

LKC
HF
1479
.I5714
1995/96
v.16

STRATÉGIE D'EXPORTATION DU CANADA

Plan de promotion du commerce extérieur

1995-1996



Industry Canada
Library - Jrl Tower S
MAR 29 1995
Industrie Canada
Bibliothèque - Édifice Jrl S

***Plan intégré pour l'expansion du commerce,
des investissements et de la technologie***

Le Plan de promotion du commerce extérieur du Canada comprend un Aperçu présentant les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce international, ainsi qu'une série de stratégies sectorielles accompagnées de listes d'activités internationales. Les documents suivants sont actuellement disponibles :

- Aperçu
1. Technologies de fabrication de pointe
 2. Agriculture et produits alimentaires
 3. Aéronautique et pièces d'aéronefs
 4. Automobile
 5. Biotechnologies
 6. Services commerciaux, professionnels et éducationnels
 7. Produits chimiques et plastiques, et matériaux de pointe
 8. Produits de construction
 9. Biens de consommation
 - Vêtements et fourrures
 - Textiles
 - Chaussure
 - Articles de sport (y compris les embarcations de plaisance)
 - Outils, quincaillerie et articles ménagers
 - Meubles résidentiels
 - Meubles de bureau et meubles divers
 10. Industries culturelles
 11. Matériel de défense
 12. Équipement et services de protection de l'environnement
 13. Poissons et produits de la mer
 14. Industrie forestière
 15. Technologies de l'information et télécommunications
 - Aperçu sectoriel
 - Composants électroniques
 - Géomatique
 - Instruments
 - Ordinateurs et matériel périphérique
 - Produits logiciels et services informatiques
 - Télécommunications
 16. Produits et services médicaux et de santé
 - Instruments médicaux
 - Produits pharmaceutiques
 - Soins de santé
 17. Minéraux et métaux
 18. Produits pétroliers et gaziers, et matériel d'exploitation de l'énergie
 19. Matériel électrique
 20. Machinerie industrielle primaire et secondaire
 - Exploitation minière, exploitation forestière, pâtes et papier
 - Technologie, machines et équipements agricoles
 - Industries océaniques et marines
 21. Matériel de transport urbain et ferroviaire
 22. Industrie spatiale
 23. Tourisme

Pour obtenir d'autres exemplaires de l'Aperçu ou des exemplaires des stratégies sectorielles, composer le **1-800-267-8376**

À moins d'indication contraire, tous les montants figurant dans ce document sont exprimés en dollars canadiens.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1995
N° au cat. C2-226/1-1995F
ISBN 0-662-99614-3

Also available in English under the title Medical and Health-Care Products and Services.



Table des matières

Instruments médicaux	1
Produits pharmaceutiques	9
Soins de santé	13

Instruments médicaux

Ce secteur regroupe les entreprises qui offrent un vaste éventail de produits et de services utilisés pour le diagnostic et le traitement d'affections diverses. Ces instruments comprennent le matériel médical, chirurgical et vétérinaire, les appareils orthopédiques, les prothèses et le matériel électromédical.

Contexte international

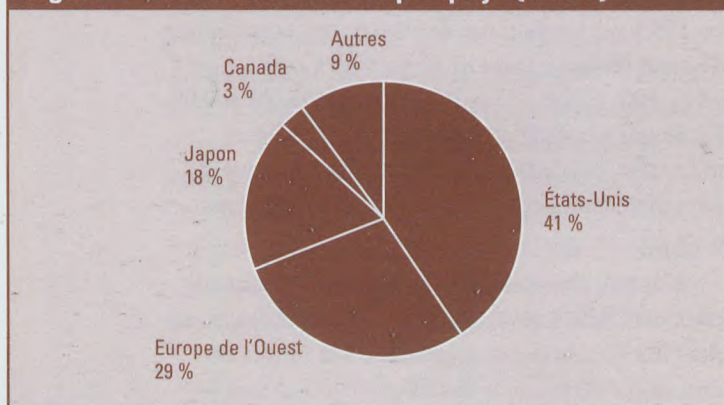
Les pressions actuelles exercées pour réprimer les coûts, les changements démographiques et la prise de conscience croissante à l'égard des questions de santé sont quelques-uns des facteurs clés de l'essor du secteur du matériel et des services de santé dans le monde. Le vieillissement de la population a fait exploser les coûts liés à la santé, entraînant une augmentation considérable de la demande de certains produits, notamment les appareils électroniques cardiovasculaires et les appareils et accessoires fonctionnels comme les aides à la mobilité. En 1993, le marché mondial de la technologie médicale a connu un taux de croissance d'environ 7 p. 100 pour atteindre 92,9 milliards de dollars américains. On s'attend à ce que ce taux se maintienne pendant encore plusieurs années et à ce qu'il dépasse 20 p. 100 dans certains créneaux du marché.

- Réduction des coûts — En Amérique du Nord et dans une bonne partie des pays industrialisés, les pressions actuelles pour freiner la hausse des

coûts liés à la santé poussent ce secteur à abandonner les pratiques travaillistiques (lesquelles représentent près de 70 p. 100 des coûts actuels) au profit de méthodes faisant davantage appel à la technologie; on insiste aussi davantage sur la promotion de la santé et sur les soins communautaires.

- Soins à domicile — Les produits de santé aujourd'hui utilisés à domicile comprennent le matériel d'aide à la mobilité et de réadaptation, les produits relatifs à l'incontinence et à la stomie, les trousse de diagnostic, les moniteurs (tension artérielle, niveaux de glucose et de cholestérol dans le sang), les ventilateurs, les moniteurs d'apnée et les unités de dialyse.
- Produits reliés au sida — La crise du sida a ouvert un énorme marché, fondé à la fois sur les besoins des patients et sur ceux des dispensateurs de soins (trousse de diagnostic, produits de manutention du sang, tests de dépistage, etc.).
- Appareils mobiles — Au cours des cinq dernières années, la demande de produits simples et faciles à transporter, comme les hôpitaux mobiles, les analyseurs de sang et les appareils portatifs de radiographie, a connu une forte croissance sur les nouveaux marchés des pays en voie d'industrialisation.
- Croissance économique des pays en développement — La figure 1 présente les marchés des États-Unis, du Canada, de l'Europe et du Japon, qui commencent à montrer des signes de ralentissement, mais on observe le début d'une augmentation rapide de la consommation de produits médicaux sur les marchés des pays en développement, en particulier ceux de l'Asie. Le pouvoir d'achat de cette région est

Figure 1 — Taille du marché par pays (1993)



Source: Health Industry Manufacturers Association, Medical Device Industry Handbook, 1993

énorme : on s'attend à ce que la production économique de l'Asie dépasse celle de l'Europe d'ici 2020 et à ce qu'elle représente la moitié de la production économique mondiale en 2050 (comparativement à 30 p. 100 pour les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques [OCDE]).

Bien que les États-Unis demeurent le plus important marché d'instruments médicaux au monde, ce marché devrait représenter moins de 35 p. 100 du marché mondial en l'an 2000. Cette tendance découlerait des pressions exercées dans ce pays en vue de réprimer les coûts de la santé, du débat suscité par le projet de réforme des soins de santé, ainsi que de la croissance d'autres marchés, en particulier ceux de l'Asie et de l'Amérique latine.

Au sein de l'Union européenne (UE), le ralentissement économique et les mesures prises par les États membres en vue de maîtriser les coûts ont eu pour effet de réduire la croissance du marché. Ce bloc commercial demeure néanmoins très vaste et continuera d'être un marché très important pour les fabricants canadiens. Par ailleurs, l'harmonisation des systèmes de réglementation des instruments médicaux au sein des pays membres de l'UE devrait mener à la mise en place de mécanismes d'approbation plus efficaces, un avantage dont les entreprises qui seront bien préparées pourront profiter.

Quant au marché japonais, la croissance y a été plus faible que prévu, en raison principalement des pressions exercées par le gouvernement pour réduire les coûts liés à la santé. Ce marché demeure malgré tout important, affichant un taux de croissance annuel se situant entre 5 et 6 p. 100 (ce taux est basé sur des transactions exprimées en yens; calculé en dollars, il devient plus élevé, vu l'appréciation du yen). Par contre, l'expansion du marché japonais des produits destinés aux personnes âgées apparaît comme un débouché intéressant pour les entreprises canadiennes.

Le marché canadien fait lui aussi l'objet d'énormes pressions. En 1993, le Canada a

consacré 10,1 p. 100 de son produit intérieur brut (PIB) aux soins de santé; les gouvernements provinciaux ont toutefois mis en œuvre une réforme du système de soins dont le but premier est de réduire les coûts de la santé. Par suite de l'adoption de diverses mesures, notamment le plafonnement des honoraires des médecins, des procédures permettant de raccourcir la durée d'hospitalisation, le retrait de certains produits des régimes d'assurances et l'établissement de lignes directrices pour l'utilisation des produits, le marché canadien des instruments médicaux pourrait diminuer de 30 p. 100 d'ici 1997 (*Armar International*, Montréal, juillet 1994). Aussi, les fabricants d'instruments médicaux devront-ils compter principalement sur les exportations pour assurer leur survie et leur croissance. Les mesures prises par le gouvernement, par exemple la ratification de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), s'inscrivent dans cette démarche visant à répondre au besoin d'exportation de ce secteur.

Les États-Unis, l'Union européenne et le Japon représentent toujours près de 90 p. 100 du marché mondial des instruments médicaux. Cependant, la part des marchés asiatiques ne cesse d'augmenter; ainsi, le taux de croissance annuel de ces marchés, qui était de l'ordre de 8 p. 100 pour la période de 1985 à 1989, est passé à 18 p. 100 entre 1991 et 1993 et il pourrait atteindre 22 p. 100 en 1994-1995, ce qui représenterait un taux trois fois supérieur à celui observé dans les pays industrialisés. Voici quelques taux de croissance enregistrés en 1993 sur les marchés des instruments médicaux de cette région : Taiwan, 15 p. 100; Corée, 18 p. 100; Chine, 23 p. 100; Thaïlande, 24 p. 100. En ce qui a trait à la répartition de la richesse mondiale, on s'attend à ce que la part relative des pays asiatiques dépasse celle des pays européens d'ici 2020.

Des marchés d'Amérique latine, notamment ceux du Chili et de l'Argentine, affichent eux aussi des taux de croissance supérieurs à la moyenne mondiale. Bien que le Brésil soit le plus vaste

marché d'instruments médicaux en Amérique du Sud, les difficultés économiques qu'a connues ce pays en 1993-1994 ont ralenti la croissance de ce marché. En ce qui a trait au Mexique, bien que l'économie ne permette pas encore une augmentation des dépenses engagées pour les soins de santé, on s'attend à ce que l'amélioration des revenus accélère l'expansion d'ici quelques années. La réduction des tarifs en vertu de l'ALENA ainsi que la réaction positive à l'égard des produits canadiens offerts par les entreprises qui ont déjà fait une percée sur ce marché laissent croire que le Mexique pourrait être un important tremplin pour les entreprises qui voudront se lancer sur le marché de l'Amérique latine.

Certains marchés du Moyen-Orient offrent de bonnes possibilités et se montrent réceptifs au savoir-faire canadien dans le domaine de la santé. On note, par exemple, que les hôpitaux d'Arabie saoudite emploient un nombre considérable de professionnels de la santé canadiens ou formés au Canada. En 1991, les marchés de fournitures et de matériel médicaux de l'Arabie saoudite et de l'Iran ont été évalués respectivement à 200 et 250 millions de dollars américains (*MediStat*, juin 1993), et celui des Émirats arabes unis a été évalué à 70 millions de dollars américains en 1993 (*MediStat*, août 1994).

Certains marchés d'Europe de l'Est affichent eux aussi une croissance remarquable; c'est le cas, entre autres, du marché polonais des techniques médicales pour lequel on prévoit un taux de croissance de 30 p. 100 en 1995, expansion qui sera principalement le fait des importations (*Clinica*, 18 juillet 1994). Il y a aussi les marchés de la Russie et des nouveaux États indépendants, dont les besoins dans le domaine des soins de santé sont nombreux; il y a lieu, toutefois, de préciser que ces pays éprouvent de graves problèmes d'approvisionnement en devises fortes. La Russie a néanmoins accru de façon significative ses achats de matériel médical occidental depuis 1992.

Valeur des marchés de certains pays en développement en 1993 (millions \$US)

Brésil	820
Chine	750
Corée	730
Mexique	615
Taiwan	480
Inde	475
Argentine	270
Thaïlande	205

Les principaux pays producteurs d'instruments médicaux sont les États-Unis (avec 46 p. 100 du marché mondial en 1993, soit 42,9 milliards de dollars), l'Europe de l'Ouest (29,4 p. 100) et le Japon (17,9 p. 100). Les entreprises américaines ont obtenu cette première place grâce aux sommes considérables qu'elles ont engagées au fil des ans dans la recherche-développement (R-D) des techniques médicales. Cependant, des contraintes sur le marché intérieur américain ont amené certaines grandes entreprises à diminuer leurs activités et à déménager une part importante de leur production à l'étranger, une décision qui relève dans certains cas de coûts de main-d'œuvre moins élevés à l'étranger, mais qui est attribuable en grande partie au contexte réglementaire répressif imposé par la Food and Drug Administration (FDA) américaine.

Dans les pays de l'Union européenne, bien que certains créneaux (en particulier celui de l'imagerie médicale) soient dominés par des géants de l'industrie, par exemple Siemens et Philips, la force majeure de l'industrie réside dans ses petites et moyennes entreprises (PME) spécialisées dans des secteurs très précis.

Les entreprises japonaises ne sont pas de gros exportateurs; elles détiennent toutefois 71 p. 100 du marché japonais des instruments médicaux.

Dans les régions en développement, les entreprises locales n'ont souvent pas les compétences ni les ressources créatives nécessaires pour bien desservir leur marché. Notons toutefois que le Mexique, Taiwan et la Corée font leurs débuts sur les marchés internationaux des instruments médicaux.

Dans bon nombre de pays en développement, la mise en place des infrastructures dépend principalement des dépenses engagées à ce poste par les institutions financières internationales (IFI). Bien que le Canada contribue largement à ces institutions, les entreprises canadiennes n'ont pas su profiter pleinement des possibilités qu'elles offrent. Les prêts consentis par ces institutions totalisent chaque année plus de 40 milliards de dollars américains et une part importante de cette somme pourrait profiter aux fournisseurs canadiens. Les activités d'approvisionnement financées par les IFI peuvent représenter une importante source de financement et permettre à des entreprises de faire une percée sur des marchés et des régions en développement qui, autrement, seraient difficiles d'accès.

