

Échanges transfrontières 2003 en préparation

## Partenariats dans l'industrie médicale

**N** IAGARA-ON-THE-LAKE (ONTARIO) — Le 25 mai 2003 — L'initiative Échanges transfrontières encourage la collaboration canado-américaine au sein de l'industrie médicale depuis 1996. Plus de 100 fabricants, entreprises de services et instituts de recherche des deux côtés de la frontière y participent chaque année pour établir des contacts, prendre connaissance des nouveaux règlements et surtout trouver des partenaires pour la vente de leurs produits et services ailleurs dans le monde. Plusieurs alliances ont été conclues au fil des années, notamment entre **Pharmax**, une entreprise de Toronto, et STS DuoTek, située à Rochester (New York).

### Aperçu du marché

L'industrie de la fabrication médicale se compose d'entreprises qui se consacrent aux activités de recherche et développement et à la fabrication de produits servant à la prévention, au diagnostic, au traitement et à la guérison de maladies. Elle se divise en deux grandes catégories : instruments médicaux et produits pharmaceutiques.

Un « corridor médical » dynamique s'installe aujourd'hui dans une région qui s'étend de Toronto jusqu'à Buffalo et Rochester, dans l'État de New York — un bassin où on dénombre plus de 800 entreprises qui se consacrent à la recherche et à la fabrication de produits pharmaceutiques et biotechnologiques et emploient 250 000 personnes. Avec ses 7,8 millions d'habitants, cette région est, en termes de densité démographique, la troisième en Amérique du Nord, après les villes de New York et

de Los Angeles. Dans un rapport intitulé *The Regional Economy of Upstate New York*, publié à l'automne 2002, la Federal Reserve Bank of New York estime que la région du nord de l'État (upstate New York) est un acteur de premier plan dans la fabrication médicale aux États-Unis : si elle formait un État distinct au sein de la fédération américaine, cette région occuperait le huitième rang aux États-Unis pour ce qui est des emplois liés à la fabrication et à la fourniture d'instruments médicaux, et le onzième pour ce qui est des emplois dans le secteur pharmaceutique.

Des 50 plus grandes sociétés pharmaceutiques au monde, 19 ont leur siège mondial ou national dans les États de New York ou du New Jersey. Les entreprises situées dans le nord de l'État de New York et la Pennsylvanie occidentale veulent collaborer avec des homologues canadiennes et sont en quête d'alliances stratégiques qui leur permettront d'étendre leur action à travers le monde. Les travaux de recherche portent essentiellement sur les outils permettant de mettre au point de nouveaux médicaments, les instruments médicaux et de diagnostic, les stratégies thérapeutiques pour le traitement des troubles neurologiques, le génie tissulaire et la fabrication d'organes, la médecine régénérative et l'oncologie.

La fabrication médicale est une industrie à forte intensité technologique, payante et porteuse d'un avenir prometteur. Le nord de l'État de New York joue un rôle important et diversifié au sein de cette industrie, car il se spécialise dans la fabrication à la fois d'instruments médicaux et de produits pharmaceutiques. Cette région occupe une position particulièrement solide pour ce qui est des instruments médicaux, et constitue l'un des principaux centres de cette industrie aux États-Unis.

### Au menu...

L'initiative est coparrainée par le consulat général du Canada à Buffalo, l'Association of Ontario Medical Manufacturers (AOMM),

la Health Care Industries Association of Upstate New York, Ontario Export Inc. et la société Empire State Corporation. Le programme, qui dure toute la journée, comprend des thèmes tels que les nouvelles tendances de la vente et de l'achat de produits médicaux, le bioterrorisme, le marché de la population vieillissante et les transferts binationaux de technologie médicale. Il y aura également un atelier des PDG sur les défis à relever au cours des prochaines années et une séance d'information sur la réglementation, qui sera donnée par l'agence américaine de réglementation des aliments et des médicaments (Food and Drug Administration).

**Pour plus de détails**, communiquer avec M<sup>me</sup> Mary Mokka, agent d'expansion des affaires, consulat général du Canada à Buffalo, tél. : (716) 858-9556, courriel : [mary.mokka@dfait-maeci.gc.ca](mailto:mary.mokka@dfait-maeci.gc.ca) ou visiter le site web de l'AOMM, à [www.aommcanada.com/cbe](http://www.aommcanada.com/cbe) ✪

## Services de la CCC

— suite de la page 2

Étant donné que la GSA encourage les entreprises qui figurent sur ses listes à former équipe, l'adhésion à la CGP est le moyen le plus efficace de rencontrer d'autres entreprises agréées et de former des partenariats avec elles. L'obtention d'un contrat d'offres à commandes auprès de la GSA ne représente qu'une étape du processus que doit suivre l'entreprise désireuse de réussir sur ce marché. Il est tout aussi important de se servir de ce contrat pour faire connaître ses produits et ses services aux acheteurs de l'administration fédérale américaine. L'adhésion à la CGP vous facilitera grandement la tâche au moment de vendre vos produits et vos services.

**Pour plus de renseignements** au sujet des formulaires de demande et des modalités de paiement et pour savoir comment vous pouvez compter sur l'appui du Canada pour réaliser vos ventes à l'exportation grâce à la CCC, rendez-vous à l'adresse suivante : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca) ✪

Mars 2003

## Femmes chefs d'entreprises à la conquête des marchés internationaux



Les femmes d'affaires canadiennes ont beaucoup de succès au pays comme à l'étranger. Les entreprises qu'elles dirigent ont des taux de croissance sans précédent et elles compétitionnent avec confiance et détermination sur le marché international. Un des principaux éléments de leur succès international est le développement de relations commerciales efficaces — les Canadiennes consentent de grands efforts pour créer des liens d'affaires partout dans le monde. Que ce soit par leur participation à des missions commerciales, par l'établissement de réseaux et d'associations d'affaires ou en étant présentées à d'éventuels partenaires étrangers par les délégués commerciaux du Canada, les femmes d'affaires canadiennes établissent des relations qui les aident à réussir sur les marchés internationaux.

Les femmes que présente ce supplément ont partagé leurs témoignages de chefs d'entreprises et offrent des connaissances et une expérience qui peuvent en aider d'autres à atteindre leurs objectifs commerciaux. Leur parcours montre l'importance de constituer des réseaux et de bâtir à partir des contacts établis.

Nous vous encourageons à tirer parti des réseaux et des programmes dont fait état ce supplément et à travailler avec Équipe Canada Inc à définir et à atteindre vos objectifs internationaux. Nos missions à l'étranger offrent six services principaux : aperçu du potentiel de marché, recherche de contacts clés, renseignements pour les visites, information sur les entreprises locales, rencontre personnelle et dépannage. Ces services peuvent vous aider à réussir dans des marchés partout dans le monde.

À l'occasion de la Journée internationale de la femme, veuillez vous joindre à moi pour célébrer la réussite des femmes d'affaires du Canada.

Pierre S. Pettigrew  
Ministre du Commerce international

### Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

- Missions commerciales aux États-Unis,
- Colloques sur le marché américain,

consultez le Calendrier d'exportation É.-U. à [www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp)