marché mondial (9,9 % de parts de marché)
- CA à l'export (2019) : 29,5 Mrds EUR (+ 4 %) (1^{er} clients : Chine, USA, Pays-Bas et la France)
- Dépenses de santé dédiées aux dispositifs médicaux 36 Mrds Euro (2018)
- La France est le 7^{ème} pays fournisseur du pays
- 93 % des entreprises comptent moins de 250 employés
- 9 % du CA des entreprises est réinvesti en R&D



- 72 592 dentistes en activité en 2018 dont 50 022 sont établis et ont leurs propres cabinets dentaires.
- 3^{ième} industrie mondiale derrière les USA et le Japon
- En 2017, 730 entreprises des medtechs sont spécialisées dans la fabrication de produits dentaires
- CA 5,32 Mrds EUR en 2018 dont 3,4 Mrds EUR réalisé à l'export
- Importations : 1,126 Mrds EUR en 2018
- Secteurs porteurs : dentisterie esthétique, digitalisation du secteur, impression 3D



Le secteur pharma/biotech



- 46,4 Mrds EUR de CA soit + 5,7 % (2019) :
 - ▼ 1^{ère} industrie européenne et 4^{ième} mondiale
 - ▼ CA global des pharmacies : 37,8 Mrds EUR (2018)
- CA à l'export (2018) : 83,2 Mrds EUR (+ 10 %)
- Importations (2018) : 56,9 Mrds EUR (+ 8 %)
- 3^{ème} secteur d'activité du pays (env. 130 902 employés, 521 entreprises pharmaceutiques)
- 14 % du CA est investi en R&D
- La France est le 7^{ième} fournisseur



- 4,51 Mrds EUR de CA en 2018 (+ 9,9 %)
- 679 entreprises dont 51 % sont actives en santé
- 23 540 employés (+ 7,7 %)
- 1,195 Mrd EUR est investi en R&D (+ 7 %)
- 1,32 Mrd EUR de financements (augmentation de capital par le marché et VC)

Opportunités

Opportunités dans le secteur



Réponses aux enjeux majeurs de
santé publique



Nouvelles
thérapies

Digitalisation du secteur de la santé



Sécurisation des
approvisionnements

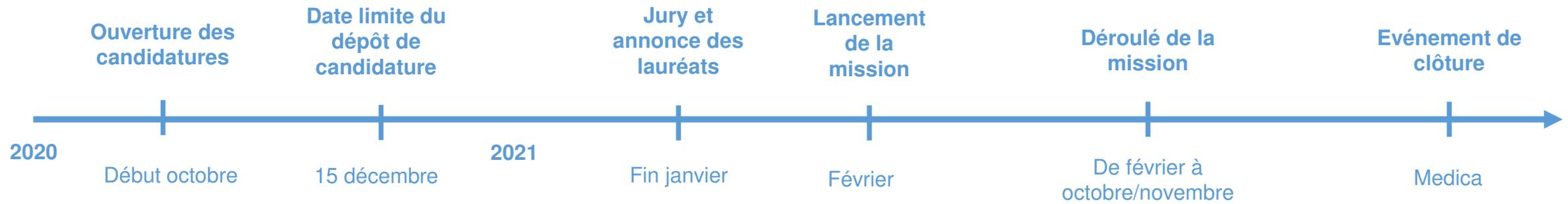


French Healthcare Booster Germany 2021





Le programme en bref





Etape 1 – PROCESSUS DE SELECTION

- **À partir d'octobre** : Appel à candidature auprès des sociétés dans les medtechs, pharma, biotech et santé digitale
Jury de sélection franco-allemand (critères de sélection objectifs, pré-sélection avant soumission au jury)
- **15 Décembre 2020** : Clôture des candidature
- **Fin Janvier 2021** : Annonce des lauréats
(8 entreprises seront retenues)

Etape 2 – PREPARATIONS INITIALES

- **Coaching individuel et établissement** d'un diagnostic marché et d'une stratégie à adopter pour le marché allemand.
- **Ateliers de formation** pour former aux prérequis pour aborder le marché allemand :
 - infos secteurs santé,
 - réglementaire,
 - implantation,
 - financements, etc.



Etape 3 – DEROULE DU PROGRAMME

- **Prospection commerciale** individualisée auprès des acteurs allemands, en fonction de la stratégie établie précédemment.
- **Organisation de rendez-vous** au fil de l'eau, de façon optimisée en présentiel ou en visio et relance progressive des prospects, en fonction des retours obtenus.
- **Point d'étape tous les deux mois** (minimum) pour adapter la stratégie en fonction des retours obtenus.
- **Événement de clôture collectif** lors de Medica 2021 pour présenter le bilan des actions.



Notre offre

- Frais d'inscription et de gestion de dossier : 125 € HT
- Candidature retenue et participation au programme : 11 700 € HT
 - Sélection par le jury
 - Coaching individualisé
 - Diagnostic marché et stratégie personnalisée
 - Prospection commerciale individualisée sur 9 mois et organisation de rendez-vous au fil de l'eau



Une équipe Santé en Allemagne à votre écoute



Mélanie LOZANO

Chargée d'affaires Export
Tél : + 49 (0)211 300 41 540
melanie.lozano@businessfrance.fr



Alliance ITELA

Chargé de développement
Export
Tél. : + 49 (0)211 300 41
102
alliance.itela@businessfrance.fr



Romain LORAND

Chargé de développement
Export
Tél. : + 49 (0)211 300 41 210
romain.lorand@businessfrance.fr



CHEQUE RELANCE EXPORT






Le CHÈQUE RELANCE EXPORT complète les DISPOSITIFS EXPORT de la Région Occitanie en les amplifiant

- **Les PASS RELANCE EXPORT & CONTRAT EXPORT de la Région Occitanie et les CHÈQUES RELANCES EXPORT sont DONC bien cumulables dans la limite de:**
 - la règle des minimis
et
 - du montant de 100 % d'aide à ne pas dépasser en cumulant l'aide la Région Occitanie et du Chèque Relance Export



ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES

Le Chèque Relance Export est une aide publique nationale spécifique dans le cadre du Plan de Relance du Gouvernement sur son volet export, destiné aux PME (incluant les TPE) et ETI françaises, au sens européen

PME

Effectif inférieur à 250 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 M€ ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 M€. Condition qu'elles ne soient pas détenues à plus de 25% par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères.

ETI

Effectif compris entre 250 et 5000 salariés et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1 500 M€ ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 2 000 M€. Condition qu'elles ne soient pas détenues à plus de 25% par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères.

→ Grands groupes et entreprises enregistrées à l'étranger exclus.

➤ 6 chèques pour réduire votre coût de développement export

➔ 50% des dépenses éligibles (hors taxes) effectivement réglées par l'entreprise à l'opérateur agréé, avec un plafond maximum en fonction de la catégorie de Chèque et un plancher de valeur de la prestation (ou séquence) : 500 € HT.

▶ CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION COLLECTIVE »

- Pavillons France : 2 500€ maximum.
- BtoB : 1 500€ maximum.

▶ CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION INDIVIDUELLE »

- 2 000€ maximum.

▶ CHEQUE RELANCE « V.I.E »

- 5 000€ maximum.



Lancement au 1^{er} octobre : chèque versé à l'entreprise : pas de déduction de la facture.



Lancement au 1^{er} Janvier 2021 : déduction directement de la facture.

▶ Une entreprise peut recevoir un maximum de 6 Chèques Relance Export (2 en « individuel », 2 en « collectif » et 2 « V.I.E »).

▶ REGIME D'EXEMPTION DU REGIME DE MINIMIS.



