



RAPPORT D'ACTIVITE 2015



MOT DU PRESIDENT



C'est toujours un challenge que de mesurer le degré d'utilité de nos actions. Vous être utile est notre moteur, notre volonté.

Le nombre important de participants aux « workshops » comme aux rencontres régulières reste un signe positif et un résultat encourageant qui va dans le sens de notre objectif.

Nous sommes cependant mobilisés pour faire encore mieux et être toujours plus efficaces. Pour ce faire tous nos partenaires et nos entreprises adhérentes ont un rôle à jouer en nous guidant, en nous informant de leurs besoins. Ce rôle prend toute sa mesure dans le partage d'expérience, car je crois fermement à la force de la synergie collective. Les clusters qui marchent dans le monde sont toujours ceux qui construisent de riches échanges.

Les entreprises des biotechnologies, de la santé et des dispositifs médicaux évoluent dès leur création dans un monde ouvert, souvent loin de notre région. Pourtant leur croissance repose aussi sur la puissance de leurs racines.

C'est pourquoi nous construisons et renforçons encore les liens avec le pôle de compétitivité Cancer-Bio-Santé. Vous le savez, depuis la mise en place de la nouvelle équipe présidée par Liberto Yubero, nous avons établi un lien étroit dans nos gouvernances respectives.

Je pense que nos entreprises, fédérées au sein de BMA, ont un intérêt fort à nourrir le pôle de compétitivité de leur nombre, de leur énergie, de leurs projets mais également à y exprimer leurs besoins.

C'est à mon sens leur meilleur chemin pour que CBS et ses équipes soient proches des attentes du « terrain ».

Le pôle représente un atout pour notre secteur santé parce qu'il est le meilleur lien entre les entreprises, la recherche publique, le milieu hospitalier public et privé et les pouvoirs publics. Il a les moyens de créer des synergies dans l'innovation, de développer des axes de travail collaboratif afin de multiplier les occasions de combiner les compétences pour créer de la valeur.

Le bureau de BMA a estimé que le plus utile et efficace était de nous investir pleinement aux côtés de l'équipe du pôle pour proposer des animations ambitieuses et surtout utiles à nos entreprises.

Parallèlement, nous allons élargir notre réseau par la mise en place d'un lien étroit avec nos homologues de Biomeridies, groupement d'entreprises de Languedoc-Roussillon. Construire ensemble des événements, favoriser les collaborations sont les meilleurs moyens de dynamiser notre secteur santé à l'échelle de la nouvelle région.

Je vous confirme que BMA débute l'année 2016 avec une ambition renouvelée tout en veillant à rester votre interlocuteur attentif et efficace.

Jean-Marie COURCIER

Sommaire

1. **Mot du Président**
2. **Gouvernance**
3. **Entreprises adhérentes**
4. **Nouveaux adhérents en 2015**
5. **Partenaires**
6. **Workshop**
7. **Innovation et expertises**
8. **International**
9. **Agenda 2016**

GOUVERNANCE 2015

LES MEMBRES DU BUREAU

Pascale Bouillé
Vice-présidente

Philippe Baralon
Vice-président

Jean-Marc Léonarc
Vice-président

Jean-Marie Courcier
Président

Liberto Yubero
Vice-président

Marielle Gaudois
Secrétaire générale

Miquel Lozano
Trésorier

Valérie Guarnotta
Chargée de mission

Laure Da Costa
Responsable Administrative

ADMINISTRATEURS

Jean-Pierre ARNAUD Amatsigroup	Arnaud BENHAMOU Actia	Michel CORBARIEU Dendris	Gaëtan DI BERNARDO Sanofi
Marc DUBOURDEAU Ambiotis	Bernard GOUT BG Clinicals	Loïc MARCHIN Pylote	Benedikt TIMMERMANN Gentical



