



# SOFT LANDING in US

## CONCEPT

Depuis 2012, MEDICALPS propose à ses adhérents un programme de « Soft landing » aux Etats-Unis. Ce service permet la mutualisation d'une ressource à Boston, Massachussets, un écosystème majeur des technologies de santé.

6 sociétés membres ont déjà profité du programme de « Soft landing » en partageant un professionnel du business development, du marketing ou encore un ingénieur d'application de la nationalité de votre choix.

Pour réussir votre entrée sur le 1<sup>er</sup> marché de l'innovation médicale et minimiser vos coûts, MEDICALPS offre la garantie :

- d'une solution clés en main pour le recrutement, l'hébergement et la gestion de l'employé
- d'une intégration facilitée via son programme, ses contacts et les expériences des bénéficiaires précédents
- d'une organisation simple et équilibrée
- d'un exercice professionnel entièrement sous votre contrôle

## TARIF

### Coûts de mise en place du projet : nous consulter

Les frais du personnel recruté sont éligibles à l'assurance prospection Bpifrance (ex-assurance prospection Coface).

## CONTACT

Pauline ARMAND  
Chargée d'affaires PME et International  
[pauline.armand@medicalps.eu](mailto:pauline.armand@medicalps.eu)  
04 76 54 95 63

## MEDICALPS S'ENGAGE SUR :

### La structuration de votre besoin :

- Vous rencontrer pour définir vos besoins et vous proposer un programme sur mesure
- Evaluer la faisabilité et le coût annuel de l'opération

### Le recrutement de la ressource :

- Co-construire et rédiger une offre de poste
- Diffuser l'offre en France et aux Etats-Unis
- Participer au processus de recrutement des candidats

### L'installation sur place :

- Faciliter la mise en place du poste

### Le suivi de la mutualisation :

- Fournir des outils de management
- Assurer un partage équitable de la ressource partagée