PRESTATIONS ÉLIGIBLES/ NON ÉLIGIBLES

— — → Le Chèque Relance Export vise à accompagner les projets export des PME et ETI depuis la préparation en France jusqu'à la projection sur des marchés étrangers. Sont éligibles les prestations d'appui à l'export suivantes :

✓ CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATIONS INDIVIDUELLES »

▶ **SERVICES DE PREPARATION A L'EXPORT**

- Audit et diagnostic export
- Structuration de la stratégie export
- Priorisation des marchés et étude

▶ **SERVICES DE PROSPECTION A L'EXPORT VERS UN (DES) MARCHE(S) CIBLE(S) - INDIVIDUEL**

- Prestation de prospection individuelle (hors frais de déplacement, logistique et hébergement)
- Prestation de communication (hors traduction)

✓ CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION COLLECTIVE* » (à recrutement national)

▶ **SERVICES DE PROSPECTION A L'EXPORT VERS UN (DES) MARCHE(S) CIBLE(S) – COLLECTIF**

- Prestation collective* de prospection – RDV professionnels (hors frais de déplacement, logistique et hébergement)
- Participation à un Pavillon France sur Salon à l'étranger

* L'opération collective doit être inscrite au Programme France Export ; liste au lien : <https://www.teamfrance-export.fr/programme-france-export>

Les prestations à distance « digitalisées » des services de projection à l'international présentés ci-avant sont éligibles.



PRESTATIONS NON ÉLIGIBLES

— — → **Ne sont pas éligibles les prestations suivantes :**

- Les prestations visant à rechercher des fournisseurs (sourcing).
- Les frais de participation à des clubs ou formation
- Les produits éditoriaux ou ateliers d'information sauf dans le cas de packages.
- Les prestations liées à un dossier d'implantation à l'étranger.



PRÉCISIONS IMPORTANTES

→ Une entreprise peut demander un Chèque Relance Export même si la prestation est déjà engagée dès lors que la demande est faite **avant la fin de la réalisation de la prestation (service fait)**.

→ Un Chèque Relance Export est attribué pour une prestation ou séquence de prestations liée à un opérateur agréé ; uniquement sur une séquence individuelle (Chèque individuel), possibilité de faire appel à 2 opérateurs maximum : obligatoirement 1 sur préparation et 1 sur projection.

→ Une entreprise ne peut pas bénéficier de deux Chèques Relance Export sur des services de projection individuelle concernant un même pays cible (*par contre dans le cas d'un plan d'action avec la participation à un salon + prestation individuelle sur un même pays possible de mobiliser 2 chèques : 1 collectif et 1 individuel*).

→ Dans le cas d'une prestation de projection sur deux pays, s'il n'y a qu'une facture, il ne pourra être attribué qu'un chèque; il faudra 2 bons de commandes et factures pour enclencher 2 chèques.

→ Renseignez-vous sur www.teamfrance-export.fr/ - rubrique Trouver des aides et financements/Financements publics. La région Occitanie apporte également une aide à cette prestation dans le cadre de leur politique de soutien à l'export ; renseignez-vous, sur les conditions d'éligibilité et de cumul des aides sur le site www.teamfrance-export.fr de la région

UNE PROCÉDURE EN 2 PHASES

Lancement au 1^{er} Octobre.

Durée : 15 mois (→ 31/12/2021)
avec un plafond de l'enveloppe
financière dédiée au Chèque Relance
Export.



Demande de chèque : phase éligibilité

- L'entreprise récupère le formulaire de demande de chèque via la PFS/teamfrance-export.fr de sa région ou auprès de son Conseiller International
- Elle remplit et renvoie le formulaire avec les pièces justificatives demandées (en particulier le devis/bon d'engagement - pas nécessairement signé) avant la date de réalisation de la prestation par l'opérateur agréé ou membre de la TFE.
- Business France apporte une réponse à l'entreprise par e-mail sous 5 jours ouvrés.

Liste des pièces à fournir :

- Formulaire d'éligibilité complété et signé.
- Kbis de l'entreprise (moins de 3 mois).
- Devis/Bon d'engagement de l'opérateur de la prestation/événement.
- Attestation de régularité fiscale et sociale : disponible sur les sites des impôts.
- Déclaration *de minimis* : [20150209_annexe2_IT2014246_attestation_minimis_entreprise.pdf](#)

UNE PROCÉDURE EN 2 PHASES

Lancement au 1^{er} Octobre.

Durée : 15 mois (→ 31/12/2021)
avec un plafond de l'enveloppe
financière dédiée au Chèque Relance
Export.



→ Demande de chèque : phase versement

- A l'issue de la prestation et **dans un délai maximum de 45 jours** (au-delà il ne sera plus recevable), l'entreprise envoie son dossier de demande de versement du Chèque Relance Export complet (formulaire d'éligibilité signé par Business France, facture en euros acquittée, attestation de « service fait » signée de l'opérateur agréé, relevé d'identité bancaire).
- La subvention est versée à l'entreprise par virement bancaire sous 30 jours maximum.

→ Liste pièces à fournir :

- Attestation service fait de l'opérateur. Pour les prestations TFE, le client s'adresse au pilote/producteur de la prestation ou de l'événement. Pour les autres opérateurs, l'entreprise doit se rapprocher directement de son contact auprès de ces derniers.
- Facture acquittée. Pour BF, le client doit la récupérer auprès de l'Agence Comptable à l'adresse chequerelancecompta@businessfrance.fr. Pour les autres opérateurs, l'entreprise doit se rapprocher directement de son contact auprès de ces derniers.
- RIB de l'entreprise.

... des opérateurs et des opérations sélectionnés pour offrir rapidement des solutions aux PME/ETI



— — → **La prestation doit être portée par un opérateur agréé :**

- **Pour le collectif : opérations** (pavillons et BtoB) **inscrites/ labellisées au titre du PFE.**
- **Pour l'individuel :**
 - Opérateurs membres fondateurs de la TFE : Business France et CSP, CCI en France, Bpifrance et Agences régionales pour les régions concernées
 - Opérateurs agréés via une procédure d'agrément en France et à l'étranger (fin sept à fin nov) :
 - Facture en euro et en français.
 - Livrable en français.
 - Références clients.
 - Ancienneté (3 ans).

— — → **Tous les pays (sauf embargo) sont concernés par le Chèque Relance Export.**

Principe de neutralité et d'équité de traitement entre les membres de la TFE (Business France, BPI, CCI, CSP) et les opérateurs agréés



Claudia LE LONG Grégoire de RIVALS

Conseillers Internationaux Santé , Team France Export Occitanie

claudia.lelong@businessfrance.fr

T : +33 (0) 04 6713 68 38

M : +33 (0)6 42 99 41 40

g.derivals@occitanie.cci.fr

T +33 (0) 5 62 74 20 17

M : +33 (0) 6 37 68 28 45

WEBCONFERENCE SANTE / E-SANTE OCCITANIE

Les dispositifs d'aides financières de la Région Occitanie pour l'internationalisation des entreprises

29 octobre 2020



DES FINANCEMENTS ADAPTES A TOUS LES PROJETS



Création Transmission Reprise



Booster les projets de création de start-up : faisabilité commerciale, évaluation du marché

Amorcer la création : pénétration du marché, lancement commercial, modèle économique

Faciliter la transmission-reprise

Innovation



Valider la faisabilité de la future innovation

Favoriser les collaborations public-privé

Soutenir les projets d'innovation technologique, de procédé, de service ou d'organisation

Engager la transformation vers l'Industrie du Futur

Relever les défis de la transition numérique et de la cybersécurité

Développement



Valider la faisabilité du projet économique

Booster l'activité à travers une aide rapide et simplifiée

Soutenir la croissance

Faciliter et accélérer l'implantation des entreprises nationales et internationales en Occitanie

International



Soutenir les entreprises dans leurs actions d'amorçage de l'export et d'approche d'un nouveau marché

Soutenir les démarches à l'export liés au lancement d'un nouveau produit ou existant sur un nouveau marché

Favoriser le développement à long terme des entreprises à l'international

Mesures exceptionnelles & Redémarrage



Soutenir les entreprises en difficultés

Aider les entreprises à faire face à des crises exceptionnelles à travers des mesures d'urgence



Création
Transmission
Reprise



Innovation



Développement



International



Mesures
exceptionnelles &
Redémarrage



Pass Relance Export

Contrat Export
Occitanie

Contrat Grand Export

Démarches collectives
à l'international

Pass Relance Export

Deux outils majeurs : le Pass et le Contrat

Pass Occitanie

BÉNÉFICIAIRES



Artisans et entreprises de moins de 50 salariés* pour des projets inférieurs à 40 000 €**

SIMPLE



Un seul dossier quel que soit le projet

RAPIDE



Instruction et paiement*** accélérés (80 jours max.)

