



Sydney, Australie



Shanghai, Chine



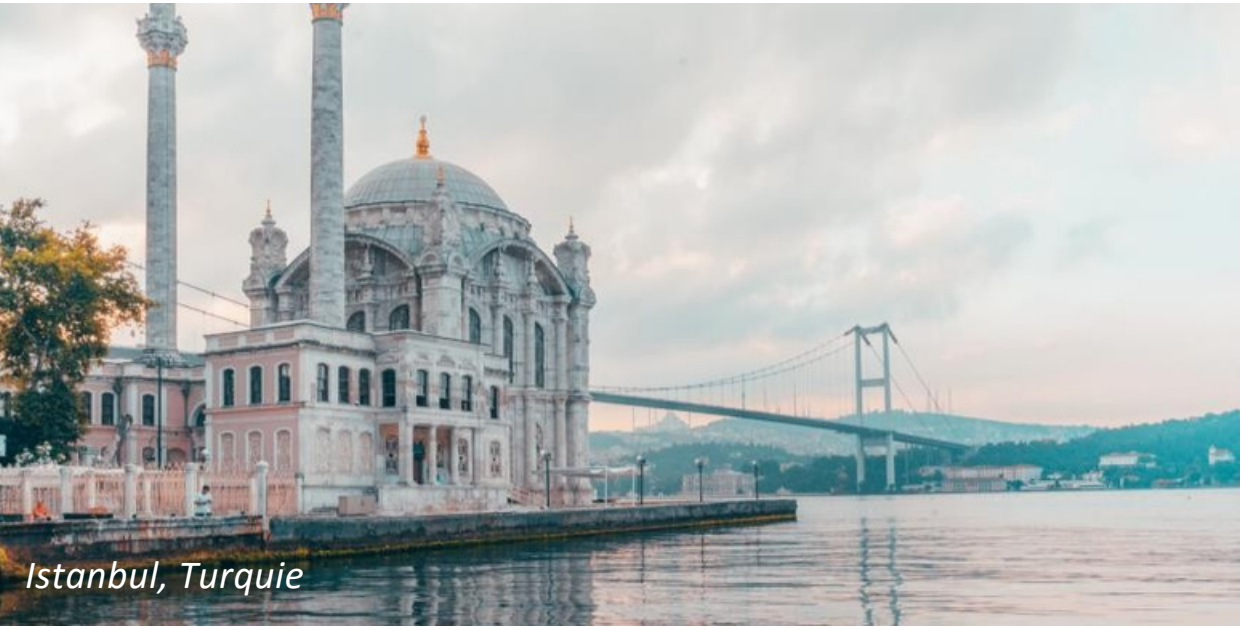
Londres, Royaume-Uni



LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE

Santé - Chimie

En partenariat avec  **BANQUE
POPULAIRE**



Istanbul, Turquie



Varsovie, Pologne



Dubai, Emirats Arabes Unis

Sommaire

LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE – SANTE ET CHIMIE

Introduction 3-4

Nos business cases 5-16

Australie 5

Turquie 6-9

Moyen-Orient 10-12

Allemagne 13-15

Canada 16

En savoir plus 18

Les contenus Globallians 19

Vos points de contact Globallians 20



Introduction

Santé - Chimie

Le secteur pharmaceutique français est solide et tourné vers l'innovation. En 2024, l'industrie du médicament générait environ 46,2 milliards d'euros pour la vente de produits de santé en pharmacie. En incluant la recherche et l'exportation, le secteur a généré plus de 60 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Des moyens sont également mis dans la relocalisation de la production traduisant une volonté de regagner en souveraineté dans les domaines stratégiques. Le secteur compte des acteurs majeurs et emploie des dizaines de milliers de personnes, directement dans la production, la R&D, les essais cliniques, les fonctions supports, etc.

