

## Firme de Calgary

— suite de la page 1

atmosphériques provenant, notamment, des émissions de gaz à effet de serre. Dans le cadre d'un programme d'échange de droits d'émission, le gouvernement fixe un plafond général d'émissions, puis alloue un nombre limité de permis à des entreprises, selon le niveau d'émissions visé.

Pour satisfaire aux objectifs en matière de réduction, les entreprises peuvent soit réduire leurs propres émissions, acheter des permis d'une autre entreprise dont les émissions sont inférieures à la quantité permise ou acheter des crédits dans le cadre d'un projet national ou international (comme ceux qui découlent du mécanisme de développement propre ou MDP).

L'échange des droits d'émission offre aux entreprises la possibilité d'atteindre leur objectif de réduction des émissions de façon efficace et économique. En général, le négoce des droits d'émission aide à déterminer le coût de la pollution et permet au marché d'appliquer la

méthode la plus appropriée pour l'atteinte de l'objectif fixé. Contrairement aux règlements ordinaires de direction et de contrôle, cette façon de procéder est préférable tant sur le plan économique qu'environnemental.

### Progrès réalisés

Depuis 1990, TransAlta a réduit de plus de 10 % les émissions de gaz à effet de serre de ses installations à l'échelle mondiale tout en accroissant sa capacité de production de plus de 85 %. Outre TransAlta, plusieurs entreprises canadiennes participent à l'élaboration de projets relevant du MDP dans les pays en développement. Le projet de TransAlta est toutefois un des premiers projets dirigés par une entreprise canadienne dont les méthodes sont acceptées par les Nations Unies. Cette acceptation représente une étape cruciale du

processus d'approbation et d'enregistrement d'un projet.

Le gouvernement du Canada s'attend à ce que ce jalon important incite d'autres entreprises à tirer profit des mécanismes axés sur les marchés internationaux. Cet exemple montre de quelle façon les maisons de courtage et les entreprises produisant le plus d'émissions peuvent collaborer en vue de tirer parti des mécanismes de Kyoto. CO2e.com, société de courtage dont les services ont été retenus pour la réalisation du projet, a contribué à la conclusion de l'entente entre l'entreprise canadienne et celle du Chili.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Louise Côté, gestionnaire de programmes, Direction des changements climatiques et de l'énergie, Affaires étrangères Canada, courriel : louise.cote@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca/cdm-ji. 🌱

## Sans fil — suite de la page 1

technologies dans ce segment de l'industrie. « Cette manifestation sera pour les entreprises canadiennes dans le secteur du sans fil une occasion unique d'établir des contacts décisifs, précise M<sup>me</sup> Fera. »

**Pour de plus amples renseignements** sur la présentation d'un stand au pavillon du Canada et la possibilité de

prendre la parole à la conférence, la réception donnée par le Canada, les programmes de jumelage avec des entreprises faisant partie d'autres pavillons nationaux, communiquez avec Pat Fera, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-9475, courriel : pat.fera@international.gc.ca, ou avec Charlene Wheatley, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-8823, courriel : charlene.wheatley@international.gc.ca. 🌱

## Débouchés au Sri Lanka

**SRI LANKA** — Dans le cadre d'un projet énergétique axé sur le développement de l'économie rurale, le gouvernement du Sri Lanka a lancé un appel d'offres portant sur la conception et la mise en place de systèmes d'électrification à base d'énergie renouvelable.

Les buts du projet sont les suivants : fournir de l'électricité à 100 000 foyers grâce à des systèmes solaires résidentiels et des mini-réseaux de distribution indépendants, alimentés par des microgénérateurs hydrauliques, aérogénérateurs et générateurs à la biomasse; électrifier 1 000 petites et moyennes entreprises rurales grâce à des sources d'énergie renouvelable; et ajouter une capacité de 85 mégawatts grâce à l'implantation d'un réseau coordonné de centrales alimentées par des sources d'énergie renouvelable.

La Development Finance Corporation of Ceylon (DFCC) gèrera le projet au nom du gouvernement du Sri Lanka, avec l'aide de la Banque mondiale et du Fonds pour l'environnement mondial. **La date de clôture de l'appel d'offres est le 31 décembre 2004.**

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec la DFCC, tél. : (011-94-11) 244-2442, télécopieur : (011-94-11) 244-0376, courriel : info@dfccbank.com, site Web : www.energyservices.lk, ou avec Shyama Suraweera, adjointe au commerce, haut-commissariat du Canada au Sri Lanka, télécopieur : (011-94-1) 68-70-49, courriel : shyama.suraweera@international.gc.ca, en citant le numéro de dossier 040219-00826. 🌱

## Le marché des produits pharmaceutiques en Russie : Quels sont les ingrédients de la réussite?

Le marché russe des produits pharmaceutiques se développe rapidement et ouvre de bons débouchés aux exportateurs canadiens de médicaments, d'instruments médicaux vendus au détail et de compléments alimentaires. Toutefois, comme le démontre l'expérience de la plupart des exportateurs qui ont réussi, il est recommandé de nouer des relations avec l'une des grandes entreprises de distribution du pays.

### Aperçu du marché

Selon la RMBC, une société de conseils et de recherches centrée sur les marchés des produits pharmaceutiques, le marché russe pesait, en 2003, 5,8 milliards de dollars, et 70 % de cette somme était attribuable aux médicaments importés.

