

# Expédition de dispositifs médicaux au Canada

# Contents

Introduction .....	3
L'industrie canadienne des dispositifs médicaux – Survol et occasions pour les entreprises aux É.-U. ....	6
Les exigences réglementaires visant les dispositifs médicaux	
Les exigences en matière d'étiquetage	
L'industrie des laboratoires de diagnostic du Canada – Survol et occasions pour les entreprises aux É.-U. ....	10
Les pratiques de dépistage au Canada – Laboratoires publics et privés, cabinets de médecins	
Le Canada, un chef de file mondial dans la réalisation d'essais cliniques	
L'industrie des laboratoires de diagnostic du Canada – Exigences réglementaires	
Mener ses activités au Canada – Le système de soins de santé canadien .....	15
Comment cela fonctionne-t-il?	
En quoi consistent les services médicalement nécessaires?	
13 plans de santé uniques et 13 stratégies d'approvisionnement différentes	
Mener ses activités au Canada – Processus de dédouanement .....	20
Livraisons dans le marché canadien – Établissement d'une stratégie de logistique propre au secteur de la santé .....	22
Accorder la priorité à l'expertise canadienne et à l'expérience avec le secteur de la santé dans le choix d'un partenaire logistique .....	26
Conclusion .....	31



# Introduction

À la fin de 2021, [Medtech Canada](#), une association nationale représentant l'industrie des technologies médicales du Canada, a publié un rapport soulignant certains des défis relevés dans la chaîne d'approvisionnement en équipement médical du Canada durant la pandémie. Comme dans de nombreux pays, le Canada a connu des pénuries de produits essentiels, notamment d'équipement de protection individuelle (ÉPI), de fournitures chirurgicales et de respirateurs, ce qui a exposé les vulnérabilités du pays dans sa capacité à répondre aux besoins en soins de santé des résidents.

Parmi les nombreuses recommandations incluses dans le rapport de Medtech, deux ont des répercussions claires pour les fabricants américains :

1. Bien qu'il y ait un soutien grandissant pour une augmentation du volume de produits fabriqués au Canada, « nous devons être réalistes quant à ce que le Canada peut faire et ne pas faire ».
2. « Les États-Unis ont presque certainement un rôle important à jouer dans la résilience de la chaîne d'approvisionnement canadienne. »

Depuis longtemps, les États-Unis participent grandement à la chaîne d'approvisionnement du secteur de la santé au Canada. Par exemple, le Canada importe environ 75 % de son approvisionnement total de dispositifs médicaux. Près de 45 % de cet équipement provient de fabricants américains. Malgré les capacités nationales améliorées du Canada dans l'industrie essentielle des laboratoires cliniques, une recherche de [Frost & Sullivan](#) indique qu'un nombre considérable de tests sont impartis à des fournisseurs des États-Unis – plusieurs laboratoires américains mènent des activités commerciales au Canada.

On s'attend à ce que la demande pour les dispositifs américains demeure importante, puisque des facteurs comme le vieillissement de la population canadienne épuisent rapidement les services et produits de soins de santé. Un rapport publié en 2021 par le [Fraser Institute](#) révèle que les personnes âgées du pays (âgées de 65 ans et plus) représenteront 23,4 % de l'ensemble de la population d'ici 2040. Ce changement démographique entraînera des coûts, puisque la personne âgée typique aura besoin de soins de santé d'une valeur approximative de 12 000 \$ par année, comparativement à 2 700 \$ pour les autres. D'ici 2040, les aînés représenteront 71,4 % des dépenses totales en soins de santé au pays.

Selon le [Fraser Institute](#), ce changement radical met les décideurs au défi de trouver et de mettre en œuvre de nouvelles techniques et procédures qui permettront d'offrir des services de soins de santé de façon plus économiques aux personnes âgées sans sacrifier l'efficacité.

