

# FRENCH HEALTHCARE BOOSTER 2025 - AMÉRIQUE DU NORD -

**Boston & Montréal  
Mars – Octobre 2025**

*5<sup>ème</sup> édition du Booster Amérique du Nord  
pour vous ancrer sur le marché de la santé nord-américain !*





### ÉTATS-UNIS :

- 45% du marché mondial de la santé.
- Les dépenses en santé représentent plus de 18% du PIB.
- 8/10 des plus grandes entreprises de dispositifs médicaux sont américaines (Medtronic, J&J, Abbott, Stryker, etc.).
- Boston est un pôle biotechnologique en plein essor, en constante expansion dans les technologies innovantes et les nouvelles découvertes dans les organisations biotechnologiques et biopharmaceutiques.
- La seule région de Boston compte 25 hôpitaux, plus de 120 entreprises de technologies de l'information en santé et de santé numérique, ainsi que de nombreuses entreprises de biotechnologie et de pharmacie ayant des implantations sur place, notamment Pfizer, Moderna, ainsi que des entreprises françaises telles que Sanofi, Ipsen, etc.
- Boston abrite des institutions médicales et technologiques de classe mondiale dotées des meilleurs talents, comme Harvard, le MIT, l'Université de Boston, Tufts, etc.

### CANADA :

- Un marché très concentré sur les 3 principales villes : Toronto, Montréal et Vancouver qui regroupent 75% de la population canadienne, ce qui permet une pénétration ciblée.
- Une porte d'entrée sur le marché américain : les liens économiques entre le Canada et les États-Unis sont très étroits : pénétrer avec succès le marché canadien peut s'avérer plus simple et se valorise par la suite aux États-Unis.
- Création de ARN Québec : Un consortium stratégique en recherche et innovation sur l'ARN afin de développer la filière et devenir un chef de file dans le domaine.

## POURQUOI PARTICIPER À CE BOOSTER ?

### Vous voulez

- Connaître les clés pour pénétrer le marché nord-américain et éviter les principales erreurs, à travers un programme sur 8 mois, ciblé pour votre projet.
- Adapter votre stratégie Go-to-Market pour atteindre vos objectifs opérationnels et financiers à moyen terme.
- Construire un réseau solide de partenaires et clients potentiels locaux et accélérer votre développement commercial.
- Pérenniser votre présence grâce à un suivi de notre équipe et des relations engagées avec des partenaires (appui juridique, financier, RH, etc.).

### Notre mission

5ème édition du programme French Healthcare Booster Amérique du Nord, ce programme a pour vocation de promouvoir sur le marché nord-américain l'innovation et le savoir-faire français dans le domaine de la santé.

Sous réserve de la sélection par notre jury d'experts, votre projet sera accompagné pendant 8 mois en 3 phases dont la PRÉPARATION (masterclasses collectives, coaching et mentorat individualisés), la PROJECTION (intégration dans l'écosystème local, développement commercial) et la PÉRENNISATION (bilan et plan d'actions post mission, ancrage).

## LES ENTREPRISES CIBLÉES



Biotech



Medtech



E-santé

Entreprises innovantes françaises souhaitant se lancer sur le marché nord-américain et faisant partie des 3 secteurs suivants :

- Biotech (médicaments, vaccins, thérapies cellulaires, ...).
- Medtech (dispositifs médicaux, aide au diagnostic, robotique, ...).
- Santé digitale (IA en développement de médicaments, thérapies digitales, VR, télé réadaptation, ...).

## UN PROGRAMME SÉLECTIF ET PRESTIGIEUX

### *SÉLECTION PAR UN JURY D'EXPERTS POUR VALIDER LA POTENTIALITÉ DE VOTRE PROJET*

Les participants du Booster Next French Healthcare Amérique du Nord seront sélectionnés par un jury composé de 20 experts nord-américains spécialisés dans le secteur de la santé (hôpitaux, instituts, soins de santé, software, services financiers, ...).



**Danny Kim**  
Head of Welt USA



**Danina Kapetanovic**  
Innovatrice en chef, CIUSSS Centre  
Ouest de l'île de Montréal



**Jennifer Scanlon**  
AVP Global strategic partnerships



**Sara Burnes**  
Digital Product Management &  
Strategy



**Marie-Pierre Faure**  
Director Innovation & Living Lab



**Grégory Ogorek**  
Venture partner



**Nicolaus Wilson**  
Business Category Leader  
Philips



**Marc-Sébastien Verrault**  
Director Health system strategies &  
government Affairs



## PHASE 1 - PRÉPARATION

- ▶ **Bootcamp collectif (mars – avril 2025) :**
  - +10h de masterclasses en collectif pour revoir les fondamentaux du marché nord-américain et obtenir des retours d'expériences de la part d'entrepreneurs français et locaux.
- ▶ **Coaching & Mentorat individualisés (avril – juin 2025) :**

Accompagnement personnalisé afin d'adapter et de parfaire la stratégie Go-To-Market et le Business Plan Export de votre entreprise sur le marché cible.

