



Sydney, Australie



Shanghai, Chine



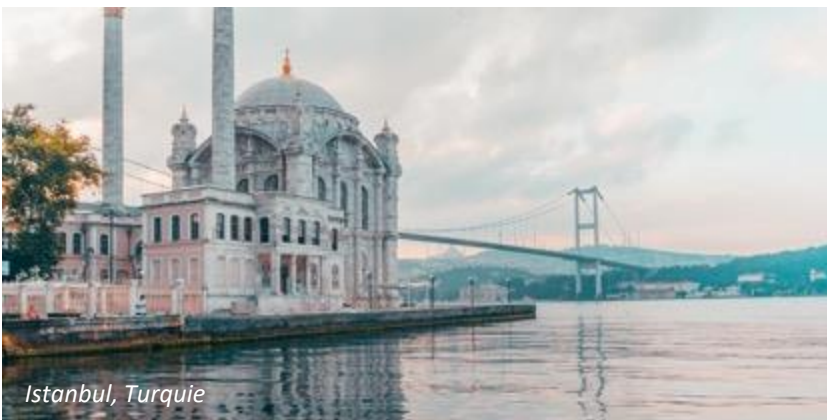
Londres, Royaume-Uni



LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE

Santé & Cosmétiques – T1 2022

En partenariat avec



Istanbul, Turquie



Varsovie, Pologne



Dubaï, Emirats Arabes Unis

Sommaire

LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE – SANTÉ & COSMÉTIQUES

Introduction 3-4

Nos business cases 5-14

ASEAN 5

Canada 6-7

Chine 8-10

Maroc 11

Pologne 12

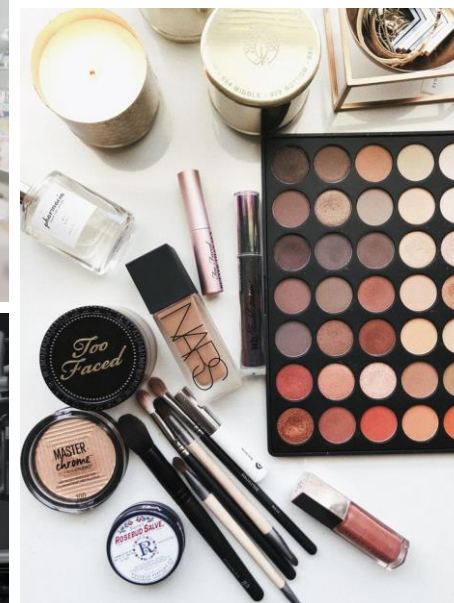
Thaïlande 13

Turquie 14

En savoir plus 15

Les contenus Globallians 16

Vos points de contact Globallians 17



Introduction

LA FILIÈRE SANTÉ FRANÇAISE, DYNAMIQUE ET CRÉATRICE DE VALEURS, FACE AUX ENJEUX INTERNATIONAUX

La filière de la santé est un secteur d'activité très large qui regroupe :

La santé marchande et non marchande (hôpitaux, médecins libéraux, dentistes, auxiliaires médicaux, services de transport de malades, activités de collecte, laboratoires)

L'industrie pharmaceutique ainsi que d'autres activités liées notamment à l'activité commerciale des pharmacies et des opticiens.

L'activité de recherche des laboratoires pharmaceutiques et des établissements publics, la construction de matériel médico-chirurgical et orthopédique, l'activité d'enseignement dans les facultés et écoles de formation, etc.).



Le secteur de la santé en France, c'est :

2,1 millions de personnes employées dans tous les secteurs confondus, soit en 7% de la population active française

300 milliards € généré par an, soit 12% du PIB français

8,5 milliards € investis par an en R&D dans le secteur (privé et public confondus)



La santé est un secteur qui crée de la croissance. Elle est créatrice de richesse dans le domaine des **industries et technologies de santé**, mais aussi dans le numérique appliqué à la santé, dont il faut attendre une croissance exponentielle dans les années à venir. Le potentiel de création de valeur de la **e-santé** en France pourrait se situer **entre 16 et 22 milliards d'euros par an**.

Opportunités et enjeux à l'export

L'évolution des besoins mondiaux en santé met en lumière des **défis et des opportunités inédites** pour les entreprises françaises du secteur. Cependant celles-ci sont **confrontées à des enjeux** communs : forte compétition internationale, importance majeure de l'innovation, poids de la réglementation. Pour ces entreprises, **l'export constitue un levier incontournable de développement**. Face à ces enjeux, la France a lancé en 2017 French Healthcare, une initiative gouvernementale de soutien au secteur de la santé. Son objectif est de structurer, soutenir et promouvoir l'offre française sur les marchés étrangers.

