

BOOSTER FRENCH HEALTHCARE - AMÉRIQUE DU NORD 2026 -

Boston & Montréal / Toronto
Mars – Octobre 2026

*7ème édition du Booster Amérique du Nord
pour vous ancrer sur le marché de la santé nord-américain !*





FOCUS MARCHÉS – DES OPPORTUNITÉS À SAISIR !

ÉTATS-UNIS :

- Leader mondial avec 50 % du marché global de la santé.
- En 2023, les dépenses de santé ont atteint 4,9 trillions \$ (17,6 % du PIB), avec une projection à 20,3 % d'ici 2033.
- Parmi les leaders mondiaux : Medtronic, J&J, Abbott, Stryker, Philips, GE Healthcare, etc.

Boston :

- 78,1 Md\$ de dépenses de santé (11 400 \$/hab., > moyenne US).
- Hôpitaux & écosystème académique d'excellence (Harvard, MIT, etc.).
- Hub majeur en santé numérique & pharma (Moderna, Pfizer, Sanofi, Ipsen).

CANADA :

- Concentration urbaine : Toronto (7M), Montréal (4,6M) et Vancouver (3,1M) → accès ciblé à la majorité du marché.
- Marchés dynamiques : dispositifs médicaux (11 Mds USD), pharmaceutique (49 Mds USD), hôpitaux (91 Mds USD), Digital health (20 Mds USD → 106 Mds USD en 2033, +23 % CAGR).
- Écosystème attractif : bilinguisme, densité hospitalière, partenariats public/privé, CETA facilitant l'accès USA.

Montréal :

- 600+ organisations, 56 000 emplois en sciences de la vie, centres hospitaliers et de recherche de rang mondial (CHUM, McGill, Ste-Justine).
- 1,7 G\$ investis annuellement en R&D santé ; 2^e pôle nord-américain pour l'emploi en sciences de la vie.

Toronto :

- Premier hub canadien en santé et sciences de la vie, avec 50+ hôpitaux, 16 000 chercheurs et +40 incubateurs/accélérateurs.
- Forte présence pharma et medtech (Sanofi, Roche, J&J, Medtronic, Baxter) et cluster d'innovation autour de MaRS Discovery District et UHN.

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 locaux (appui juridique, financier, RH, etc.).

Notre mission

7^{ème} 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 &
gouvernement Affairs



PHASE 1 - PRÉPARATION

► Bootcamp collectif (mars – avril 2026) :

- +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 2026) :

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 (date à confirmer) :

- Une 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 en Amérique du Nord (octobre 2026) :

Roadshow en une semaine à Boston & Montréal ou Boston & Toronto !

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

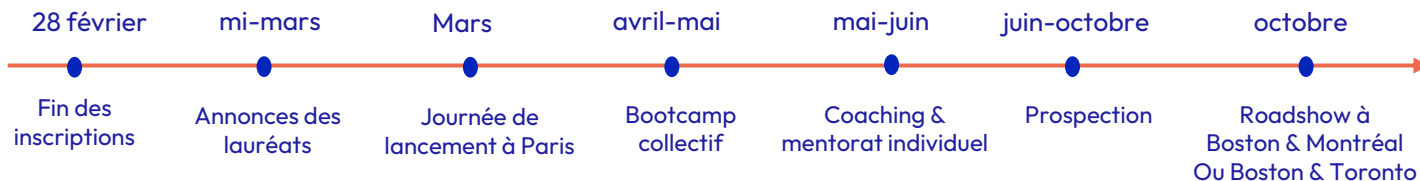
► Bilan et plan d'action post-mission :

- 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 2026



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



Santé
Canada



OFFRE STANDARD

Sélection par un jury d'expert (mars 2026)

Phase I – Préparation (mars – juin 2026)

Phase II – Projection (juin – octobre 2026)

Phase III – Pérennisation (post mission)

15 000€

18 000€



OFFRE PARTENARIAT ENOSIS *

Sélection par un jury d'expert (mars 2026)

Phase I – Préparation (mars – juin 2026)

Phase II – Projection (juin – octobre 2026)

Phase III – Pérennisation (post mission)

13 500€

16 200€

* Inscription avant le **30 janvier 2026** pour bénéficier du tarif « partenaire ENOSIS Santé ».

** 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 : 27 février 2026

NOUS CONTACTER



FRANCE – Paris

Xinyi CAO

Cheffe de projet

Tél : 06 58 32 37 32

xinyi.cao@businessfrance.fr



CANADA – Montréal

Louis MALATRAIT

Chargé de développement Export Santé

Tél : +1 438 884 66 11

louis.malatrait@businessfrance.fr



CANADA – Montréal

Charlotte AVRIL

Chargé de développement Export Santé

Tél : +1 438 884 66 11

charlotte.avril@businessfrance.fr