Les fabricants américains sont bien positionnés pour aider à offrir ces techniques et procédures. En raison de cette situation et d'autres occasions sur le marché, la U.S. International Trade Association (ITA) considère l'industrie des dispositifs médicaux comme « [l'industrie au meilleur potentiel](#) » pour les [entreprises américaines qui cherchent à exporter](#). « Le secteur des soins de santé du Canada connaît une augmentation de la demande en raison de l'évolution des maladies chroniques et du vieillissement de la population », selon une analyse de l'ITA. « Le remplacement par de nouveaux produits plus coûteux, l'augmentation des prix des produits existants et l'utilisation d'un nombre accru de fournitures médicales par patient continuent de contribuer à la croissance du secteur. Alors que le pays se tourne vers les dispositifs médicaux émergents, les technologies comme la chirurgie robotique, la simulation chirurgicale, la santé mobile et les dispositifs portables devraient connaître une croissance considérable. »



Découvrez comment optimiser votre chaîne d'approvisionnement dans le secteur de la santé et améliorer l'efficacité de la livraison de vos dispositifs médicaux.

[Obtenir le livre électronique](#)



Toutefois, les [entreprises américaines envisageant une expansion dans le marché canadien](#) doivent comprendre le fonctionnement des processus et des systèmes essentiels dans ce pays. Elles doivent notamment connaître les particularités de [l'expédition transfrontalière de produits médicaux](#) et le système de santé canadien, que l'ITA définit comme un système mixte public-privé. Chaque province et territoire du pays administre son propre régime de soins de santé et reçoit des fonds du gouvernement fédéral. Le système de soins de santé du Canada, appelé régime public d'assurance-maladie, offre une couverture universelle pour tous les services médicalement nécessaires, mais les services offerts et l'accessibilité varient. En outre, comme de nombreux services ne sont pas considérés comme étant médicalement nécessaires, la plupart des Canadiens, soit environ les deux tiers, ont une assurance privée.

Les entreprises doivent également [comprendre le processus réglementaire](#). À bien des égards, les protocoles réglementaires du Canada pour les dispositifs médicaux ressemblent à ceux des États-Unis, mais il y a des différences importantes. Santé Canada, l'organisme fédéral responsable de l'examen de tous les dispositifs vendus au Canada, décrit son approche comme étant l'un des « meilleurs systèmes de réglementation d'instruments médicaux au monde, car il contient les exigences parmi les plus rigoureuses ». Les entreprises américaines doivent s'assurer que leurs produits sont sécuritaires et efficaces en plus de se conformer à l'ensemble des exigences relatives aux douanes, aux droits et taxes et aux permis.

Enfin, les entreprises doivent par ailleurs mettre en place une stratégie logistique viable pour assurer la livraison sécuritaire, rapide et efficace de leurs produits dans l'ensemble du marché canadien. De nombreux dispositifs nécessitent des services spéciaux, comme le contrôle de la température, une sécurité accrue ou une manipulation délicate. Les fabricants aux É.-U. doivent s'assurer que leurs produits sont livrés à temps pour respecter les exigences strictes relatives aux délais de livraison dans les établissements de santé, tout en répondant à la demande accrue de livraisons directes au domicile des patients. Cela comprend les patients qui vivent dans des régions éloignées qui ne sont pas desservies par la plupart des grands transporteurs.

La discussion suivante permettra de faire la lumière sur chacun de ces sujets. Elle offrira de l'information sur les industries sophistiquées des dispositifs médicaux et des laboratoires au Canada ainsi que sur les occasions extraordinaires que les fabricants américains auraient avantage à saisir. Toutefois, comme l'analyse le montrera clairement, le succès dans le marché canadien dépend de nombreux facteurs, notamment d'une [stratégie de logistique adaptée et propre au Canada](#).



## Vous avez besoin de plus d'information?

Un autre livre blanc de Purolator, [« Expédition d'appareils médicaux : les défis à relever »](#), fournit encore plus d'information sur l'expédition dans le marché canadien.

[Obtenir le livre blanc](#)



A photograph of two scientists in a laboratory. A woman in a white lab coat and blue gloves is standing and looking at a microscope. A man in a white lab coat and blue gloves is sitting at the microscope, looking at the eyepiece. The background is a blurred laboratory with various pieces of equipment. The overall color scheme is blue and white.

L'industrie canadienne  
des dispositifs médicaux  
– Survol et occasions pour  
les entreprises aux É.-U.