Facteurs de concurrence des entreprises

La recherche-développement se révèle d'une importance capitale pour les entreprises de produits médicaux et de santé. Celles-ci affichent des taux de commercialisation relativement élevés au poste de la R-D, qui ont provoqué une hausse des investissements dans les nouvelles techniques médicales. La mise au point relativement rapide des produits est essentielle à l'expansion de la demande.

Pour les petites entreprises qui n'ont pas les ressources financières nécessaires pour mener des projets de R-D sur une grande échelle, la production en fonction de créneaux bien précis semble la meilleure solution, comme en témoigne l'expérience européenne. Un grand nombre de ces entreprises ont pu mener des projets de R-D sur des aspects bien précis, grâce à des ententes de coopération avec d'autres entreprises et des organismes de recherche.

Au Canada, le climat réglementaire favorise l'expansion du secteur de la production destinée à l'exportation. Cependant, certaines modifications proposées à la réglementation (pensons entre autres au système de classification fondé sur le

risque, selon lequel Santé Canada pourrait exiger un contrôle pré-commercialisation plus rigoureux pour un plus grand nombre de produits, ce qui en retarderait la mise en marché, ainsi qu'au mécanisme de « recouvrement des coûts ») augmentent les coûts à assumer pour vendre des produits au Canada. Ces mesures feront du Canada un marché moins « accueillant » pour les instruments de production intérieure comme de production étrangère, et nuiront sans doute à la compétitivité des fabricants canadiens.

Situation intérieure

Bien que le Canada demeure un des dix principaux marchés d'instruments médicaux au monde, la consommation a peu augmenté en 1993, ses achats ne totalisant que 2,5 milliards de dollars américains, comparativement à 2,4 milliards en 1992. Il s'agit par ailleurs d'un marché dominé par les importations. Le déficit commercial du Canada dans le secteur des instruments médicaux est évalué à 1,2 milliard pour 1993.

Nombre d'entreprises	800, dont environ 90 p. 100 sont de propriété canadienne.
Production canadienne	1,3 milliard de dollars* (1993); entre le tiers et la moitié, c'est-à-dire 30 à 50 p. 100, de cette production est exportée (60 p. 100 aux États-Unis).
Consommation intérieure	2,5 milliards de dollars
Importations	Les importations desservent entre 60 et 70 p. 100 du marché intérieur.
Emplois	17 000 - 20 000

* Ce chiffre a été calculé à partir de données américaines (Health Industries Manufacturing Association). Comme Statistique Canada ne considère pas le secteur des instruments médicaux comme une industrie distincte à des fins de collecte de données, l'Association canadienne des fabricants d'équipement médical (l'association nationale) a mis en place des mesures pour estimer la production canadienne à partir de données recueillies au pays.

L'industrie canadienne des produits médicaux et des produits de santé regroupe 800 entreprises qui fabriquent des produits dans 1 500 catégories différentes. Les trois quarts de ces entreprises comptent moins de 50 employés et presque toutes sont de propriété canadienne. Plusieurs d'entre elles sont orientées vers l'exportation et un certain nombre ont mis au point des technologies de pointe et des instruments uniques, en grande partie grâce à des investissements considérables dans la recherche et le développement. Pour affronter la concurrence internationale, les entreprises canadiennes devront lancer davantage de produits à plus grande valeur ajoutée sur le marché mondial. Dans l'ensemble, ce secteur de l'économie canadienne a investi 2 p. 100 du produit de ses ventes dans la R-D.

Bien qu'elles ne représentent que 10 p. 100 des entreprises en activité au Canada, les filiales de multinationales étrangères (pour la plupart américaines) dominent le marché canadien. Il s'agit surtout de grandes entreprises qui fabriquent au Canada quelques produits destinés au marché intérieur, en plus d'y commercialiser et d'y distribuer des produits de leur société mère. Récemment, la rationalisation de certaines de ces entreprises a entraîné la fermeture d'usines et la perte d'emplois au Canada, alors que d'autres y ont obtenu des mandats géographiques de fabrication. Certains de ces mandats visant la production de nouveaux appareils destinés à l'exportation ont été obtenus en partie grâce au Programme d'aide à la technologie pour les produits médicaux (MEDTAP). Il s'agit d'un programme d'Industrie Canada (IC), dont l'administration a été confiée aux bureaux du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches du Canada (CNRC); le MEDTAP a pour but de partager avec le fabricant les coûts associés à la commercialisation d'un nouveau produit susceptible d'être concurrentiel sur le plan international.

Les fermetures qui se sont produites au sein de multinationales ont touché des entreprises qui n'avaient que peu ou pas du tout investi dans la

R-D interne et dont les produits avaient une faible valeur ajoutée et n'étaient destinés essentiellement qu'au marché canadien. À part quelques exceptions encourageantes, les multinationales investissent peu dans la R-D interne.

Bien que la production estimative, évaluée à environ 1,3 milliard de dollars, n'ait presque pas changé entre 1991 et 1993, il faut préciser que la production des sociétés canadiennes a augmenté. En effet, le départ de certaines multinationales a donné à un nombre considérable d'entreprises plus petites la possibilité de se développer et d'accroître leurs exportations.

Le contexte réglementaire défavorable aux États-Unis a incité certaines PME américaines spécialisées dans des produits à forte valeur ajoutée, en particulier dans le domaine cardiovasculaire, à aménager au Canada des installations de fabrication destinées à l'exportation. Alors que les multinationales américaines ont eu tendance, au cours de la dernière récession, à quitter le Canada, quelques-unes des PME les plus dynamiques, en provenance de régions à forte concentration technologique comme la Californie et Houston, se sont montrées de plus en plus intéressées à créer des alliances avec des entreprises canadiennes ou à établir des installations de production au pays. De même, des alliances stratégiques se développent entre des entreprises canadiennes et européennes, les fabricants de ces deux régions cherchant ainsi non seulement à acquérir de nouvelles connaissances technologiques, mais aussi à avoir accès à d'autres marchés.

De 1990 à 1993, on a assisté à une augmentation de plus de 10 p. 100 du ratio exportations/importations dans les trois secteurs suivants : matériel de diagnostic (60 p. 100), équipement et fournitures (20 p. 100) et imagerie (19 p. 100). Des hausses ont également été observées dans les domaines des appareils orthopédiques (9 p. 100) et des appareils de réadaptation (6 p. 100).

Les données qui suivent soulignent certains des avantages de ce secteur en matière d'infrastructure et certaines de ses forces reconnues.

Industrie canadienne des instruments médicaux

Avantages en matière d'infrastructures

- Réseaux de classe mondiale d'universités, d'hôpitaux et de laboratoires d'État (p. ex. le CNRC)
- Politique généreuse de crédits d'impôt pour la R-D
- Réglementation favorisant la fabrication destinée à l'exportation
- Un système de santé reconnu à l'échelle internationale, que rehausse l'image de l'industrie canadienne et qui soutient cette industrie.

Forces reconnues

Secteur reconnu pour son caractère avant-gardiste :

- Mise au point du premier stimulateur cardiaque au monde
- Première unité mondiale de traitement du cancer par le cobalt 60

Applications de la technologie :

- dispositifs cardiovasculaires;
- matériel de diagnostic;
- appareils orthopédiques, prothèses, orthèses;
- appareils et accessoires fonctionnels;
- techniques d'imagerie médicale et de cartographie cérébrale;
- biomatériaux.

