

Etablissez votre Market Access pour les Etats-Unis

SOFT LANDING BOSTON 2019

MedTech et E-Santé

Dispositifs Médicaux
Objets Connectés,
Outils de Diagnostic
Intelligence Artificielle

Objectifs

- ✓ Définir votre stratégie d'entrée sur le marché
- ✓ Accroître votre visibilité et définir l'opportunité de marché
- ✓ Maîtriser les pratiques d'affaires et la culture entrepreneuriale américaine

Programme

CRITERES DE SELECTION DES PROJETS

- Equipe
- Innovation
- Modèle économique
- Capacité financière ou capacité à lever des fonds

CANDIDATEZ ICI:

<https://frenchtechhub.com/questionnaire-medicen/>

DATE LIMITE DE CANDIDATURE: 15 Février 2018

FORMATION ET SELECTION

27-28 Février

- Atelier sur les modèles de remboursement et le système de réglementation FDA pour les technologies médicales aux Etats-Unis
- Pitch des candidats présélectionnés
- Sélection finale des 8 lauréats
- Entretiens individuels des lauréats avec MedNest et French Tech Hub

PREPARATION

1^{er} Mars – 8 Avril

- 2 ateliers en ligne avec les entreprises sélectionnées pour préparer la venue à Boston
- Conseil et support logistique

PROGRAMME À BOSTON

8-12 Avril

- Ateliers sur remboursement et système de santé américain, stratégies de levée de fonds, stratégies de ventes, succès opérationnel, etc
- Sessions individuelles de mentoring
- Participation et pitch lors d'événements networking
- Optionnel: participation au World Medical Innovation Forum sur l'Intelligence Artificielle dans la Santé le 8 et 9 Avril organisé par le conglomérat d'hôpitaux Partners Healthcare, avec présence de C-Level d'entreprises telles que Philips, Siemens, Vertex, GE Healthcare, J&J, etc

Témoignage d'un lauréat Soft Landing Boston d'une édition précédente

“ Le Soft Landing Program de Boston nous a fortement aidé à étudier le marché américain de DAMAE Medical. Les échanges avec des spécialistes de l'accès au marché américain pour des technologies médicales innovantes ont été à l'origine de la structuration d'un plan de développement stratégique avec une attention particulière sur les problématiques cliniques et réglementaires. Le programme nous a aussi donné l'occasion de réfléchir au meilleur positionnement de notre solution dans le parcours d'un patient américain. Enfin, les discussions avec des médecins experts sur les domaines que DAMAE Medical adresse ont été à l'origine de l'initiation de collaborations cliniques. ”

Anais BARUT
CEO, Damae Medical



CONTACTS

medicen | innovation
U.S. REGION | for health

Olivier FONTAINE
Chargé de mission International
Email: ofontaine@medicen.org
Tel: + 33 6 73 16 78 18

**FRENCH
TECH
HUB**

Baptiste GREGORI
Manager, U.S. Strategy and Sales
Email: baptiste.gregori@frenchtechhub.com
Tel: + 1 617 275 1870