



Analyse sectorielle du secteur MedTech :

Les dynamiques MedTech à l'aube d'une médecine 2.0 généralisée

Juin 2021 par :



Sebastian JÄGER - Chef de Projet



Eden PUJOL - Consultant



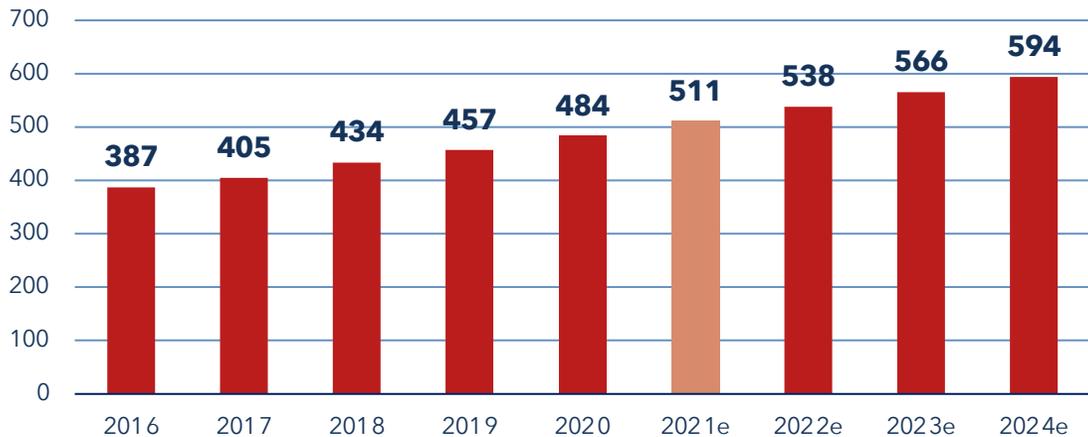
Le marché de la MedTech

Les potentiels du secteur permettent d'apporter des innovations tout le long de la chaîne de valeur.

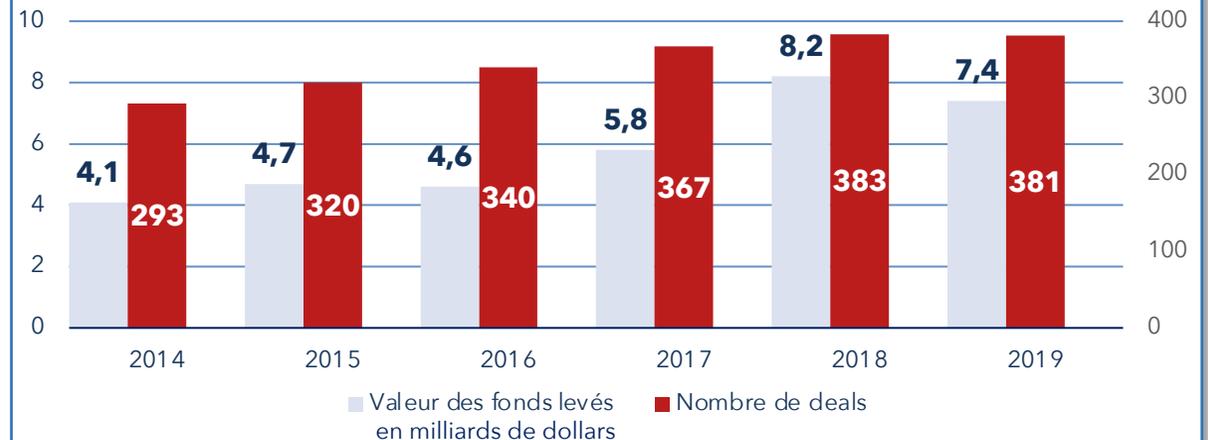
Le contexte global

Les technologies médicales sont des produits ou services qui au travers de leurs **solutions technologiques ou informatiques intégrées** s'infiltrer dans l'ensemble du processus médical. On distingue les dispositifs médicaux qui permettent de prévenir, diagnostiquer, surveiller, traiter et soigner par des moyens physiques. **Les diagnostics in vitro** eux sont des tests non invasifs utilisés sur des échantillons biologiques. Enfin, les soins numériques désignent les technologies qui améliorent la prévention, le diagnostic, le traitement et le suivi des patients. Cependant l'OMS recense **deux millions de types de technologies médicales répartis dans 22 000 catégories de types de dispositifs**. On comprend ainsi l'importance de l'innovation qui crée de nouveaux dispositifs remplaçant les produits actuels tous les 18 à 24 mois environ. Ce secteur a ainsi connu une forte croissance marqué par **un essor des fusions-acquisitions**. On constate ainsi une consolidation du marché liée aux transactions entre spécialistes et grands acteurs en recherche de nouvelles sources de valeur pour assurer leur croissance.