Voici quelques mesures susceptibles de favoriser un essor encore plus important dans ce secteur :

- améliorer la diffusion de renseignements en matière de circuits de commercialisation et de normes réglementaires à l'étranger et par rapport à d'éventuels partenaires étrangers;
- faciliter l'accès aux capitaux d'investissement pour les nouvelles entreprises et celles qui en sont encore à leurs débuts;
- faire en sorte qu'un plus grand nombre de filiales canadiennes obtiennent des mandats de production destinée à l'exportation;
- appuyer les PME dans leurs démarches visant à explorer et à développer de nouveaux marchés internationaux qui, à court terme, pourraient ne pas être très lucratifs.

Orientation stratégique

Pour les fabricants d'instruments médicaux et les fournisseurs de services de santé du Canada, les possibilités d'expansion internationale se situent dans les domaines suivants :

- imagerie (logiciels, traitement et diagnostic - p. ex. imagerie par ultrasons);
- diagnostic in vitro;
- appareils et accessoires fonctionnels (fauteuils roulants, lève-malades);
- dispositifs cardiovasculaires;
- soins dentaires.

En outre, certains fabricants de produits jetables réussissent, grâce à la qualité de leurs produits, à leur conception exceptionnelle ou à l'efficacité de leur procédé, à faire des percées considérables sur les marchés étrangers.

Les ministères pertinents s'intéresseront principalement à ces sous-secteurs prometteurs quand viendra le temps de choisir ceux qui participeront aux activités de promotion du commerce international et qui feront partie des partenariats stratégiques. La priorité ira aux entreprises qui fabriquent des instruments répondant aux critères de compression des coûts ou qui se concentrent sur l'expansion commerciale d'instruments à forte valeur ajoutée.

Les marchés américain et européen demeurent les principaux débouchés pour bon nombre d'exportateurs canadiens d'instruments médicaux, l'Allemagne étant le principal centre d'activités de l'UE dans ce domaine. Un grand nombre de PME auront encore besoin d'aide pour faire une percée sur ces marchés. Il s'agira de plus en plus de renseigner les entreprises canadiennes sur la façon de répondre aux exigences réglementaires de ces pays et de créer des alliances stratégiques. Sur le plan des politiques, il faudra promouvoir l'harmonisation de la réglementation à l'échelle internationale ainsi que la conclusion d'ententes de reconnaissance mutuelle. Dans une certaine mesure, l'aide visant à soutenir l'expansion du commerce international

devrait désormais être dirigée vers de nouveaux marchés.

Sur tous ces marchés, les entreprises canadiennes seront encouragées à obtenir l'homologation de leurs produits à la norme de qualité ISO 9000 de l'Organisation internationale de normalisation, afin d'améliorer leur capacité d'approvisionnement du marché mondial. Industrie Canada, par le biais de sa Campagne sectorielle des produits médicaux et de son programme de financement polyvalent, mettra en place divers mécanismes pour aider les entreprises à atteindre les normes de qualité exigées. En collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), IC constituera, à l'intention de l'industrie, une base de connaissances sur les exigences du nouveau système harmonisé de réglementation actuellement mis en place dans les pays de l'Union européenne.

De plus, le MAECI fournira à l'industrie des renseignements sur les possibilités commerciales des nouveaux marchés, notamment sur les facteurs qui en gênent l'accès (p. ex. réglementation, services après-vente, etc.), les besoins auxquels doivent répondre les importations, ainsi que les circuits de distribution potentiels à l'intérieur de ces marchés.

En plus des efforts déployés pour inciter les grandes sociétés étrangères à venir investir au pays, on reconnaît que la force novatrice de base de l'industrie canadienne des instruments médicaux résidera de plus en plus dans ses PME, lesquelles devraient être les principales bénéficiaires de l'aide gouvernementale.

Marchés géographiques

Principaux marchés

La figure 2 présente les principaux pays importateurs d'instruments médicaux et de santé en 1993.

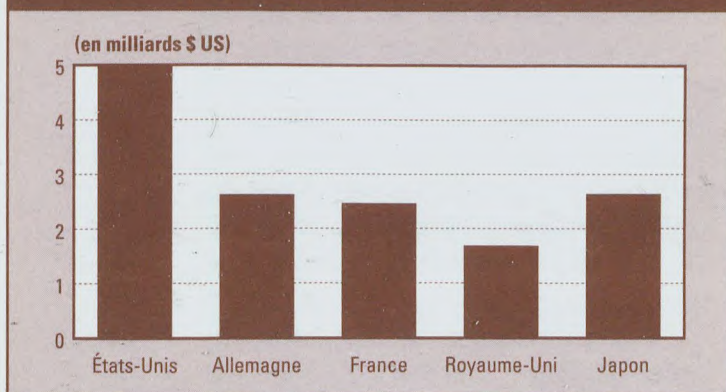
Les activités viseront essentiellement :

- la création de partenariats stratégiques;
- l'expansion des exportations;
- les investissements et les mandats de production.

Les ministères fédéraux encourageront la participation des entreprises canadiennes à un nombre limité de foires commerciales sur les produits de santé, aux États-Unis et en Europe, afin de faciliter la création de partenariats stratégiques et d'accroître les possibilités d'exportation pour ces entreprises. Le gouvernement cherchera également à amener les fabricants américains et européens à investir au Canada.

De plus, il veillera davantage à renseigner les entreprises canadiennes quant aux nouvelles directives imposées par l'Union européenne par suite de l'harmonisation de la réglementation touchant les instruments médicaux, aux exigences de la FDA des États-Unis et d'autres organismes de réglementation, ainsi qu'aux nouveaux débouchés qui se présentent. Le gouvernement poursuivra également les négociations et les discussions entamées avec l'UE afin de conclure une entente de reconnaissance mutuelle des programmes d'évaluation de la conformité et entreprendra des négociations en ce sens avec l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC).

Figure 2 — Principaux importateurs d'instruments médicaux, 1993



Sources : Export Vision : Profils de marchés des produits et services de soins de santé, MAECI, Direction des opérations d'expansion du commerce, septembre 1993 et National Trade Data Bank (É.-U.)

Enfin, bien que le marché japonais, estimé actuellement à 16,7 milliards de dollars américains, demeure un important marché, l'expansion commerciale y est très coûteuse. L'aide qui sera consentie aux entreprises canadiennes désireuses de développer ce marché sera axée principalement sur les appareils destinés aux personnes âgées (p. ex. fauteuils roulants, lève-malades, déambulateurs, produits reliés à l'incontinence) — pour lesquels la demande est en hausse au Japon — ainsi que sur les activités de suivi visant à tirer profit de l'intérêt suscité par la foire canadienne qui s'y est tenue dans ce domaine à la fin de 1993.

Autres marchés

En raison du resserrement du marché américain, les ministères fédéraux ont commencé à appuyer des initiatives sur d'autres marchés.

Le gouvernement appuiera davantage les efforts déployés par l'industrie en vue de faire une percée sur d'autres marchés, en particulier ceux de l'Asie et de l'Amérique latine. Dans cette dernière région, le Mexique est perçu comme un tremplin; aussi une aide sera-t-elle consentie afin de mieux y exploiter les possibilités qui découleront de la foire commerciale sur les produits et les services de santé que tiendra le gouvernement canadien à Mexico en janvier 1995. Par ailleurs, le gouvernement étudiera également des mécanismes visant à favoriser l'expansion des importants marchés que représentent l'Argentine, le Chili et le Brésil.

