

LES TRUCS DU MÉTIER

Une grande société pharmaceutique considère l'Afrique du Sud comme une porte d'accès au reste de l'Afrique

Apotex Inc. — l'une des plus importantes sociétés pharmaceutiques au monde, qui exporte ses produits à plus de 100 pays — a récemment ajouté l'Afrique du Sud à sa liste croissante de marchés étrangers.

Comptant plus de 2 000 employés au Canada et plus de 2 600 à l'échelle mondiale, cette géante du secteur pharmaceutique a procédé récemment à l'expansion de son usine dans le nord de Toronto, par la construction de nouvelles installations de fabrication et d'emballage visant à accroître sa production pour les marchés étrangers.

« Comme nous faisons des affaires sur tous les continents, le marché mondial est d'une grande importance pour notre croissance future », a affirmé M. Jack Kay, président d'Apotex Inc. Il a ajouté : « Nous agrandissons nos installations au Canada pour approvisionner le marché mondial et l'Afrique du Sud qui présente des possibilités énormes, et qui est la porte d'accès à l'Afrique. »

Premières étapes

La société Apotex s'est lancée en affaires en Afrique du Sud l'an dernier, par l'acquisition d'une participation majoritaire dans Acupharm, entreprise établie à Johannesburg, qui distribue des médicaments génériques aux médecins d'Afrique du Sud.

Cette coentreprise est l'initiative de la société Apotex, mais cette géante de Toronto a souvent recours aux services des délégués commerciaux du Canada, notamment lorsque se posent diverses difficultés, par exemple, un problème de langue.

« Les délégués commerciaux à

l'étranger nous aident sur le plan de l'établissement des rapports, de la logistique et du choix des conseillers ou avocats appropriés », explique M. Larry Beare, vice-président d'Apotex chargé de l'expansion internationale, « et la présence de représentants officiels du Canada à des réunions incite à une plus grande confiance en notre entreprise. »

La société, qui exporte déjà environ 40 médicaments génériques, a présenté aux autorités sud-africaines des demandes d'enregistrement de 50 autres produits qu'elle fabrique, suivant un processus semblable à celui qui existe au Canada.

Ces médicaments seront fabriqués dans les installations de Toronto et expédiés en Afrique du Sud où ils seront emballés, entreposés et distribués, ce qui créera des emplois tant pour les Canadiens que pour les Sud-Africains.

Pourquoi l'Afrique du Sud?

Selon M. Kay, les ventes de produits pharmaceutiques en Afrique du Sud sont estimées aujourd'hui à 3,7 milliards de \$ US, et les achats de médicaments génériques représentent moins de 10 % de ce chiffre d'affaires, comparativement à environ 40 % au Canada.

Comme les médicaments génériques se vendent généralement de 40 à 50 % de moins que les produits de marque correspondants, ils offrent la possibilité de réaliser des économies

substantielles.

Le gouvernement d'Afrique du Sud cherche à améliorer l'accès aux services de santé et la qualité de ces services et, parallèlement, à en réduire les coûts.

Ainsi, lorsque s'étendra l'assurance-santé, dans le cadre de régimes publics ou privés, l'industrie pharmaceutique connaîtra une forte croissance.

Et, comme cela s'est produit au Canada et ailleurs dans le monde, la croissance de l'industrie pharmaceutique s'accompagnera d'une expansion du segment de marché qu'occupent les produits génériques.

La société Apotex est appelée à voir croître ses exportations, avantage auquel s'ajoutera celui de l'accroissement des emplois aussi bien au Canada qu'en Afrique du Sud.

En fait, Apotex projette de lancer ses nouveaux produits en Afrique du Sud dans le cadre d'une visite à Johannesburg au début de novembre 1996.

« L'Afrique du Sud, souligne M. Kay, offre des possibilités considérables et elle est la porte d'accès au reste de l'Afrique. »

Pour de plus amples renseignements sur la société Apotex, communiquer avec M. Larry T. Beare, vice-président chargé de l'expansion internationale, tél. : (416) 749-9300; fax : (416) 749-9578.