Chiffres d'affaires du secteur MedTech en milliards de dollars



Activités des levées de fonds du secteur MedTech

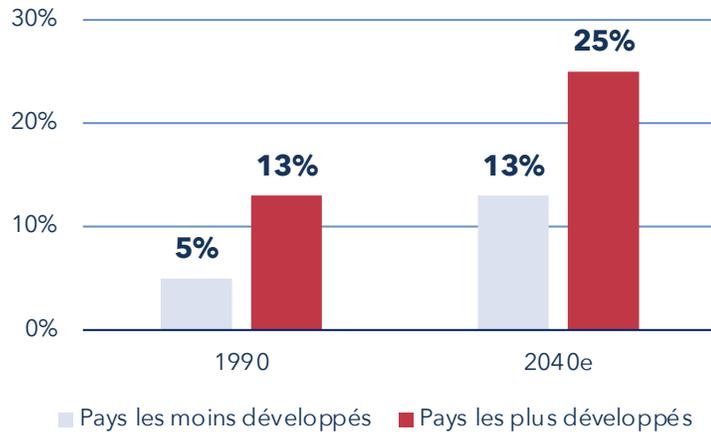


Le marché de la MedTech

Les déterminants sociaux-démographiques

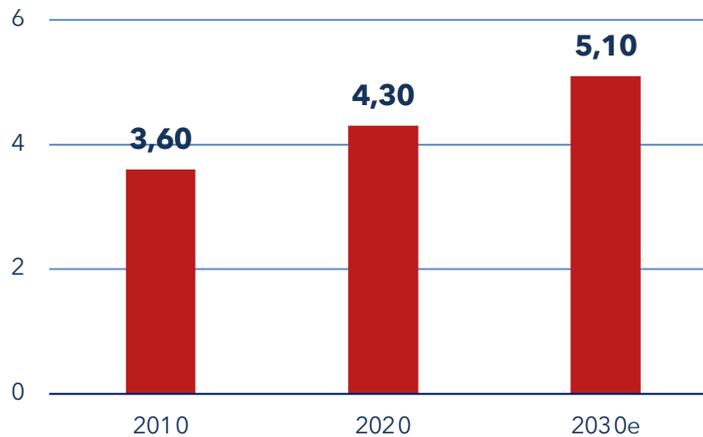
1. Un vieillissement de la population

Part de la population mondiale âgée de plus de 65 ans



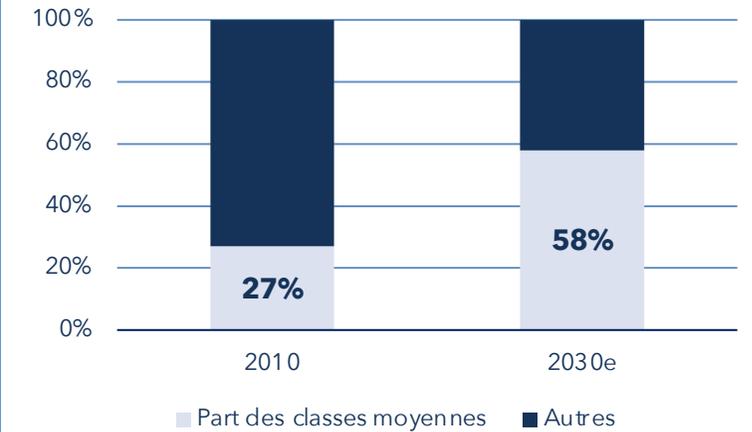
2. Une urbanisation croissante

Part de la population urbaine dans le monde



3. Une hausse des classes moyennes

Part des classes moyennes dans la population mondiale

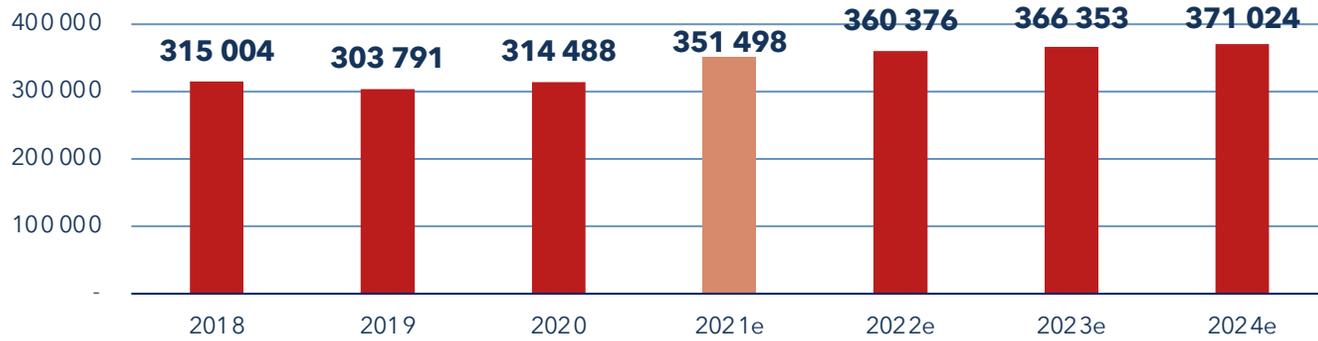


L'urbanisation s'accompagne de modifications des habitudes de consommation et de changements de styles de vie qui entraînent **une hausse de la prévalence des maladies chroniques, cardio-vasculaires, cancéreuses et diabétiques**. La qualité de l'environnement est influencée par des processus d'urbanisation telle que **l'augmentation de la pollution**, qui mène à la propagation de troubles associés. Cette résurgence de maladies qui deviennent chroniques sont des catalyseurs de l'activité MedTech. Par ailleurs, **l'accès à la santé pour les populations de zones rurales** se voit également impacté et entraîne une forte demande de matériel MedTech.

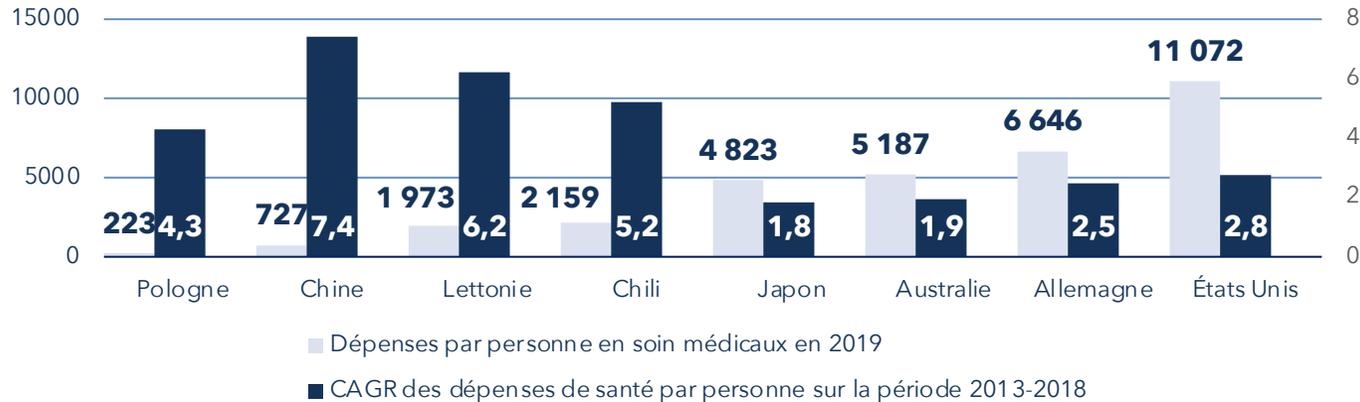
Le marché de la MedTech

Les dépenses de santé

Dépenses françaises dans le secteur de la santé en millions de dollars



Comparatif des dépenses et des CAGR dans le domaine de la santé



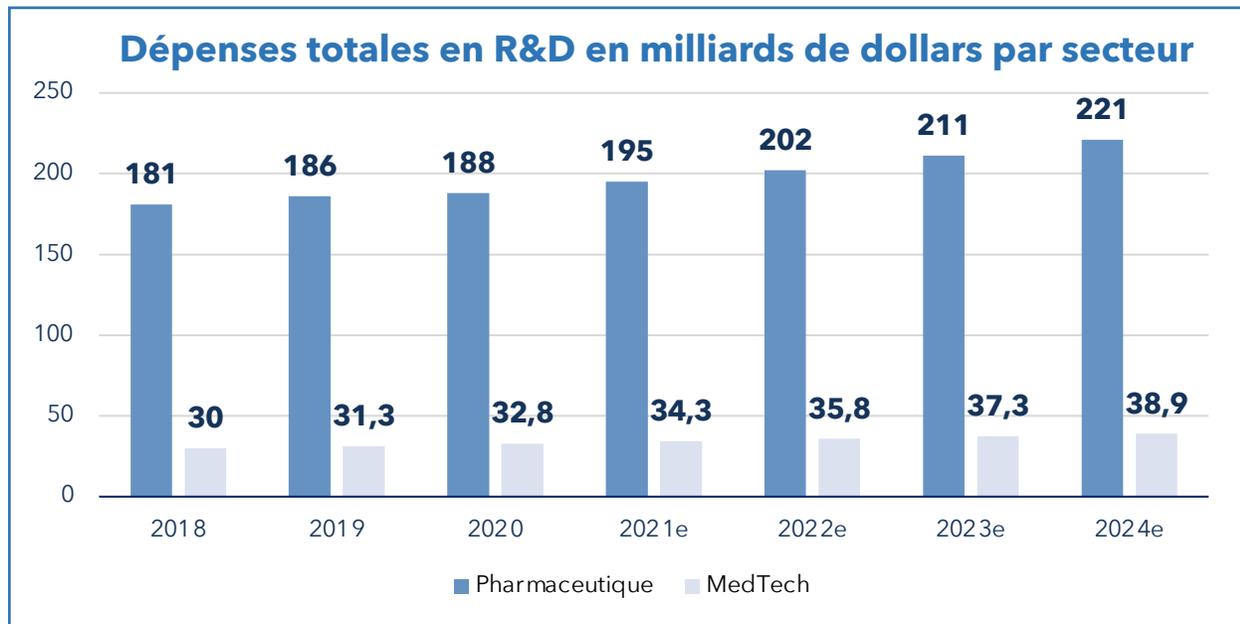
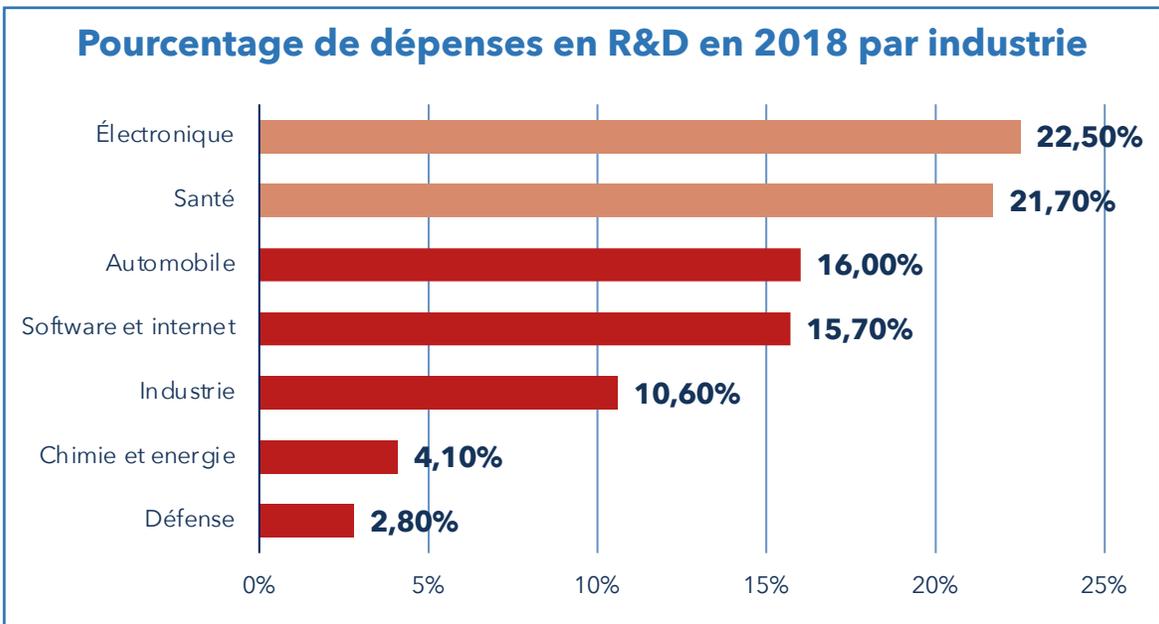
Les économies matures ont des niveaux de dépenses de santé par habitant beaucoup plus élevés, ce qui correspond à leur niveau de développement économique. Par conséquent, bien que les dépenses de santé par habitant continuent d'augmenter, le rythme demeure assez lent.