FACILE



Un site unique pour faire sa demande : del.laregion.fr

* Les collectivités locales sont éligibles au Pass commerces de proximité

** ou 60 000 € pour le pass AgroViti dynamique

*** jusqu'à 50 % d'aide

- | | |
|--------------------------|------------------------|
| ■ Transition Éco-Énergie | ■ AgroViti dynamique |
| ■ Investissement | ■ Export |
| ■ Innovation | ■ Transition numérique |
| ■ Tourisme | ■ Ressources Humaines |
| ■ Commerces de proximité | |

Contrat Occitanie

BÉNÉFICIAIRES



Tout type d'entreprises pour des projets supérieurs à 40 000 €*
* ou 60 000 € pour le contrat AgroViti stratégique

EXPERTISÉ



Une aide adaptée au projet de l'entreprise dans différents domaines

INDIVIDUALISÉ



Une aide adaptée à la stratégie de l'entreprise

RENFORCÉ



Un suivi aux différentes étapes du projet

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------|
| ■ Export | ■ Accompagnement immobilier |
| ■ Innovation | ■ Transmission, reprise |
| ■ Expertise | ■ AgroViti stratégique |
| ■ Investissement de croissance | ■ Ressources Humaines |

PASS RELANCE EXPORT

A partir du 31/07/2020 jusqu'au 31/12/2020

Objectifs

Pour soutenir et inciter les efforts de retour au marché de l'entreprise en particulier les actions commerciales et de prospection.

- **Consolider l'activité existante** par la reprise des relations commerciales pour rétablir la relation de confiance, voire d'intensifier leurs ventes suite à l'éventuelle défaillance de leurs concurrents ou la volonté des donneurs d'ordres d'avoir du multi-sourcing (industrie),
- **Diversifier l'activité industrielle sur les marchés existants** par intégration verticale (absorption de l'activité de sous-traitance) et/ou horizontale (diversification produits),
- **Développer de nouveaux marchés** pour diversifier le risque commercial et faire face à la baisse des marchés historiques.

DUREE DU PROGRAMME 24 MOIS

NOMBRE MAXIMUM DE DOSSIERS PAR ENTREPRISE

- Un seul Pass Relance Export peut être octroyé à un même bénéficiaire
- Aide non cumulable avec un Pass Rebond ou un Pass Relance Occitanie
- Non cumulable avec un autre dispositif Export de la Région Occitanie sur la même période de mise en œuvre
- Nécessité d'informer la Région en cas de demande de Chèque Relance Export (dispositif géré par Business France) sur des dépenses présentées sur la demande de Pass Relance Export (cumul limité par la réglementation en vigueur).



PASS RELANCE EXPORT

TYPLOGIE D' ACTIONS

Réflexion stratégique pour la consolidation de marchés existants

Actions de prospection et de promotion des produits et/ou services

Structuration de l' action internationale des entreprises

Pass Relance Export

Objectif

Soutenir les démarches à l'export et le développement à l'international liés au lancement d'un nouveau produit ou d'un produit existant sur un nouveau marché ou pour consolidation d'un marché.

Bénéficiaires

- **PME** relevant des **filières structurées, émergentes ou territoriales**
- **PME hors filières** : projet d'intérêt stratégique avéré pour le territoire



Dépenses éligibles

- Emploi de VIE
- Conseil et études
- Participation à des événements internationaux
- Extension de la propriété intellectuelle dans un pays cible
- Soutien à la prospection

Plafond de l'aide

	PASS	CONTRAT
Taux d'intervention	50%	
Assiette	- minimale : 5 000 € HT - maximale : 28 500 € HT	- minimale : 40 000 € HT - maximale : 200 000 € HT
Plafond	20 000 €	100 000 €
Versement	Avance de 50 % Solde en fin de programme	Avance de 30 % Acompte 70% maxi. Solde en fin de programme

4.2 Contrat Export Occitanie

Objectif

- Soutenir les **primo exportateurs** qui souhaitent bâtir un plan d'actions export
- Accompagner l'**approche d'un nouveau marché**
- Soutenir la **participation des entreprises à des salons ou événements internationaux en France ou à l'étranger**
- **Structurer le service export de l'entreprise**, dont la mise en place d'un VIE
- **Préparer l'implantation commerciale** sur un marché stratégique.

Bénéficiaires

- **PME** relevant des **filières structurées, émergentes ou territoriales**
- **PME hors filières** : projet d'intérêt stratégique avéré pour le territoire



Dépenses éligibles

- Création de fonction nouvelle export
- Emploi de VIE
- Conseil et études
- Participation à des événements internationaux
- Extension de la propriété intellectuelle dans un pays cible
- Soutien à la prospection

Intervention régionale

	CONTRAT EXPORT
Taux d'intervention	50%
Assiette	- minimale : 40 000 € HT - maximale : 200 000 € HT
Plafond	100 000 €
Versement	Avance de 30 % Acompte 70% maxi. Solde en fin de programme

Besoin d'un renseignement ?

**Une seule adresse pour
poser une question, faire une remarque**

Pour les dossiers de la DEI



export@laregion.fr

**Dématérialisation des demandes de
subvention pour les dispositifs export
Pass export et contrat export**



https://del.laregion.fr



Vos contacts PASS RELANCE EXPORT: Service Export Internationalisation des Entreprises Direction de l'Economie et de l'Innovation

Responsable de Service: Sophie DOUMENE (tél : 05 61 33 53 41),
Contrat Export pour les Filières : agroalimentaire, énergie, environnement

Conseiller Technique Export : Franck EDELAAR (tél : 05 61 33 56 42),
Contrat Export pour les Filières : aéronautique, spatiale, transport, autres industries, numérique +
Contrat Grand Export

Chargée de mission : Souad IDALI (tél : 05 61 33 56 62)
Contrat Export pour les Filières : santé/bien-être, art de vivre

Chargées de mission : Martine ROUSSEY (tél : 05 61 39 67 25)
Démarches collectives export
Marie-Laure DURU (tél 05 61 39 67 13)
Pass Export, démarches collectives export

Gestionnaires :
Simone DINSE (tél : 05 61 33 57 16), *Contrat Export, Contrat Grand Export*
Sandrine MONTCHAL (tél : 05 61 39 65 70), *Pass Export*