Pour favoriser l'expansion des marchés, un des volets principaux des activités du gouvernement demeurera la diffusion de renseignements sur les marchés et la participation des ambassades et des consulats canadiens aux efforts entrepris par diverses entreprises; le concours du gouvernement prendra également la forme d'une aide financière réelle accordée pour l'expansion des exportations.

Un groupe de travail interministériel fédéral a étudié comment exploiter au maximum les possibilités commerciales qui découlent des prêts consentis par les banques multilatérales de développement. À cette fin, le MAECI et

Industrie Canada amélioreront les mécanismes permettant d'identifier et de promouvoir les fournisseurs et de communiquer, en temps opportun, les renseignements sur les projets aux soumissionnaires potentiels.

Renseignements

Industrie Canada
Direction des produits d'hygiène
235, rue Queen, 9^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3077
Télécopieur : (613) 952-4209

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Secrétariat de la liaison sectorielle
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-7186
Télécopieur : (613) 943-8820

Nota : Sauf indication contraire, les chiffres cités dans la section intitulée Instruments médicaux sont en dollars américains et sont tirés du document *Global Medical Device Market Report: Markets for Health Care Technology Products* (édition révisée de 1994), Health Industry Manufacturers Association, Washington, D.C.

Produits pharmaceutiques

Contexte international

Le profil des marchés intérieur et international des produits pharmaceutiques est en pleine évolution, sous l'effet du resserrement des politiques de fixation des prix et de distribution des produits pharmaceutiques, des changements démographiques dans les pays industrialisés et de l'explosion de la demande sur certains marchés non traditionnels. Le retrait de certains produits des régimes d'assurances financés par l'État, l'entrée en vigueur de politiques prévoyant le remplacement par des médicaments génériques, ainsi que l'examen plus rigoureux visant à réduire la prescription excessive de médicaments ont récemment provoqué un ralentissement de la croissance et même, dans certains cas, une baisse de certains marchés. En revanche, le vieillissement de la population et la progression de certaines maladies laissent entrevoir un accroissement continu des ventes de certains produits, notamment les produits destinés au traitement des maladies cardiovasculaires, des affections du système nerveux central et de la maladie d'Alzheimer. En 1992-1993, le marché mondial des produits pharmaceutiques représentait 163 milliards de dollars; on prévoit un taux de croissance de 2 à 3 p. 100 dans les pays industrialisés et des taux encore plus élevés dans les pays en développement.

Tendances du marché mondial

- **Plafonnement des coûts** — Les systèmes de soins de santé subissant des compressions financières, les gouvernements cherchent à contenir la hausse des coûts des médicaments et à utiliser, lorsque c'est possible, des médicaments génériques; ces tendances créent des débouchés pour les nouveaux produits offrant une valeur thérapeutique considérable et pour les médicaments génériques de qualité.
- **Gestion des avantages** — Le succès de la mise en marché dépendra de plus en plus de la capacité de distribution de l'entreprise et de l'information obtenue sur l'efficacité des produits; on entrevoit donc des débouchés

pour les entreprises de distribution et les systèmes d'information sur les produits pharmaceutiques.

- **Intérêt pour la médecine préventive** — Les efforts axés sur la prévention afin de réduire les coûts de la santé ont entraîné un élargissement des marchés des vaccins et des médicaments qui permettent le maintien d'une excellente santé.
- **Restructuration des entreprises** — Les fusions, acquisitions et rationalisations effectuées dans le but de mieux répondre aux exigences des marchés internationaux créent des débouchés pour les producteurs spécialisés possédant des compétences en matière de mise en marché et titulaires de mandats mondiaux de production.
- **La recherche-développement (R-D) demeurera la pierre angulaire de toute activité future**, ce qui favorisera les entreprises de recherche novatrices, les entreprises spécialisées et celles qui se montreront avant-gardistes.

Les États-Unis sont récemment devenus le plus gros consommateur de produits pharmaceutiques au monde (avec 34 p. 100 du marché mondial), devançant ainsi l'Europe dont le marché a quelque peu régressé au cours de la dernière année. On s'attend toutefois à ce que la part du marché mondial détenue par les États-Unis se stabilise, puis diminue, avec l'entrée en vigueur de restrictions budgétaires dans les soins de santé et l'élargissement des marchés de l'Amérique latine et de l'Asie.

Dans un avenir prévisible, les multinationales américaines, européennes et japonaises continueront de dominer le marché, en particulier celui des nouveaux produits. Il faut toutefois s'attendre, surtout en Europe, à une prolifération de nouveaux venus sur les marchés des médicaments génériques, dont l'accès est relativement facile, ainsi qu'à une vive concurrence de la part des fabricants indépendants de médicaments génériques et des divisions génériques des compagnies de médicaments d'origine.

Actuellement, les marchés qui connaissent une forte croissance sont ceux de l'Europe de l'Est — en particulier la Hongrie, la Pologne et

la République tchèque — de même que ceux de la Chine, de l'Inde, du Brésil, du Chili, de la Malaysia et du Viêt-nam. À quelques exceptions près, tous les autres pays offrent aussi des possibilités, certains étant particulièrement favorables à l'arrivée de fabricants de médicaments génériques.

Facteurs de concurrence des entreprises

Au Canada, l'excellente infrastructure de recherche et le programme d'encouragement fiscal du pays, ainsi que l'application de normes internationales en matière de protection des brevets créent un climat favorable à l'élaboration, à la production et à la mise en marché des produits brevetés à l'échelle internationale. L'exploitation réussie de ces débouchés dépendra de la capacité des multinationales canadiennes d'obtenir des mandats de production mondiaux ou régionaux et de fournir des installations de production et autres qui s'intégreront aux opérations menées à l'étranger.

Un certain nombre de fabricants canadiens indépendants de médicaments génériques et de produits chimiques de pointe, réputés pour la qualité de leurs produits, sont déjà présents au Mexique, en Hongrie, en Lituanie et en Nouvelle-Zélande. Cependant, afin de consolider leur position, ces entreprises devront créer des alliances avec des entreprises de commercialisation dans d'autres pays et être en mesure de faire concurrence aux grandes multinationales, en matière de prix et de distribution. Le succès des entreprises plus petites axées sur la R-D ou la fabrication de médicaments génériques dépendra de leur capacité de conclure des ententes de collaboration avec d'autres entreprises déjà présentes sur le marché international.

L'ensemble du processus de réglementation du Canada, depuis le mécanisme d'approbation des médicaments jusqu'aux crédits d'impôt pour la R-D, accroît la confiance à l'égard des produits canadiens et encourage l'expansion des exportations.

Situation intérieure

Le Canada est un important consommateur de produits pharmaceutiques, ses achats ayant totalisé 5,3 milliards de dollars en 1993. Au cours des années 1980, le taux de croissance annuel du marché s'est maintenu en moyenne à 9 p. 100, mais il a diminué depuis. Par ailleurs, en plus d'augmenter de façon considérable son potentiel intérieur de fabrication de médicaments génériques et de produits chimiques de pointe, l'industrie pharmaceutique a réussi à obtenir la participation de sociétés étrangères au financement de la R-D. Cette industrie compte quelque 185 entreprises qui produisent ou distribuent un éventail complet de produits pharmaceutiques. Plus de 40 p. 100 de ces sociétés ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions de dollars, mais dix d'entre elles, notamment huit multinationales, enregistrent des ventes totalisant plus de 100 millions de dollars. Les grands fabricants canadiens de médicaments génériques se tournent expressément vers le Mexique, le Viêt-nam, Singapour et la Malaysia pour y trouver de nouveaux débouchés. Dans les autres cas, la majeure partie des exportations et des importations (des échanges effectués pour la plupart avec les États-Unis) représentent un commerce négocié entre filiales appartenant à une même multinationale, les importations excédant les exportations dans une proportion de quatre contre un. Les sociétés pharmaceutiques situées au Canada ont su profiter des possibilités créées par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), leurs ventes au Mexique ayant presque doublé au cours de la dernière année. À plus long terme, on s'attend à ce que les entreprises canadiennes se spécialisent soit par le biais de mandats de production, soit par la fabrication de faibles volumes de produits (production en petite série).

