

eurasanté Veille

Veille stratégique en économie de la santé

LE BRÉSIL, UNE PUISSANCE ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET MONDIALE

P3 ▶ Une reprise économique encourageante et des avancées sur le traité de libre-échange avec l'Union Européenne

P5 ▶ Le regard de Business France à Sao Paulo sur le marché de la santé brésilien

P6 ▶ Comment vendre au Brésil ?



Introduction

Avec ses **209 millions d'habitants et sa classe moyenne émergente**, le Brésil est une destination de plus en plus attirante pour les entreprises françaises, qui peuvent cependant hésiter à se lancer à la conquête de ce marché.

Le secteur de la santé a en effet des **spécificités réglementaires** qu'il faut connaître afin de préparer au mieux son implantation.

Toutefois, les entreprises françaises y sont de plus en plus présentes,

et connues auprès des acheteurs et des distributeurs brésiliens. La France est ainsi le **7^e fournisseur mondial** de dispositifs médicaux au Brésil, alors qu'elle n'était qu'en **16^e position en 2012**.

Bénéficiant d'une **bonne image de marque** et d'atouts à faire valoir dans le secteur de la santé, les entreprises françaises ont tout intérêt à considérer le marché brésilien.

DONNÉES DU PAYS



- **NOM OFFICIEL** : République fédérative du Brésil
- **NATURE DU RÉGIME** : République fédérale présidentielle, composée de 26 Etats et d'un district fédéral
- **CHEF D'ETAT** : M. Jair Bolsonaro, depuis le 1^{er} janvier 2019
- **POPULATION** : 209,2 millions
- **SUPERFICIE** : 8 511 965 km² [quinze fois la France]
- **CAPITALE** : Brasilia
- **VILLES PRINCIPALES** : São Paulo [12.8 millions], Rio de Janeiro [6.32 millions], Salvador de Bahia

[2.7 millions], Fortaleza [2.6 millions], Curitiba [1.8 millions], Recife [1.5 millions], Belo Horizonte [1.4 millions], Goiânia [1.3 millions], Porto Alegre [1.4 millions], Belém [143 474]

- **TAUX D'URBANISATION** : 85,7%, principalement dans le sud et le sud-est du pays

- **LANGUE OFFICIELLE** : portugais

- **MONNAIE** : Real [1 € = 4,19 reals, juillet 2019], non délivrable [ne peut pas sortir du pays]

- **ESPÉRANCE DE VIE** : 74,66 ans [70,99 ans pour les hommes et 78,35 ans pour les femmes]

Une reprise économique encourageante et des avancées sur le traité de libre-échange avec l'Union Européenne

Après deux années de récession qui ont vu son PIB fondre de 7%, le Brésil connaît une belle reprise économique depuis 2017. Le pays est la **1^{er} puissance économique d'Amérique latine et la 8^{ème} puissance au rang mondial**.

Le Brésil est un membre fondateur du **Mercosur** (ou Mercosul), créé dans le but de favoriser les échanges sur le continent sud-américain **avec l'Argentine, le Paraguay, et l'Uruguay**. Il existe également des partenariats avec **la Bolivie, le Chili, le Pérou, la Colombie, le Mexique et l'Équateur**.

Le 28 juin 2019, l'Union européenne (UE) et le Mercosur sont parvenus à un **accord de libre-échange**, prévoyant entre autres, **une élimination des droits de douane pour 91% des biens exportés** par les entreprises de l'UE, dont les **produits pharmaceutiques (taxés à 14%)**.

Cet accord doit cependant encore être soumis au Conseil et au Parlement européen, ainsi qu'aux Etats membres de l'UE pour ratification.

LA COLOMBIE, 3^{ème} MARCHÉ DU CONTINENT LATINO-AMÉRICAIN

Pays voisin du Brésil, et membre associé du Mercosur, la Colombie est **largement tributaire des importations de dispositifs médicaux**, qui représentent **95%** du marché. La production locale est essentiellement assurée par des filiales de sociétés étrangères. À l'instar du Brésil, **les produits français sont très réputés** en Colombie. Les **secteurs porteurs** sont notamment la **télémédecine, l'imagerie médicale, les équipements orthopédiques et implants**.

La Colombie accueille le salon **Meditech du 14 au 17 juillet 2020**, où sont attendus **300 exposants**, et **10 000 visiteurs internationaux**.