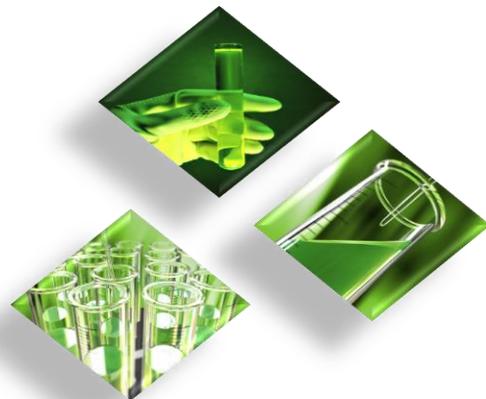
ENTREPRISES ADHERENTES EN 2015

- ACTIA
- AMATSIGROUP
- AMBIOTIS
- ANTABIO
- ARCADE MANAGEMENT
- ARCAD OPHTA
- AXSENS
- B & O PHARM
- BALLOT FLURIN
- CUTTING EDGE
- BG CLINICALS
- BLANC TAILLEUR
- CAYLA
- DENDRIS
- DERMOSCENT / LDCA
- GENTICEL
- INNOPSYS
- INNOSET
- KASIOS
- KOMEZA
- LOROMED
- MEDTEC ACTION
- PHYSIOSTIM
- PIERRE FABRE
- PIXIENCE
- POLE CBS
- PYLOTE
- SAGAPHARMA
- SANOFI
- SCANELIS
- SOVINTY
- SURGICAL PERSPECTIVE
- SYNELVIA
- TECHNI MOULES
- TESALYS
- TOULOUSE BUSINESS SCHOOL
- UROSPHERE
- VECTALYS
- VIBIOSPHEN

NOUVEAUX ADHERENTS EN 2015

2PS PROJECTION PLASMA
ALRAN CONSULTING
ASEPT IN MED
HYPHEN STAT
KEYFORQUAL CONSULTING
NANOLIKE
PARADOXE COACHING
STARVAC
TEKNIMED

Membre d'honneur Alain COSTES



PARTENAIRES

BIOMEDICAL ALLIANCE, un partenaire actif du tissu institutionnel local.

MEMBRES ASSOCIES



Le Pôle Cancer-Bio-Santé et BioMedical Alliance travaillent au développement de l'écosystème de la Santé dans la Région.



Avec Toulouse Business School, des nombreuses actions ont été menées pour favoriser des interactions entre les entreprises biotech/santé et le monde étudiant.

ORGANISMES FINANCEURS



Toulouse Métropole et le Sicoval ont participé au financement de BioMedical Alliance en 2015 afin de mener des actions visant à promouvoir l'attractivité du territoire auprès des entreprises du monde de la Santé.

La participation de la CCI a permis le montage d'actions de promotion et soutien aux entreprises régionales en vue de leur développement à l'international.





PARTENAIRES

AUTRES PARTENAIRES



Tout au long de l'année des actions ont été menées avec d'autres partenaires, telles que :

- La délégation des entreprises régionales au salon Medica Düsseldorf, avec Madeeli et la Région
- L'implication dans l'université de l'e-santé, avec Castres Mazamet Technopole
- La participation active au comité de filière Santé avec la DIRECCTE
- Le pilotage de groupes de travail dans le cadre de la plateforme d'évaluation des DM (EDIT) avec le CHU de Toulouse



BIOMERIDIES, notre association partenaire de Languedoc-Roussillon

Depuis plusieurs années BioMedical Alliance est un acteur de l'opération Interreg Sudoe qui s'adresse au secteur santé sur les régions de Midi-Pyrénées, Aquitaine, Languedoc-Roussillon, Catalogne et Baléares, et dont nous avons régulièrement rendu compte.

Dans ce contexte, des rencontres de travail régulières ont eu lieu et ont permis la constitution d'un réseau autour, principalement, des biotechnologies.

C'est ainsi que BioMedical Alliance et Biomeridies (groupement basé en Languedoc-Roussillon), qui se connaissent dans ce cadre-là, ont décidé d'aller plus loin dans leur synergie et de poser les bases d'un rapprochement et d'une collaboration plus étroite, tout autant que plus large sur les thématiques « santé ».

La nécessité, d'une représentation unitaire des entreprises par rapport à la grande région et aux métropoles qui sont les seules collectivités territoriales à conserver une compétence en matière de développement économique après la loi NOTRE, s'est imposée.