Sur le plan international, la France est parmi les principaux marchés pharmaceutiques mondiaux et reste un acteur de premier plan en Europe. Toutefois, la France fait face à des défis importants : le nombre de nouveaux médicaments autorisés au niveau européen ne sont pas produits sur le territoire français. Par ailleurs, bien que les exportations pharmaceutiques françaises restent importantes, le secteur souffre d'une concurrence accrue, de la délocalisation de certains sites de production et d'un déficit dans les capacités de production pour les biomédicaments. Dans ce contexte, la France reste influente, innovante, mais doit renforcer ses investissements industriels pour maintenir et améliorer sa compétitivité internationale.

LES CHIFFRES CLÉS

- **46,2 milliards d'euros** de chiffre d'affaires en France en 2024 pour le marché des produits distribués par les pharmacies (+ 4,8% par rapport à 2023.)
- Le secteur pharmaceutique emploie plus de **98 000 salariés en 2025**.
- La France se maintient à la 2e place pour le dépôt de brevet en Europe (avec 493 brevets en 2024).
- En 2024, les **investissements en R&D** du secteur pharmaceutique en France s'élèvent à environ **5,9 milliards d'euros**.
- La France est le 5e marché pharmaceutique mondial et 2e en Europe.
- **33,4 milliards d'euros** d'exportation de médicaments en 2024.
- Les principaux marchés sont l'Europe (en particulier la Belgique et l'Allemagne) et les États-Unis.

Sources : <https://www.lesechos-etudes.fr/blog/actualites-21/nouvelle-annee-record-pour-lofficine-12804> . https://www.leem.org/sites/default/files/2025-06/LEEM_2025_Barom%C3%A8tre%20360%C2%B0_Rapport%20vf.pdf .
<https://fr.statista.com/statistiques/1266994/balance-commerciale-produits-produits-pharmaceutiques-france/>

Introduction

Santé - Chimie

Le marché pharmaceutique mondial continue de croître à un rythme soutenu. Ce développement s'appuie sur plusieurs facteurs structurants : **le vieillissement de la population notamment dans les pays développés, l'augmentation des maladies chroniques, l'élévation des dépenses de santé, mais aussi une innovation accrue dans les médicaments biologiques, les thérapies ciblées, l'essor de la biopharmacie, et la numérisation** (données, IA, essais cliniques plus rapides).

Au niveau régional, l'Amérique du Nord reste le marché dominant en termes de chiffre d'affaires, tandis que l'Asie-Pacifique est identifiée comme la région à la plus forte croissance dans les prochaines années. Concernant la production, l'Inde et la Chine montent en puissance dans la fabrication de génériques, d'ingrédients pharmaceutiques et dans les exportations. En termes d'investissement, les dépenses en R&D représentent une part importante mais les capacités de production sont aussi en pleine expansion.

LES CHIFFRES CLÉS

- Le chiffre d'affaires du secteur pharmaceutique mondial en 2024 est estimé à environ **1 763,9 milliards de dollars**.
- Les États-Unis représentent environ **45% des ventes mondiales**.
- **La Chine représente environ 8,3%**, en forte croissance, portée par un marché intérieur en expansion rapide et des investissements.

- Le marché pharmaceutique mondial est estimé à environ **1 757,8 milliards de dollars en 2024** et devrait atteindre 2 840,3 milliards de dollars d'ici 2031.

Sources : https://www.lemonde.fr/economie/article/2025/06/17/les-laboratoires-pharmaceutiques-de-moins-en-moins-seduits-par-le-marche-francais_6613954_3234.html . <https://pharmaceutiques.com/actualites/economie/marche-pharmaceutique-croissance-perenne-jusquen-2027/> . <https://www.sphericalinsights.com/fr/reports/pharmaceutical-market>

Business Case Australie

TECHNOLOGIE – ANALYSE STRATÉGIQUE & MISSION DE PROSPECTION

PROFIL DU CLIENT

FDE est un bureau d'étude français fondé en 1994. L'entreprise développe des dispositifs médicaux électroniques, notamment une gamme de pompes à perfusion ambulatoires (SO-CONNECT+), utilisées pour des traitements à domicile (immunoglobulines, thalassémie, Parkinson...).

CONTEXTE

FDE souhaitait évaluer le potentiel du marché australien pour ses pompes à perfusion ambulatoires (dispositifs médicaux de classe 2b), utilisées notamment dans le traitement à domicile des maladies comme les déficiences immunitaires, la thalassémie ou encore la maladie de Parkinson.

Objectif : valider le potentiel du marché, comprendre les conditions de remboursement, identifier les bons interlocuteurs et poser les bases d'un développement commercial local structuré.

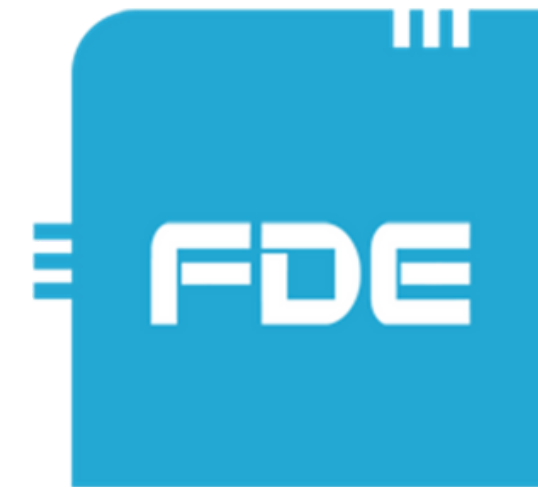
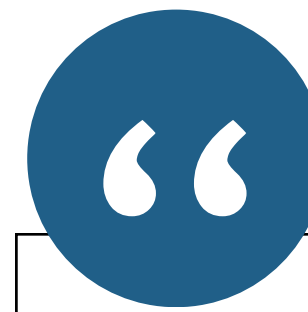
SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Solutions :

- Réalisation d'un état des lieux du système de santé australien et des soins à domicile.
- Analyse des pathologies concernées (immunodéficiences, thalassémie, Parkinson...).
- Étude des concurrents présents : Canè, Micrel, Koru... Décryptage des circuits de remboursement (acte médical, dispositif, soins, molécule).
- Identification des influenceurs et prescripteurs clés.
- Évaluation réglementaire : enregistrement auprès du TGA, conditions d'import.

Résultats :

- Cartographie complète de l'écosystème australien de la perfusion à domicile. Définition d'un positionnement stratégique clair pour FDE.
- Élaboration d'un plan de prospection structuré pour la phase suivante.



Business Case Turquie

SECTEUR MEDICAL / DIAGNOSTIC

PROFIL DU CLIENT

Il s'agit du leader européen de la biologie médicale. La société est un laboratoire de spécialité basé en France qui couvre toutes les spécialités médicales dont la biologie médicale et la génétique.

CONTEXTE

La société possède une activité faible en Turquie avec un partenaire et s'interroge sur les voies de développement au regard du potentiel marché démographique et médical important, confirmé par une étude préliminaire.

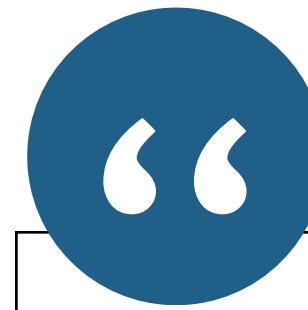
SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Mission : analyse stratégique du potentiel marché pour les diagnostics spécialisés via approche directe de l'écosystème et prospection commerciale

Objectifs : Définir le business model et la stratégie commerciale adaptée au marché turc et sécuriser le développement commercial

Résultats :

- Confirmation des aspects réglementaires et des procédures d'accès au marché.
- Identification de la concurrence et analyse de leur stratégie.
- Echanges avec plus de 200 établissements de santé et une vingtaine de KOLs et confirmation des pratiques locales du marché.
- Confirmation des business model, des opportunités et des menaces sur le moyen et long terme.
- Qualification de 14 cibles potentielles intéressées pour un partenariat commercial.
- Elaboration et proposition de 3 différentes stratégies selon objectifs et timing.