À l'opposé, dans les pays émergents, les dépenses de santé par habitant restent à des niveaux comparativement faibles bien que **les économies émergentes ont connu la plus forte augmentation des dépenses de santé par tête** depuis les années 2000.

Par ailleurs, les pays émergents constituent 87% de la population mondiale pour seulement **25% des dépenses de santé mondiales**. L'amélioration du niveau de vie ainsi que la hausse des classes moyennes visent à réduire cet écart avec une demande drastiquement croissante. Ainsi, les pays émergents pourraient occuper **35% des dépenses de santé totales d'ici 2025**.

Le marché de la MedTech

La capacité à innover



L'enjeu principal est de **débloquer le potentiel lié à l'analyse de données**. La plupart des domaines des soins de santé en sont aux premiers stades de l'utilisation du big data et d'analyse avancée ; de nombreuses autres sources de données et de moyens de combiner et d'analyser les informations vont en effet apparaître en lien avec **l'intelligence artificielle**, **l'IoT***, la **robotique** ou la **blockchain**.

L'IoT désigne un nombre croissant d'objets connectés à Internet permettant une communication entre nos biens dits physiques et leurs existences numériques.



Le **potentiel de la blockchain** est particulièrement attrayant pour les nouveaux acteurs MedTech en raison de son impact sur le **cycle de vie du produit** : maintenance préventive des appareils, processus de fabrication renforcé, processus commerciaux numérisés et « contrats intelligents » mais aussi mesures de sécurité améliorées. De même pour **l'intelligence artificielle et les nanobots ADN** qui complètent l'imagerie médicale pour obtenir des précisions sur le diagnostic et les éventuels soins ultérieurs.

L'offre MedTech et ses dynamiques

Les champs d'intervention des MedTech

Équipements médicaux sur lesquels les MedTech se sont positionnées

Imagerie de diagnostic	Scanners CT	Imagerie par résonance magnétique	Diagnostic par ultrasons	Systèmes à rayons X	Imagerie pour radiothérapie
Diagnostic in vitro	Équipement de mesure de la pression sanguine	Électrocardiographe	Équipement de test bio pharma	Tests hématologiques	Instruments d'analyse d'urine
Dispositifs thérapeutiques	Appareils orthopédiques	Appareils cardio-vasculaires	Neurologie	Urologie	Appareils médicaux à usage domestique
Matériel de chirurgie	Dispositifs d'injection et de ponction	Tubes et cathéters	Fournitures chirurgicales	Instruments laparoscopiques	Instruments adaptés aux spécialités chirurgicales

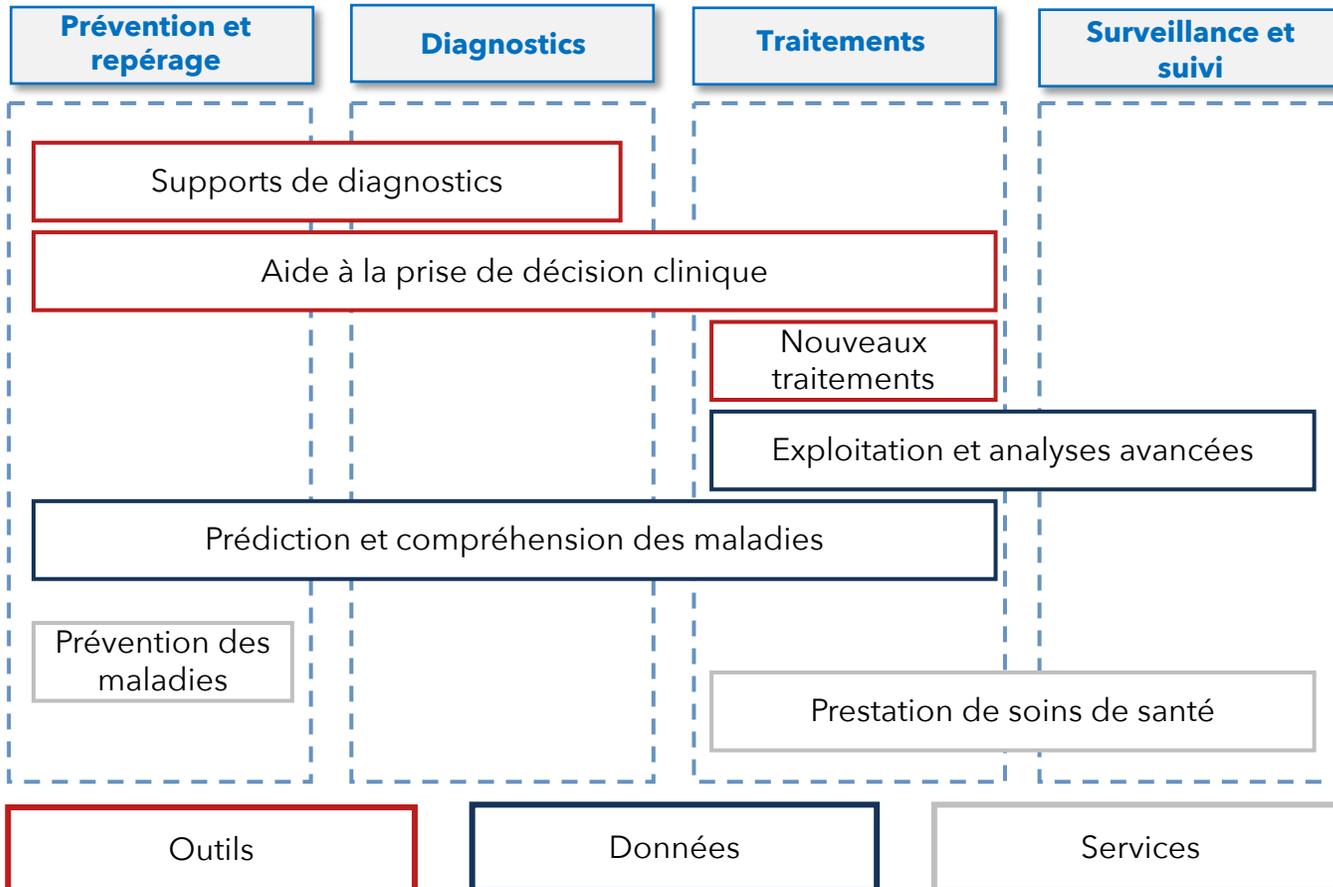
Schéma de réflexion de l'implantation d'une MedTech sur le marché



L'offre MedTech et ses dynamiques

Les champs d'intervention des MedTech

L'intégration des MedTech dans les processus de soins et la particularité de leurs chaînes de valeur