Les membres des Bureaux des deux groupements se sont rencontrés pour jeter les bases d'une association où chacun trouvera sa place.

WORKSHOPS

LES FABRICANTS DE DISPOSITIFS MEDICAUX FACE AU RECAST. COMMENT L'ANTICIPER DES AUJOURD'HUI ? 13 octobre 2015

Cette matinée co-organisée par BioMedical Alliance et ASPE Conseil a contribué à apporter un éclairage sur les points fondamentaux de la révision de la Directive Européenne des Dispositifs Médicaux DM. Au-delà de l'information, les trente participants ont pu bénéficier d'une démarche d'anticipation à suivre pour s'adapter rapidement.

Le témoignage de la start-up Endonov, fabricant d'endoprothèses vasculaires a expliqué comment elle a intégré la mise en œuvre de la réglementation.

Suite à l'affaire des implants mammaires PIP et celle des prothèses de hanches, la Commission Européenne a décidé en 2012 de réviser la législation existante des DM et DM de diagnostic in vitro.

La révision vise un triple objectif :

- Assurer un niveau élevé de protection sanitaire et de sécurité des citoyens de UE
- Simplifier le fonctionnement du marché européen en harmonisant le cadre réglementaire,
- Encourager l'innovation et dynamiser la compétitivité de l'industrie du DM.

Ce projet impacte tous les DM et plus particulièrement ceux de la classe III, nécessitant une évaluation clinique spécifique (processus de scrutiny).

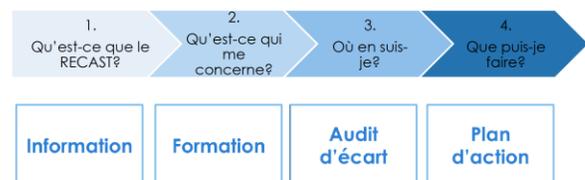
Les éléments importants de la révision sont les suivants :

- Plus de pouvoir pour les organismes notifiés afin d'assurer des contrôles réguliers et approfondis des fabricants (les inspections d'usine inopinées),
- Clarification des droits et les responsabilités pour les fabricants, les importateurs et les distributeurs, y compris aux services de diagnostic et de ventes sur Internet,

- Nécessité de compléter la base Eudamed sur les DM- les données non confidentielles seront accessibles au public,
- Meilleure traçabilité des DM au cours de la chaîne d'approvisionnement pour une réponse rapide et efficace aux problèmes de sécurité,
- Exigences plus strictes en matière d'évaluations cliniques,
- Reclassification des DM selon les 4 catégories de risque et exigences en matière de santé et de sécurité, y compris les règles d'étiquetage (UDI)- suivi du rythme technologique et des progrès scientifiques,
- Meilleure coordination entre les autorités nationales de surveillance et la Commission pour apporter un soutien scientifique, technique et logistique,
- Les lignes directrices internationales à incorporer dans la législation européenne.

Pour faire face à de tels changements, Michel Huc, fondateur d'ASPE conseil, propose l'**ANTICIPATION** avant d'attendre la mise en application de la directive qui devrait être finalisée en 2016.

En résumé, la démarche à suivre



L'anticipation se traduit en 4 étapes :

Ce workshop a remporté un vif succès avec une demande de rééditer un événement similaire dans le même domaine ainsi que sur l'évolution de la norme ISO 13485.

LA PERTINENCE DES SYSTEMES D'INFORMATION (ERP-CRM) POUR LES INDUSTRIES DE LA SANTE

30 juin 2015

- ERP-CRM sont-ils un frein ou une opportunité à votre développement ?
- ERP-CRM aide ou difficulté pour les certifications ?
- Ces systèmes sont-ils complexes à intégrer ?