QUESTIONS

RÉPONSES



Ines Farsi

Conseillère Référente Santé, Business France

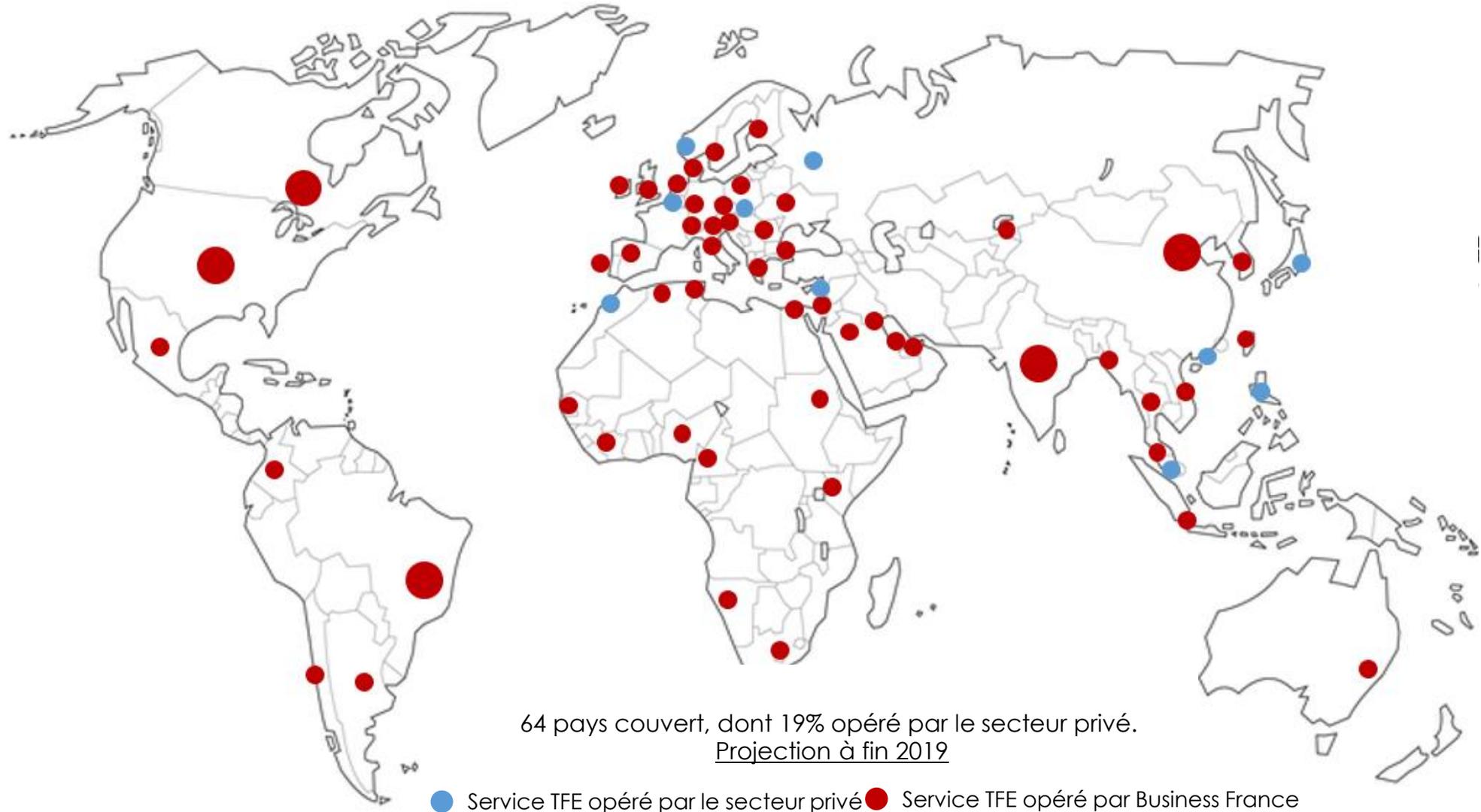
Ines.farsi@businessfrance.fr

T : +33 (0)1 40 73 30 66

M : +33 (0)6 99 52 87 70

TEAM
FRANCE
— EXPORT —

CORRESPONDANT UNIQUE A L'ETRANGER : ACCOMPAGNEMENT PORTÉ PAR UN RÉSEAU INTERNATIONAL PUBLIC/ PRIVÉ



Filière santé



849* entreprises ont été accompagnées par la filière Santé

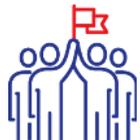


967 VIE** en poste pour le compte de **81 entreprises**



En 2019, **30 opérations collectives** programmées à l'étranger dont :

- **9 Pavillons France** sur des salons internationaux
- **21 Rencontres BtoB**



135 collaborateurs toutes filières Art de Vivre Santé dans le **monde**
44 collaborateurs en France



Les partenaires nationaux

- Association FRENCH HEALTHCARE
- SNITEM – Fédération des dispositifs médicaux
- LEEM – Syndicat des entreprises du médicament
- FRANCE BIOTECH – Association des biotechnologies
- SYNADIET – Syndicat des compléments alimentaires
- LESSIS – Les Entreprises des Systèmes d'Information Sanitaires et Sociaux



Les partenaires régionaux

- MEDICEN – Ile de France
- LYONBIOPOLE - AURA
- EUROBIOMED – Languedoc Roussillon Midi Pyrénées
- ATLANPOLE – Pays de la Loire
- LILLE EURASANTE – Hauts de France
- BIOVALLEY France – Grand Est

Programmation Santé pour quelle cible ?

Laboratoires
Pharma

Biotechnologies

Dispositifs
médicaux dont e-
santé

Pavillon France

- Visibilité Offre France française
- Rencontres avec des distributeurs/directeurs d'hôpitaux/Grands comptes / KOL
- Communication amont/pendant et post-salons sur l'offre française présente
- Soutien aux sujets de réglementation internationale

**French
Healthcare
Days**

Rendez-vous pendant 1 ou 2 jours avec des cibles étrangères

**Programme
d'accélération**

Programme sur sélection
Bootcamp
Mission sur place

**Programme
d'immersion**

Programme sur sélection
Bootcamp et préparation
Mission sur place sur 2 semaines

**Business
expedition
biotech
et
medtech**

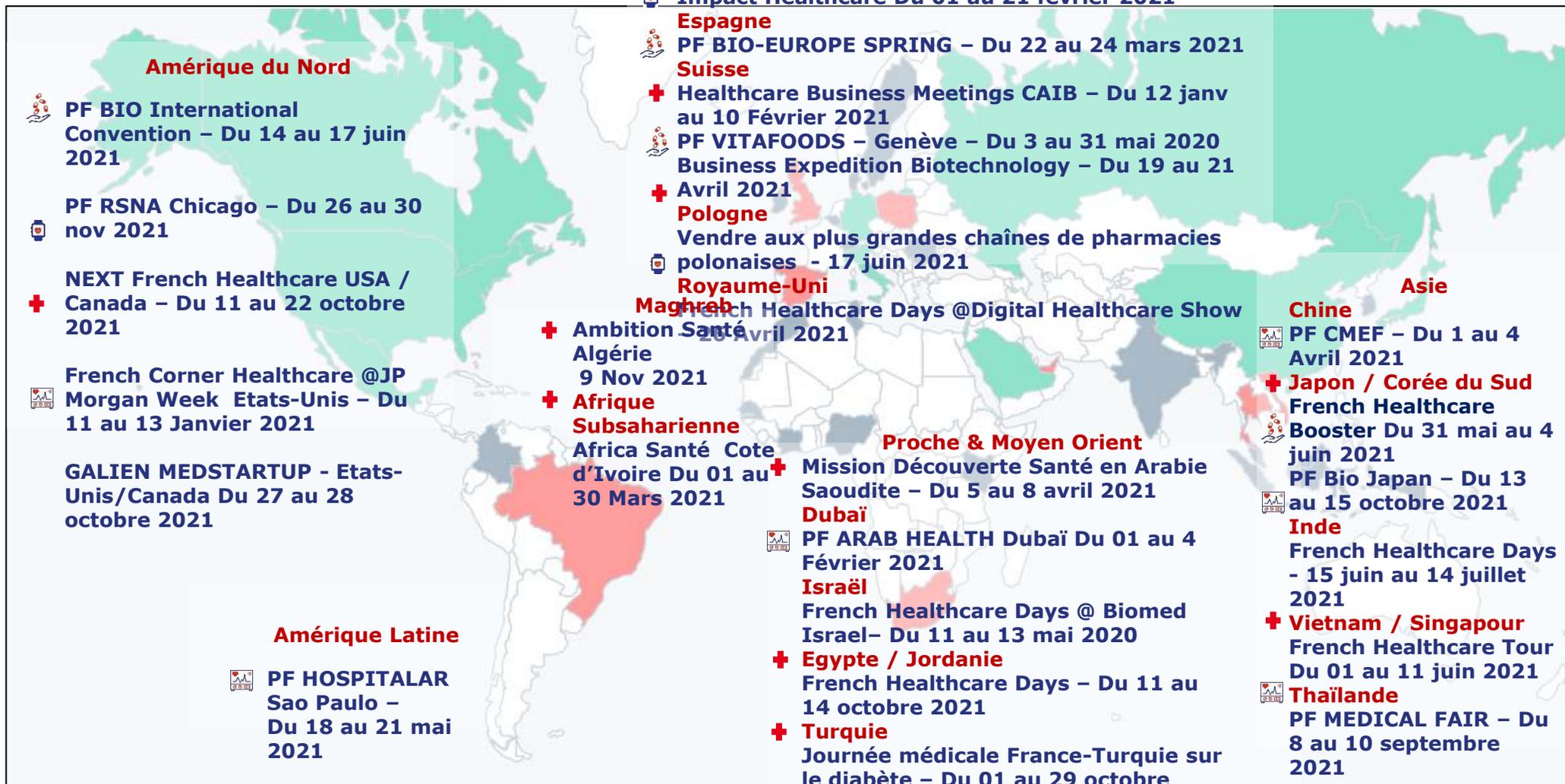
Programme sur 2 jours pour mieux connaître l'écosystème local

**Business
Meetings**

Rencontre personnalisée avec un acteur incontournable



OÙ EXPORTER EN 2021 ?



