

Pleins feux sur le secteur

Nos points forts en matière de sciences de la vie
Les produits pharmaceutiques | Les dispositifs médicaux
| Les technologies de l'information appliquées à la santé
| Les produits de santé naturels | La santé animale

Faire naître les occasions dans le secteur des sciences de la vie

Si vous êtes une femme d'affaires canadienne active dans le secteur des sciences de la vie, il est indispensable pour la réussite de votre entreprise de faire des incursions dans les marchés internationaux le plus tôt possible. Il s'agit d'un secteur ayant un énorme potentiel. C'est pourquoi une équipe du MAECD se consacre entièrement à vous, que vous démarriez votre entreprise ou que votre entreprise soit en pleine croissance.

Les sciences de la vie sont très réglementées partout dans le monde. L'équipe sectorielle aide les entreprises canadiennes à surmonter les obstacles pour accéder aux marchés et à tisser des liens avec des acheteurs, des investisseurs et des partenaires. « Nos clients sont souvent des petites entreprises. Le développement d'un produit dans le secteur des sciences de la vie engendre des coûts énormes, puisque ce processus peut prendre 10 ou 15 ans », a expliqué Christian Carswell, conseiller principal sur le secteur au MAECD.

Les marchés les plus prometteurs dans ce secteur comprennent l'Union européenne, le Japon, la Chine, l'Australie et le Brésil. La Corée du Sud est également très prisée en raison de son solide cadre de réglementation, de ses technologies de pointe et de son économie. Israël offre de belles occasions d'établir des partenariats de codéveloppement technologique et son marché est très prometteur en raison de l'expansion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël.

Au cours de la dernière année, de nombreuses entreprises canadiennes du secteur des sciences de la vie ont signé des accords de licence ou formé des partenariats de codéveloppement à l'étranger – soulignant la valeur que l'appui du SDC peut apporter. « Nous fournissons des renseignements à nos clients et nous leur permettons de rencontrer des acheteurs de grandes sociétés multinationales, a indiqué M. Carswell. Nous les aidons en leur ouvrant des portes. »



Partout où vous faites des affaires
**Le Service des délégués
commerciaux du Canada**

deleguescommerciaux.gc.ca

Rencontrez la nouvelle déléguée commerciale en chef

La nouvelle déléguée commerciale du Canada apporte à son rôle une richesse d'expériences internationales et de politiques dans l'exercice de ses fonctions. Soulignons, entre autres réalisations nombreuses, que Susan Bincoletto a représenté le Canada aux tables de négociation de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Organisation de coopération et de développement économiques. Elle a également piloté d'importantes initiatives liées à la politique économique, dont la réforme de la Loi sur le droit d'auteur et l'élaboration des premières lignes directrices relatives aux entreprises d'État en application de la Loi sur Investissement Canada.



Susan Bincoletto, déléguée commerciale en chef

« Mon mandat consiste à faire valoir les intérêts des entreprises canadiennes qui veulent explorer de nouveaux débouchés dans les marchés établis ou émergents. Je suis très fière que nous mettions l'accent sur les femmes en commerce international. Elles méritent l'attention qu'on leur prête », affirme Mme Bincoletto. « Les femmes d'affaires se donnent beaucoup dans tout ce qu'elles entreprennent. »

Mme Bincoletto espère tirer le maximum de l'expertise des femmes d'affaires à l'international en créant des tables rondes où elles pourront servir de mentors et donner leurs points de vue sur le marché et l'industrie.

Conseil avisé

« Pour nous, la réussite consiste à former des partenariats avantageux pour les deux parties, fondés sur l'écoute, l'ouverture d'esprit et des objectifs de croissance mutuels. Nous voyons chaque obstacle à surmonter comme une occasion à saisir. »

Mme Nanon de Gaspé Beaubien-Mattrick,
présidente et fondatrice
Beehive Holdings, Vancouver