Vous êtes intéressés par une participation à ce salon ? Contactez-nous! [✉](#)

Le Brésil, un pays avec de nombreux atouts pour le secteur de la santé

• Un marché des dispositifs médicaux de **10,5 milliards de dollars**, dont l'importation représente **80%** du marché. Les principaux pays fournisseurs sont **les Etats-Unis, l'Allemagne, la Chine et le Japon**.

• **Tourisme médical** : le Brésil est la 2^{ème} destination mondiale pour le tourisme médical, avec 43 établissements agréés par la Joint Commission International et une **expertise reconnue** pour la chirurgie plastique.

• **Une exposition majeure** : **Hospitalar**, 1^{er} salon des équipements médicaux pour l'Amérique latine, avec **90 000 visiteurs**, dont 80% de visiteurs étrangers originaires d'Amérique latine.

La santé est un secteur porteur au Brésil, avec **6 800 hôpitaux** recensés dans le pays, dont **4 000 dans le secteur privé**, et **18 000 laboratoires** de diagnostic.

UNE INDUSTRIE DE LA SANTÉ BIEN IMPLANTÉE, MAIS PEU INNOVANTE

Il existe une **industrie de la santé au Brésil**, principalement axée sur les équipements et appareils à **faible/moyenne teneur**

technologique et à prix accessible.

Malgré le dynamisme de cette industrie, le Brésil importe 80% de ses dispositifs médicaux. Les produits principalement importés sont les **biens de consommation, les équipements pour les laboratoires et la radiologie ainsi que les implants et prothèses orthopédiques**.

Les **nouvelles technologies** appliquées à la santé, notamment **la e-santé, la télémédecine, ainsi que les technologies liées à l'aide à domicile** sont également des secteurs porteurs, pour faire face notamment au phénomène de **vieillesse de la population brésilienne (30 millions de personnes ont plus de 60 ans au Brésil, soit 14.35% de la population)** et améliorer l'efficacité du système de santé.

UN SYSTÈME DE SANTÉ PRIVÉ EN PLEIN ESSOR

Le système de santé brésilien est un **système à deux vitesses** : le secteur public est fondé sur la **gratuité et l'universalité des soins**, organisé par l'Etat via le SUS (Sistema Único de Saúde). Il soigne aujourd'hui près de **150 millions de Brésiliens**, mais c'est un système **déficient**, qui manque d'infrastructures et de personnel, avec de longues attentes pour une prise en charge.

Le **système privé et les complémentaires santé** ont gagné du terrain ces dernières années (**45% en 10 ans**), avec l'émergence de la **classe moyenne**. La **qualité des soins** dispensés y est comparable à celle prodiguée en **Europe**. Ce système concerne environ **50 millions de personnes**.

L'expansion des hôpitaux privés est plus rapide que celle des hôpitaux publics. De plus, ces établissements ont une politique marketing orientée vers la **qualité des services et l'avance technologique**, ce qui en font des **clients privilégiés** pour les équipements de **haute technologie**. Plus de **50 % des investissements** liés à la santé au Brésil sont issus d'**entités privées**.

Les hôpitaux brésiliens sont concentrés dans **le sud et le sud-est du pays**. L'Etat de **Sao Paulo** a le nombre le plus élevé d'hôpitaux (**1 065 établissements**), dont **79% sont privés**.

Les Etats brésiliens avec le plus grand nombre d'hôpitaux

Etat	Localisation	Hôpitaux	Public	Privé
Sao Paulo	Sud-est	1065	21%	79%
Minas Gerais	Sud-est	684	19%	81%
Bahia	Nord-est	634	46%	53%
Paraná	Sud	509	32%	68%
Rio de Janeiro	Sud-est	499	32%	68%
Goiás	Centre-ouest	434	41%	59%
Rio Grande Do Sul	Sud	341	15%	85%
Ceara	Nord-est	275	49%	50%
Santa Catarina	Sud	255	17%	83%
Pernambuco	Nord-est	244	50%	50%
Maranhão	Nord-est	243	73%	27%
Para	Nord	238	46%	54%
Mato Grosso	Centre-ouest	164	40%	60%
Paraíba	Nord-est	159	55%	45%

Etat de santé du Brésil : Hausse des maladies chroniques et plus de 50% de la population en excès de poids

· Le gouvernement brésilien estime que **plus de la moitié** de la population est en situation **d'excès de poids, 20%** en état **d'obésité**. Ceci a engendré une hausse de certaines **maladies chroniques** (diabète, hypertension, cancer...).