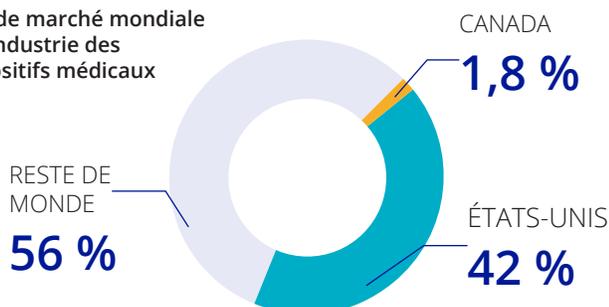
## L'industrie canadienne des dispositifs médicaux – Survol et occasions pour les entreprises aux É.-U.

Toute discussion sur l'industrie canadienne des dispositifs médicaux doit commencer par une compréhension fondamentale de ce qui est précisément considéré comme un dispositif médical. [L'Organisation mondiale de la santé \(OMS\)](#) définit un dispositif médical comme suit : tout article, instrument, appareil ou équipement utilisé pour prévenir, diagnostiquer ou traiter une affection ou une maladie, ou détecter, mesurer, rétablir, corriger ou modifier la structure ou la fonction de l'organisme à des fins de santé ».

Selon l'OMS, plus de [deux millions](#) de types différents de dispositifs médicaux sont produits dans le monde et classés dans plus de 7 000 groupes de dispositifs génériques. Les dispositifs médicaux comprennent un vaste éventail de produits [comme les seringues](#), les pansements, les verres de contact et les prothèses dentaires, ou encore les dispositifs plus complexes comme les stimulateurs cardiaques, les articulations artificielles, les respirateurs et les dispositifs d'assistance cardiaque devices.

Au Canada, [l'industrie nationale des dispositifs médicaux](#) (à l'exclusion des diagnostics in vitro) était évaluée à 7,5 milliards de dollars américains en 2020 et représentait environ 1,8 % du marché mondial. En comparaison, les États-Unis sont le marché le plus grand et le plus développé au monde, avec une valeur de 177 milliards de dollars américains en 2020 et une part de marché mondial de 42 %.

Part de marché mondiale de l'industrie des dispositifs médicaux



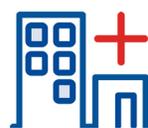
L'industrie canadienne de l'équipement médical [emploie](#) plus de 35 000 personnes et englobe environ 1 500 établissements d'entreprise. L'industrie est composée de petites, moyennes et grandes entreprises, et les grands établissements (100 employés et plus) représentent 43 % de l'emploi total. Une grande partie de la recherche qui alimente ces entreprises est menée dans les universités et les centres de recherche canadiens, et finit par créer des entreprises d'équipement médical. L'industrie est [principalement située](#) en Ontario, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique, et 80 % de l'industrie des dispositifs se trouve en Ontario et au Québec.

L'industrie canadienne des dispositifs médicaux est axée sur l'exportation et environ 80 % des dispositifs produits au Canada sont vendus à des acheteurs internationaux. Les ventes aux É.-U. représentent 68 % des exportations de dispositifs du Canada, suivies des ventes aux Pays-Bas (4 %), en Allemagne (3 %) et en Chine (3 %).



Personnes employées par l'industrie canadienne des dispositifs médicaux :

**35 000**



Établissements d'entreprise englobés par l'industrie canadienne des dispositifs médicaux :

**1 500**

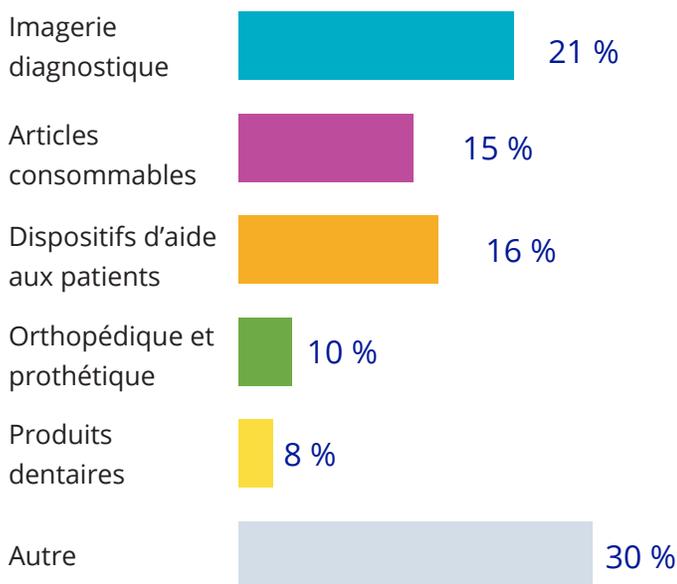


Pourcentage de l'emploi total au Canada représenté par l'industrie des dispositifs médicaux :

**43 %**

En même temps, le pays dépend fortement des importations pour répondre à ses besoins nationaux en dispositifs. Selon la U.S. International Trade Administration, le Canada importe environ 75 % des dispositifs qu'il utilise. De ce nombre, 45 % proviennent des États-Unis, suivis de la Chine, du Mexique et de l'Allemagne.