La **France exporte un savoir-faire** en santé mondialement reconnu, qui s'illustre notamment dans le **domaine hospitalier** (ingénierie, construction et gestion hospitalière, accueil de patients étrangers en France, formation de praticiens étrangers) et dans le **domaine de l'économie du vieillissement** devenue un enjeu de plus en plus pressant avec le vieillissement croissant de la population mondiale. Le déploiement des entreprises françaises sur les marchés étrangers est favorisé par le rayonnement international de la médecine française qui constitue un réel atout pour notre diplomatie économique en santé, notamment en matière de recherche et d'innovation.



Sources : Vie Publique, Institut Montaigne, Solutys, Diplomatie.gouv

Introduction

LA RÉUSSITE DU SECTEUR DE LA COSMÉTIQUE À L'EXPORT

La cosmétique française a connu un **record à l'international en 2021** en exportant **16,2 milliards €** de produits et progresse de 2,5% par rapport à 2019. La France conforte ainsi sa place de **leader mondial de la cosmétique**. Ce dynamisme des exportations montre que les cosmétiques demeurent un **fleuron du savoir-faire français**, reconnu dans le monde entier et contribue à la croissance de l'économie française en créant des emplois, avec plus de 160 000 personnes qui travaillent en direct pour la filière sur l'ensemble du territoire national. C'est parce que le secteur sait répondre aux **attentes des consommateurs** et **investit fortement en R&D**, que le secteur réalise de telles performances, dans le monde entier !

Les secteurs les plus dynamiques à l'export en 2021

Maquillage et soin du visage

55,6% des exportations

9 milliards € à l'export

Parfumerie

30,6% des exportations

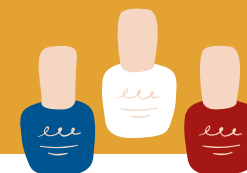
+35,4% de croissance sur 2020



86,6% de l'export de la cosmétique française

Les challenges à l'export

- Innover pour répondre aux nouvelles attentes des consommateurs
- La demande pour les produits naturels et plus respectueux de l'environnement s'accroît



Sources : Febea, Le Moci

Business Case ASEAN

COSMÉTIQUE – MISSION DE PROSPECTION

PROFIL DU CLIENT

Laboratoire spécialisé dans le développement et la conception de produits dermo-cosmétiques en particulier pour la santé de la femme.

CONTEXTE

Intéressé par le dynamisme de la zone ASEAN et l'aspiration vers un niveau de vie plus élevé de sa population locale, le laboratoire a souhaité en savoir plus sur les opportunités en présence.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Missions de prospection menées de concert sur 3 pays de la zone jugés comme les plus porteurs vis-à-vis du positionnement habituel de la marque : le Vietnam, la Thaïlande et Singapour.

Parmi les nombreuses possibilités, il nous fallait trouver un importateur/distributeur avec un réseau étendu et disposant des bonnes certifications.

Nous avons commencé par une requalification de notre base de donnée tout en identifiant de nouveaux prospects potentiels sur les 3 marchés.

Ces prospects ont ensuite été approchés par nos équipes locales pour une première présentation de la société et de ces produits et pour initier des rendez-vous d'affaire.

“

130 Leads identifiés

6 RDV B2B organisés

1 Collaboration confirmée

Business Case Canada

COSMÉTIQUES – MISSION DE PROSPECTION

PROFIL DU CLIENT

Acteur de la Thalassothérapie depuis 1963, Les Thermes Marins de St-Malo décident en 2005 de créer leur propre ligne de cosmétiques marines destinée à la Thalassothérapie, aux spas et aux instituts de beauté.

Les gammes visent la naturalité, par une sélection rigoureuse d'actifs et d'ingrédients naturels d'origine marine.

CONTEXTE

Après quelques initiatives infructueuses de développement export au Canada, le client s'est adressé à Adexia pour l'aider à identifier, qualifier et sélectionner le ou les distributeurs appropriés au marché spécifique et professionnel (spas et instituts) de la ligne Thermes Marins de St-Malo au Canada.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Audit export Canada: Préparation du positionnement et de l'argumentaire commercial

- Révision des actions engagées par le client au Canada et analyse des résultats
- Evaluation du positionnement commercial, de l'argumentaire, des facteurs différenciants
- Préparation de l'argumentaire commercial pour capter l'intérêt des distributeurs spécialisés
- Identification, approche et qualification des distributeurs au Québec et en Ontario: 30 distributeurs approchés
- Qualification des meilleurs profils et organisation d'entretiens
- Sélection finale du partenaire: 1 partenaire retenu pour l'ensemble du territoire, lancement de la gamme prévu fin 2022
- Sélection du partenaire, échange de données contractuelles et confidentielles et accord commercial final.