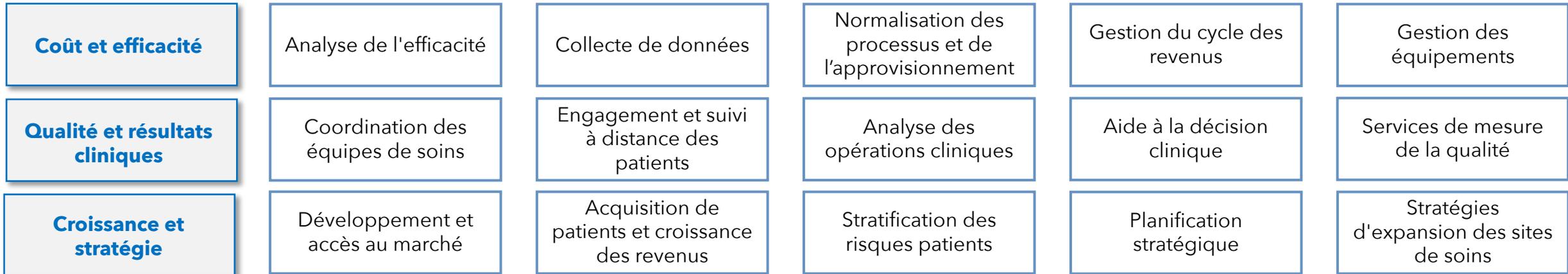


Achat et logistique	Les composants viennent d'un seul fournisseur pour des raisons de contrôle qualité.
R&D	C'est le moteur de l'innovation du secteur avec une importance capitale chez tous les acteurs.
Manufacture	La production atteignant un large champ d'outils, celle-ci est de plus en plus externalisée.
Ventes et marketing	Les clients étant bien souvent spécialisés, la force des entreprises repose sur leur capacité à vendre.
Services et solutions	Les MedTech fournissent des conseils et des logiciels pour aider leur client dans l'opérationnel.

L'offre MedTech et ses dynamiques

Leurs stratégies de valeur ajoutée

Apporter de la valeur sur trois segments principaux



Principales stratégies d'intégration sur le marché



Des produits autonomes basés sur la valeur

La stratégie consiste à compléter une offre de produits traditionnelle par de nouveaux produits ou services conçus pour améliorer les résultats en matière de santé ou réduire les coûts.

Tirer parti de la mesure de la valeur

Cette stratégie offre aux entreprises la possibilité de recueillir des données qui démontrent la valeur supérieure de leurs services et de développer de nouvelles offres basées sur les données.

Investir dans des prestations fondées sur la valeur

Une stratégie consiste à s'engager résolument dans la prestation de soins fondée sur la valeur en créant des franchises de fournisseurs et de prestataires de soins entièrement intégrés.

L'offre MedTech et ses dynamiques

Les principaux clients et leurs attentes

L'enjeu est d'améliorer le rapport résultats/coûts pour assurer une administration des soins à un coût réduit.

1. Établissements de santé

- Hôpitaux privés et individuels
- Groupe ou chaîne d'hôpitaux
- Cliniques spécialisées



Des dispositifs qui vont optimiser une part importante des coûts supportés; des offres uniques ou groupées qui correspondent aux **besoins des fournisseurs**.

Une réputation solide liée à l'**expertise** sur un domaine : participation à la prise de décision partagée en utilisant l'expérience comme base d'amélioration continue.



Des produits différenciés offrant de **meilleurs résultats** : capacité d'exploitation de données en temps réel pour adapter les approches et stratégies cliniques.

Une **place d'acteur de référence** avec une forte échelle de distribution et un accès aux acheteurs économiques : alliances stratégiques pour accélérer l'intégration du marché.



Des connaissances et une expertise clinique : perfectionnement continu des compétences et **gestion de l'innovation**.

Des services connectant les patients au-delà des soins : **améliorer l'expérience client** par la transparence et la personnalisation pour répondre aux attentes de cybersécurité.



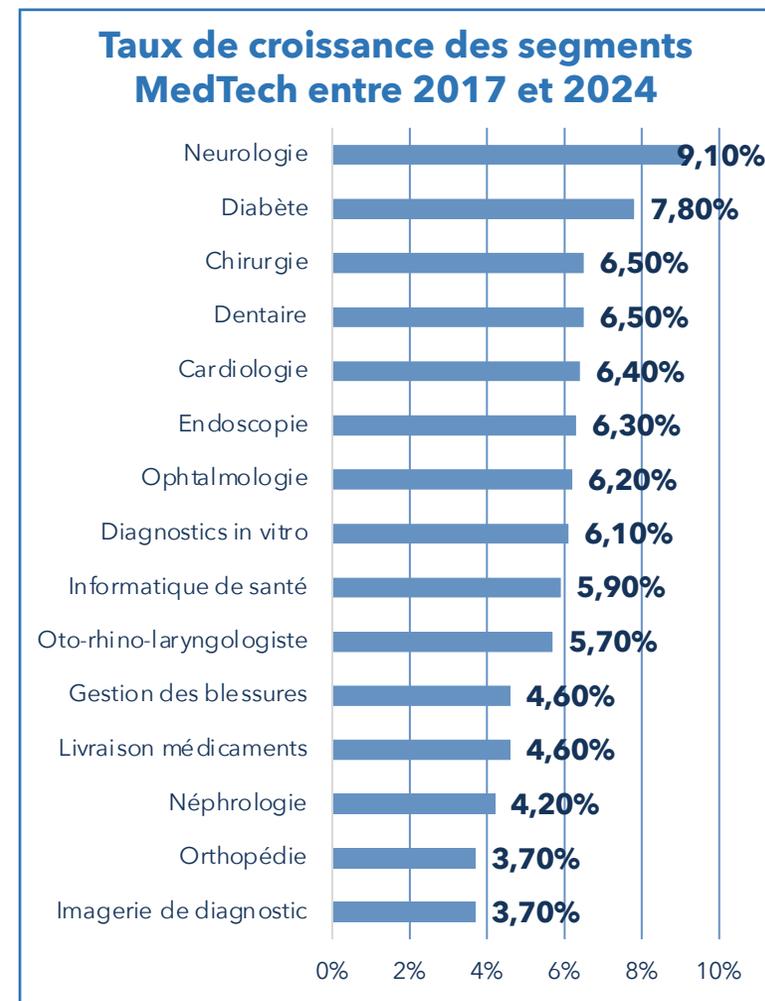
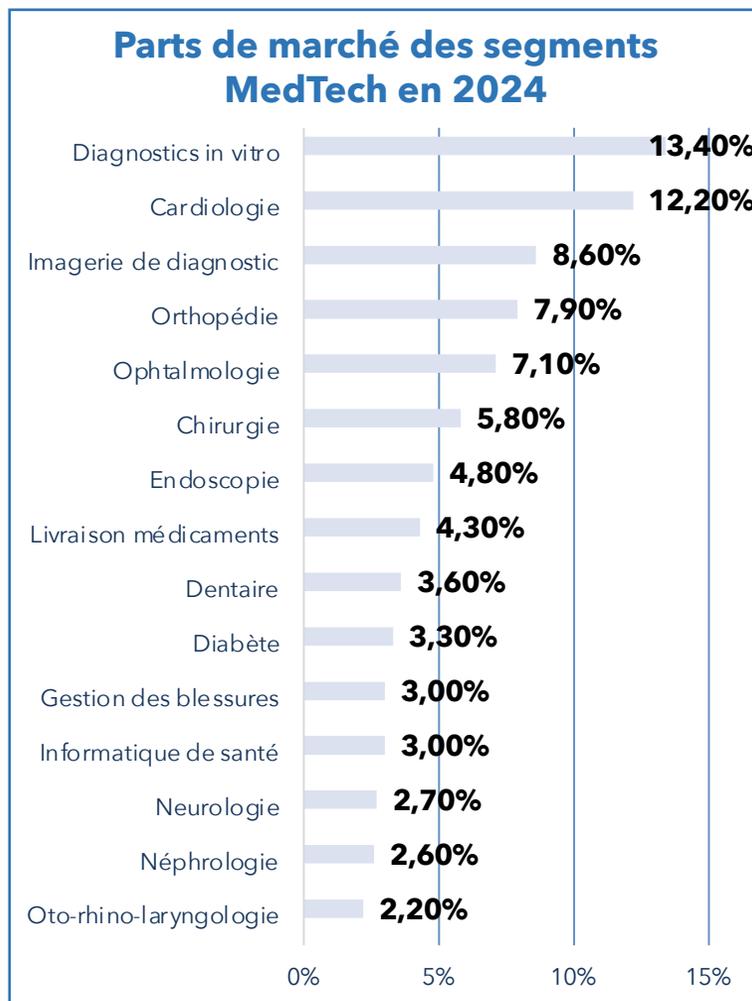
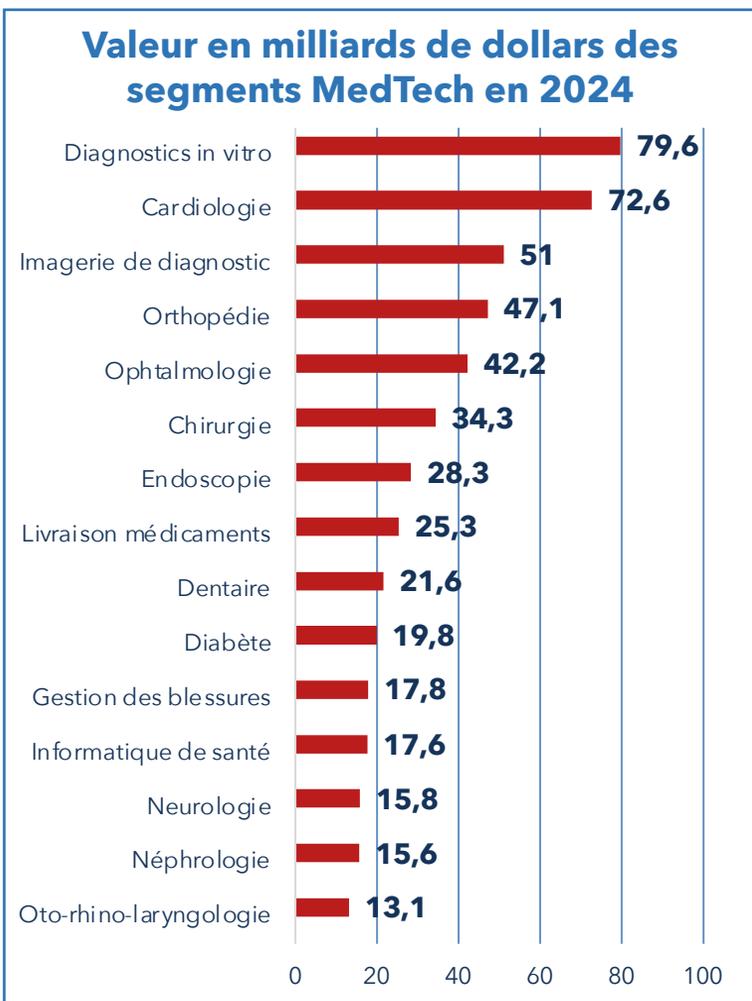
3. Autres clients

