

► Matériel médical

Faits importants sur le marché

- En 1986, le marché français du matériel médical a été évalué à environ 2 milliards de dollars. Le chiffre d'affaires, matériel de laboratoire non inclus, s'est élevé à 1,9 milliard de dollars.
- L'industrie biomédicale française fabrique les grandes classes de produits suivantes :
 - urgence et premiers soins;
 - diagnostic;
 - thérapeutique;
 - suppléance fonctionnelle;
 - orthopédie;
 - rééducation fonctionnelle;
 - usage unique;
 - hygiène;
 - ingénierie;
 - informatique;
 - mobilier spécialisé;
 - radiologie.
- La consommation médicale représentait, en 1985, 13,4 % de la consommation totale des ménages.
- L'industrie biomédicale française compte environ 350 entreprises employant près de 20 000 personnes.
- Cette industrie est géographiquement concentrée principalement dans la région parisienne et, à un degré moindre, dans la région Rhône-Alpes (Lyon) et dans le sud-ouest (Toulouse) de la France.

- Environ 80 % des fabricants font partie du Syndicat national de l'Industrie des technologies médicales (SNITEM).
- Afin d'assurer la sécurité des utilisateurs et des patients, certaines catégories de matériels peuvent être soumises à une procédure d'homologation du ministère de la Santé.
- Le respect des normes est obligatoire dans le domaine de l'hospitalisation publique et peut conduire à une certification de l'AFNOR (Association française de normalisation).

Tendances du marché

- Le marché français est ouvert aux produits étrangers, ceux-ci n'étant sujets à aucune barrière à l'exception des barrières techniques exigées pour la sécurité.
- Les sociétés étrangères établies en France disposent en général de réseaux commerciaux et de services après-vente bien implantés.
- L'U.G.A.P. (Union Le groupement d'achats publics) est la centrale d'achat utilisée par beaucoup d'hôpitaux publics qui procèdent par appel d'offres. La concurrence est très vive tant pour le matériel que pour les produits consommables.

Importations canadiennes

- Le commerce extérieur avec le Canada est « embryonnaire » car le Canada n'importe de la France que 3 % de son marché (1 milliard de dollars). Il ne vend que pour 33 millions de dollars à tous les pays de la CEE : voilà à quel point les importations françaises du Canada sont faibles.

Recommandations aux exportateurs canadiens

- Certains créneaux du marché ne sont pas couverts par des fabricants français. Il existe donc des débouchés pour les exportateurs, notamment au niveau des nouvelles techniques médicales permettant une ouverture relativement facile à un nouveau produit.
- Les techniques lasers, l'endoscopie associée à la microchirurgie et les prothèses fabriquées à l'aide de matériaux nouveaux jouent un rôle de plus en plus important dans ce marché.