Les [catégories d'importation les plus importantes](#) du Canada, selon les données de 2020, comprennent :



(Comprend les fauteuils roulants, les instruments ophtalmiques, les appareils d'anesthésie, l'équipement de dialyse, les dispositifs de surveillance de la tension artérielle, les appareils d'endoscopie et les meubles d'hôpital.)

## Les exigences réglementaires visant les dispositifs médicaux

Les dispositifs médicaux au Canada sont réglementés par la [Direction des instruments médicaux de Santé Canada](#). Les règlements sont fondés sur la [Loi sur les aliments et drogues](#) et le [Règlement sur les instruments médicaux](#) qui l'accompagne. Santé Canada affirme avoir des exigences parmi les plus rigoureuses au monde pour l'homologation des dispositifs médicaux.

Avant de pouvoir vendre un dispositif au Canada, il faut qu'il soit enregistré et certains produits doivent être homologués. Selon [Santé Canada](#), pour déterminer quels dispositifs nécessitent une homologation, les produits sont classés en fonction du lien de risque avec leur utilisation. Les dispositifs sont classés en quatre classes distinctes, les dispositifs de classe I présentant le risque le plus faible (p. ex., thermomètre ou abaisse-langue) et les dispositifs de classe IV présentant le risque le plus élevé (p. ex., stimulateur cardiaque).

Les fabricants de dispositifs médicaux de classe II, III et IV doivent obtenir une homologation avant de pouvoir vendre sur le marché canadien. Bien que les dispositifs de classe I n'aient pas besoin d'une homologation pour instrument médical, ils sont surveillés au moyen [de licences d'établissement](#). Selon Santé Canada, les [licences d'établissement pour les instruments médicaux](#) (LEIM) sont émises aux fabricants de dispositifs de classe I ainsi qu'aux importateurs ou aux distributeurs de toutes les classes d'équipement pour leur permettre d'importer ou de distribuer un instrument médical au Canada.



La LEIM garantit que les dispositifs vendus au Canada respectent les exigences de sécurité applicables et permet au gouvernement de tenir une liste de tous les établissements autorisés. Une telle liste est tenue afin de protéger le public en cas de problème avec un dispositif en particulier.

Les exigences réglementaires strictes du Canada ont été renforcées au moyen d'un [plan d'action](#) en trois parties qui a été mis en œuvre progressivement au cours de la période 2019-2021. Entre autres dispositions, ce plan d'action augmente les exigences en matière de rapports, les fabricants étant tenus d'informer Santé Canada dans les 72 heures si un organisme de réglementation étranger a émis une mise en garde au sujet de leur dispositif et de soumettre l'information au sujet des changements d'étiquette. Dans certaines situations, Santé Canada peut obliger un fabricant à effectuer des évaluations, des tests ou des études.

## Exigences en matière d'étiquetage

Les dispositifs médicaux vendus au Canada doivent respecter des exigences particulières en [matière d'étiquetage](#), conformément à la [Loi sur les aliments et les drogues](#) et au [Règlement sur les instruments médicaux](#) de Santé Canada. Bien que bon nombre de ces dispositions reflètent les règlements de la U.S. Food and Drug Administration pour les ventes aux États-Unis, plusieurs d'entre elles sont propres au marché canadien. Voici quelques exemples :

- **Exigences linguistiques :** Certains renseignements, y compris les étiquettes et les directives d'utilisation, doivent être fournis en anglais et en français. Il s'agit d'un accommodement étant donné que le Canada a le statut d'un pays bilingue, où l'anglais et le français sont reconnus comme langues officielles.
- **Renseignements sur la température.** Les dispositifs sensibles à la température doivent respecter les exigences en matière d'entreposage et indiquer les températures en degrés Celsius.