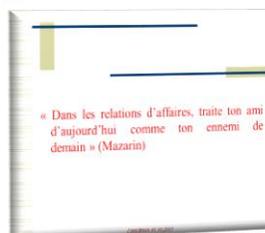
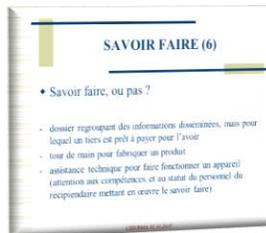
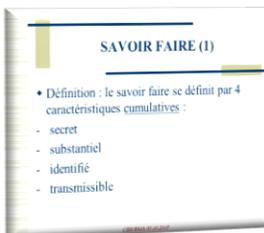
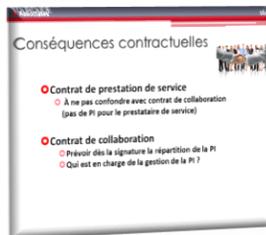
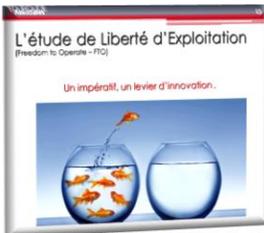
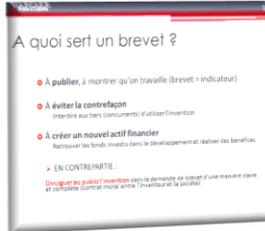


Dans les Locaux du CESI de Labège, une rencontre entre les Entreprises et des Experts des systèmes ERP-CRM a été organisée par BioMedical Alliance.

Une première partie a été consacrée à définir et à structurer la démarche autour des systèmes d'informations, avec les experts du CESI pour comprendre les avantages et/ou contraintes qu'amènent les ERP dans les certifications, pour finir par un échange direct entre les intervenants et la salle, pour répondre concrètement aux questions pratiques des uns et des autres.

Ce Workshop qui a attiré 20 participants fut un réel succès.

WORKSHOPS



LA PROTECTION DU SAVOIR-FAIRE ET/OU DES BREVETS EST UN SUJET CENTRAL DU DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES DE SANTE. 10 octobre 2015

BioMedical Alliance en partenariat avec le pôle Cancer-Bio-Santé a organisé un atelier concret et orienté business en octobre 2015 pour sensibiliser les entreprises de notre région à la protection de leur savoir-faire et à la valeur de leurs brevets. Des experts sont venus présenter des informations pragmatiques pour la protection et la valorisation des savoir-faire & technologies :

- Quels outils à votre disposition pour protéger nos technologies dans les contrats de prestation ou de ventes de produits ?
- Savoir-faire ou brevet ?
- Comment définir et valoriser votre savoir-faire ?
- PI, condition indispensable pour l'international ?
- Comment valoriser et licencier ?

Magali Touroude a ouvert le workshop en plaçant le brevet comme une arme sur le terrain de bataille de la vente des produits de santé et a ensuite listé les nombreux avantages de ces derniers.

En deuxième partie, elle a rappelé la nécessité absolue de réaliser une étude exhaustive de liberté d'exploitation puis a listé les conséquences contractuelles incontournables pour une bonne gestion de sa propriété intellectuelle.

Alain Gallochat a pris le relais pour présenter les différentes précautions contractuelles à prendre pour la protection et l'exploitation de savoir-faire. Ensuite à eu lieu une présentation animée par un jeu de questions-réponses avec les participants.

Les types de contrats et les points de vigilances sur chacun ont été présentés avec précision tout en concluant sur une citation à garder à l'esprit !

Pour clôturer l'atelier, une table ronde a réuni Jean-Pierre Saintouil (Toulouse Transfert Technologie), Isabelle Pelletier-Bressac (Institut Gustave Roussy) et plusieurs entreprises du secteur santé ont illustré ces deux présentations d'exemples concrets et vivants.

Nous remercions les laboratoires Pierre Fabre pour leur accueil et le cocktail déjeunatoire offert aux participants du workshop. Ce moment a permis de nombreux échanges entre les entreprises et les intervenants.

Intervenants :

Magali Touroude
mt@touroude-associates.com

Alain Gallochat
alain.gallochat@wanadoo.fr

WORKSHOPS

MAITRISEZ LE DIGITAL & OPTIMISER VOTRE VISIBILITE - 15 décembre 2015

Le marketing digital est un sujet incontournable facteur de réussite.