“

Le client :

Groupe familial spécialisé dans la Thalassothérapie ayant lancé sa propre gamme de cosmétiques marines.

Un positionnement basé sur la naturalité, les réseaux professionnels et les actifs marins

Une présence internationale forte



COSMÉTIQUE

Business Case Canada

SANTÉ – ÉTUDE DE MARCHÉ ET MISSION DE PROSPECTION

PROFIL DU CLIENT

Start-up Française spécialisée dans le développement de solutions pour la formation initiale et continue des chirurgiens et pour supporter les Medtechs dans la formation des utilisateurs à leurs dispositifs médicaux.

CONTEXTE

La société a un client au Canada et souhaite profiter de cette opportunité pour développer le marché de manière structurée : Recherche de KOL et fabricants de dispositifs médicaux au Canada

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Analyse stratégique du marché canadien: Remise analyse stratégique, SWOT et Recommandations

- Analyse du secteur de la santé au Canada : Compétences provinciales vs fédérales / Remboursements
- L'organisation de la formation des chirurgiens : formation initiale et formation continue
- La segmentation du marché des dispositifs médicaux / Go to Market

Recherche de KOL: 4 KOL intéressés pour tester et évaluer la solution

- Par spécialités visées (chirurgie du rachis, orthopédie, maxillo-faciale,...)
- Par zone géographique : Focus Québec et Ontario

Recherche de prospects en Medtechs : 8 prospects rencontrés

“

Le client :

Solution unique qui réunit Réalité Virtuelle + Robots Haptiques + IA pour la formation des chirurgiens.

Une Technologie qui permet, notamment, de remplacer les formations cadavériques.

Suivi de l'apprentissage, retours précis sur les meilleures pratiques.



Business Case Chine

COSMÉTIQUES – VALIDATION NÉGOCIATION PARTENARIAT

PROFIL DU CLIENT

BLANCREME est une société de cosmétique qui conçoit et produit une gamme de produits cosmétiques de qualité axée sur le plaisir et la gourmandise.

CONTEXTE

Dans le cadre de son développement, BLANCREME souhaitait développer le marché chinois. Une première tentative en 2015 avait échoué mais en 2018, plusieurs distributeurs chinois, tous très différents, ont approché BLANCREME pour les représenter sur la Chine.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

VVR international a fait une évaluation poussée de chaque distributeur, aussi bien de leur organisation, de la compétence de leurs équipes sur la partie retail, retail spécialisé, online, communication digitale, de la capacité financière, de l'expérience dans le développement de marques étrangères... Puis, nous avons défini et négocié deux stratégies de distributions ambitieuses (une en marque propre avec un grand groupe de cosmétiques chinois, une en OEM avec un distributeur très actif).

La négociation et la mise en place du partenariat a permis un engagement fort des parties chinoises (commande upfront de 300K + engagement réalisé d'investissement en communication de plus de 500K sur 1 an).

“

blancrème
PARIS

« Nous sommes très satisfait du travail de l'équipe VVR. Ils ont su comprendre les compétences et attentes réelles de nos partenaires, négocier un partenariat sécurisé, obtenir des résultats concrets tout en prenant en compte les contraintes de notre PME. »

Nicolas GUIBERT
CEO

Business Case Chine

MÉDICAL – RECRUTEMENT ET PORTAGE



PROFIL DU CLIENT

Notre client est une société américaine du médical, spécialisée dans l'accompagnement réglementaire et les études market access.

CONTEXTE

Dans le cadre de son développement en Chine, notre client a expatrié un membre de son équipe en Chine, afin d'accompagner au mieux ses clients. En raison du fort développement de l'activité, notre client a souhaité étoffer son équipe, mais cela d'une manière contrôlée en termes de ressources humaines, de coûts et de prise de risques.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Les équipes de VVR international ont mené pour ce client, plusieurs missions de recrutement tant pour des membres de l'équipe opérationnelle que pour l'équipe support, pour atteindre une équipe de 9 personnes.

Ces missions ont consisté à définir la fiche de poste, rechercher et qualifier des candidats, ainsi que valider leurs compétences, leurs attentes salariales, et finaliser leur embauche.

Le temps de la montée en puissance, et de la stabilisation du chiffre d'affaires, VVR International a mis en place pour son client une solution de portage, afin de lui permettre de monter sa propre filiale chinoise.