Ne connaissant pas ou peu le marché turc, nous avons fait appel à Advantis. Nous souhaitons faire évoluer et amplifier notre présence en Turquie, Advantis nous a effectué un travail vaste et complet sur notre marché du diagnostic.

Après un travail préparatoire afin de comprendre nos besoins, Advantis nous a rapidement livré une analyse complète de notre marché avec les opportunités, les besoins et l'existant : la concurrence locale et étrangère.

L'équipe Advantis s'est montrée très réactive et motivée, les intervenants se sont montrés efficaces et pertinents. Grâce à Advantis nous y voyions beaucoup plus clair en Turquie et avons défini une nouvelle approche pour ce pays.

Regional Export Director

Business Case Turquie

SECTEUR SANTE / PHARMACEUTIQUE & DISPOSITIFS MEDICAUX

PROFIL DU CLIENT

Présente dans environ 150 pays, la société a quasi un siècle d'expérience dans le développement et la fabrication de dispositifs médicaux et produits pharmaceutiques destinés aux professionnels de la santé.

CONTEXTE

Active depuis quelques années en Turquie sur les dispositifs médicaux, la société souhaite pénétrer le marché sur les produits pharmaceutiques.

Au regard des dispositions réglementaires, la société a besoin d'une empreinte locale pour enregistrer ses AMM et commercialiser ses produits pharmaceutiques en Turquie.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Mission 1 : Analyse stratégique de benchmark sur deux options de présence en Turquie

Objectif : Définir la solution la plus sécurisée et optimale entre l'établissement d'un partenariat ou la présence en propre à travers l'analyse exhaustive de tous les facteurs d'influence (réglementaire, humain, fiscal, administratif...)

Résultat : Lancement de la création d'une filiale propre en Turquie avec support ADVANTIS

Mission 2 : Conseil stratégique en amont de création et création clé en main de filiale en Turquie conformément aux prérequis réglementaires incluant le recrutement de deux profils et la location de bureaux adaptés.

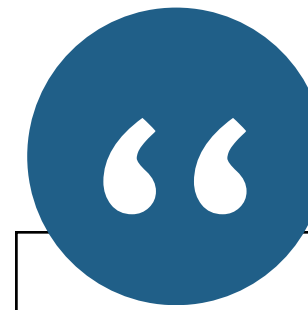
Objectif : Sécuriser chaque étape de la création pour une structure optimisée en termes de coût et conforme aux lois locales

Résultat : Mise en opération rapide de la filiale et avancement sur les enregistrements des produits et des AMM

Mission 3 : Support à la recherche de fournisseur CMO

Objectif : Maximiser les capacités de production face à la demande croissante du marché

Résultat : Qualification de 5 laboratoires pharmaceutiques intéressés et intéressants (négociation et audits qualité en cours).



Advantis a très bien identifié notre problématique avec une très bonne analyse des enjeux. Nous avons reçu son analyse complète dans les temps. Advantis a pris en compte tous les périmètres de la situation et a répondu de la bonne façon avec toutes les possibilités qui s'offrent à nous avec avantages et inconvénients. Très bon retour et bonne expérience qui facilitent la tâche de l'implantation dans un pays avec beaucoup de promesses.

MENA Area Sales Manager

Business Case Turquie

SECTEUR CHIMIE – STRATEGIE & IMPLANTATION COMMERCIALE

PROFIL DU CLIENT

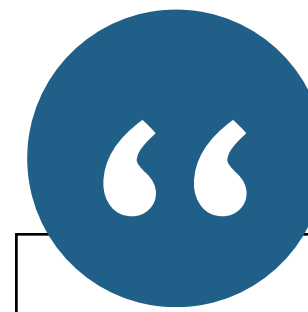
TNL 18 est une société active dans le secteur de la construction et spécialisée dans les solutions chimiques pour tunnels.