  - 1 diagnostic de votre deck d'entreprise par notre équipe Communication.
  - 4h de coaching pour co-construire et adapter la stratégie règlementaire et market access, la stratégie d'implantation, la formation au pitch nord-américain, etc.
  - 3h de mentorat dédié par un entrepreneur local.
- ▶ **Temps fort : Journée et soirée networking de lancement à Paris (mai 2025) :**
  - Une demi-journée de bootcamp suivie d'un cocktail de networking en soirée avec la délégation française, les alumni et l'écosystème français.

## PHASE 2 - PROJECTION

- ▶ **Développement commercial – 5 jours de Roadshow à Boston et à Montréal (octobre 2025) :**

Un accompagnement renforcé sur le marché cible afin d'accélérer votre développement commercial et accroître votre visibilité auprès des partenaires locaux :

  - Mission de prospection personnalisée (30/40 comptes cibles environ).
  - Organisation de rdvs BtoB personnalisés à la suite de la prospection (environ 10 rdvs/entreprise en 2023).
  - Invitation à des événements prestigieux en présence d'entrepreneurs, d'investisseurs et de potentiels clients et partenaires locaux.
- ▶ **Communication :**
  - Posts LinkedIn dédiés pour mettre en avant la délégation française, permettant des retombées médiatiques fortes auprès du réseau nord-américain.
  - Un communiqué de presse collectif.

## PHASE 3 - PÉRENNISATION

- ▶ **Bilan et plan d'action post-mission :**
  - Suivi de mission à +3M et +6M par notre équipe.
  - Restitution et recommandations « next steps » afin d'assurer votre réussite sur le long terme.
- ▶ **Ancrage sur le marché (via les partenaires locaux de Business France) :**
  - Appui juridique, fiscal (enregistrement, CGV).
  - Aspect règlementaire (certification).
  - Gestion logistique / SAV / Support.
  - Développement commercial (VIE, domiciliation, hébergement RH, temps partagé).

## CALENDRIER DU PROGRAMME 2025



## LES RETOURS D'EXPÉRIENCES DES ALUMNIS



**Patrick BARHOUM, PhD**  
Marketing & Business Developer  
**NEOLYS DIAGNOSTICS**

*"Great Opportunity and excellent team ! Qualitative and helpful meetings to move forward with our development !"*



**Jean-Yves NOTHIAS**  
CEO  
**MEDJEDUSE**

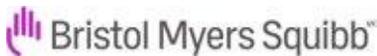
*"Great contacts. Nice prospects to start clinical development of your medtech ! Many thanks to the organizing team!"*



**Anastasia Grabarz, PhD**  
CEO  
**ILONOV**

*"It was a pleasure! Great program managed by an amazing, enthusiastic team, thank you guys!"*

## NOS PARTENAIRES



	TARIF HT	TARIF TTC
<p><b>OFFRE STANDARD</b></p> <p>Sélection par un jury d'expert (mars 2025)                      Phase I – Préparation (mars – juin 2025)                      Phase II – Projection (juin – octobre 2025)                      Phase III – Pérennisation (post mission)</p>	14 000€	16 800€
<p><b>OFFRE EARLY BIRD *</b></p> <p>Sélection par un jury d'expert (mars 2025)                      Phase I – Préparation (mars – juin 2025)                      Phase II – Projection (juin – octobre 2025)                      Phase III – Pérennisation (post mission)</p>	12 000€	14 400€

\* Inscription avant le **31 décembre 2024** pour bénéficier du tarif Early Bird.

\*\* Le tarif est facturable à la fin de la mission et doit être réglé en totalité en une seule fois.



[JE M'INSCRIS ICI!](#)

Date limite d'inscription : 28 février 2025

**SUBVENTION « CHAMPION À L'EXPORT »**

Cette opération bénéficie d'une aide exceptionnelle de l'État. Cette aide a été mise en place pour participer à l'essor et au développement à l'international d'entreprises françaises à fort potentiel. Peser sur la génération de nouveaux courants d'affaires export et participer à l'essor de nouveaux champions.

A titre informatif, 50% à 60% du prix de l'opération est subventionné. **La valeur globale du programme est en moyenne de 25 000 €.** Le tarif affiché correspond au reste à charge pour les entreprises.

**NOUS  
CONTACTER**



FRANCE – Paris

Xinyi CAO  
 Cheffe de projet  
 Tél : 06 58 32 37 32  
[xinyi.cao@businessfrance.fr](mailto:xinyi.cao@businessfrance.fr)



CANADA – Montréal

Louis MALATRAIT  
 Chargé de développement Export Santé  
 Tél : +1 438 884 66 11  
[louis.malatrait@businessfrance.fr](mailto:louis.malatrait@businessfrance.fr)