· **72% des décès par maladie** sont liés à des **maladies chroniques**. Plus de **23,3 %** de la population des capitales des États souffrent **d'hypertension**.

· Les **ventes d'antidépresseurs** ont presque **doublé en 5 ans**, passant de **45 millions d'unités en 2014**, à **75 millions en 2018**.

· Une **recrudescence de certains virus** transmis par les moustiques, notamment la **dengue** (hausse de **1 000%** dans l'Etat de Sao Paulo) et la **fièvre jaune**.

Une offre française avec un vrai potentiel

Les acheteurs et distributeurs brésiliens sont **sensibles à l'offre française** ; elle jouit d'une excellente image de **qualité et de savoir-faire technologique**, notamment pour les **implants orthopédiques, les biomatériaux et les équipements d'aide au diagnostic**.

Il existe aussi une **bonne synergie** entre les entreprises françaises et brésiliennes, souvent des **PME** avec des **moyens financiers et humains similaires**.

La production locale en dispositifs médicaux étant axée sur des équipements de faible valeur ajoutée, les distributeurs brésiliens sont en forte recherche **d'équipements de nouvelles technologies/à forte valeur ajoutée**, notamment pour satisfaire la **demande croissante des hôpitaux privés**.

DES OPPORTUNITÉS POUR LES DISPOSITIFS MÉDICAUX À FORTE VALEUR AJOUTÉE

21% de hausse des importations pour les électrocardiographes, les équipements d'imagerie par résonance magnétique et de scintigraphie

22 % de hausse des importations pour les équipements de massage, d'oxygénothérapie et autres appareils de thérapie respiratoire

12% de hausse des importations pour les équipements de rayon x, de tomographie numérique et de radiographie

L'INDUSTRIE DE LA SANTÉ AU BRÉSIL



DISPOSITIFS MÉDICAUX

- **550 entreprises**, dont 90% de PME, qui emploient **139 000 personnes**
- Production d'équipements et appareils à faible/moyenne teneur technologique et à des prix accessibles
- **32%** de la production nationale dans l'Etat de Sao Paulo



PHARMA

- **241** laboratoires pharmaceutiques, dont **40%** possèdent un capital international
- **30,2 milliards d'euros de CA** et un taux de croissance de **9.4%**
- **89 000** pharmacies dans le pays



SILVER ECONOMY

- En 2050, la population âgée de plus de 60 ans représentera **66 millions** de personnes
- **85 milliards** de dollars de revenus annuels pour les séniors de plus de 55 ans, qui contribuent de façon significative au dynamisme économique par le biais de leur épargne et de leur consommation

Le regard de Business France à São Paulo sur le marché de la santé brésilien



**INTERVIEW DE ANAHID ILIAS,
CHARGÉE D'AFFAIRES INTERNATIONALES, FILIÈRE SANTÉ
BUSINESS FRANCE, SAO PAULO**

Existe-t-il des opportunités réelles au Brésil pour les entreprises françaises de santé, dans quel(s) secteur(s) ?

8^{ème} puissance économique mondiale et 5^{ème} vivier de population au monde avec plus de 210 millions d'habitants, le Brésil a été marqué ces dernières années par une augmentation du pouvoir d'achat, un vieillissement de la population et un poids des maladies chroniques chaque fois plus important.

Le marché de la santé brésilien enregistre un taux de croissance annuel de son chiffre d'affaires entre 8 et 12% depuis une dizaine d'années. Les prévisions tablent sur une continuation de ce rythme de croissance dans les prochaines années.

Dans ce contexte, on assiste aujourd'hui à une demande croissante des brésiliens en services de santé et à une augmentation du nombre d'assurés dans le secteur privé (près de 48 millions au second semestre 2019).

Dans le domaine des dispositifs médicaux, l'industrie locale est principalement orientée sur la fabrication de dispositifs peu techniques et le marché est encore fortement dépendant des importations. **Plus de 60 % des dispositifs médicaux consommés au Brésil sont en effet importés**, selon l'ABIMED [Association Brésilienne de l'Industrie de Haute Technologie de Produits de Santé].

La balance commerciale du secteur est ainsi très déficitaire (à 4,8 Mds USD) avec des importations de 5,4 Mds USD en 2018, **en hausse de 21,8% par rapport à 2017** (selon l'ABIIS).

