

Deuxième édition de [WorldUpstart](#)

Une passerelle vers le marché américain pour les biotech et medtech

Du 9 septembre au 30 octobre 2024

Paris, le 23 avril 2024 - [Enosis Santé](#), l'alliance française des pôles de compétitivité ([BioValley France](#), [Eurobiomed](#), [Lyonbiopôle Auvergne-Rhône-Alpes](#), et [Medicen Paris Region](#)), a signé un accord avec [WorldUpstart](#) afin de faire bénéficier, aux sociétés membres, d'un programme d'accélération pour faciliter leur accès au marché américain. Pour participer à cette 2^{ème} édition : postulez en ligne avant le 31 mai 2024 : <https://lnkd.in/ev7PDhRK>

Les dossiers seront évalués par un comité d'experts et 10 dossiers seront sélectionnés pour cette édition automnale (5 sociétés avaient été choisies en 2023). Ce programme hybride (sur internet et en présentiel) de 8 semaines se déroulera en présence d'experts, d'investisseurs et de leaders de l'industrie.

« Suite au succès de l'accompagnement de 5 sociétés lors de la première édition, nous sommes heureux de renouveler le partenariat entre WorldUpstart et l'alliance Enosis Santé. Acteurs de terrain, nous connaissons les difficultés des entreprises healthtech à appréhender et conquérir de nouveaux marchés. Cette alliance avec WorldUpstart concrétise notre engagement à aider nos membres à saisir des opportunités significatives, facilitant leur entrée sur de nouveaux marchés, tout en minimisant les risques et les coûts associés à l'expansion internationale », explique Christian DELEUZE, Président d'Enosis Santé.

Ce programme s'adresse aux entreprises :

- qui envisagent de se développer sur le marché américain.
- qui ont la capacité à s'imposer dans leur propre pays ou dans d'autres régions.
- qui disposent d'un financement suffisant pour se développer sur ce marché.

Ce programme est composé de :

- 12 sessions en ligne
- 6 sessions de mentorat
- 2 journées en personne à Philadelphie
- De présentation des investisseurs

4 modules sont proposés à travers ce programme :

1. Aspects juridiques

Constitution en société, protection de la propriété intellectuelle, immigration

2. Soins de santé aux États-Unis

Stratégies de remboursement, questions réglementaires et marketing auprès des patients, des prestataires et des payeurs

3. Opérations aux États-Unis

Recherche et recrutement de talents, sélection de sites et crédits R&D, banques internationales

4. Levée de fonds et communication commerciale

Le prix du programme est de \$5 000.

Pour en savoir plus sur le programme, cliquez ici : <https://lnkd.in/eaZ9nuqa>

À propos de Enosis Santé :

Enosis Santé, créée en 2022, regroupe 4 des pôles de compétitivité santé français : BioValley France, Eurobiomed, Lyonbiopôle Auvergne-Rhône-Alpes et Medicen Paris Region. L'objectif d'Enosis Santé est d'accélérer le développement de l'innovation healthtech et de renforcer la souveraineté sanitaire et le leadership de la France en innovation santé ; de représenter et porter la voix des pôles santé, mettre en valeur leurs actions et coordonner des actions d'envergure nationale au plus près des territoires. La mise en réseau des pôles doit renforcer la synergie inter-Régions, pour mieux utiliser un dispositif de terrain essentiel à l'échelle régionale. Grâce au travail concerté des 4 pôles, la mise en réseau des territoires et des compétences sera un axe de développement et de structuration garantissant l'avènement d'une politique santé 2030 encore plus efficiente.

CONTACTS PRESSE

contact@enosis-sante.fr

ANNEXE

3 questions aux entreprises de 2023 :

3 questions à **Victoria LAMOUR CHAMBON, Chief Strategy Officer, HIPPY/ INDIENOV MEDICAL (Marseille)**. [Indienov](#) est une jeune medtech qui commercialise la ceinture Indienov, le premier dispositif médical individuel léger pour la prévention des chutes et la protection contre les fractures fémorales, qui entraînent une hospitalisation dans 100 % des cas, une perte d'autonomie dans 50 % des cas, et le décès dans 30 % des cas.

Pourquoi avoir postulé pour ce programme ?

- ➔ Pour obtenir les éléments nécessaires d'experts compétents pour l'entrée sur le marché américain sous forme de mentorat et de conférences/ateliers (juridique, accès au marché, levée de fonds, affinage marketing, tarification, business model etc...)

Que vous a apporté ce programme ?