- Pays prioritaires**
 - Etats-Unis
 - Canada
 - Mexique
 - Chine
 - Japon
 - Arabie Saoudite
 - Italie
 - Israël
 - Allemagne
 - Russie
- Pays challengers**
 - Afrique du Sud
 - Brésil
 - Hong Kong
 - Thaïlande
 - Vietnam
 - Emirats arabes unis
 - Royaume Uni
 - Espagne
 - Pologne
- Autres marchés d'intérêt**
 - Tunisie
 - Maroc CSP
 - Kenya
 - Côte d'Ivoire
 - Nigéria
 - Sénégal
 - Colombie
 - Inde
 - Corée du Sud
 - Indonésie
 - Malaisie
 - Singapour CSP
 - Danemark
 - Suède
 - Irlande
 - Belgique CSP
 - Suisse
 - Roumanie

ATELIER SANTE - 29 Octobre 2020

Soutien opérationnel AD'OCC dans votre Conquête des Marchés



*membre
fondateur*



Attractivité



Innovation

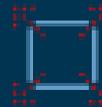


Croissance



International
Conquête des marchés

Anne BARAILLÉ-COMBE
Roxane MOHSENI



SOMMAIRE

Les outils et services ADOCC International et Conquête des marchés

I) Zoom AD'OCC

II) Les outils et services ADOCC pour

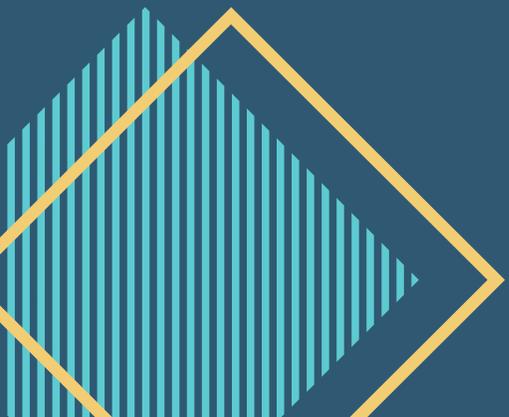
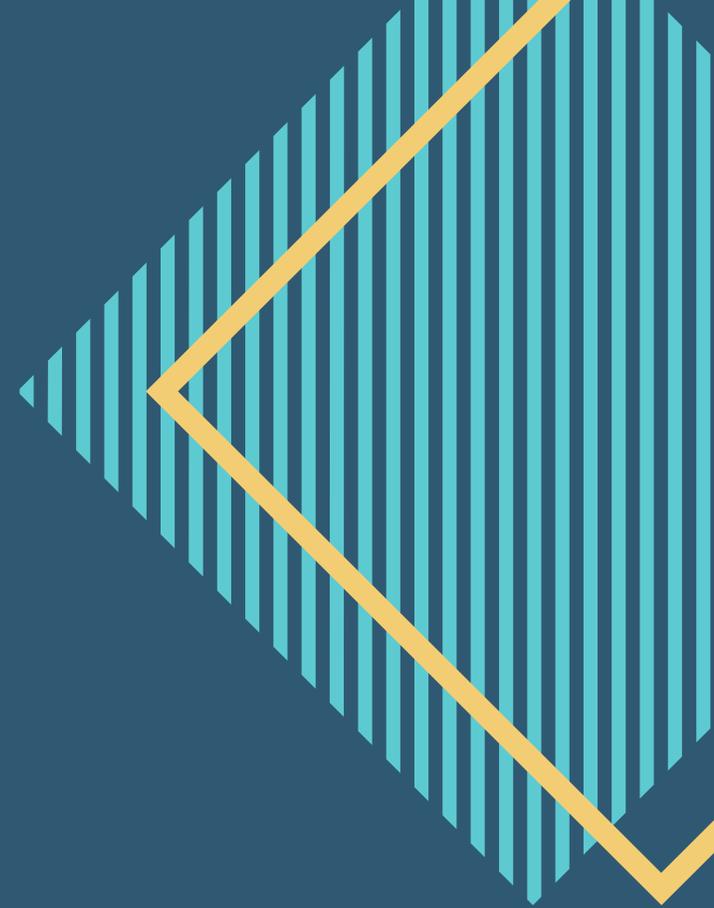
Structurer, Informer, Orienter

III) Les outils et services ADOCC pour

Faciliter votre accès au marché



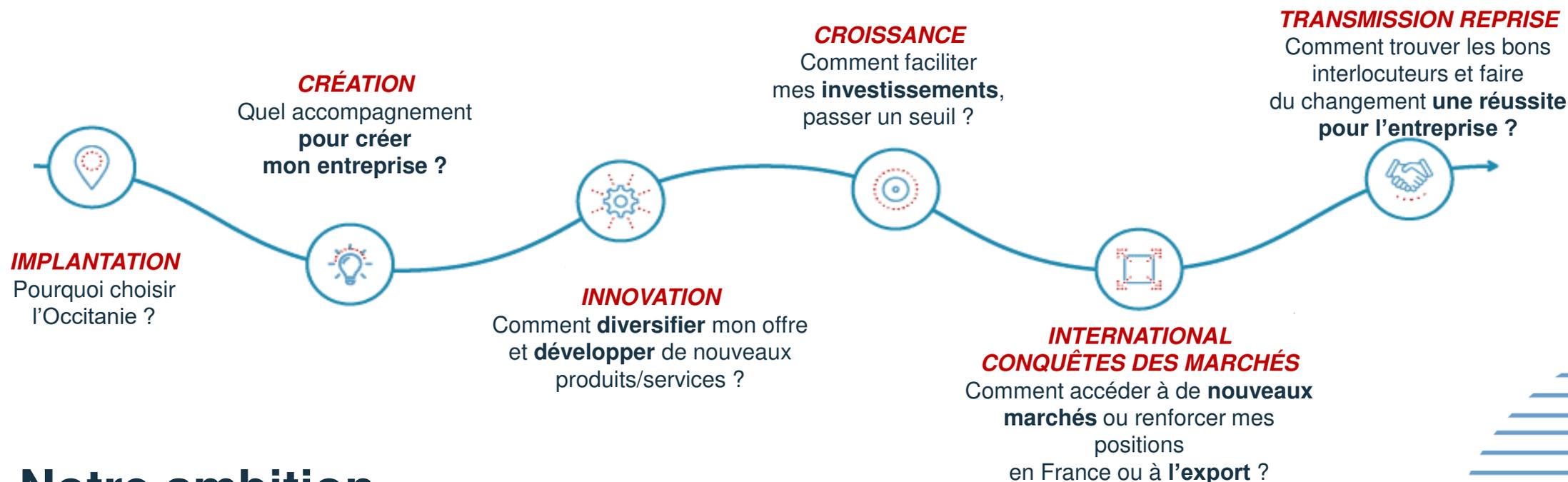
I) L'AGENCE AD'OCC



QUELLE MISSION?
QUELLES EXPERTISES?
QUELS SERVICES ?

Notre mission

Vous accompagner à chaque étape de la vie de votre entreprise pour pérenniser votre activité et assurer votre réussite