CONTEXTE

Elle exportait ses solutions en Turquie depuis 2013 avec un distributeur turc. Face à la concurrence locale montante et la dépréciation de la lire turque TNL 18 a décidé de renforcer sa position en Turquie avec la création d'une structure commerciale.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Conseils stratégiques en amont d'implantation
- Création clé en main de la filiale de production
- Accompagnement post création



« Nous avons sollicité ADVANTIS dans le cadre de notre projet de création de filiale en Turquie avec des partenaires locaux.

Grâce aux conseils stratégiques préventifs de l'équipe ADVANTIS en amont du projet, nous avons pu contourner des risques majeurs que nous ne soupçonnions point.

ADVANTIS s'est approprié notre projet et défendu nos intérêts jusqu'au bout notamment dans les négociations avec nos associés turcs, ce qui nous a permis de garantir une opération juridique et fiscale réussie.

Son intervention continue dans la gestion de la filiale, sa maîtrise des procédures locales, des us & coutumes, des réalités de la fiscalité et des affaires du pays, nous permet d'avoir un support local avisé. Nous sommes vraiment satisfaits d'ADVANTIS que nous recommandons vivement à toute société qui désire ouvrir une filiale en Turquie.

Un grand merci à toute l'équipe ! »

Business Case Turquie

SECTEUR CHIMIE – IMPLANTATION COMMERCIALE & RECRUTEMENT

PROFIL DU CLIENT

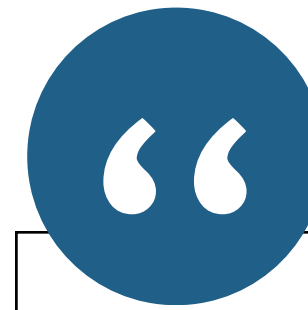
NOVASOL CHEMICALS est une société de distribution de produits chimiques qui répond au besoin de ses clients dans plus de 45 pays avec une offre de service sur mesure : expertise sourcing, stockage, entreposage, (re-) conditionnement, logistique, livraison à temps... pour divers secteurs.

CONTEXTE

L'objectif de NOVASOL CHEMICALS est de créer un centre de profit (distribution, logistique, stockage, achats et services) en Turquie qui permettra à la fois, le développement des ventes sur le marché turc, l'export dans les régions d'influence de la Turquie et également l'optimisation, la diversification et ainsi la sécurisation des sources d'approvisionnement sur le sol turc.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Conseil stratégique en acquisition
- Création clé en main d'une structure commerciale en Turquie
- Recrutement des forces locales de vente
- Gestion de filiale



Novasol Chemicals



Business Case Moyen-Orient & Égypte

Santé / Oncologie – Développement de partenariats B2B & référencement de patients

PROFIL DU CLIENT

Il s'agit d'une clinique d'oncologie basée en Allemagne, spécialisée en immunothérapie et prise en charge de patients internationaux. Elle offre un protocole de traitement personnalisé avec parcours patient structuré (évaluation d'éligibilité, coordination médicale, suivi).

CONTEXTE

Objectif : développer des référencements de patients depuis le Moyen-Orient et l'Égypte via des partenaires B2B pertinents.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Organisation de rendez-vous B2B pour la clinique dans la région.
- Mise en relation réussie avec des partenaires prêts à référer des patients, notamment sociétés d'assistance médicale et compagnies d'assurance.
- Mission en cours (déploiement et suivi des contacts).



Business Case MENA

Santé / Dispositif médical – Levée de fonds VC

PROFIL DU CLIENT

Il s'agit d'une entreprise medtech européenne développant un dispositif portable d'hémodialyse à domicile destiné aux patients chroniques.