Avant de communiquer sur la toile, il est nécessaire de bien connaître les règles du jeu, les évolutions techniques et comportementales dans l'idée de rester maître de sa communication.

Sandrine Bertrand de Korleon Biz et **Jacques Digout**, responsable de la Chaire Marketing Digital de TBS nous ont présentés leur vision et les grandes étapes du marketing digital.

Ce workshop a suscité l'intérêt de plus de 50 participants réunis sur le site du Bioparc à Toulouse.

➔ **Première étape obligatoire : construire son site de manière irréfutable.**

Sandrine **Bertrand de Korleon Biz** a rappelé les éléments fondamentaux qui le définissent :

- Des titres uniques et parlants
- Un contenu de qualité
- Des images légères, des ancrages, liens recommandés...
- Une navigation facile (éviter 3 clics à l'internaute avant d'arriver à l'information)
- Et un excellent référencement naturel et/ou payant

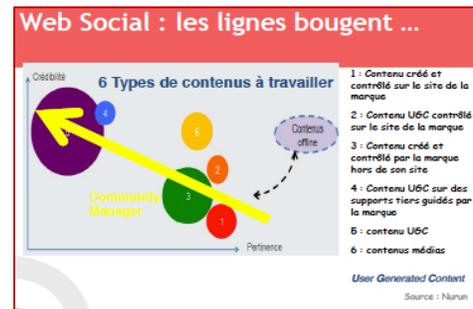
➔ **Deuxième étape, site vitrine ou site dynamique ?**

Invivogen nous a fait part de son expérience. Cette Biotech a osé l'**e-commerce** dès sa première page et **vend maintenant ses réactifs à travers le Monde.**



Jacques Digout, responsable de la Chaire Marketing Digital de TBS donne le ton : « **Le web social change la donne entre les contenus de la marque créés et contrôlés** (site, emailing, blog ...) de ceux générés par les utilisateurs (les forums, réseaux sociaux...) ».

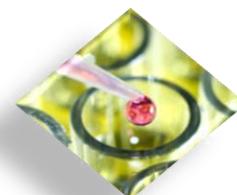
La crédibilité augmente lorsque le client parle à ses pairs. L'inverse est vrai aussi, les internautes peuvent détruire une notoriété avec un commentaire négatif et le rendre viral. C'est là qu'intervient **la veille pour agir et réagir dans l'instant** à l'image du CEO de Domino Pizza obligé de s'exprimer sur YouTube à la suite à une vidéo diffamatoire.



➔ **Alors comment veiller à sa réputation et animer le réseau interne et externe ?**

L'idéal serait de s'entourer d'un **Community Manager** capable de retranscrire la stratégie de l'entreprise aux bons endroits du web en entraînant les clients et prescripteurs. Selon les ressources disponibles, les Biotechs ou Medtechs peuvent également s'appuyer sur des stagiaires spécialisés en webmarketing pour initier la démarche. De nombreux consultants spécialisés dans le webmarketing sont bien sûr prêts à accompagner les entreprises vers un webmarketing efficace !

N'oublions pas, l'importance de continuer à combiner aux approches digitales les solutions marketing traditionnelles « le cross-canal » pour vendre, fidéliser et accompagner le client.



INNOVATION ET EXPERTISES TECHNOLOGIQUES



LES BONS MOMENTS ADHÉRENTS

22 septembre 2016

La convivialité entre les adhérents, le partage d'expériences, sont des valeurs fondatrices de BMA.

En 2015, pour des raisons d'agenda, une seule session des « Bons Moments Adhérents » a pu être organisée. Selon ce qui est devenu un schéma classique, il y a eu une première séquence de présentation et d'échanges puis un prolongement autour d'un buffet.

Prévu en juin puis reporté à la rentrée, ce « Bons Moments Adhérents » qui s'intitulait « On en parle » a permis de partager le cheminement, parfois long, d'un projet d'entreprise, jalonné de difficultés, de réussites, de questionnements.