- Sociétés de technologie médicale
- Société de biotechnologie
- Clients et consommateurs directs



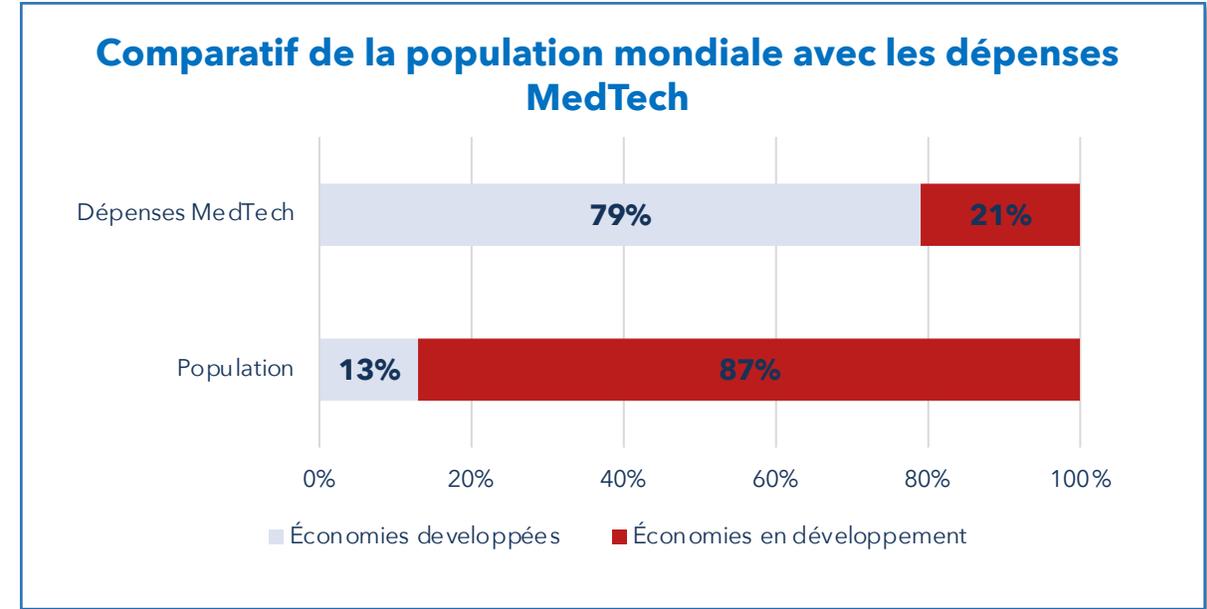
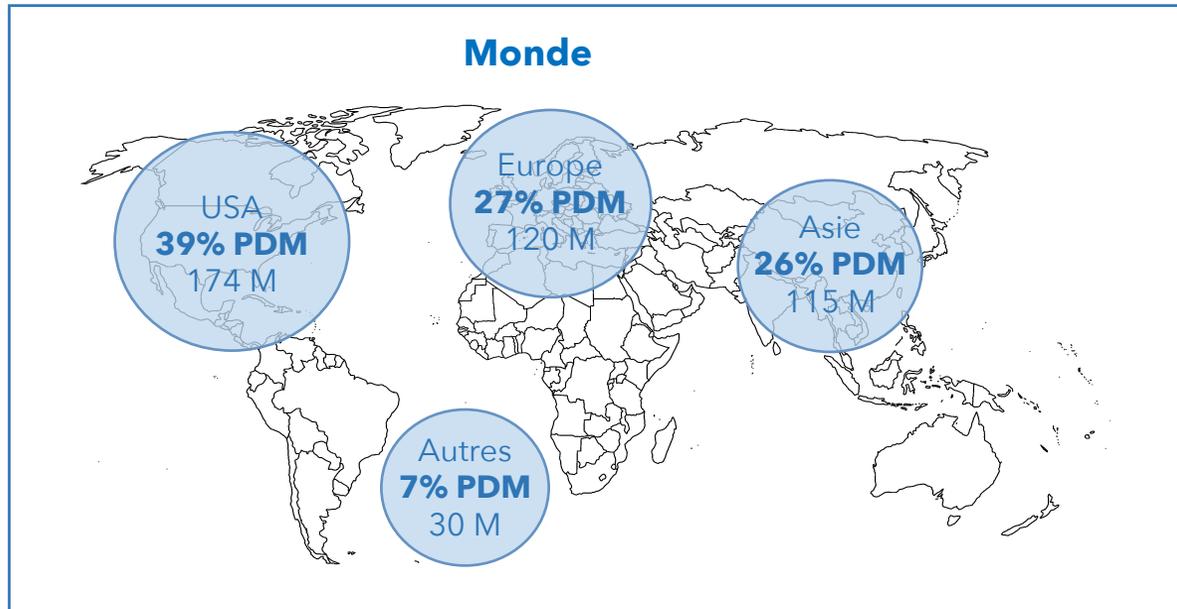
L'offre MedTech et ses dynamiques

L'offre par segment



L'offre MedTech et ses dynamiques

Répartition géographique des principaux marchés MedTech en 2019



- **L'Europe**, avec ses 27 000 entreprises de technologies médicales, dont près de la moitié sont basées en Allemagne, se caractérise par un grand nombre de petites et moyennes entreprises.
- **L'Amérique du Nord** reste le plus grand marché de la technologie médicale avec une concentration des géants ayant les CA les plus élevés. On y compte environ 6 500 entreprises de technologies médicales.