En 2003, le marché s'est accru de 19 %, et l'on s'attend à ce que la croissance annuelle se poursuive au rythme d'au moins 10 % au cours des cinq prochaines années. Les moteurs de cette croissance sont l'augmentation des revenus et des dépenses de consommation, la majoration du financement gouvernemental réservé aux médicaments par l'instauration d'un nouveau régime d'assurance-maladie (à l'heure actuelle, les achats gouvernementaux ne représentent qu'environ 30 % du marché) et par une amélioration de l'efficacité du réseau de distribution national.

Parmi les médicaments les plus vendus en Russie, à part les analgésiques, les antibiotiques et les vitamines, figurent ceux qui sont utilisés pour traiter les maladies du cœur et du sang, le diabète et les troubles hépatiques. Le Viagra fait aussi naturellement partie des produits les plus vendus. Des multinationales basées en Europe de l'Ouest et aux États-Unis, comme Aventis, Novartis et Pfizer, enregistrent les ventes les plus fortes en Russie, même si des entreprises d'Europe de l'Est qui produisent principalement des médicaments génériques, comme la société hongroise Gedeon Richter et la société slovaque KRKA, figurent également parmi les dix entreprises qui réussissent le mieux.

Le secteur russe de la fabrication de médicaments — on compte quelque

350 entreprises en exploitation — reste fragmenté, sous-capitalisé et ciblé sur la production de médicaments génériques. La qualité inégale des médicaments produits est l'un des grands problèmes auxquels fait face ce secteur. Le gouvernement imposera, d'ici à 2005, de « bonnes pratiques de fabrication » (BPF) reconnues mondialement, après avoir encouragé leur application depuis 2000.

### Naviguer sur un marché complexe

Selon Steven Goodinson, délégué commercial à l'ambassade du Canada à Moscou, « Les exportateurs canadiens intéressés peuvent obtenir le nom de personnes à contacter dans quelques-unes des cinq grandes entreprises de distribution, par exemple Apteka Holding (www.ahold.ru), Protek (www.protek.ru) et SIA International (www.siamed.ru), en communiquant avec les responsables de la section commerciale de l'ambassade du Canada à Moscou. Ces compagnies peuvent mettre à la disposition des exportateurs des chaînes de distribution nationales ainsi que des entrepôts modernes, de même qu'elles peuvent les aider à régler des problèmes administratifs. En outre, elles distribuent de plus en plus fréquemment une large gamme de produits autres que les produits pharmaceutiques, qui peuvent être vendus

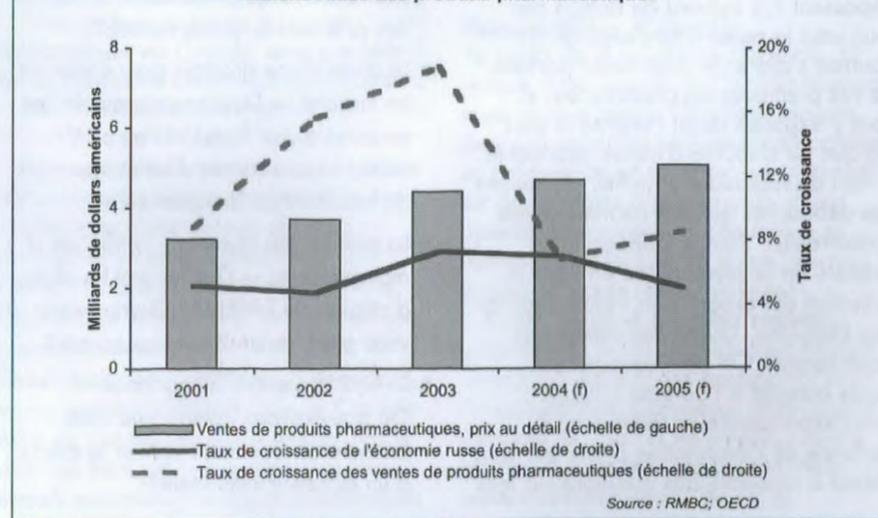
dans les pharmacies et les hôpitaux, par exemple des cosmétiques, des compléments alimentaires et des instruments médicaux. »

L'enregistrement des nouveaux médicaments est ce qui retarde le plus leur exportation en Russie : cela peut prendre jusqu'à deux ans, alors que dans le cas d'autres produits, comme les compléments alimentaires, les délais sont beaucoup plus courts. « Le régime réglementaire est complexe, il n'est pas transparent et il n'est pas conforme aux pratiques occidentales, déclare le délégué commercial. Il est donc conseillé aux exportateurs canadiens de se faire aider par un distributeur pour mener à bien le processus d'enregistrement ou de retenir les services d'un consultant spécialisé. »

On conseille également aux exportateurs d'être prêts à consacrer le temps et l'argent nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre un plan de commercialisation ciblé sur le marché russe. « Les distributeurs, qui ont surtout l'œil sur les quantités et la rentabilité, ne font habituellement pas cela, et même si le marché est en expansion, il est hautement concurrentiel, précise M. Goodinson. »

**Renseignements** : Steven Goodinson, ambassade du Canada à Moscou, courriel : steven.goodinson@international.gc.ca. 🌱

Marché russe des produits pharmaceutiques



Rédaction : Yen Le  
Michael Mancini  
Jean-Philippe Dumas

Abonnement  
Téléphone : (613) 992-7114  
Télécopieur : (613) 992-5791  
Courriel : canad.export@international.gc.ca  
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada  
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English

ISSN 1472-8823

On peut obtenir cette publication en condition de reproduction à des fins commerciales à l'obtention de l'autorisation de CanadExport.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette d'adresse avec un délai de quatre semaines.

Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :  
CanadExport (BCS), C/Can  
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2  
Courriel : canad.export@international.gc.ca