Il existe donc des opportunités réelles pour les fabricants français de produits intégrant une technologie innovante. La e-santé (télémédecine notamment) offre en outre des perspectives de développement très intéressantes sur le marché.

Les principaux produits importés, où la France excelle, sont les suivants : les équipements pour les laboratoires, les équipements médicaux hospitaliers, les équipements et accessoires odontologiques, les implants orthopédiques et l'imagerie médicale.

Quel regard les brésiliens portent sur les produits français ?

Tous secteurs confondus, l'offre française jouit d'une très bonne image au Brésil : fort « know-how », valeur ajoutée et caractère innovant.

La France bénéficie ainsi d'une image très positive auprès des acteurs brésiliens de santé : elle est le **7^{ème} fournisseur du Brésil en dispositifs médicaux** aujourd'hui, alors qu'elle n'était en 2012 que 16^{ème}.

La qualité et le sérieux de l'industrie française de santé sont depuis longtemps reconnus dans le secteur pharmaceutique grâce à la présence historique au Brésil des leaders mondiaux du marché [Sanofi, Servier, Biomérieux, Pierre Fabre, etc.].

Pour les dispositifs médicaux, Air Liquide présent dans le pays depuis 1945 ou Urgo, depuis 2011, participent à la réputation de marque de l'industrie française.

Aujourd'hui, la compétence et la rigueur des fabricants français de dispositifs médicaux sont ainsi largement convenus.

L'offre française de dispositifs médicaux est reconnue pour sa qualité et sa valeur ajoutée et son savoir-faire technologique, notamment pour les implants orthopédiques, les biomatériaux et les équipements d'aide au diagnostic.

Les quelques **850 filiales françaises implantées** dans le pays (employant plus de 500 000 brésiliens) témoignent par ailleurs de l'importance actuelle du Brésil pour l'économie française.

Le Brésil est-il une bonne porte d'entrée pour les pays d'Amérique latine ?

Pour des questions stratégiques et logistiques, de nombreuses entreprises étrangères choisissent le Brésil comme plateforme d'entrée vers les autres marchés voisins.

Par sa taille déjà, le pays représente presque la moitié du territoire latinoaméricain. Sa superficie, 15 fois supérieure à celle de la France et 2 fois à celle de l'Union Européenne, en fait le 5^{ème} plus grand pays au monde.

Son marché interne est également considérable et il s'agit de la **1^{ère} puissance économique** d'Amérique latine, représentant à lui seul près de **35% du PIB de la zone**.

Certains états brésiliens offrent par ailleurs des **incitations fiscales** intéressantes

pour l'implantation de sociétés étrangères (Pernambuco, Santa Catarina et São Paulo, notamment). Les ports et aéroports internationaux du pays en font un **carrefour régional logistique** de poids pour le reste de la région.

Quels conseils donneriez-vous aux entreprises françaises qui veulent s'implanter au Brésil ?

Le Brésil est un marché aux opportunités certaines mais complexe d'accès qui reste très bureaucratique, avec une fiscalité assez complexe. Il est nécessaire d'y constituer un **réseau de partenaires de confiance** pour se faire accompagner par des personnes compétentes : avocat, expert-comptable, distributeur, etc.

Pour les entreprises françaises de dispositifs médicaux, nous préconisons généralement de s'insérer sur le marché au travers d'un **importateur/distributeur local**, dans un premier temps. Selon les retombées commerciales à moyen terme, la société pourra choisir de s'implanter en propre dans le pays.

Quels sont les us et coutumes à connaître lorsque l'on fait affaire avec les brésiliens ?

La **convivialité** est un comportement caractéristique des relations humaines au Brésil, y compris dans les relations d'affaires. Il faut en tirer quelques enseignements essentiels pour le négociateur étranger. Il doit entrer dans le jeu mais doit également apprendre à distinguer ce qui est imputable à cet art de vivre et ce qui relève d'un véritable intérêt pour ses propositions commerciales. Le responsable export, en première mission de prospection, repart souvent comblé par les premiers contacts avec des interlocuteurs qui, par éducation ou par amitié pour la France, auront montré un enthousiasme pour ses produits, peut-être hors de proportion avec la réalité.

Bien que les brésiliens aient un contact amical et facile, la mise en confiance réelle est difficile. L'apparente sympathie et chaleur de vos interlocuteurs ne signifient pas que le contrat est conclu et la **négociation peut s'étirer sur plusieurs mois**.