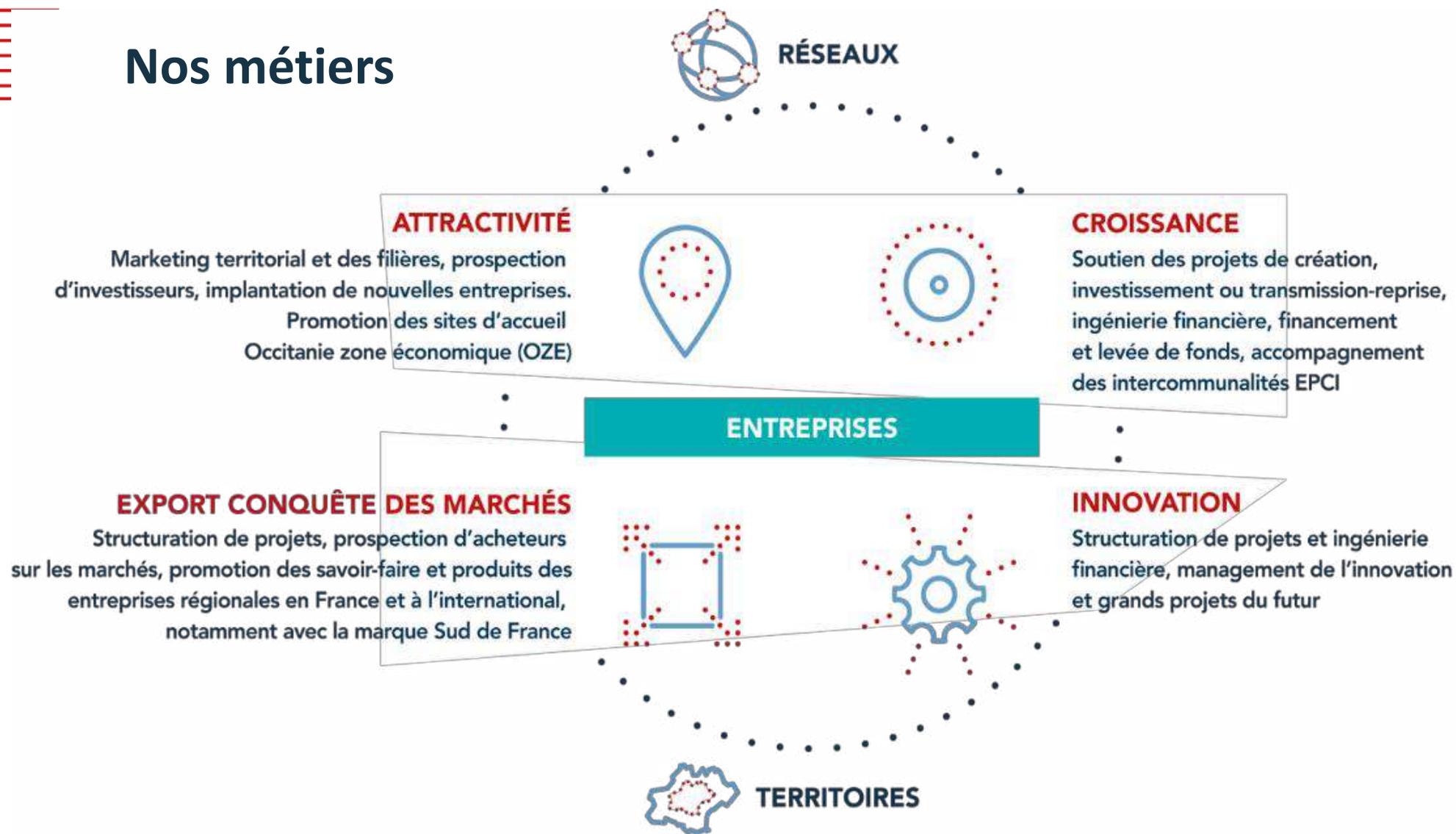


Notre ambition

Accroître l'attractivité de la Région Occitanie et accompagner les entreprises pour créer de la valeur et de l'emploi sur l'ensemble du territoire



Nos métiers



L'agence accompagne **les filières industrielles en Occitanie** : agroalimentaire, viticulture, transports intelligents, mobilité, énergie et éco-industries, aéronautique et spatial, numérique, nautisme et littoral, sport, santé et bien-être



Nos 7 domaines d'expertise technologique

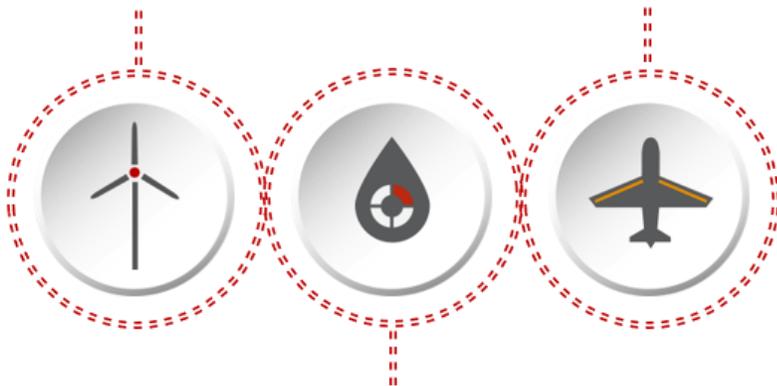


TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Les « smart-territoires »

Acceptabilité et nouvelles formes de production

Stockage et distribution d'énergies renouvelables



EAU

Thermalisme

Sécheresse et gestion des ressources

Solutions intégrées

MATÉRIAUX

Matériaux innovants et intelligents

Recyclage et valorisation



MÉDECINE ET SANTÉ

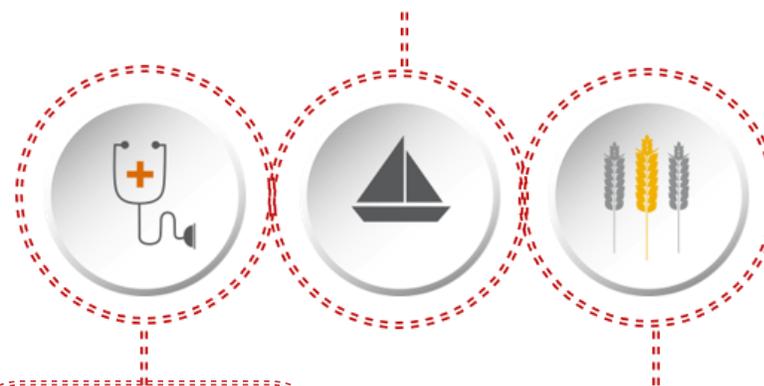
Bien vieillir en Occitanie

Diagnostics et thérapies innovantes

LITTORAL / MER

Technologies et nouveaux usages nautiques

Innovations pour les écosystèmes portuaires et marins



PRODUCTIONS AGRO-ALIMENTAIRES

Bioéconomie et offre alimentaire innovante

SYSTÈME ET DONNÉE

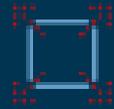
La donnée aux services des nouveaux usages

Technologies quantiques

Cybersécurité...



Agence de Développement Économique

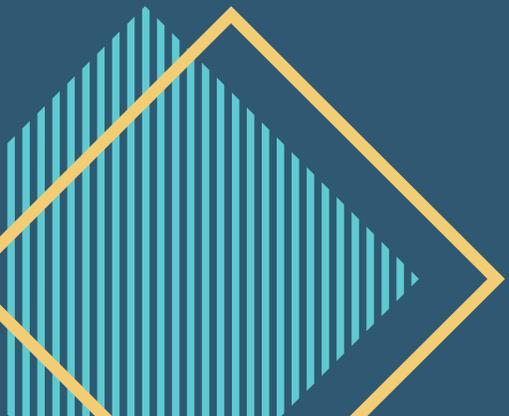
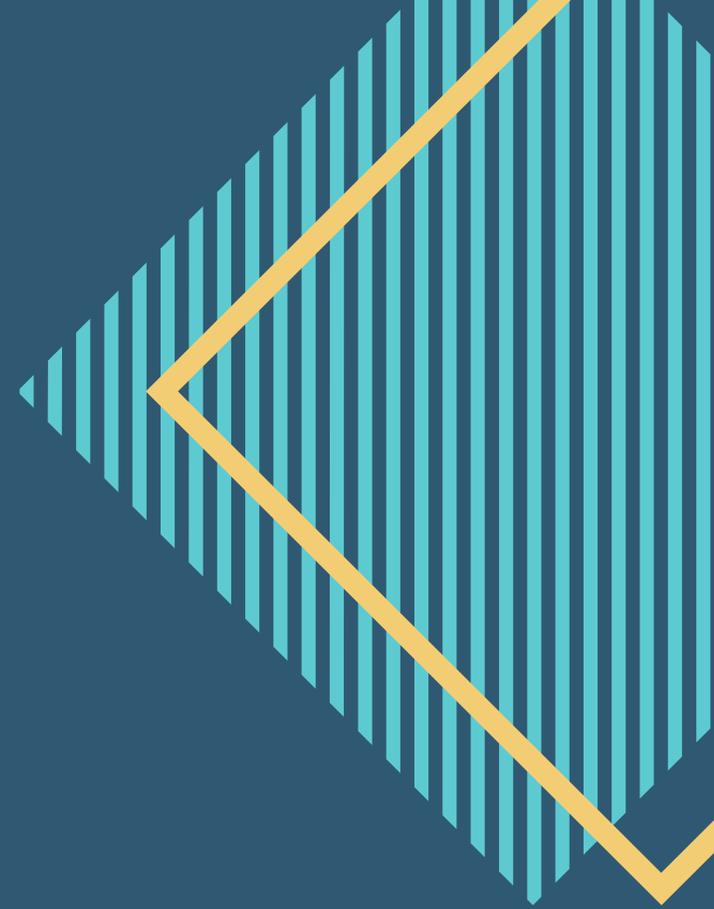


Vous souhaitez développer vos marchés ?