Lors de la première période de ce Bon Moment Adhérents, les nouveaux adhérents ont présenté leur société :

- 2PS
- Hyphenstat
- Nanolike
- Paradoxe Coaching et Conseil
- Physiostim
- Starvac
- Teknimed

C'est ainsi que tant ceux qui ont présenté leur expérience, que ceux qui étaient dans la salle ont pu échanger et trouver d'une part des réponses à des problématiques spécifiques et, d'autre part, apporter un regard différent, proposer une collaboration constructive.

- Blanc Tailleur
- Sagapharma
- Vibiosphen

Le but de ce « Bon Moment Adhérents » était atteint.



INNOVATION ET EXPERTISES TECHNOLOGIQUES

TECHNOLOGIES INNOVANTES EN SANTE. QUELS PARTENARIATS POUR REUSSIR ? Vendredi 2 octobre 2015



Premier forum sur les technologies innovantes en santé

Cet évènement important a attiré plus de 190 participants, issus du milieu institutionnel et industriel et a été un succès incontestable en termes d'échanges tant pendant les séances plénières que pendant les ateliers thématiques.

BioMedical Alliance a soutenu activement la plateforme EDIT du CHU de Toulouse au côté du Pr Fraysse et d'Odile Sechoy, avec d'autres partenaires (Aerospace Valley, GIPI, Pôle de compétitivité Bio-Cancer-Santé et Toulouse Tech Transfert) pour organiser ce premier forum des technologies innovantes en santé. Il y fut débattu du développement de l'innovation en santé et des collaborations existantes entre les équipes de chercheurs et le tissu industriel régional. Les réflexions de ce forum ont démontré les atouts de la nouvelle grande région en matière de soins, de recherche, d'enseignement et de son tissu industriel dans les Dispositifs Médicaux.



COLLABORATION FILIERE SANTE



Le contrat de filière des industries et technologies de la santé, signée en juillet 2013 au niveau national, a pour objectif de renforcer la position de compétitivité de la France dans ce domaine prioritaire d'innovations. D'autres contrats de filières industrielles ont également été signés, tel celui de l'industrie aéronautique, confirmant ainsi le choix national de prioriser les filières industrielles reconnues comme stratégiques.

L'objectif du comité régional est de produire des propositions d'actions qui pourront être remontées vers le comité stratégique national qui pourra ainsi en décliner des applications pratiques.

Le comité régional est co-animé par la DIRECCTE et un représentant de la filière industrielle, en l'occurrence Liberto Yubero, Président du pôle Cancer Bio Santé et vice-président de BioMedical Alliance.

Les questions portant sur l'adéquation entre les besoins des entreprises et les pistes possibles de solutions ont fait l'objet de travaux au sein de 2 groupes de travail (GT) : le premier GT est animé par Bernard Gout et concerne le poids et l'évolution rapide de la réglementation qui soulèvent des interrogations en matière de compétitivité pour les entreprises françaises. De la même façon le second GT, quant à lui animé par Stéphane Silvente, aborde la problématique du financement des PME et ETI dont il est indispensable d'améliorer la visibilité pour les acteurs concernés.

Une nouvelle étape se profile aujourd'hui avec la nouvelle région LR-MP. Le Comité Stratégique de filière va poursuivre ses travaux avec l'élargissement du cercle des acteurs impliqués. Cela va permettre d'amplifier la voix des entreprises et du même coup, l'écoute des pouvoirs publics en la matière.

INNOVATION ET EXPERTISES TECHNOLOGIQUES

UNIVERSITE D'ETE DE L'E-SANTE

Castres – du 1^{er} au 3 juillet 2015



BioMedical Alliance a contribué à l'élaboration du contenu de l'édition 2015 avec les organisateurs des universités d'été de la e-santé à Castres.

Cette manifestation avec une forte présence internationale est devenue le rendez-vous incontournable des industriels, professionnels de santé en matière de e-santé.

SILVER ECONOMIE



Après avoir organisé nombreux Workshops réunissant un large panel d'acteurs impliqués, la Région Midi-Pyrénées a un appel à projet « Easynov » dédié aux projets relatifs la Silver Économie.

Des membres de BioMedical Alliance ont pu proposer et voir financer des projets innovants et tenter d'accéder à ce marché prometteur mais difficile à adresser.