Une fois le courant d'affaires stabilisé, la filiale a été créée, et les équipes de VVR ont assisté leur client dans le transfert des employés.

Business Case Chine

MÉDICAL – PARCOURS DE SOINS & CONCURRENCE, ETUDE CLINIQUE, SUIVI D'ENREGISTREMENT, PARTENARIAT COMMERCIAL

PROFIL DU CLIENT

Notre client est une société française conceptrice et productrice de dispositifs médicaux non-invasifs permettant d'améliorer de façon notable la condition physique et l'autonomie de patients, souvent âgés, atteints d'affections respiratoires chroniques.

CONTEXTE

La Chine représente le plus grand marché potentiel de notre client, avec plus de 100 millions de patients. Les traitements médicamenteux et physiothérapiques existants ont une efficacité limitée, et l'offre de notre client est particulièrement innovante, avec des dispositifs utilisables en ambulatoire, en hôpital et à la maison. VVR Medical prend en charge l'intégralité du processus d'entrée sur le marché chinois de cette société.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Une analyse complète par VVR Medical des parcours de soins, incluant coûts et remboursements (sécurité sociale et assurance), a permis de déterminer le prix cible des produits de notre client, parfois supérieurs aux prix pratiqués en Europe.

L'étude de la concurrence chinoise a permis de confirmer l'avance technologique de notre client et le bien-fondé de son approche de ce marché.

Afin de mobiliser la communauté médicale autour de ces nouveaux dispositifs, VVR Medical a coordonné le lancement et suit l'exécution d'une étude clinique pré-AMM, qui donnera lieu à de nombreuses communications scientifiques. En parallèle, VVR Medical a identifié et qualifié plusieurs prestataires de services réglementaires à même d'effectuer l'enregistrement des produits de notre client de façon rapide. L'AMM pourra être sécurisée, grâce à la capacité de VVR Medical de prendre en charge le rôle de correspondant réglementaire local après obtention de l'AMM.

Forts de ces éléments, VVR Medical accompagne cette société dans la recherche d'un partenaire national à même d'adresser l'immense marché potentiel qui s'offre à ses produits, jusqu'à la signature d'une première commande significative et l'établissement de son organisation commerciale.

Business Case Maroc

PHARMA – ÉTUDE DE MARCHÉ

PROFIL DU CLIENT

Grandir Nature est une société française qui a démarré en 2003 au service des mamans et enfants.

CONTEXTE

Grandir Nature nous a confié une étude d'implantation sur le marché marocain pour leur produit phare qui est le tire-lait électrique à la location (services remboursés par la sécurité sociale).

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Une étude de marché a été réalisée dans ce sens :

- Collecte des informations relatives au marché spécifique
- Etude du potentiel du marché local et perspectives avec une estimation de sa taille
- Analyse approfondie des clients et des concurrents
- Collecte des données statistiques
- Synthèse et recommandations pays

“



Business Case Pologne

PHARMA – MISSION DE PROSPECTION

PROFIL DU CLIENT

PME française spécialisée dans la production et la recherche pharmaceutique autour de la revitalisation de molécules de Methylthonium Chloride, plus communément appelé Bleu de Méthylène,

CONTEXTE

La société souhaite lancer la distribution de ses produits en Pologne mais n'a pas réussi après plusieurs tentatives. Le marché est complexe, la demande est croissante mais pas encore parfaitement mûre. L'enjeu est d'identifier, qualifier et convaincre un distributeur polonais d'aller prendre des parts de marché afin de développer les ventes des produits innovants et qui sont beaucoup plus chers mais sans commune mesure en termes de sécurité et d'efficacité.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- ✓ Définition précise des partenaires recherchés avec critères d'évaluation
 - ✓ Identification, approche et qualification des partenaires-distributeurs potentiels
 - ✓ Organisation de RDV sur place
 - ✓ Accompagnement lors des RDV (interprétariat, interculturel, appui aux négociations)
-
- Une cinquantaine de cibles contactées
 - Rencontre des distributeurs potentiels validés et intéressés
 - Sélection et validation d'un distributeur par l'entreprise

“



Provepharm 
Life Solutions

UNLOCKING UNLIMITED POTENTIAL

Business Case Thaïlande

SANTÉ – ÉTUDE DE MARCHÉ

PROFIL DU CLIENT

Terasis est une société coréenne spécialisée dans la conception de dispositifs médicaux dédiés au soin de la peau.