- ➔ Les mentors sélectionnés par l'équipe de WorldUpStart étaient de qualité pour répondre à nos interrogations et nous défier sur le business model (investisseurs, assureur, professionnels dispositifs médicaux, prescripteurs, juristes, entrepreneurs). Les relations ne sont pas temporaires et continueront sur le long terme.

Quelle est votre prochaine étape ?

- ➔ En 2024-2025 : notre objectif est de développer le chiffre d'affaires en France et en Europe et de mener en parallèle une Etude Clinique qui devrait démarrer début 2025
- ➔ Enfin, dès fin 2025/2026, nous préparerons l'entrée sur le marché nord-américain : marquage FDA, pilotes commerciaux.

3 questions à **Thomas BRICHART, Chief Executive Officer, MexBrain (Lyon).**

[MexBrain](#) est une start-up fondée en 2017 qui développe un dispositif médical capable d'extraire de manière spécifique les excès toxiques de métaux dans la circulation sanguine. La société est aujourd'hui au stade clinique avec deux essais cliniques en cours sur la maladie de Wilson et l'ACLF ainsi que deux autres en cours de préparation.

Pourquoi avoir postulé pour ce programme ?

- Car il permet d'avoir une vision globale des enjeux d'un développement aux États-Unis, depuis les aspects culturels jusqu'aux aspects juridique et réglementaire.

Que vous a apporté ce programme ?

- Ce tour d'horizon complet m'a permis d'évaluer rapidement les actions à mettre en place pour un tel développement et comprend de nombreux conseils sur les pièges à éviter et les bonnes pratiques pour réussir son expansion. C'est un programme très complet que je recommande à toute start-up se posant aujourd'hui la question de son développement outre-Atlantique.

Quelle est votre prochaine étape ?

- MexBrain est actuellement en train de collecter des données cliniques. Ces données permettront le lancement d'un essai d'enregistrement du dispositif en vue de son marquage CE et de son développement dans d'autres marchés (US, Asie).

3 questions à **Hugues LAJOIE, Chief Executive Officer, Deeplink (Lyon).**

[Deeplink](#) est une société éditrice de logiciels innovants dans le domaine de l'imagerie médicale. Leurs solutions englobent aussi bien la gestion de l'imagerie dans le cadre du soin courant que dans celui des essais cliniques.

Pourquoi avoir postulé pour ce programme ?

- Nous avons souhaité intégrer ce programme car il met en lumière et en perspective pratique les différents aspects à couvrir pour pouvoir pénétrer le marché américain de la santé.

Que vous a apporté le programme ?

- Nous le recommandons dans le cadre d'un démarrage de réflexion de se lancer sur ce vaste marché et notamment si l'on souhaite lever des fonds auprès de financiers locaux. Ce qui fait d'ailleurs partie des conseils fournis pour se lancer sur ce marché : avoir des investisseurs locaux.

Quelle est votre prochaine étape ?

- Ayant maintenant une présence locale, nous étudions comment pénétrer au mieux le marché via des partenariats ciblés avec des acteurs locaux. Et en cela le programme permet d'avoir un certain nombre de contacts ciblés.

3 questions à **Quentin FRANCOIS, Directeur Général de PREVIA MEDICAL (Lyon).**

[PREVIA MEDICAL](#) innove dans le domaine des biomarqueurs numériques en développant des outils capables d'analyser les données de milliers de patients en temps réel. Ces outils identifient les patients à risque et alertent immédiatement le personnel médical.

Pourquoi avoir postulé pour ce programme ?

- J'ai choisi de postuler au Programme WorldUpStart avec l'ambition de construire notre Road-Map Market Access pour les États-Unis, incluant le plan d'action et le budget. Ce programme représentait une opportunité idéale pour atteindre cet objectif rapidement.

Que vous a apporté le programme ?

- Le programme m'a offert la chance de participer à des webinaires de haut niveau animés par des professionnels que je n'aurais pas eu l'occasion de rencontrer autrement. Il m'a permis d'aborder une gamme complète de sujets cruciaux tels que les ressources humaines, la propriété intellectuelle, l'accès aux hôpitaux, la contractualisation, le business et le marketing, afin de préparer notre expansion aux États-Unis. De plus, lors de mon séjour à Philadelphie, j'ai pu rencontrer en trois jours l'ensemble de l'écosystème de la santé et établir des partenariats significatifs pour l'avenir.

Quelle est la prochaine étape ?

- Nous prévoyons d'intégrer très prochainement un médecin américain au Conseil scientifique de PREVIA, suite à notre rencontre à Philadelphie. Nous lancerons également une preuve de concept pour valider la faisabilité technique de notre projet en collaboration avec une entreprise américaine et un établissement de santé local.