Bien qu'elles ne représentent qu'environ 30 p. 100 des entreprises en activité au Canada, les filiales de multinationales étrangères, qu'elles soient européennes ou américaines, dominent le marché canadien avec plus de 70 p. 100 des

ventes. C'est également à ces entreprises que l'on doit la quasi-totalité des projets novateurs de R-D menés au pays, exception faite des travaux réalisés par de nombreuses petites entreprises de biotechnologie. Bon nombre de ces dernières comptent sur les multinationales pour un appui financier ou autre, qu'il s'agisse d'accords d'homologation, d'ententes de mise en marché ou d'autres partenariats. La rationalisation a entraîné des fermetures d'usines et des pertes d'emplois au pays, mais les projets de R-D ont augmenté considérablement. De plus, la protection accrue des brevets que procure le projet de loi C-91 a favorisé les investissements dans la R-D et placé les filiales canadiennes des multinationales en meilleure position pour traiter avec leur siège social en vue d'obtenir des mandats de production et de profiter des retombées des activités de R-D. L'excellence des infrastructures canadiennes dans le domaine de la recherche et de la fabrication demeure un avantage important.

L'industrie canadienne des produits pharmaceutiques jouit d'un certain nombre d'avantages sur le plan des infrastructures, notamment :

- de réseaux de classe mondiale d'universités, d'hôpitaux et de laboratoires d'État (p. ex., le Conseil national de recherches du Canada [CNRC]);
- d'infrastructures de télécommunications de classe mondiale reliées aux établissements de recherche et de commercialisation du monde entier, et de leadership dans ce domaine à l'échelle mondiale;
- d'une politique généreuse de crédits d'impôt pour la R-D;
- d'une réglementation favorisant la fabrication destinée à l'exportation, incluant des ententes de reconnaissance mutuelle devant être conclues avec la Russie, l'Union européenne (UE) et d'autres pays;
- d'un système de santé de réputation internationale, qui contribue à l'image de marque dont bénéficie l'industrie pharmaceutique canadienne et qui appuie ses activités.

L'industrie pharmaceutique canadienne doit relever certains défis qui influenceront sur son développement futur, par exemple :

- Certaines filiales canadiennes, qui ne possèdent pas de mandats de production mondiaux ou régionaux, sont aujourd'hui menacées de disparition, l'industrie ayant amorcé une phase de consolidation à l'échelle internationale en profitant des économies d'échelle qu'offrent les nouvelles ententes commerciales régionales et autres.
- Les politiques de réduction des coûts dans le secteur de la santé limitent les possibilités d'expansion au Canada et exigent des entreprises qu'elles se tournent vers les marchés d'exportation.

Orientation stratégique

Les possibilités d'expansion commerciale internationale qui s'offrent aux entreprises pharmaceutiques canadiennes se situent dans les contextes suivants :

- les pays en développement qui veulent moderniser leur système de santé publique et qui sont à la recherche de produits peu coûteux et de qualité;
- le soutien technique spécialisé dans les domaines de la production, de la mise en marché et de l'informatique, de plus en plus de pays cherchant à développer leur potentiel de fabrication de produits pharmaceutiques de qualité;
- les domaines thérapeutiques spécialisés, notamment par rapport à la maladie d'Alzheimer, aux maladies cardiovasculaires, aux affections du système nerveux central et aux affections d'ordre génétique — domaines de recherche dans lesquels le Canada excelle.

Nous encouragerons les efforts déployés dans ces domaines, de même que les mesures prises par les divers ordres de gouvernement en vue d'améliorer les processus de réglementation, les capacités

en matière d'évaluation clinique ainsi que les infrastructures scientifiques globales. Nous mettrons également l'accent sur :

- l'aide offerte pour la conclusion d'alliances stratégiques entre de petites entreprises de recherche et de plus grandes entreprises possédant les compétences nécessaires dans les domaines du développement et de la mise en marché;
- la poursuite des efforts du gouvernement fédéral visant à conclure des ententes de reconnaissance mutuelle, à obtenir des mandats régionaux de production et de recherche et à conclure d'autres ententes dans le but de faciliter l'accès aux marchés, en particulier ceux des pays à croissance rapide d'Asie, d'Amérique latine et d'Europe de l'Est;
- le maintien de l'aide apportée au réseau de centres d'excellence en recherche, afin d'accroître les capacités scientifiques du Canada;
- le maintien de la présence du Canada aux forums internationaux, notamment la Commission du commerce international, le Groupe des Sept (G-7) et autres activités qui permettront au Canada de maintenir sa réputation de nation commerçante internationale.

Renseignements

Industrie Canada
Direction des produits médicaux
235, rue Queen, 9^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3077
Télécopieur : (613) 952-4209

Soins de santé

Le secteur des soins de santé regroupe des personnes et des entreprises qui fournissent un vaste éventail de services liés à la conception, à la mise en place, au fonctionnement, à l'entretien et à l'amélioration des systèmes et des établissements de soins de santé. Il s'agit notamment d'experts-conseils et de firmes d'experts-conseils spécialisés en gestion hospitalière; de dirigeants d'établissements de soins de longue durée et de responsables des soins à domicile; d'architectes et de firmes d'ingénieurs-conseils travaillant pour des établissements de soins de santé; d'établissements d'enseignement et de formation; de spécialistes de la planification des politiques, de l'économie et du financement des services de santé, de la santé environnementale et des systèmes d'information; ainsi que des laboratoires médicaux.

Contexte international

Pour les fournisseurs de services de soins de santé, il existe des débouchés dans les pays industrialisés et les pays en développement. Dans les pays industrialisés, les dépenses liées à la santé sont habituellement financées par l'État ou le secteur privé; dans les pays en développement, toutefois, le financement des services de santé et d'autres projets de développement provient en grande partie de prêts ou de subventions consentis par la Banque mondiale ou des banques régionales de développement.

Pour les pays industrialisés, les priorités sont : la limitation des coûts, la mise en place de pratiques de gestion efficaces, l'optimisation des ressources, les régimes d'assurances, l'informatisation des systèmes d'information sur les soins des malades, la facturation et l'administration des hôpitaux, les établissements de soins de longue durée et les soins à domicile.

Pour leur part, les pays en développement doivent relever d'énormes défis dans le domaine de la santé et n'ont souvent ni les infrastructures ni les ressources humaines nécessaires pour offrir l'éventail complet des services requis. Les besoins de ces pays se situent fréquemment au niveau de la planification de l'ensemble du secteur, de la consolidation des établissements, de la mise en place des infrastructures nécessaires, du personnel, ainsi que de la mise en œuvre de programmes nationaux de santé publique et de bien-être, axés essentiellement sur la prestation et l'élargissement

des soins de base et préventifs. Dans ce contexte, la Banque mondiale s'est engagée, en 1991, à approuver le financement de projets afférents aux soins de santé, à la population et au développement social, d'une valeur minimale de 800 millions de dollars américains par année.