- **L'Asie** est le troisième marché MedTech après l'Amérique du Nord et l'Europe mais devrait dépasser l'UE dans les prochaines années avec des pays moteurs de l'innovation comme Singapour ou la Chine.
- Le reste du monde possède le plus fort potentiel de croissance avec le **Moyen-Orient** qui connaît un développement important mais aussi le **Mexique et Brésil** qui prévoient des taux de croissance à deux chiffres.

L'offre MedTech et ses dynamiques

Le potentiel des marchés émergents et leurs challenges

	Demande domestique	Innovation	Production
Réglementation	Manque de lois claires spécifiques au MedTech	Accès difficile au marché	Difficulté de transfert de technologies
Infrastructure	Mauvaise infrastructure et manque de personnels formés	Pas assez de programmes d'innovation structurés	Peu de hubs pour consolider les capacités MedTech
Financements	Manque de remboursements et de support de financement	Faible base de financement pour des initiatives locales	Pas d'incitations à la production et coûts de lancement élevés
Engagement	Intervention gouvernementale et média irrégulière	Manque de communication sur les innovations	Pas assez de mise en avant avantageuse du pays



Une analyse de la croissance du marché montre que les marchés émergents représenteront plus de **la moitié de la croissance au cours des dix prochaines années**, en particulier en Chine, en Inde et au Brésil.

En plus d'être les principaux moteurs du marché ce sont véritablement des pays importants et incontournables avec des **centres d'innovation et de fabrication** importants.

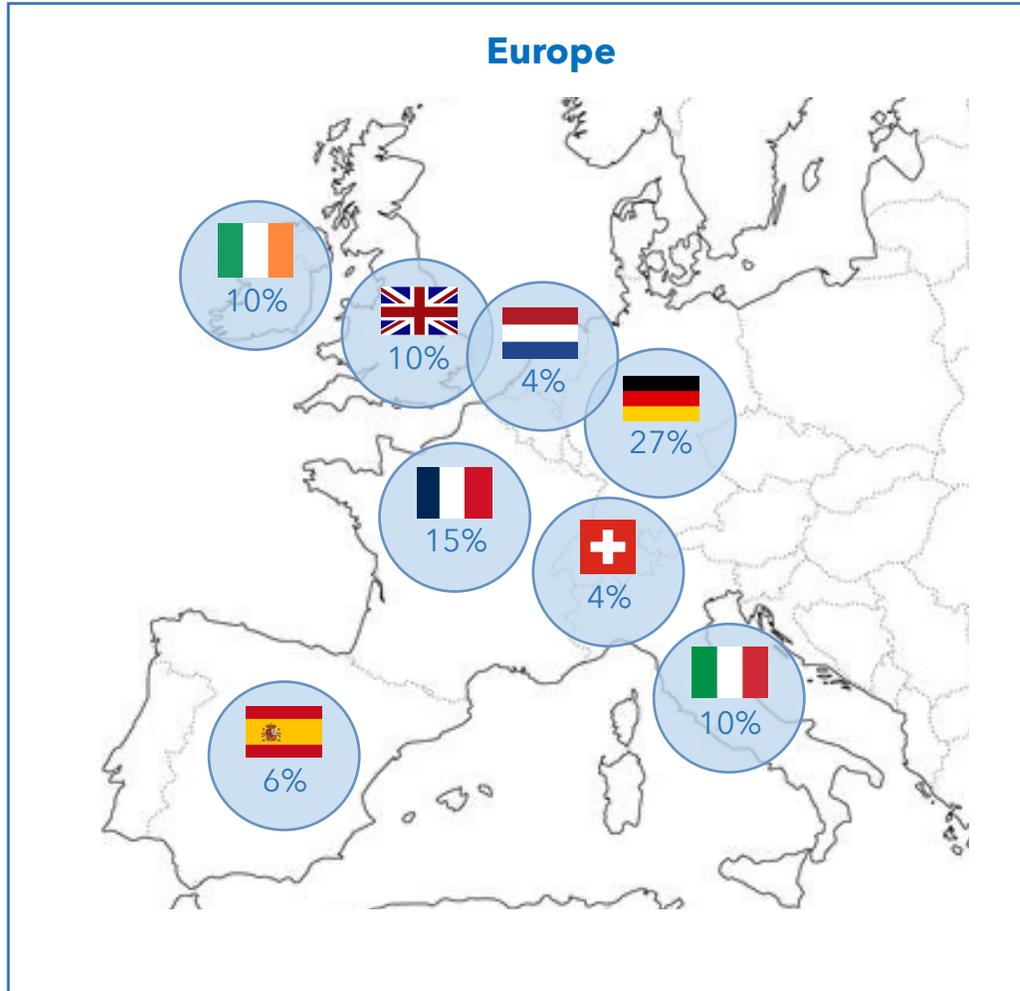
L'augmentation de la population, des niveaux de revenu et les investissements importants dans les infrastructures de soins de santé observés dans ces régions vont encore accroître le potentiel du marché pour les dispositifs médicaux.

Bien que les dispositifs médicaux fabriqués par les groupes occidentaux jouissent d'une grande confiance, cette tendance va évoluer, les fabricants des marchés émergents devenant rapidement plus importants dans tous les domaines de la technologie.

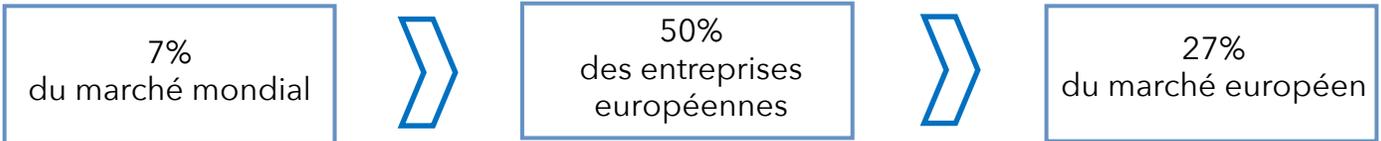
Les entreprises performantes répondront aux besoins médicaux individuels des différentes régions d'Asie afin d'assurer leur position sur le marché, et dans certains cas une **position de leader**.

L'offre MedTech et ses dynamiques

La place de l'Allemagne sur le marché européen et son impact mondial



Face aux géants américains les entreprises allemandes comptent pour une part importante du marché.



L'Allemagne réalise **65% de son chiffre d'affaire grâce l'exportation** dont 51,7% en **Europe**. L'internationalisation est un facteur important pour assurer sa position sur le marché, notamment sur le marché américain et asiatique nécessaire pour rester compétitif à long terme. L'Allemagne exporte un sixième de sa production en **Asie** (25,4%) et en **Amérique du Nord** (18,5%). Cependant, elle fait face aussi à une demande croissante des **marchés émergents**, en particulier des Émirats arabes unis, du Brésil et de l'Inde (4,4%)

L'enjeu principal de l'Allemagne est donc de faire face aux géants internationaux et plus spécifiquement aux géants américains. De ce fait, les entreprises MedTech adoptent une stratégie à long-terme en se plaçant sur des **marchés de niche à forte marge bénéficiaire** comme le marché premium.

Les **réglementations de l'UE** sur les dispositifs médicaux et l'approbation de nouveaux produits deviennent un challenge pour la R&D allemande, ce qui pourrait affecter sa place de leader européen.

Les acteurs MedTech et leurs stratégies

Un panorama des leaders et leurs spécialités

Leaders mondiaux	 Further, Together			PHILIPS	 Abbott
Leader du diagnostics in vitro					ThermoFisher SCIENTIFIC
Leader en imagerie diagnostique			PHILIPS	Canon	FUJIFILM
Leader en cardiologie	 Further, Together				
Leader en orthopédie		 ZIMMER BIOMET Your progress. Our promise.®	stryker	 Further, Together	
Leader en ophtalmologie	ESSILOR			BAUSCH Health	HOYA

Les acteurs MedTech et leurs stratégies

Un marché très polarisé

Chiffres d'affaires 2020 en milliards de dollars des 10 plus grands acteurs MedTech

Les 10 leaders du marché ne concentrent qu'environ 37% des parts de marché du secteur MedTech.



95% du secteur est composé de PME qui se concentrent sur un ou quelques produits. Leurs capacités financières limitées impactent leur contribution en R&D et par conséquent la commercialisation de leurs produits et leur rentabilité.

Ainsi, les PME MedTech qui connaissent un réel succès sont généralement **rachetées par de grands acteurs** pour développer leur spécialisation dans certains domaines spécifiques.

La crise sanitaire a renforcé l'élaboration **d'alliances M&A** : l'année 2020 est à ce jour la plus importante en terme d'alliances dans le domaine MedTech

Les acteurs MedTech et leurs stratégies

Les principales stratégies de court et moyen terme

Les principales tendances et enjeux stratégiques du marché MedTech

- 
1. Optimisation de portefeuille :
 - Concentration sur les domaines clés et élimination des actifs non rentables
 - Améliorer les coûts et bilans pour augmenter les marges et la croissance
- 
2. Numérisation de portefeuille :
 - Optimisation des offres de soins de santé par l'informatique et le big data
 - Développement de solutions intégrées
- 
3. Innovation produit :
 - Renouvellement et élargissement des gammes de produits
 - Se lier avec des instituts de recherche pour stimuler l'innovation
- 
4. Expansion internationale :
 - Expansion internationale sur les marchés émergents
 - Renforcement de la distribution sur les nouveaux marchés
- 
5. Consolidation des spécialités :
 - Miser sur des alliances M&A avec d'autres acteurs
 - Fonder des partenariats solides avec les acteurs du numérique

Les MedTech misent ainsi de plus en plus sur des croissances tirant parti d'innovations externes...

Hubs d'innovation

Alliances

Investissements start-up

Acquisitions

... de plus elles s'adaptent et proposent des solutions technologiques intégrées de plus en plus demandées...

Systèmes

Smart devices

Software

... pour préparer une transition vers la santé connectée qui permettra de faire baisser les coûts des soins et d'améliorer les résultats des patients.

IoT

I.A

Big Data

Analyse prédictive

Hôpitaux :

Services informatiques de soins et de surveillance des patients

Gestion de la santé personnelle :

Surveillance à distance des patients avec la télésanté

Les acteurs MedTech et leurs stratégies

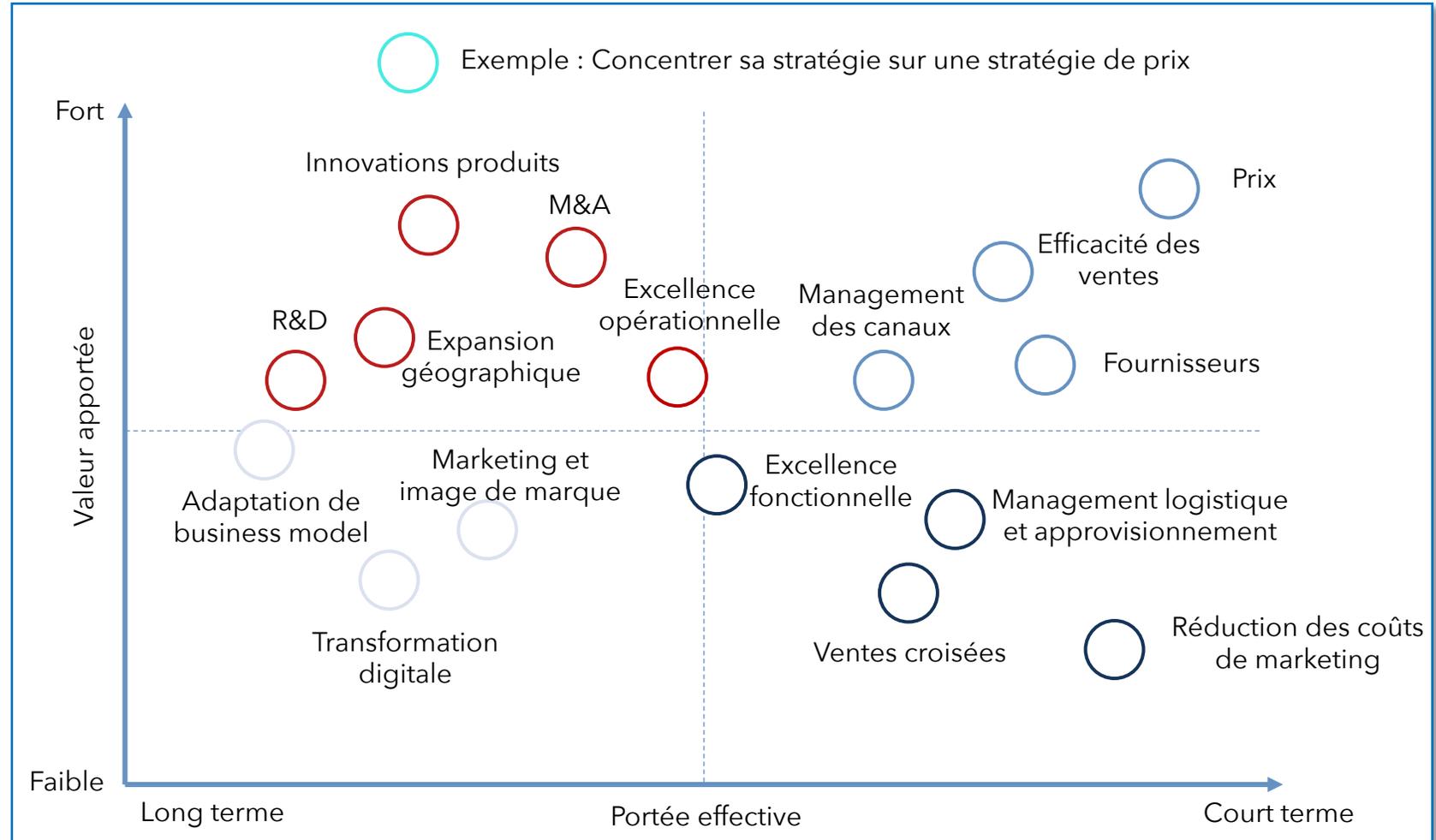
Panel des stratégies par valeur ajoutée et effet espéré

Les acteurs MedTech identifient leurs éventuelles stratégies en fonction de **leurs ressources, leur capacité opérationnelle et l'impact recherché.**

Les stratégies les plus exploitées se distinguent en deux catégories : les **sprinters** (forte valeur ajoutée à court terme) et les **poids lourds** (forte valeur ajoutée à long terme).

L'Allemagne choisit elle d'opérer principalement en R&D et en exportant sa production pour une forte valeur ajoutée à long terme mais aussi en abaissant le prix de ses traitements pour un impact à plus court terme.

L'excellence opérationnelle et fonctionnelle sont des stratégies peu exploitées par les acteurs MedTech qui offrent alors une **marge importante de différenciation.**



Les opportunités menaces et enjeux des MedTech

Les opportunités menaces et enjeux des MedTech

Les opportunités de développement



La population est croissante, vieillissante, et encore plus urbanisée, nous observons une augmentation des **maladies chroniques**.



Les soins de santé sont plus **accessibles** dans les marchés émergents, même en milieu rural. La population nécessite des solutions informatiques pour **améliorer les résultats globaux** des soins de santé.

Une demande de **traitements à domicile** est croissante, au travers de l'e-santé grâce à la connectivité, ce qui est renforcé avec la crise sanitaire.

Les menaces potentielles



Une **réglementation plus stricte** sur l'approbation des nouveaux produits entraîne une augmentation des coûts de mise sur le marché.



La consolidation des acteurs du marché, la professionnalisation de leurs achats et les parts de remboursements basés sur les résultats entraîne **une pression et une érosion des prix des équipements**.

Les PME qui constituent la base du secteur sont limitées par leurs **faibles capacités en R&D** et leurs dépenses augmentent sans résultat.

Harmonisation de la législation

Même si le renforcement de la réglementation est censé favoriser l'adoption de la santé numérique et la convergence technologique, les normes technologiques MedTech diffèrent toujours d'un pays à l'autre.

Remboursements

L'obtention de remboursements est essentielle à la viabilité et à la croissance de la santé numérique. Le cadre français et ses contraintes est l'un des plus strict et empêche ainsi près de 80% des remboursements.

Acceptation par les patients

Les clients des technologies de surveillance mobile et à distance sont des personnes âgées avec des taux de pénétration en progrès dans les économies matures mais qui restent faible dans les marchés émergents.

Adaptation des infrastructures

Au delà des inquiétudes en matière de cyber sécurité de la vie privée, la formation appropriée du personnel de santé ainsi que des politiques d'investissement informatique dans les hôpitaux sont à motiver.

Les opportunités menaces et enjeux des MedTech

Le développement futur de la santé

Le potentiel offert par le développement des technologies dans la médecine peut améliorer l'efficacité des soins de santé.

Passer par des **modèles de soins connectés** pour des pathologies cardiaques, l'asthme ou le diabète représenterait actuellement une **opportunité d'économie de temps** mais surtout d'argent de plus de **300 milliards de dollars** aux Etats-Unis.

Investissement dans des **hôpitaux intelligents** optimisés par une infrastructure de réseau numérisée vers un écosystème numérique plus performant.

La **thérapeutique numérique** à distance avec l'adoption d'essais cliniques virtuels, la télémédecine pour une prévention renforcée et la surveillance à domicile.

Analyse des données en temps réel alimentées par l'intelligence artificielle pour des applications de santé prédictives, améliorées et plus sécurisées.

À plus long terme les économies réalisées par l'adoption de technologies digitales dans les systèmes de soins pourraient se situer entre **1,5 et 3 trillions de dollars par an d'ici 2030** à l'échelle mondiale notamment grâce à :



- La **robotique chirurgicale, l'imagerie médicale** et autres nouvelles technologies pour un meilleur diagnostic et un traitement plus adapté et personnalisé.



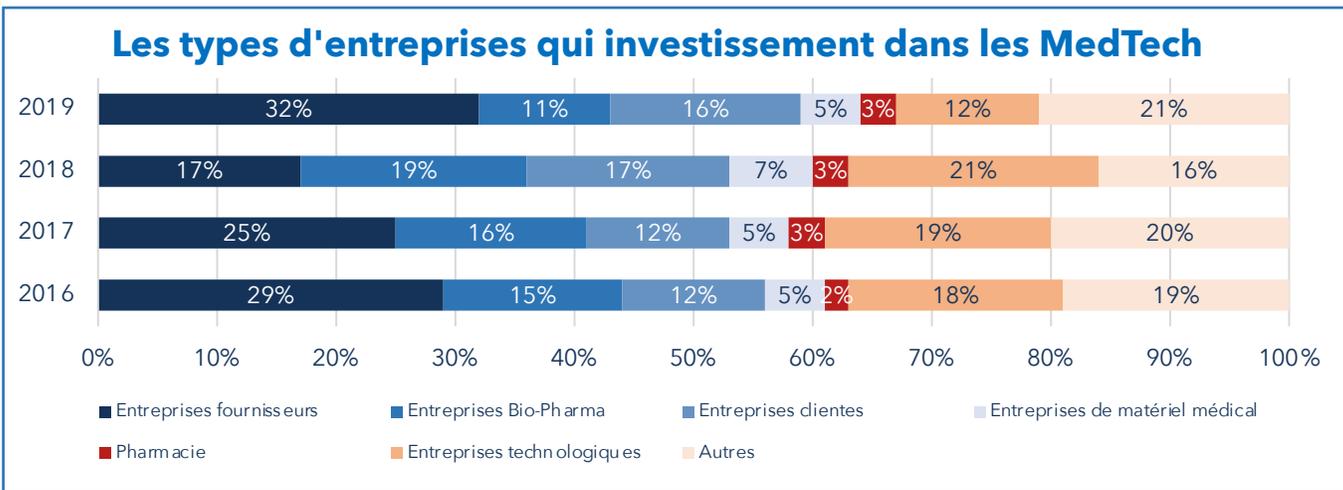
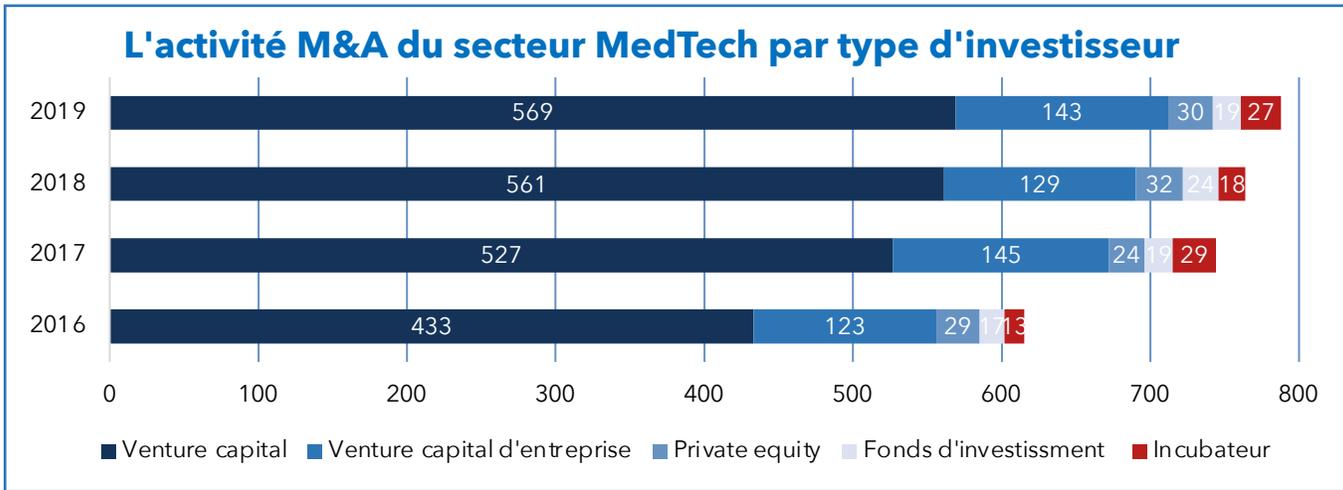
- Un **meilleur suivi des patients** atteints de maladies chroniques avec une démarche adaptée et accessible en **milieu rural** ainsi qu'un système de distribution de traitement plus accessible.



- L'instauration de **programmes de formation** et de suivi afin de mieux former le personnel hospitalier aux nouvelles technologies exploitables et à une nouvelle structure médicale.

Les opportunités menaces et enjeux des MedTech

Les dynamiques d'acquisition



Exemples d'associations d'acteurs de la Tech et des MedTech

Application de santé avec intégration IA

« Smart solutions » dans le domaine des radios

Amélioration de solutions de réalité augmentée

Robot chirurgical et logiciel d'analyse de données

Tous droits réservés

Votre point de contact chez ESSEC Junior Développement

Stanislas DU BESSEY DE CONTENSON



Son rôle :

Organiser les rendez-vous de suivi
 Servir d'intermédiaire avec le commanditaire
 Définir et atteindre les objectifs de l'étude

Coordonnées :

Téléphone : +33 (0) 6 24 46 65 41
 E-mail : stanislas.dubesseydecontenson@essec.edu

Nos engagements



Professionalisme, par le biais de nos partenariats avec des cabinets de conseil renommés.



Réactivité, l'équipe d'ESSEC Junior Développement s'engage à vous fournir une réponse sous 48h.



Adaptabilité, ESSEC Junior Développement est à l'écoute et s'adapte de manière personnalisée à votre demande.

Ils nous ont fait confiance





Nous contacter :

3 Avenue Bernard Hirsch, 95000 Cergy

Tel: +33 (0) 6 24 46 65 41
stanislas.dubesseydecontenson@essec.edu
www.essecjd.com



ESSEC JUNIOR
DEVELOPPEMENT