CONTEXTE

Objectif : développer des référencements de patients depuis le Moyen-Orient et l'Égypte via des partenaires B2B pertinents.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Identification de fonds de capital-risque pertinents en MENA
- Prises de contact et organisation de premiers échanges
- Coordination des informations demandées par les investisseurs
- **Statut** : mission en cours (échanges en cours)



Business Case MENA

Beauté & Soins de la peau – Étude de marché & réglementation

PROFIL DU CLIENT

Il s'agit d'une marque suisse de soins de la peau (confidentiel), positionnée sur la dermo-cosmétique premium.

CONTEXTE

Objectif : évaluer le potentiel d'entrée aux Émirats arabes unis et définir un chemin d'accès au marché crédible.

Besoins : données de marché & segmentation, analyse concurrentielle, et cadre réglementaire (enregistrement, étiquetage, allégations, import).

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Collecte et synthèse d'indicateurs marché (taille, dynamiques, segments consommateurs & canaux).
- Benchmark concurrence (positionnement, prix, claims, présence digitale).
- Cartographie réglementaire (exigences d'enregistrement et de conformité produit aux EAU).
- Recommandations initiales (angles de positionnement, canaux prioritaires, prochaines étapes).
- Statut : mission en cours.



Business Case Allemagne

Pharmaceutique – Validation de marché

PROFIL DU CLIENT

Le client est un acteur majeur en Europe dans le développement et commercialisation de médicaments (CRO)

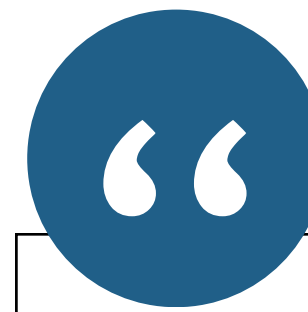
CONTEXTE

En raison du potentiel de développement sur le marché allemand, la société souhaite approcher les entreprises dans le secteur du pharmaceutique.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Dans ce context, vif Solutions a mis à disposition un commercial en temps partagé 1 jour par semaine afin de :

- Définir le plan d'actions sur le marché allemand
- Qualifier les cibles commerciales
- Approcher personnellement en allemande les cibles commerciales
- Organiser des RDV qualifiés
- Suivre les négociations
- Participer et accompagner lors de salon



Business Case Allemagne

Pharmaceutique – Validation de marché

PROFIL DU CLIENT

Le client est un laboratoire français avec une large gamme de produits OTC. Le produit phare est commercialisé depuis plusieurs décennies dans de nombreux pays du monde, notamment aux États-Unis, en Europe et au Japon.

CONTEXTE

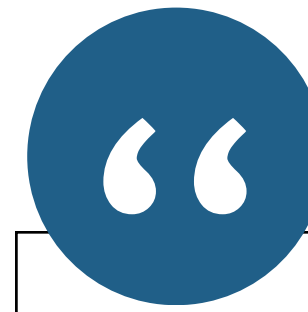
L'objectif de la mission confiée était de trouver un partenaire allemand capable d'introduire et distribuer le produit auprès des pharmacies et grossistes pharmaceutiques allemands, mais également de promouvoir la marque en adaptant l'approche marketing au marché allemand.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

vif Solutions a tout d'abord réalisé une étude de marché exploratoire pour identifier les différences et spécificités entre les marchés allemand et français, les entreprises établies, les canaux de distribution adaptés, les multiplicateurs potentiels (médecins généralistes, ORL) ainsi que les leviers marketing (notamment les revues spécialisées).

Vif Solutions a sélectionné et identifié une quarantaine de distributeurs potentiels allemands. Suite à plusieurs échanges personnels, 5 entreprises allemandes ont été shortlistées et rencontrées.

Grâce à l'appui dans les négociations, un partenariat national a pu être mis en place.



