

RENCONTRES ACHETEURS JOURNEES INNOVATION SANTE

Emirats Arabes Unis - Qatar - Koweït
Du samedi 7 au jeudi 12 octobre 2017

De nouveaux défis sanitaires
Des opportunités pour les produits/services innovants

► VOUS ÊTES...

- Fabricant de médicaments,
 - Fournisseur de l'industrie pharmaceutique,
 - Fabricant d'équipements hospitaliers,
 - Fabricant de dispositifs médicaux,
 - Opérateur hospitalier/consultant,
- Vous avez un produit/service à potentiel, qui se démarque de la concurrence, mais vous n'avez pas encore de partenaire.

► VOUS VOULEZ...

- Rencontrer des acteurs/institutions clés dans le secteur de la santé,
- Accéder au marché avec un partenaire de référence,
- Identifier des nouveaux clients /projets,
- Récueillir des informations privilégiées pour identifier des nouvelles opportunités.



AVEC LE SUPPORT DE :



12%
de croissance
annuelle du
secteur d'ici
2020

Le marché de la santé des pays du CCG (Conseil de Coopération du Golfe) croît à un taux annuel de 12 % et atteindra 70 Md USD en 2020 (Source : Alpen Capital).

- Les Emirats Arabes Unis poursuivent leurs efforts pour améliorer les infrastructures, la qualité des soins, la prévention et collaborent activement avec le secteur privé.



- Le gouvernement du Koweït a lancé une vingtaine de projets de grande échelle pour ajouter 11 200 lits et développer les mesures préventives.

- La santé est une priorité du gouvernement du Qatar. La stratégie 2017-2022 met l'accent sur la gestion des données, la formation et la performance.

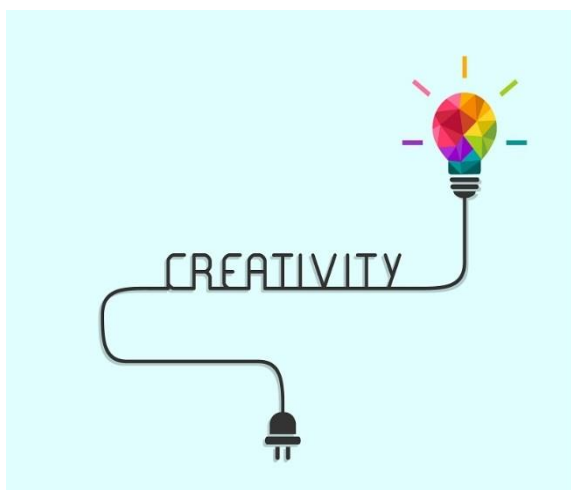
- Le gouvernement du Bahreïn poursuit la mise en oeuvre de son plan 2015-2018 pour répondre à l'augmentation de la demande dans la santé et préparer l'avenir.

- Porté par le plan « Health Vision 2050 », le système de santé du sultanat d'Oman continue à se développer et offre des opportunités pour le secteur privé.

Ces cinq pays doivent faire face à de nouvelles pathologies liées au vieillissement de la population, à de mauvaises habitudes alimentaires, à une forte consommation de tabac et aux conséquences des mariages consanguins.

La France jouit d'une image positive dans le secteur médical. Son capital scientifique et technologique est un atout pour collaborer avec les pays de la région. Si les Emirats Arabes Unis sont la porte d'entrée du CCG, le Qatar, le Koweït, le Bahreïn et Oman offrent de belles opportunités aux PME car les multinationales y sont moins présentes.

POURQUOI PARTICIPER AUX RENCONTRES ACHETEURS



- Identifier de nouveaux partenaires
- Rencontrer de nouveaux clients
- Elargir votre visibilité sur les projets, les appels d'offres et affirmer votre présence sur ces marchés.

Dans le cadre des activités liées au Club Santé CCG, Business France facilite votre prospection par des rencontres directes avec des acheteurs, des donneurs d'ordres et des distributeurs/agents.