Nous vous proposons un accompagnement personnalisé pour développer et sécuriser vos projets de conquête des marchés de façon individuelle ou collective.



II) STRUCTURER, INFORMER, ORIENTER



◆ **Conseils individualisés et mise en réseau**

Des RDV et des échanges, un accompagnement personnalisé et gratuit pour structurer et séquencer votre projet, activer les bonnes expertises

◆ **Outils de financement**

Un accompagnement pour informer, identifier et vous orienter vers les bons dispositifs de financement, y compris les financements européens

◆ **Test Export®**

L'auto évaluation [en ligne](#), qui vous permet de connaître votre niveau de préparation pour aborder les marchés étrangers.

◆ **Plateforme Export ADOCC : <https://export.agence-adocc.com/fr>**

25 000 études de marché sur 186 pays; Nombreux outils d'aide à l'export...

◆ **Le site de la Team France Export Occitanie**

<https://www.teamfrance-export.fr/occitanie>

◆ **Réunions, journées d'informations et ateliers**

Des temps d'échanges en lien avec une action en cours, un pays ciblé ou sur une thématique clés pour le développement commercial et international.



PROCHAINS ATELIERS, REUNIONS D'INFOS

A



Ateliers AD'OCC Conquête des Marchés

Novembre

- **5/11** : Les facteurs clés de réussite au Maroc (Websérie Maroc - Atelier Visio)
- **6/11** : *Acquisition clients via les reseaux sociaux B2B* (Atelier Visio)
- **10/11** : *Prendre la parole dans un contexte digital* (Atelier Visio)
- **19/11** : *Comment travailler avec un opérateur public marocain / Séquence 1* (Websérie Maroc - Atelier Visio))
- **24/11** FDI – RDV experts, Visioconférences

Décembre

- **3/12** : Maroc, Comment travailler avec un opérateur public marocain / Séquence 2 (Websérie Maroc - Atelier Visio)
- **17/12** Transfo Digital Day (Présentiel MTP, TLS, Digital)
- Adapter ses outils marketing à l'univers digital (Atelier Visio)
- Websérie Programme Japon (Ateliers Visio)

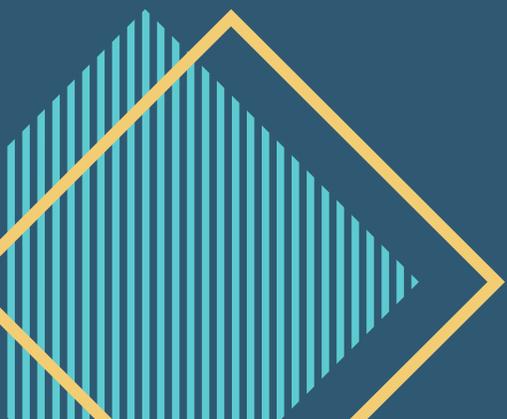
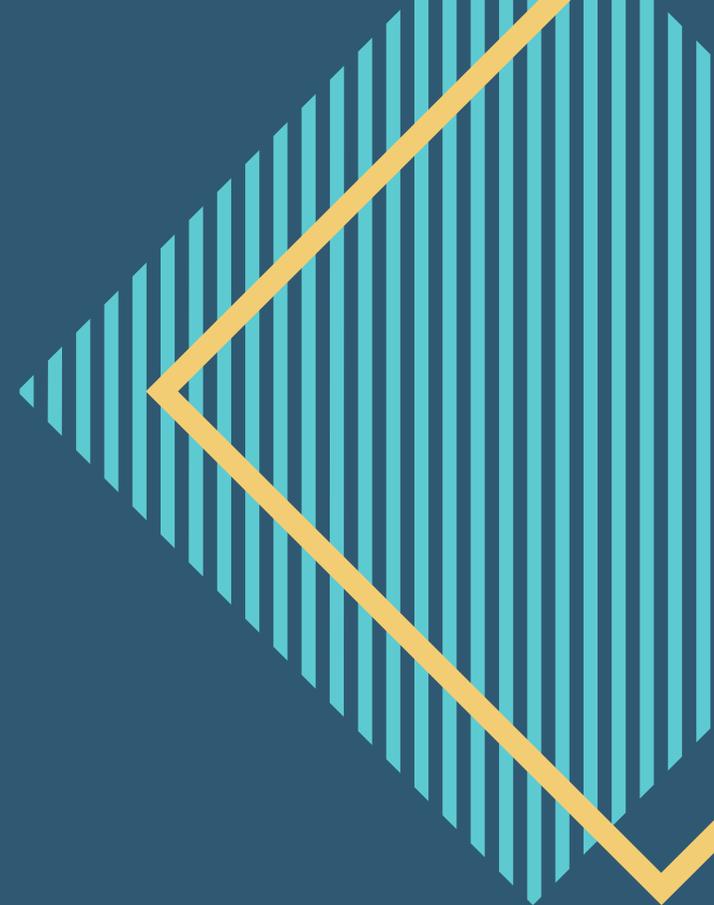
Autres Ateliers AD'OCC spécifiques filière Santé