Comment vendre au Brésil ?

Quelques spécificités réglementaires

- Une entreprise **non brésilienne** du secteur de la santé ne peut commercialiser ses produits directement dans le pays. Les démarches administratives doivent être confiées à un **agent ou distributeur enregistré auprès de l'ANVISA**, l'agence brésilienne de sécurité sanitaire.
- Pour les dispositifs de **classe III et IV** (classe IIb et III européenne), l'ANVISA procède à un audit du fabricant, en vue de délivrer le certificat de conformité à la norme brésilienne GMP (Good Manufacturing Practice).
- Pour les dispositifs de **classe I et II** (I et IIa

européen), il n'y a **pas d'audit** fabricant, mais ce dernier doit se soumettre aux **exigences qualité du GMP** de l'ANVISA.

- L'ANVISA reconnaît **l'audit du MDSAP (Medical Device Single Audit Program)**, mais elle peut tout de même décider de mener son propre audit.

- Le **MDSAP (Medical Device Single Audit Program)** est un programme international **d'évaluation des systèmes de management de la qualité des fabricants** de dispositifs médicaux qui commercialisent leurs produits en **Australie, au Brésil, au Canada, aux Etats-Unis et au Japon**.

- L'ANVISA a **ses propres règles de conformité**, même si la tendance est à **l'harmonisation** avec les normes ISO/FDA.

- Depuis un an, l'ANVISA peut directement accepter les **certificats d'origine** (ISO 13085), mais ce n'est pas une obligation.

- Pour les **dispositifs électro-médicaux**, l'obtention du **certificat INMETRO** est obligatoire pour soumettre la demande d'enregistrement auprès de l'ANVISA.

- Il faut faire un **rapport annuel** listant tous les **changements sur les produits** vendus au Brésil à l'**ANVISA**.

Étapes clés pour vendre au Brésil

ÉTAPE 1

DÉFINIR LA CLASSE DU DISPOSITIF

Cela déterminera la procédure à suivre pour obtenir l'autorisation de mise sur le marché. Les DM de classe III et IV sont soumis à un audit obligatoire mené par l'ANVISA. Les autres DM de classe I et II suivent une procédure plus simple de certification (appelée « cadastre »)

Classification brésilienne	Equivalent classification UE	Exemple de dispositifs
Classe I	Classe I	Abaisse langue
Classe II	Classe IIa	Seringues hypodermiques
Classe III	Classe IIb	Implants orthopédiques
Classe IV	Classe III	Valves cardiaques

ÉTAPE 2

DÉSIGNER UN TITULAIRE DE L'ENREGISTREMENT AU BRÉSIL (REGISTRATION HOLDER)

Une entreprise non brésilienne du secteur de la santé ne peut commercialiser ses produits directement dans le pays. Les démarches administratives doivent être confiées à un agent ou distributeur. Cette structure détiendra les droits légaux d'enregistrement et de commercialisation. Elle doit être enregistrée auprès de l'ANVISA.

ÉTAPE 3

RÉUNIR LA DOCUMENTATION NÉCESSAIRE POUR L'ANVISA

Classe I et Classe II	Classe III et IV
Procédure de certification [« cadastro »] · Délai de 3 mois · Pas d'obligation de revalidation	Procédure d'enregistrement [« registro »] · Délai entre 3 et 6 mois (hors délivrance du GMP) · Validité de 10 ans

Si c'est un dispositif électro-médical – certificat **INMETRO** (délai de 6 à 8 mois), validité de moins de 2 ans

Le fabricant doit être en conformité avec les normes du GMP de l'ANVISA, mais celle-ci ne conduira pas d'audit	· Certification GMP de l'ANVISA obligatoire – audit fabricant , délai entre 18 et 24 mois, renouvellement tous les 2 ans. · Possibilité de substituer avec l'audit du MDSAP
---	---

ÉTAPE 4

LE TITULAIRE DE L'ENREGISTREMENT RASSEMBLE L'ENSEMBLE DES DOCUMENTS

Les documents doivent être traduits en portugais. Paiement de la taxe ANVISA (environ 25 000€)

ÉTAPE 5

L'ANVISA ÉTUDIE LA DEMANDE D'ENREGISTREMENT

Si la demande est approuvée, l'ANVISA publiera le numéro d'enregistrement dans le Journal Officiel.