Les Bureaux Business France de Dubai, Doha et Kuwait City identifient les acteurs potentiels du marché, ciblent et organisent des rendez-vous avec chacun d'entre eux.

TÉMOIGNAGE

Moritz Hartman
Directeur général
Roche Diagnostics Middle East



« Quand nous avons décidé d'installer la direction pour le Moyen-Orient à Dubai, notre objectif était d'offrir dans la région des standards européens de produits et de services de diagnostic in-vitro et de donner aux patients un accès à un niveau de qualité élevé. Chaque année, depuis notre installation il y a 4 ans, notre équipe a augmenté de 50 experts en diagnostic dans la région. Aujourd'hui, nous avons plus de 400 personnes sur 16 pays ».

LE PROGRAMME

samedi 7 octobre	Koweït – Kuwait City <u>Matin</u> : rencontre avec les acteurs privés. <u>Après-midi</u> : rendez-vous individuels ciblés, sur site des contreparties locales. Déjeuner ou dîner networking
dimanche 8 octobre	Koweït – Kuwait City <u>Matin</u> : rencontre avec les acteurs institutionnels. <u>Après-midi</u> : rendez-vous individuels ciblés, sur site des contreparties locales.
lundi 9 octobre	Emirats arabes unis – Dubai <u>Matin</u> : rencontre avec les acteurs institutionnels et privés à Dubai. <u>Après-midi</u> : rendez-vous individuels ciblés, sur site des contreparties locales.
mardi 10 octobre	Emirats arabes unis – Abu Dhabi <u>Matin</u> : rencontre avec les acteurs institutionnels et privés à Abu Dhabi. <u>Après-midi</u> : rendez-vous individuels ciblés, sur site des contreparties locales.
mercredi 11 octobre	Qatar - Doha <u>Matin</u> : rencontre avec les acteurs institutionnels. <u>Après-midi</u> : rendez-vous individuels ciblés, sur site des contreparties locales. <u>Soirée</u> : cocktail networking
jeudi 12 octobre	Qatar - Doha <u>Matin</u> : rencontre avec les acteurs privés <u>Après-midi</u> : rendez-vous individuels ciblés, sur site des contreparties locales.

Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié.

i Cet évènement vous est proposé dans le cadre du programme annuel France Export soutenu par l'Etat.

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 15 juillet 2017

DESCRIPTIF DES OFFRES	MONTANT HT	MONTANT TTC
OFFRE 2 PAYS (EAU-Qatar ou EAU-Koweït) <ul style="list-style-type: none"> Présentation du secteur et de l'environnement des affaires par le spécialiste sectoriel Business France du pays, Rencontres avec les institutions publiques et les acteurs privés pour comprendre leurs attentes, Programme de rendez-vous ciblés avec des sociétés intéressées par votre offre, Séquence de networking avec des confrères et des acteurs implantés dans le pays, Transports collectifs et remise d'un rapport complet de présentation des acteurs rencontrés, par pays, NOUVEAU – Projets hospitaliers en construction – E.AU., Koweït, Qatar (10 fiches avec contacts). 	2950 €	3360 €
OFFRE 3 PAYS (Koweït-EAU-Qatar) <ul style="list-style-type: none"> Présentation du secteur et de l'environnement des affaires par le spécialiste sectoriel Business France du pays, Rencontres avec les institutions publiques et les acteurs privés pour comprendre leurs attentes, Programme de rendez-vous ciblés avec des sociétés intéressées par votre offre, Séquence de networking avec des confrères et des acteurs implantés dans le pays. Transports collectifs et remise d'un rapport complet de présentation des acteurs rencontrés, par pays, NOUVEAU – Projets hospitaliers en construction – E.AU., Koweït, Qatar (10 fiches avec contacts). 	3950 €	4560 €
FORFAIT 2^{ème} COLLABORATEUR	250 €	300 €

Cette offre n'inclut pas les transports individuels et aériens ni l'hébergement-restauration.