Le secteur Pharmaceutique en Allemagne

L'Allemagne : numéro 1 en Europe et le numéro 3 dans le monde

L'industrie pharmaceutique est une industrie clé qui rayonne sur d'autres secteurs et y crée également plus d'emplois et stimule la production.

- Chiffres du secteur : (données BPI Pharma 2024)
- Chiffre d'affaires d'environ : 64 milliards d'euros
- Employés : 133.000

Top 20 des sociétés dans la Chimie et Pharma



Große Chemie- und Pharmaunternehmen in Deutschland

Die 20 umsatzstärksten deutschen Chemie- und Pharmaunternehmen (2023)

Unternehmen	Umsatz (Mio. Euro)	Beschäftigte
1 BASF SE	68.902	111.991
2 Bayer AG	47.637	99.723
3 C.H. Boehringer Sohn AG & Co. KG	25.611	53.565
4 Fresenius SE & Co. KGaA	22.299	193.865
5 Henkel AG & Co. KGaA	21.514	47.750
6 Merck KGaA	20.993	62.908
7 Evonik Industries AG	15.267	33.409
8 Covestro AG	14.377	17.520
9 Beiersdorf AG	9.447	21.958
10 B. Braun SE	8.755	63.011
11 Lanxess AG	6.714	12.849
12 Wacker Chemie AG	6.402	16.378
13 Symrise AG	4.730	12.440
14 Messer SE & Co. KGaA	4.391	11.519
15 K+S AG	3.873	11.447
16 BioNTech SE	3.819	6.133
17 Stada Arzneimittel AG	3.735	11.466
18 Fuchs SE	3.541	6.272
19 Altana AG	2.742	7.939
20 Paul Hartmann AG	2.353	10.168

Quelle: Die Welt (Juli/August 2024)

Le secteur Pharmaceutique au Canada

Le Canada : un marché stratégique pour les dispositifs médicaux et l'innovation en santé

Le Canada attire depuis plusieurs années les acteurs internationaux du secteur médical, et plus particulièrement ceux spécialisés en dispositifs médicaux. Entre un système de santé structuré, une population vieillissante et une volonté affirmée d'indépendance en matière de technologies de santé, le pays constitue un marché aussi prometteur qu'exigeant.

Un système de santé structuré mais provincialisé

Le Canada offre un accès universel aux soins via son système de santé public (Medicare), administré au niveau provincial. Chaque province gère ses propres budgets, priorités et programmes d'achat, ce qui complexifie l'approche commerciale pour les entreprises étrangères. Pourtant, ces mêmes structures régionales offrent des opportunités de partenariat et une diversité de points d'entrée.

[Lire la suite](#)

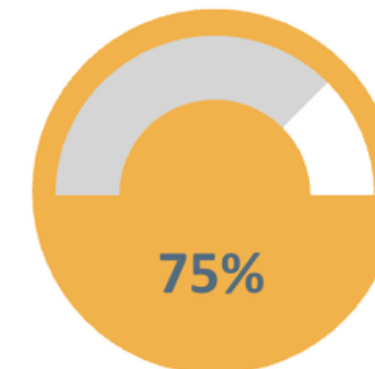


1,154 (1,119
publics, 34 privés)



pour un total de
138,043

40,000 dispositifs
médicaux disponibles



des dispositifs médicaux
consommés étaient
importés en 2020

Le gouvernement fédéral, **Santé Canada** responsable de la protection et de la réglementation en santé

Les **provinces et les territoires** gèrent et fournissent la majorité des services de soins de santé du Canada, avec chacune leur propre régime d'assurance maladie

Medicallians

L'expertise de Globalians dédiée au secteur médical



La 1ère alliance de conseil et de services à l'international
dédiée aux technologies, produits et services de l'industrie médicale et de la santé



Medicallians

L'expertise de Globalians dédiée au secteur médical

VOTRE BESOIN

Développer votre présence



Vous souhaitez approcher les marchés mondiaux de la santé couverts par le réseau Medicallians

Bénéficier d'experts locaux efficaces



Vous avez besoin de relais internationaux efficaces, spécialisés dans le domaine de la santé et des technologies médicales / pharmaceutiques, implantés sur vos marchés cibles

S'appuyer sur des relais d'expérience



Vous recherchez des experts qui maîtrisent les étapes d'une implantation réussie sur ces marchés à fort potentiel

NOS SERVICES

Mobilisation des KOLs

Recrutez rapidement les cliniciens qui deviendront les « champions » de vos produits et services, tout au long de leur processus d'entrée sur le marché.