CONTEXTE

Conscients des opportunités en présence sur le marché Thaïlandais, Terasis a fait appel à Source of Asia pour l'aider à établir un positionnement efficace vis-à-vis de ses concurrents.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Evolution du potentiel marché via collecte de données et enquête de terrain auprès des acteurs locaux (importateurs, utilisateurs, patients)
- Veille concurrentielle amorcée par le référencement des produits concurrents et de leur prix suivi par une analyse de leur stratégie de distribution (canaux, présence géographique, intermédiaires...) et de communication (visibilité générale, plateformes/médias utilisés...)
- Identification et qualification du profil des principaux distributeurs sur le marché
- La mission a abouti à l'élaboration d'un rapport de 53 pages et au benchmark de 8 concurrents



 TERASISDNC CO., LTD



“Your services are professional and accurate. It was very helpful to our marketing strategy.

Your team always answered any questions we had and replying to requirements in a timely manner. So if we need more services, we want to work again with your company”

Lee Dong Chae – CEO TERASISDNC

Business Case Turquie

PHARMA – ANALYSE STRATÉGIQUE DE BENCHMARK

PROFIL DU CLIENT

Présente dans environ 150 pays, la société a quasi un siècle d'expérience dans le développement et la fabrication de dispositifs médicaux et produits pharmaceutiques destinés aux professionnels de la santé.

CONTEXTE

Active depuis quelques années en Turquie sur les dispositifs médicaux, la société souhaite pénétrer le marché sur les produits pharmaceutiques.

Au regard des dispositions réglementaires locales, la société a besoin d'une empreinte locale pour enregistrer ses AMM et commercialiser ses produits pharmaceutiques en Turquie.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Pour définir la solution la plus sécurisée, une analyse stratégique de benchmark a été menée sur deux options de présence en Turquie : partenariat avec une société tierce détentrice des AMM ou création de propre filiale.

- Analyse réglementaire et douanière et définition des prérequis liés à la détention d'AMM
- Qualification de partenaires potentiels et définition des modèles économiques de coopération
- Elaboration des flux contractuels, des flux financiers, des flux logistiques
- Analyse des aspects liés à la fiscalité et des avantages / inconvénients pour la remontée des bénéfices
- Constitution des budgets CAPEX et OPEX pour les deux options
- Le benchmark final de tous les facteurs d'influence (coûts, délais, sécurité et protection des propriétés intellectuelles, contrôle des marges, gestion comptable et fiscale, développement commercial...) a permis d'opter pour la création d'une filiale propre en Turquie.

→ Sur la base des résultats de cette mission et de la satisfaction apportée, Advantis accompagne aujourd'hui la société dans le conseil stratégique en amont de création et dans la création clé en main de sa filiale en Turquie.

“

« Advantis a très bien identifié notre problématique avec une très bonne analyse des enjeux. Nous avons reçu son analyse complète dans les temps. Advantis a pris en compte tous les périmètres de la situation et a répondu de la bonne façon avec toutes les possibilités qui s'offrent à nous avec avantages et inconvénients. Très bon retour et bonne expérience qui facilitent la tâche de l'implantation dans un pays avec beaucoup de promesses. »

MENA Area Sales Manager

En savoir plus

CONSULTEZ NOS DOCUMENTS COMPLÉMENTAIRES

[Adexia Santé au Canada](#)

[Allemagne: les hôpitaux face aux enjeux de la digitalisation](#)

[Expandys Médical au UK](#)

[Arab Health 2022](#)

[TTE Gulf's Medical License](#)

[Le secteur de la santé au Vietnam](#)

[Comment la medtech physioassist part à la conquête de la Chine?](#)

Les contenus Globallians

CONSULTEZ LES DERNIERS CONTENUS RÉALISÉS PAR GLOBALLIANS ET SES MEMBRES

Lettre Internationale
Agroalimentaire



Newsletter Advantis
Turquie



Newsletter Source Of Asia
ASEAN



Newsletter Valians International
Europe de l'Est



Newsletter TTE Gulf
Moyen-Orient



Les replays des webinaires



Fiche Pologne



Fiche Vietnam



Vos points de contact Globalians



FRANCE

BARBARA MONTALANT

Directrice Générale

barbara.montalant@globalians.com



FRANCE

MAËLLE PÉPIN

Coordinatrice du réseau

contact@globalians.com



Cologne, Allemagne



Toronto, Canada



Hô Chi Minh-Ville, Vietnam



6 Passage Tenaille
75014 Paris | France



contact@globalians.com



www.globalians.com



linkedin.com/globalians



Moscou, Russie



Casablanca, Maroc



Houston, Etats-Unis