NOS SERVICES COMPLÉMENTAIRES

OPTION BAHREIN : programme de rendez-vous de deux jours avec des entités ciblées. Tarif préférentiel pour les participants aux offres 2 ou 3 pays – validité 2017	1950.00 €	2340.00 €
OPTION OMAN : programme de rendez-vous de deux jours avec des entités ciblées. Tarif préférentiel pour les participants aux offres 2 ou 3 pays – validité 2017	1950.00 €	2340.00 €
INFORMATIONS MARCHES ET REGLEMENTAIRES		
Guide des Affaires au Qatar (2016)	50.00 €	60.00 €
Guide des Affaires aux Emirats Arabes Unis (2016)	50.00 €	60.00 €
Le marché de la santé en Arabie Saoudite et aux Emirats Arabes Unis (2016)	120.00 €	144.00 €
Réglementation des dispositifs médicaux aux Emirats Arabes Unis (2016)	60.00 €	72.00 €

BUSINESS FRANCE, VOTRE PARTENAIRE À L'INTERNATIONAL

Avec son réseau d'experts sectoriels au plus près des décideurs locaux et des opportunités, Business France accompagne votre projet de développement export et vous ouvre son carnet d'adresses.

Les entreprises qui ont fait appel à nos prestations témoignent :

- 3 sur 4 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés.
- 1 sur 2 signe un contrat dans les 2 ans. (Enquête IPSOS 2016)

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :

Le bulletin d'engagement rempli, tamponné et signé à

service-client@businessfrance.fr

ainsi que la présentation de votre société et de vos produits/services (ou site internet) en anglais – impératif.

AIDES AU FINANCEMENT

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France.

Pensez également à [l'assurance prospection de Bpifrance Assurance Export](#) pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement. www.bpifrance.fr

bpifrance

VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

Rencontres d'affaires Santé KAZAKHSTAN – Astana, Almaty

23 au 25 octobre

gulnara.shayakhmetova@businessfrance.fr

Pavillon France sur MEDICA COMPAMED ALLEMAGNE – Düsseldorf

13 au 16 novembre

Christiane.peslherbe@businessfrance.fr

Vendre aux grands projets hospitaliers REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO/ CAMEROUN, Yaoundé, Douala, Kinshasa

27 novembre au 1^{er} décembre

patrick.bassom@businessfrance.fr

Retrouvez tous nos événements sur export.businessfrance.fr et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.

Pavillon France sur le salon RSNA Radiological society of North America ETATS-UNIS, Chicago

26 novembre au 1^{er} décembre

eartha.madibadin@businessfrance.fr

Pavillon France sur ARAB HEALTH E.A.U – Dubai

29 janvier au 1^{er} février 2018

malika.hachemi@businessfrance.fr

Pavillon France sur MEDLAB E.A.U – Dubai

5 février au 8 février 2018

malika.hachemi@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

Andréa de Rossetto

Chef de pôle Art de Vivre - Santé

Tél : +971 4 408 4981

andrea.derossotto@businessfrance.fr

Isabelle Mario

Chargée de développement

Tél : +971 4 408 4982

isabelle.mario@businessfrance.fr

Nicole Sevin

Chef de projet Santé

Tél : +33 1 40 73 31 34

nicole.sevin@businessfrance.fr

Date limite d'inscription : 15 juillet 2017

Dans la limite des places disponibles et sous réserve de validation du potentiel des produits/services sur le marché par le bureau de Business France Dubai



Lancée en 2015 par Business France, Créative France est une campagne de communication internationale en faveur du rayonnement économique de la France et de la créativité française. Elle a pour ambition de promouvoir les initiatives et le savoir-faire français en matière de créativité et d'innovation. Pour plus d'information : creative-businessfrance.fr

Business France
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 39 79
<http://export.businessfrance.fr/default.html>