Production

Optimisez vos chaînes de valeur et logistiques en saisissant les opportunités locales en matière de production, d'assemblage ou d'achats locaux.

Partenariats

Définissez et implémentez la meilleure organisation locale en mobilisant toutes les ressources nécessaires.

Marché

Mesurez le réel potentiel de vos produits et leur capacité à s'intégrer efficacement dans les parcours de soins de vos marchés cibles.

Etudes cliniques

Effectuez, même à distance, des études pilotes innovantes et déterminantes pour l'avenir commercial de vos produits à l'international.

Structure locale

Déterminez la meilleure stratégie d'implantation locale en fonction des résultats de l'analyse multidimensionnelle de vos marchés cibles.

Ressources humaines

Maîtrisez votre développement en recrutant votre équipe locale en toute tranquillité.

Concurrence

Identifiez et analysez en profondeur vos véritables concurrents, présents et à venir, internationaux et locaux.

Affaires Réglementaires

Identifiez et suivez le plus court chemin vers l'AMM de vos produits, en tirant un profit maximum des plus récentes évolutions réglementaires et des spécificités locales.

Commercialisation

Réalisez immédiatement des bénéfices financiers en développant rapidement vos ventes, grâce à un market access réussi.

Propriété intellectuelle

Protégez réellement votre capital innovation et pérennisez vos parts de marché à l'international.

En savoir plus

CONSULTEZ NOS DOCUMENTS COMPLÉMENTAIRES

[China's Pharmaceutical Market](#)



[Le secteur pharmaceutique au Canada](#)



[Midle East : Healthcare Sector](#)



[Le secteur pharmaceutique et de la chimie en Turquie](#)



Les contenus Globallians

CONSULTEZ LES DERNIERS CONTENUS RÉALISÉS PAR GLOBALLIANS ET SES MEMBRES

L'Ontario : la 1ere puissance
économique du Canada



5 bonnes raisons d'investir en
Allemagne



Réussir son premier voyage
d'affaire en Chine en 2025



Artificial Intelligence in
Southeast Asia



Article : comment recruter au
Japon



Les replays des webinaires



Consultez nos vidéos
Sourcing/pays



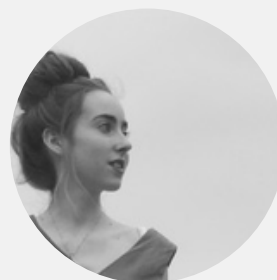
Vos points de contact Globalians



 **FRANCE**
CÉLINE BAPT
Directrice Réseau
celine.bapt@globalians.com
Tél : +33 6 75 85 54 79



 **FRANCE**
MANON GAILLARD
Assistante de direction
manon.gaillard@globalians.com
Tél : +33 6 11 43 83 97



 **FRANCE**
FLAVIE DANNONAY
Chargée de marketing & communication
marcom@globalians.com



Cologne, Allemagne



Toronto, Canada



Hô Chi Minh-Ville, Vietnam



23 Rue Crépet
69007 Lyon | France



contact@globalians.com



<https://globalians.com/>



[linkedin.com/globalians](https://www.linkedin.com/company/globalians)



[https://www.youtube.com/](https://www.youtube.com/@globalians1011)
[@globalians1011](https://www.youtube.com/@globalians1011)



Tokyo, Japon



Casablanca, Maroc



New-York, Etats-Unis