Parmi les pays industrialisés, les États-Unis représentent le plus gros marché et celui qui offre le plus de possibilités pour les entreprises canadiennes de services de santé. Ces possibilités se présentent principalement dans le domaine des régimes d'assurance maladie, des programmes de limitation des coûts et de la gestion des données. Un certain nombre de pays d'Amérique latine, des Antilles, d'Asie, d'Asie du Sud-Est et d'Europe de l'Est, ainsi que l'Arabie saoudite représentent d'autres marchés prometteurs.

Les principaux concurrents du Canada dans le domaine des services de santé sont habituellement les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et certains pays de l'Asie du Sud-Est. On s'attend par ailleurs à ce que la concurrence sur le marché international se fasse de plus en plus vive, étant donné les contraintes économiques auxquelles doivent faire face nombre de marchés intérieurs depuis quelques années.

Situation intérieure

L'industrie canadienne des services de soins de santé regroupe 2 500 entreprises, pour la plupart des petites et moyennes entreprises de propriété canadienne, qui génèrent chaque année des

recettes évaluées à 3 milliards de dollars canadiens et qui emploient 150 000 personnes.

Ce secteur est en voie de constituer une des industries affichant la plus forte croissance au Canada. Les pressions constantes visant à réduire les coûts liés à la santé au Canada ont contribué à destiner de plus en plus de services professionnels et concurrentiels de qualité au marché des exportations. Une des grandes forces de ce secteur réside dans l'étendue de ses compétences, tant dans le secteur public que dans le secteur privé, notamment dans les domaines de la gestion des établissements de santé et de la mise sur pied des réseaux de soins de santé. En réunissant ce que chacun a de mieux à offrir, ce secteur peut adapter ses services aux besoins particuliers de ses clients internationaux.

Avantages

- Système de soins de santé de réputation internationale, qui projette une image très positive de l'industrie et appuie ses activités.
- Système efficace et efficient, d'une compétence supérieure en matière de gestion (les frais d'administration ne représentent que 2,5 p. 100 du budget de la santé).
- Établissements et systèmes de gestion canadiens jouissant d'une excellente réputation pour leur qualité.
- Collaboration accrue entre les secteurs public et privé.
- Excellente réputation des fournisseurs canadiens de services de santé qui ont obtenu des contrats à l'étranger (p. ex., gestion canadienne d'un projet de la Banque mondiale en Pologne).

Faiblesses

- Expérience généralement limitée de la concurrence internationale et des pratiques commerciales étrangères.
- Nombre restreint de firmes d'experts-conseils vraiment spécialisées dans les soins de santé.
- Prépondérance de petites et moyennes entreprises disposant de ressources limitées.

Orientation stratégique

Les dépenses de santé financées par les institutions financières internationales (IFI), dans les pays à revenu faible ou modéré, laissent entrevoir de grandes possibilités pour les fournisseurs canadiens en Amérique latine, dans les Antilles, dans la région de l'Asie-Pacifique et en Europe de l'Est. Aussi faut-il mieux renseigner les entreprises quant aux possibilités qu'offrent les projets financés par les IFI dans le domaine des exportations et quant aux pratiques commerciales de ces institutions. Une série d'ateliers auront lieu au Canada, en 1994-1995, sur les possibilités commerciales que présentent les projets de la Banque mondiale, puis une mission composée d'hommes et de femmes d'affaires du Canada sera mise sur pied pour intervenir auprès de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement. (Industrie Canada [IC], Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI])

Bien que les États-Unis demeureront un marché intéressant pour les fournisseurs canadiens de services de santé, la réforme des soins de santé envisagée dans ce pays nécessitera, si elle se matérialise, une réévaluation et des rajustements de la part des entreprises qui y exportent. Une série d'ateliers seront offerts au Canada, en 1994-1995, sur les débouchés qui existent aux États-Unis pour les services d'experts-conseils en santé ainsi que dans le domaine de l'informatique; par la suite, une mission ou une série de missions seront mises sur pied pour exploiter plus à fond ces possibilités. (IC, MAECI, missions à l'étranger)

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a ouvert un nouveau marché pour les fournisseurs canadiens de services de santé, celui du Mexique. Après la publication d'une étude qui sera menée par le MAECI en 1994-1995 sur le marché mexicain des produits de santé, une mission de reconnaissance sera mise sur pied pour définir de façon précise les possibilités qu'offre ce marché. (IC, MAECI, missions à l'étranger)

L'Arabie Saoudite, le Liban, la Jordanie, la Syrie, ainsi que la Cisjordanie et la bande de Gaza demeurent des marchés très attrayants; les fournisseurs canadiens doivent toutefois explorer davantage ces marchés afin de connaître toutes les possibilités qu'ils offrent et d'acquérir les aptitudes de commercialisation nécessaires pour y faire une percée. En 1994-1995, IC mènera une étude et tiendra une série d'ateliers portant sur l'Arabie Saoudite. Il faudra ensuite mettre sur pied une mission pour aider les fournisseurs canadiens à cerner leurs possibilités d'exportation et à se familiariser avec les pratiques commerciales locales. (IC, MAECI, missions à l'étranger)

Il faudra également s'efforcer d'élaborer une démarche provinciale non concurrentielle pour la promotion du commerce international des services de santé. On procédera à cette élaboration par le biais de rencontres avec des membres du Groupe de travail sur les services de santé ou durant les réunions de ce groupe de travail. (IC, Santé Canada, MAECI, ministères provinciaux de la santé et du développement économique)

Enfin, il est impérieux de mieux renseigner les délégués commerciaux en poste à l'étranger quant aux fournisseurs canadiens de services de santé et aux services qu'ils offrent. À cette fin, le gouvernement organisera des visites de ses bureaux situés dans les pays dont les marchés semblent les plus prometteurs, et il mettra à jour la base de données de la *Canadian Association of Health Care Services Suppliers*, qu'elle distribuera sur un format Windows, plus convivial. (IC)

Renseignements

Industrie Canada
 Direction des industries de services
 d'experts-conseils et de génie
 235, rue Queen, 7^e étage est
 Ottawa (Ontario) K1A 0H5
 Téléphone : (613) 954-2981
 Télécopieur : (613) 941-8464

Ministère des Affaires étrangères et du
 Commerce international
 Direction des industries de services et
 des transports
 125, promenade Sussex
 Ottawa (Ontario) K1A 0G2
 Téléphone : (613) 996-0245
 Télécopieur : (613) 996-1225

