



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Cologne, New York, Londres, Paris, Shanghai, Tokyo - 9 décembre 2021

Afin d’accompagner les entreprises de la santé humaine dans leur développement industriel et commercial à l’export sur les six plus grands marchés mondiaux, et d’assister de façon opérationnelle les PME et ETI du secteur médical dans leur stratégie de développement international, six prestataires de services, leaders sur leur marché respectif, annoncent ce jour la création de MEDICALLIANS (www.medicallians.com), la première alliance globale dédiée aux technologies, produits et services de l’industrie médicale et de la santé.



Grâce à MEDICALLIANS, toute entreprise innovante de la santé peut à présent bénéficier d'un accompagnement personnalisé et opérationnel global à l'export sur les 6 plus grands marchés, mené par des équipes expérimentées disposant d'une connaissance parfaite de chaque contexte local et de ses évolutions, en lien avec une stratégie mondiale clairement établie, avec pour objectif premier une réussite commerciale rapide et pérenne.

Quel que soit le domaine thérapeutique, les services proposés par MEDICALLIANS à ses clients vont de la réflexion stratégique globale à l'analyse détaillée de chaque marché cible, de leur concurrence locale présente et à venir, des paramètres médico-économiques et de *market access* spécifiques aux produits ou services considérés, à la résolution optimisée de leurs problématiques réglementaires, la mobilisation efficace des ressources locales - notamment cliniques -, la protection stricte de leur propriété intellectuelle, et la mise en place d'organisations commerciales, techniques et industrielles adaptées, grâce notamment à la signature d'accords de licence ou de partenariat local à forte valeur ajoutée.

Les compétences stratégiques, scientifiques, techniques et réglementaires internalisées des équipes MEDICALLIANS leur permettent, sur les 6 plus grands marchés mondiaux, d'assurer le succès commercial de leurs clients en matière de santé humaine, qu'il s'agisse de nouveaux médicaments, diagnostics, dispositifs médicaux, vaccins ou produits-frontières. En particulier, MEDICALLIANS a développé une forte expertise en santé digitale notamment en e-santé, édition de logiciels et intelligence artificielle.

Grâce à MEDICALLIANS, tout acteur du marché de la santé peut, dès à présent, accélérer son développement international en sécurisant son approche sur les 6 plus grands marchés mondiaux, agir en parallèle sur de multiples marchés export, et conserver ainsi son avance technologique mondiale, tout en maximisant la valeur créée pour ses investisseurs.

Dominique Cherpin, Groupe Villafrance (Allemagne) : *« Grâce notamment à des manifestations professionnelles internationales comme MEDICA, l'Allemagne se retrouve régulièrement au centre mondial du secteur de la santé. Le pays est également un potentiel marché important. Les dépenses dans le domaine de la santé dépassent les 400 milliards en 2020 et augmentent de plus de 4% chaque année. Les besoins en nouvelles technologies sont énormes et attirent les industriels de la santé du monde entier. Pour réussir en Allemagne, préparez-vous, avancez doucement avec la preuve de la réussite et des références et bâtissez votre succès sur des investissements long termes.*

Jon Artz et Jabril Bensedrine, The Triana Group (Amérique du Nord) : *« Réussir aux USA nécessite plusieurs facteurs-clés : démontrer une forte valeur clinique appuyée par des KOLs américains ; un dossier médico-économique sans faille ; une présence marketing et commerciale ambitieuse et solide ; une persévérance managériale et financière sur le long terme ; et, en 2022 plus que jamais, une logistique éprouvée ("the best ability is availability"). Dans ce contexte, certains produits se révéleront plus appropriés et mieux remboursés, en fonction les enquêtes de satisfaction des patients ou du*

potentiel d'économies pour les établissements de soins. Triana Group met ses compétences et ses réseaux au service de votre développement sur le plus grand marché du monde. »

David Séjourné, Management Europe (France) : *« Le secteur de la santé française jouit d'une très bonne réputation dans le monde, et la marque France est un atout important pour nos industriels du secteur. Une bonne stratégie internationale est d'offrir des solutions différenciantes pour les marchés visés et d'en comprendre les dynamiques. L'enjeu opérationnel sur place est de s'appuyer sur des réseaux pouvant mettre en place ces stratégies. L'ambition de MEDICALLIANS est de répondre à l'ensemble de ces problématiques sur les 6 plus importants marchés mondiaux afin d'accélérer la croissance de nos PME/ETI du secteur de la santé. Cette alliance, combinée au conseil en stratégie internationale proposé par Management Europe, est unique. »*

Thomas Vimier et Raphael Tirat, Expandys Medical : *« Le Royaume-Uni dispose d'un des plus grands systèmes de santé intégré au monde, très favorable à l'émergence d'un écosystème fort entre la recherche, l'innovation, l'éducation et le financement. Les dépenses du secteur augmentent à un rythme soutenu, tout comme les investissements dans les infrastructures. Les conséquences du Brexit (UK Responsible Person, marquage UKCA notamment) changent néanmoins la donne pour les entreprises exportatrices. Sur ces deux points comme en matière stratégique et opérationnelle, Expandys Medical accompagne au mieux les sociétés de la santé qui souhaitent étendre leur offre au marché britannique. »*

Irénée Robin, VVR Medical (Chine) : *« L'un des principaux facteurs-clés de succès dans le domaine des technologies médicales en Chine réside dans la mobilisation constante des KOL cliniciens, et dans l'utilisation de ces KOL à tous les stades du développement commercial, afin notamment d'optimiser le chemin réglementaire dans un contexte de changement permanent et face à l'apparition d'une concurrence locale accrue. VVR Medical, partenaire de MEDICALLIANS en Chine, propose un ensemble de solutions uniques qui assurent et pérennisent la réussite de ses clients sur le futur plus grand marché mondial de la santé. »*

Fabien Debaecker, PMC (Japon) : *« Le Japon peut sembler loin et difficile d'accès, mais le troisième marché mondial pharmaceutique (second en dépenses per capita) s'ouvre de plus en plus aux technologies innovantes, aux biotechnologies et à la médecine régénérative, pour améliorer le bien-être de sa population vieillissante et l'efficacité de sa couverture médicale. Le Japon offre de nombreuses opportunités pour le développement de médicaments mais aussi pour les dispositifs médicaux ou le diagnostic. PMC Medical est là pour vous accompagner dans votre recherche de partenaires, de définition stratégique ou pour vous aider à naviguer au sein des strictes exigences réglementaires imposées par les régulateurs japonais ».*