PARRAINAGE DE LA PROMOTION INP-ENSIACET 2012-2015

Cérémonie de Remise des Diplômes



Dernier acte du Parrainage de la promotion 2012-2015 de l'**INP-ENSIACET**, était organisée le 9 Octobre 2015 à l'Ecole, la cérémonie de remise des diplômes à la nouvelle promotion d'ingénieurs.

Trois ans auparavant, BioMedical Alliance avait été choisie comme Parrain de la promotion des élèves-ingénieurs 2015. C'est la première fois qu'une promotion était parrainée par une association d'entreprises, dont les atouts évidents sont sa mosaïque d'entreprises aux savoir-faire très divers, au rayonnement international mais aussi une grande proximité des membres. C'était aussi l'opportunité de renforcer davantage les liens de partenariat unissant de longue date les entreprises de Santé de Midi-Pyrénées et l'INP-ENSIACET.

Ce Parrainage s'est traduit en actions : il a permis aux élèves de pousser les portes de plusieurs entreprises régionales comme AMATSI-AVOGADRO, HEMODIA, MERAL, ou encore PIERRE FABRE, et leur montrer ainsi la diversité des métiers et des technologies présents dans ce secteur d'activité. Nous avons également observé avec satisfaction que divers stages en entreprise ont pu être effectués.

Enfin, deux contrats de professionnalisation ont été engagés dans ce cadre.

De mémoire d'enseignants à l'INP-ENSIACET, le parrainage de BMA fut l'un des plus fructueux, dont les clés sont une indiscutable volonté partenariale et surtout une grande disponibilité des acteurs industriels. Qu'ils en soient remerciés ici.

INTERNATIONAL

JOURNÉE BRÉSIL

15 Janvier 2015

6 entreprises dans les starting-blocks

7ème marché mondial de la santé et 2ème en termes de croissance après la Chine.

A l'initiative de BioMedical Alliance, le 15 janvier 2015, **six entreprises** de la région ont reçu la visite sur site de Maria Osinski, conseillère « Santé » de Business France Brésil (anciennement Ubifrance) accompagnée d'un représentant CCIR et d'un membre de l'association.

Chaque société a eu l'opportunité de décrire en détails ses besoins et ses perspectives d'implantation, de distribution ou de partenariat lors d'un entretien personnalisé.

Maria Osinski a apporté un éclairage sur les mécanismes d'exportation, la réglementation, les accès aux marchés et a surtout amené des pistes d'exploration concrètes à chacun dans des domaines très différents :

- Diagnostic in vitro
- Dermo-cosmétique
- Hygiène bucco-dentaire
- Destruction de déchets hospitaliers
- Traitement des tumeurs chez l'animal
- Équipements médicaux

Business France assurera un suivi individuel « sur mesure » de son intervention en Midi-Pyrénées auprès des entreprises.

JOURNÉE SANT'EXPORT MOYEN ORIENT

22 juin 2015

En Juin 2015, BioMedical Alliance a organisé dans les locaux de Bpifrance et en partenariat avec **Business France et la CCI International Midi-Pyrénées** une journée d'information sur le Moyen Orient.

Cette action a permis aux entreprises participantes de prendre conscience du potentiel du Moyen Orient dans le domaine de la santé.

Une délégation de **7 entreprises** a participé au salon Arab Health/Medlab qui s'est déroulé fin Janvier 2016 à Dubaï.

Teknimed, Innoset, Tesalys et Kasios avaient leur propre stand au sein du Pavillon « Creative France », **Innopsys, Nanolike et Symbioken** se sont déplacés en tant que visiteurs pour évaluer le potentiel de ce marché.

BioMedical Alliance, promoteur de cette action, a assisté les « primo-exposants » sur la réservation des hôtels et voyage. Les entreprises éligibles ont pu bénéficier d'une subvention de la Région LRMP par l'intermédiaire de la CCI International.