Produits et services médicaux et de santé

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
Mission au Moyen-Orient	à déterminer	Riyad, Beyrouth, Amman	INDCAN	613-954-2951
Étude des débouchés sur le marché des soins de santé au Kenya et en Ouganda	avril 1995	Nairobi	MAECI	613-944-6586
Medic Afrique 95 — kiosque d'information	avril 1995	Johannesbourg	MAECI	613-944-6590
Mission de la Jordanie, du Liban et de la Syrie sur les soins médicaux et de santé	mai 1995	diverses villes canadiennes	MAECI	613-944-6346
Asie et Pacifique Sud				
Asia Medical Show 95 — kiosque d'information	à déterminer	Fukuoka	MAECI	613-996-2460
MEDIC 95 — kiosque d'information	oct. 1995	Kuala Lumpur	MAECI	613-996-5824
Canada				
Colloques régionaux sur l'harmonisation des règlements dans l'UE	à déterminer	diverses villes canadiennes	INDCAN	613-954-3068
Europe centrale et de l'Est et Communauté des États indépendants				
INMED 95 — kiosque d'information et mission	à déterminer	Kiev	MAECI	613-944-1437
Mission hongroise sur les soins de santé	mai 1995	Toronto, Montréal	MAECI	613-992-1449
Asie de l'Est				
Colloque sur la biotechnologie	à déterminer	Taiwan	MAECI	613-996-2807
Étude de marché du secteur des produits pharmaceutiques de la Corée — mise à jour	juin 1995	Séoul	MAECI	613-996-2807
Salon sur les appareils médicaux et les produits pharmaceutiques — kiosque d'information	nov. 1995	Taipei	MAECI	613-996-2807
Étude du marché des appareils médicaux — mise à jour	fév. 1996	Séoul	MAECI	613-996-2807
Japon				
Mission du Japon au Canada sur les produits pour personnes âgées	à déterminer	Osaka	MAECI	613-996-2460
Partenariat de recherche sur les produits pharmaceutiques	avril 1995	Tokyo, Osaka	MAECI	613-995-6634
Mission d'acheteurs japonais sur les produits de santé	5 juin 1995	Calgary	MAECI	613-996-2460
Salon solo et colloque sur les produits pour personnes âgées	août 1995	Osaka	INDCAN	613-954-3068

Note : Les dates et les lieux sont sujets à changement.

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Amérique latine et Antilles				
Mission sur la biotechnologie et sur les produits chimiques diagnostiques	à déterminer	Buenos Aires	MAECI	613-996-5549
Expo-Salud — kiosque d'information et mission	à déterminer	Santiago	MAECI	613-996-4199
Salon solo au Centre commercial du Canada à Mexico	à déterminer	Mexico	INDCAN	613-954-3068
Foire commerciale cubaine et mission dans les Antilles	avril 1995	diverses villes des Antilles	INDCAN	613-996-3068
Expomedica 95 : mission	juil. 1995	San Salvador	MAECI	613-996-6129
Expomedica — stand national	oct. 1995	Panama	MAECI	613-996-6129
Mission à l'étranger	janv. 1996	Mexico	INDCAN	613-954-2951
États-Unis				
Mission auprès des IFI et de leurs organismes exécutants	à déterminer	Washington, D.C.	INDCAN	613-954-2951
Mission : Experts-conseils et informatique dans le domaine de la santé	à déterminer	Chicago, Dallas, Houston	INDCAN	613-954-2951
Missions NEEF de la Colombie-Britannique et de l'Alberta sur les produits médicaux	à déterminer	Seattle	MAECI	613-944-9482
Bulletin sur les produits de santé aux États-Unis	à déterminer	Chicago	MAECI	613-944-9482
Mission de la région de l'Atlantique sur les logiciels	mai 1995	Chicago	INDCAN	506-851-6421
Les soins de santé en 1995 dans le centre de la région de l'Atlantique — stand national	17 mai 1995	Atlantic City	MAECI	613-944-9482
Association des hôpitaux du Canada : acheteurs des États-Unis	5 juin 1995	Calgary	MAECI	613-944-9482
Promotion des stratégies d'achat de produits pharmaceutiques	août 1995	Dallas	MAECI	613-944-7348
Mission de Technologies IRM de Houston	sept. 1995	Winnipeg	MAECI	613-944-9482
Medinfo 95 : mission de partenariat (Chicago)	sept. 1995	Vancouver	MAECI	613-944-9482
Mission de partenariat auprès de l'HIDA	sept. 1995	Baltimore	MAECI	613-944-9482
Mission sur les services de santé	oct. 1995	Chicago, Dallas	MAECI	613-944-9482
Mission de fournisseurs de produits médicaux auprès du Department of Veteran Affairs des États-Unis	oct. 1995	Chicago	MAECI	613-944-9482
Mission du Texas sur les partenariats de recherche sur les produits pharmaceutiques	oct. 1995	Québec	MAECI	613-944-7348
Colloque et mission sur les technologies médicales	nov. 1995	New York	MAECI	613-944-9482
Colloque et mission sur les produits médicaux	nov. 1995	Minneapolis	MAECI	613-944-7348
Mission des États-Unis à MED TECH 95	nov. 1995	London (Ontario)	MAECI	613-944-9482
Salon national sur les soins de santé au foyer — stand national	15 nov. 1995	Atlanta	MAECI	613-944-9482
Radiology Society of North America — stand national	déc. 1995	Chicago	MAECI	613-944-9482
Mission de la Californie sur la biotechnologie et les produits pharmaceutiques	janv. 1996	C.-B., Ontario	MAECI	613-944-7348

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
MFG West 96 (conception d'appareils médicaux) — kiosque d'information	janv. 1996	Anaheim, Cal.	MAECI	613-944-9482
Étude sur la commercialisation d'appareils médicaux — mise à jour	fév. 1996	Minneapolis	MAECI	613-944-9482
Acheteurs de produits médicaux venus de Minneapolis	mars 1996	Manitoba	MAECI	613-944-9482
Association des soins de santé de Nouvelle-Angleterre : partenariat	mars 1996	Boston	MAECI	617-262-3760

Europe de l'Ouest et Union européenne

Medica 95 — kiosque d'information et mission	nov. 1995	Düsseldorf	INDCAN	613-954-3068
Foire commerciale internationale Medicine 95 — kiosque d'information	déc. 1995	Stockholm	MAECI	613-996-1530

Marchés multiples

Détermination d'investisseurs éventuels dans le secteur des produits pharmaceutiques	à déterminer	Europe, Japon, États-Unis	MAECI	613-995-6634
Initiative de recherche de projets d'investissement — Produits pharmaceutiques	à déterminer	Japon, Europe	INDCAN	613-954-5458

**DATE DUE
DATE DE RETOUR**

Acronymes et sigles utilisés dans le Plan de promotion du commerce extérieur

(Cette liste ne comprend pas les références spécifiques aux secteurs)

ACDI	Agence canadienne de développement international	ISO	Organisation internationale de normalisation
ACN	Association canadienne de normalisation	MAECI	ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
AG CAN	Agriculture et Agro-alimentaire Canada	MAPAQ	ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
ALE	Accord de libre-échange Canada-États-Unis	MDN	ministère de la Défense nationale
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	MPO	ministère des Pêches et Océans
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
APECA	Agence de promotion économique du Canada atlantique	OMC	Organisation mondiale du commerce
BBS	babillard électronique	OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec	PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
BMD	banques multilatérales de développement	PIB	produit intérieur brut
CCC	Corporation commerciale canadienne	PPCE	Plan de promotion du commerce extérieur
CEI	Communauté des États indépendants	PME	petites et moyennes entreprises
CCI	Centre de commerce international	PENU	Programme pour l'environnement des Nations Unies
CNRC	Conseil national de recherches du Canada	PNB	produit national brut
CRDI	Centre de recherches en développement international	RADAR	Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires
DEO	Diversification économique de l'Ouest	R-D	recherche et développement
DRHC	Développement des ressources humaines Canada	RNCan	Ressources naturelles Canada
EC	Environnement Canada (ENVCAN)	SCF-RNCan	Service canadien des forêts - Ressources naturelles Canada
FFCE	Forum pour la formation en commerce extérieur	SEE	Société pour l'expansion des exportations
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	UE	Union européenne
IC	Industrie Canada (INDCAN)		
IFI	institutions financières internationales		

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222529



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada