



MISSION DE PROSPECTION SANTÉ/COSMÉTIQUE POLOGNE

PROSPECTER / CONSOLIDER



2 au 7 octobre 2016
Inscription avant
le 2 septembre 2016



Varsovie / Province



2 904 € TTC



Totka TERNISIEN
03 22 82 80 96
t.ternisien@picardie.cci.fr



Avec ses 38 millions d'habitants, la Pologne est l'un des plus grands marchés du secteur de la santé dans l'Europe Centrale et Orientale.

Le pays consacre 6,5 % de son PIB au secteur de la santé. En 2014, la Pologne comptait 943 hôpitaux qui disposaient de près de 184 000 lits.

La Pologne importe plus de 80% de ses équipements médicaux, principalement du matériel sophistiqué qu'elle n'est pas en mesure de produire sur place. La moitié de ces importations proviennent d'Allemagne et des Pays-Bas.

L'enregistrement du matériel médical suit la procédure prévue par la législation européenne.

La procédure de notification auprès des autorités polonaises se fait idéalement par le biais d'un distributeur local.



En ce qui concerne le marché des cosmétiques, la Pologne est le 6^{ème} marché européen en termes de nombre de consommateurs.

Les Polonais sont prêts à dépenser de plus en plus pour leurs produits de beauté.

LES SECTEURS PORTEURS

Cosmétique

Les segments qui enregistrent la plus grande croissance sont le maquillage premium, les produits anti-âges, les cosmétiques de soins dentaires et buccaux, les produits à base d'huiles naturelles, les cosmétiques masculins et les produits naturels.

Santé

Appareils de diagnostic spécialisés, systèmes de surveillance des patients, les appareils et équipements de chirurgie de pointe, l'oncologie et l'imagerie médicale, les appareils chirurgicaux cardiovasculaires et la stérilisation des appareils, les appareils d'orthopédie, prothèses, facilitant l'audition, outils et tests de diagnostic, matériel pour la dialyse, stimulateurs cardiaques ...

Dispositifs médicaux

Demande continue pour les dispositifs médicaux, produits jetables. Demande de dispositifs médicaux sur mesure.

Infrastructures médicales

Modernisation de centres médicaux/ réhabilitation/ désintoxication, laboratoires de diagnostic, maisons de retraite médicalisées, hôpitaux, dispensaires, centres de traitement des maladies chroniques, etc.



Partenaire(s)

Région
Hauts-de-France
Nord Pas de Calais - Picardie



MISSION DE PROSPECTION

SANTÉ/COSMÉTIQUE POLOGNE



2 au 7 octobre 2016
Inscription avant
le 2 septembre 2016



Varsovie / province



2 904 € TTC



Totka TERNISIEN
03 22 82 80 96
t.ternisien@picardie.cci.fr

TARIF

Soutien financier de la Région Nord Pas de Calais Picardie à hauteur de 50 % des dépenses éligibles, pour les PME éligibles

PME éligibles : **2 904 € TTC**
Reste à charge pour l'entreprise :
2 014 € après récupération de la TVA

PME non éligibles : **5 340 € TTC**
Reste à charge pour l'entreprise :
4 450 € après récupération de la TVA

PROGRAMME

previsionnel
Dimanche 02/10/16 : départ Aéroport CDG2 à 12h35, vol AF 1346, Arrivée à Varsovie à 14h50
Installation à l'hôtel Novotel Centrum ou Radisson Blue

Lundi, 03/10/2016
Dans la matinée : accueil => remise des plannings à chaque participant.

Présentation par la CCIFP des coutumes interculturels, et du secteur médical. Exemples de cas concrets
Après-midi : RDV B to B

Mardi 04/10/16:
Début des RDV B2B sur place
Pour les entreprises concernées : visite du salon WIHE HOSPITAL
<http://wihehospital.pl/main/>
RDV B to B sur les stands avec des exposants; pour les autres entreprises : RDV B to B en entreprise

Mercredi 05/06/16:
RDV B to B en entreprise
Nuitée à Varsovie ou ailleurs (en fonction du programme et de l'itinéraire de chaque entreprise)

Jedi 06/10/16:
RDV B to B en entreprise
AM : réunion de débriefing avec chaque entreprise, conseil et mise en place du suivi des contacts
Nuitée à Varsovie ou ailleurs (en fonction du programme et de l'itinéraire de chaque entreprise)

Vendredi 7/10/16:
Retour en France à 12h45 par vol AF 1147

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Rechercher de nouveaux partenaires
- Rencontrer de nouveaux clients
- Identifier de nouvelles opportunités et affirmer votre présence sur ce marché

FORMULE

Cette offre comprend :

- Identification de partenaires potentiels en Russie
- Prise de contact avec les cibles pour recueil d'informations: activité, structure, organisation, fournisseurs, etc.
- Présentation de l'offre, du savoir-faire de l'entreprise en prospection et recueil d'intérêt, besoins auprès des prospects, etc.
- Remise des fiches des sociétés intéressées par les produits de l'entreprise
- Organisation d'un programme de rendez-vous B to B de deux jours,
- Point en fin de mission
- Suivi du dossier par CCI International Picardie
- Les vols internationaux
- L'hébergement
- Les frais de visas
- L'interprétariat
- Un forfait assurance multirisques

Cette offre ne comprend pas :

- Les frais de restauration et autres frais personnels
- Les transports sur place (taxis, etc)
- Les frais logistiques éventuels de l'interprète