INTERNATIONAL

MEDICA 2015

Düsseldorf 10 au 14 novembre 2015

Madeeli est présente avec une quinzaine d'entreprises à la 46e édition de Media, l'événement le plus important du domaine médical au niveau mondial (électro médecine et technique médicale, équipements de laboratoires, diagnostic, physiothérapie et technologie orthopédique, produits médicaux, techniques informatiques et communicatives, textiles, ameublement médical, gestion des bâtiments médicaux, biotechnologies, etc.).

Les entreprises régionales regroupées sur le stand Midi-Pyrénées :

- Actia
- Laboratoires Innoset
- Medtec action Consulting
- Nanolike
- Pixience
- Sofic
- Starvac Group
- Surgical Perspective
- 2PS Projection Plasma Système

Etaient également présents sur le salon en tant que visiteurs : Handle, Kasios, RM Ingenierie, Teknimed, Tesalys, Safewalker (candidat aux prix Innovation award et prix Medica start-up award qui s'inscrit dans le cadre de l'initiative French Tech dont l'amplification est portée à l'international par Business France).

Actualités de la délégation

Medtec Action

La société est spécialisée dans les dispositifs médicaux, les biotechnologies et la e-santé. Elle aide à accélérer la mise sur le marché de solutions innovantes auprès des start-ups, PME et ETI françaises et internationales. Medtec Action a accompagné une société anglaise rencontrée au salon Medica 2014 pour tester sur le marché français une offre d'aide à la décision lors du diagnostic d'un AVC.

Nanolike

Nanolike est une start-up toulousaine qui a mis au point le Nanotrack®, le premier tube témoin qui enregistre la température des échantillons biologiques lors de leur transport. Aujourd'hui des trois paramètres mesurables d'une centrifugeuse, temps, vitesse et température, seule la température est considérée comme critique pour l'analyse des prélèvements. Nanolike a également développé le Nanotrack centri : le premier tube capable de suivre la température lors des centrifugations.



Surgical Perspective

Surgical Perspective, société spécialisée dans les écarteurs innovants à usage unique pour la chirurgie mini-invasive, la chirurgie assistée par robot et la chirurgie sans cicatrice, annonce la signature de nouveaux contrats de distribution lors du salon MEDICA et le lancement d'une campagne de financement participatif. La lumière sera centrée sur le dispositif Versa lifter band®. Cet instrument à usage unique permet d'écarter le foie lors des chirurgies de l'obésité afin d'avoir accès à l'estomac. Ce dispositif médical permet aux chirurgiens d'opérer leurs patients dans les mêmes conditions de sécurité mais avec moins d'incisions. Les risques associés à la chirurgie sont diminués (infection, douleur...) et l'esthétique améliorée. Pour Surgical Perspective, cette édition de Medica sera l'occasion de finaliser plusieurs contrats de distribution (au moins trois nouveaux pays européens), faire un point sur les contrats en cours et initier des nouveaux contacts. En marge de cet événement majeur, la société prépare une nouvelle levée de fonds auprès de ses partenaires historiques. Surgical Perspective va en parallèle va démarrer une campagne de financement participatif.

Castres-Mazamet Technopôle

Le premier « Grand prix d'implantation start-up e-santé » va désigner son lauréat 2015. Après un appel à projets, 4 candidats ont été sélectionnés pour venir défendre le 12 novembre dernier leur dossier devant le jury du Cercle e-santé. Ce sont les membres de ce même cercle e-santé qui vont soutenir dans toutes les phases de son développement le projet Lauréat qui bénéficiera également des structures d'accueil et du dispositif d'accompagnement du territoire.





AGENDA 2016

Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Arab'Heath					
		De la stratégie export... aux salons et congrès internationaux			
		Open Innovation Cancer-Bio-Santé	Assemblée Générale BMA		
			Evènement Succès Story des adhérents		
				Propriété Intellectuelle : accord de consortium	
					Bon Moment Adhérents Bioméridies / BMA
					BIO San Francisco
Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Révision Recast DM					
		Financement de l'innovation et Crowdfunding			
			Innovation technologique EDIT		
				Salon Medica	
				Management du changement	

Workshop

Salons / Congrès

Assemblée Générale

Networking Adhérents

Evènements Partenaires