Point sur la fiscalité brésilienne

Il y a **plusieurs niveaux de taxation** au Brésil : municipal, étatique et fédéral. Le niveau de taxation va donc dépendre du **type de dispositif**, de l'**Etat et/ou la ville** où il est importé. Il est utile de faire appel à des experts comptables afin de réaliser une étude tarifaire.

- Les droits de douane varient entre **0 et 20 %** selon le type de dispositif médical, avec une **moyenne à 6,68 %**.

- Il faut également s'acquitter de l'**Impôt sur les produits industrialisés [IPI]**, qui varie selon les Etats, de la **Contribution**

au **programme d'intégration sociale [PIS/PASEP]** et de la **Contribution pour le financement de la sécurité sociale [COFINS]**.

- L'**exemption** de droits de douane peut être accordée dans le cas où le produit importé **n'a pas d'équivalents nationaux**. Dans tous les cas, les **hôpitaux publics** sont exemptés de **droits de douane et d'impôts sur les produits industrialisés [IPI]**.

Nos conseils

- Proposer des produits à **forte valeur ajoutée/innovants**, le marché brésilien étant bien développé sur les produits à faible/

moyenne valeur technologique.

- Le **relationnel** est très important au Brésil : ne pas hésiter à se rendre sur place pour rencontrer ses interlocuteurs, qui sinon peuvent se méfier. Il n'est pas rare de débiter une réunion au Brésil par des questions personnelles (famille, football).

- Il ne faut pas hésiter à regarder ailleurs que Sao Paulo et Rio de Janeiro, notamment pour bénéficier d'une fiscalité avantageuse : le Brésil compte **15 villes de plus d'1 million d'habitants**.

LE SALON HOSPITALAR

- **1^e** salon dédié aux équipements médicaux en Amérique latine, Hospitalar accueille chaque année 90 000 visiteurs, et 1 200 exposants venant de plus de 70 pays.

- **80%** des visiteurs étrangers viennent d'Amérique latine : **20%** sont argentins, **14%** sont péruviens, **13%** sont chiliens, **7%** colombiens ...

- Importateurs et distributeurs spécialisés, acheteurs et décideurs hospitaliers (publics et privés), fabricants locaux et étrangers, laboratoires d'analyse, assurance santé et professionnels de santé de toute la région.

Vous êtes intéressés par une participation à ce salon ? Contactez-nous ! [📧](#)

Points de vigilance

- Le Brésil est un **pays bureaucratique**, avec de nombreuses procédures : une étude est à réaliser en amont et il ne faut pas hésiter à faire appel à des collaborateurs bilingues/biculturels.

- Faire une **étude fiscale** approfondie : il y a plusieurs niveaux de taxation au Brésil (municipal, étatique et fédéral).

Le **type de dispositif** va également impacter le niveau de taxation.

- Faire attention à la **période du Carnaval**, où l'activité est fortement réduite.

En résumé

Le Brésil est un marché en **plein essor** dans le domaine de la santé, avec **209 millions d'habitants** et **80% d'importations** de dispositifs médicaux. Ce secteur connaît une croissance annuelle d'environ **10%**.

Face aux défis de santé publique, et de vieillissement de sa population, le Brésil doit faire face à des besoins croissants en **équipements médicaux innovants**, la production locale étant axée sur des produits de faible à moyenne teneur technologique.

L'offre française a tendance à gagner en visibilité et à se distinguer dans ce **pays plutôt francophile**, par son image de **qualité** et de **savoir-faire technologique**.

Le Brésil peut également être une porte d'entrée vers les **pays du Mercosur**, ainsi que pour le reste du continent latino-américain, notamment grâce aux **accords douaniers** entre pays de la zone.

Récemment élu président du Brésil, **Jair Bolsonaro**, et son ministre de l'économie **Paul Guedes**, défendent une **politique économique libérale** et une **ouverture plus importante** du Brésil, au commerce international. On peut donc s'attendre à de nouvelles **mesures favorables aux entreprises étrangères** dans le futur.



Eurasanté répond à l'ensemble de vos besoins en matière de **veille stratégique**

Pour vous permettre de détenir les données clés du secteur de la santé, Eurasanté vous offre une série de services vous apportant des informations essentielles.



Contactez notre expert Eurasanté pour être certain d'avoir les bonnes informations, au bon moment.

Votre contact :
Camille COL
Chargée d'études
ccol@eurasante.com