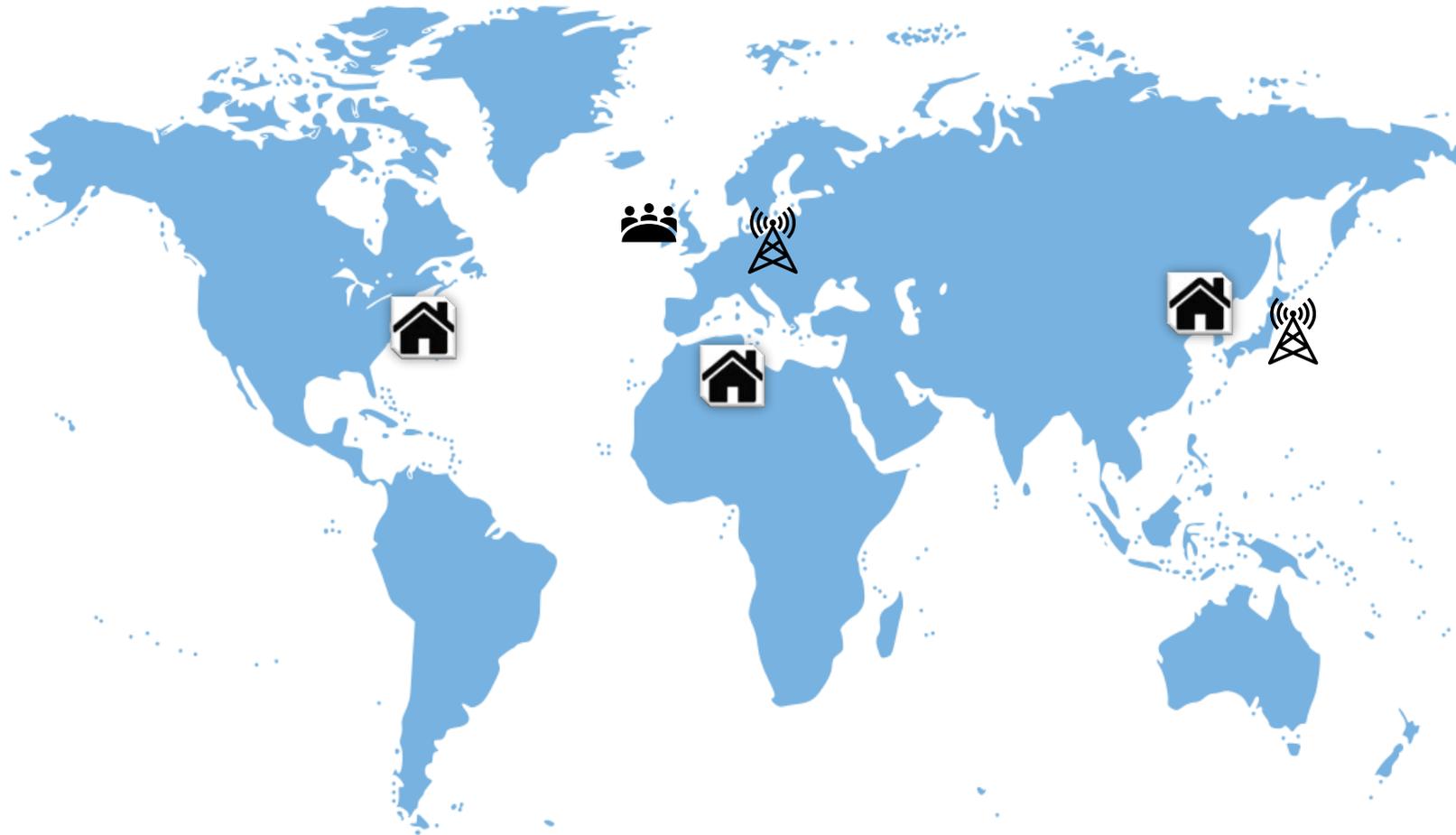
10/11

- *Défi Tech Santé : Comment la crise sanitaire covid a accéléré la diffusion technologique? Faciliter le lien avec les patients – Cité de l'Economie et des Métiers de Demain à Montpellier (34) + visio*



III) FACILITER VOTRE ACCÈS AU MARCHÉ





Maison



Bureau



Représentant

Objectifs :

- Offre export diversifiée
 - Attractivité / promotion, prospection d'investisseurs
 - Accueil et hébergement sur place d'entreprises régionales
- Animation des réseaux économiques locaux en lien avec l'Occitanie



Agence de Développement Économique

Soutien terrain

Accueil ponctuel & Hébergement temporaire

Un espace showroom

Salles de réunion

Accueil, Standard, reprographie, réception de courriers...etc

Hébergement professionnel gratuit

Stations de travail en Open space



Conseil et mise en réseau

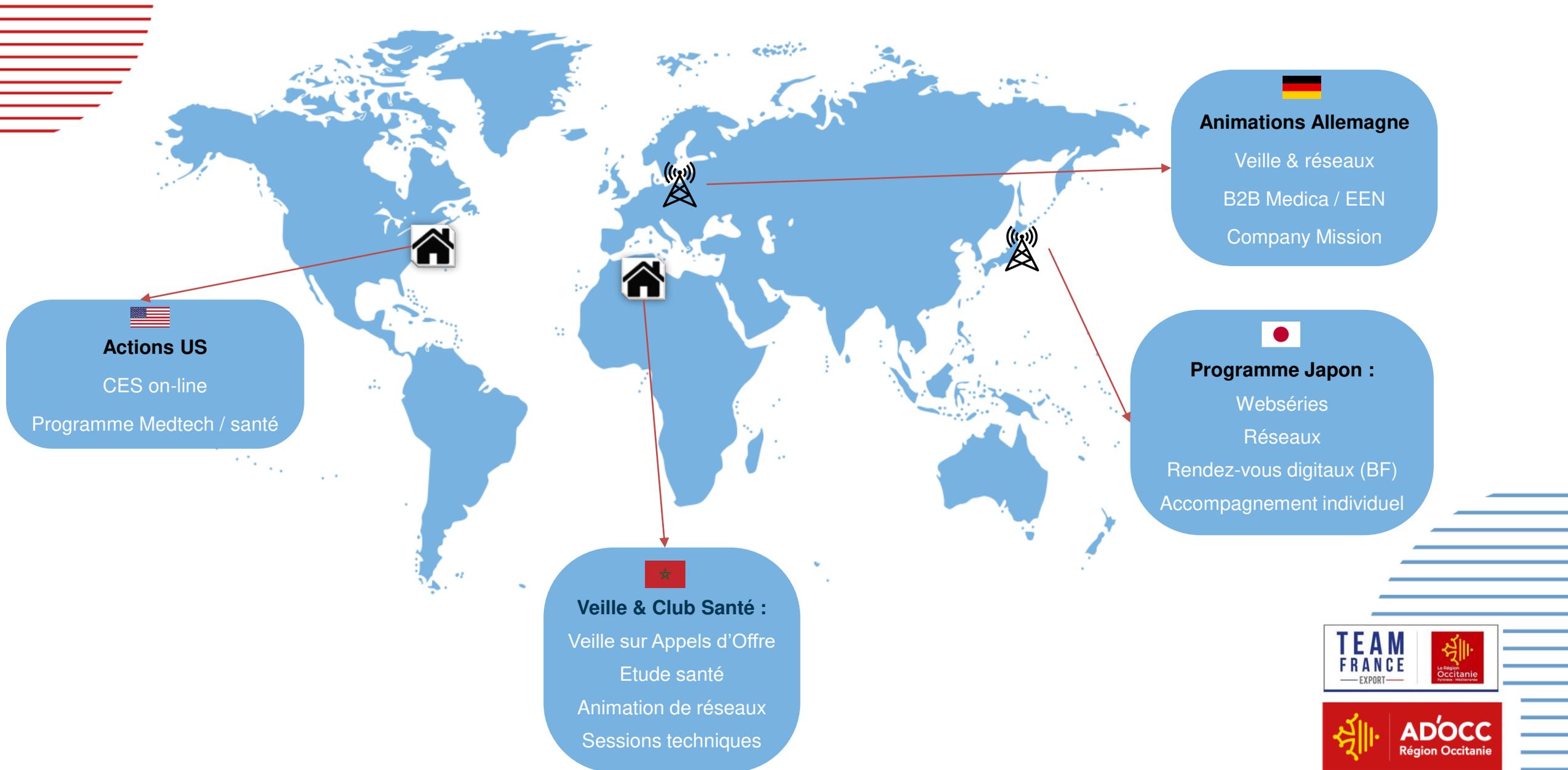
Animation de réseaux

Mise en relation avec un réseau d'experts
(Conseil juridique, fiscal, RH, Com., event etc.)

REX et infos pratiques sur la démarche export
(règlementations, taxes, contraintes douanières...)



Faciliter votre accès au marché : les Programmes et Missions ADOCC



Actions US

CES on-line

Programme Medtech / santé



Animations Allemagne

Veille & réseaux

B2B Medica / EEN

Company Mission



Programme Japon :

Webséries

Réseaux

Rendez-vous digitaux (BF)

Accompagnement individuel



Veille & Club Santé :

Veille sur Appels d'Offre

Etude santé

Animation de réseaux

Sessions techniques



Agence de Développement Économique

Mission Santé US



Objectifs Préparer et confronter les entreprises au marché américain afin de développer leur opportunité business

Bénéficiaire

- entreprise (et porteur sous réserve) MedTechs/Santé d'Occitanie
- dont les solutions ont des applications dans le domaine santé
- dont l'objectif est de se développer aux US (côte Est)

Dispositif Un accompagnement individualisé et collectif piloté par AD'OCC pour chaque entreprise (et porteur de projets sous réserve) :

- *validation préalable de la faisabilité et des opportunités*
- *définition des objectifs et feuille de route de travail*
- *coaching marketing et opérationnel*
- *organisation d'un planning de rendez-vous d'affaires individualisé*

Calendrier AMI fin 2020
Mise en œuvre 2021



Suivez-nous



SITE INTERNET
AD'OCC

www.agence-adocc.com



LINKEDIN

AD'OCC
&

AD'OCC International & Conquête
des marchés



TWITTER

@ADOCC_



Agence de Développement Économique



AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?

CONTACTS AD'OCC

Anne BARAILLÉ-COMBE

Responsable département Export Multisectoriel

anne.baraille@agence-adocc.com

04 99 64 29 18

Roxane MOHSENI

Chargée de Mission

roxane.mohseni@agence-adocc.com

05 61 12 57 29

MERCI DE VOTRE ATTENTION



Attractivité



Innovation



Croissance



International
Conquête des marchés



En partenariat avec



VOS QUESTIONS MERCI DE VOTRE ATTENTION