Même s'il existe des similitudes entre les règlements américains et canadiens, les exportateurs doivent veiller à respecter des exigences particulières. Des efforts d'harmonisation de certains aspects des règlements sur les dispositifs médicaux aux É.-U. et au Canada sont en cours, notamment un [groupe de travail](#) qui s'attend à harmoniser certaines exigences d'examen technique avant la mise en marché pour les dispositifs à risque modéré.



Les mandats réglementaires peuvent porter à confusion. Et les erreurs peuvent être coûteuses. Apprenez-en davantage sur les erreurs courantes et sur la façon de les éviter.

[Lire l'article](#)





L'industrie des  
laboratoires de  
diagnostic du Canada –  
Survол et occasions pour  
les entreprises aux É.-U.

# L'industrie des laboratoires de diagnostic du Canada – Survol et occasions pour les entreprises aux É.-U.

Le monde s'est beaucoup familiarisé avec l'industrie des laboratoires médicaux et de diagnostic durant la pandémie de COVID-19, lorsque des chefs de file comme [Abbott](#) et [Quest Diagnostics](#) ont été à l'avant-garde des efforts de développement de tests fiables. Ces entreprises, et d'autres, ont impressionné le monde avec la vitesse à laquelle les tests ont été développés, mais aussi fabriqués et livrés aux fournisseurs de soins de santé et aux patients partout dans le monde. Ce faisant, les entreprises de laboratoires de diagnostic ont démontré leur rôle essentiel dans le secteur de la santé ainsi que dans les progrès considérables réalisés au cours des dernières années en matière de capacités.

Les produits et services de diagnostic jouent un rôle essentiel dans la détection des problèmes de santé et le choix des interventions médicales. Selon les [Centres for Disease Control](#), 14 milliards de tests de laboratoire sont commandés chaque année aux États-Unis et 70 % des décisions médicales dépendent des résultats de laboratoire. Au Canada, environ [1,2 million de tests de laboratoire](#) sont effectués chaque jour dans divers milieux, notamment dans des laboratoires privés, des hôpitaux, des centres de santé provinciaux, des cabinets de médecins, des pharmacies et, de plus en plus, chez les patients.

Le nombre de [diagnostics au point d'intervention](#), dans le cadre desquels les tests sont effectués au lieu

d'intervention ou près du lieu où le patient est traité, a augmenté à un taux de 7 % par année. Cela est principalement dû à la vente de solutions de moindre envergure, moins coûteuses et plus sophistiquées utilisant la technologie, notamment les dispositifs d'analyse qui ne nécessitent que quelques gouttes de sang. Les ventes de dispositifs de diagnostic au point d'intervention sont également stimulées par les produits d'auto-surveillance en vente libre, notamment les tests de glucose, les tests génalogiques et les tests de grossesse à domicile.

L'industrie du diagnostic est divisée en grandes catégories :

- **Diagnosics in vitro.** Les diagnostics in vitro sont des tests cliniques qui analysent le sang, l'urine, la salive, les tissus et d'autres échantillons prélevés dans le corps humain. Ils sont réglementés au Canada par Santé Canada comme des dispositifs médicaux et doivent respecter toutes les exigences réglementaires applicables.
- Les réactifs, les systèmes de surveillance de la glycémie, les tests de grossesse, les tests de cholestérol, les tests d'hépatite et de VIH et les tests de coagulation sont des exemples de dispositifs de diagnostic in vitro.



- **Diagnostics in vivo.** Les tests de diagnostic in vivo font référence aux outils et à l'équipement plus invasifs généralement utilisés pour l'imagerie ou le suivi de cibles dans le corps (par opposition aux tests in vitro effectués à l'extérieur du corps sur des échantillons prélevés sur le patient). Les tests in vivo vont des tests cutanés simples pour déterminer les antigènes à l'origine des allergies aux examens TEP hautement techniques et à d'autres types d'imagerie.
- **Diagnostics moléculaires.** Selon la [Yale School of Medicine](#), les diagnostics moléculaires, aussi appelés pathologie moléculaire, sont des tests sur l'acide nucléique et la réaction en chaîne de la polymérase (PCR), qui « consistent à prendre de l'ADN ou de l'ARN, le code génétique unique que l'on trouve dans nos cellules, et à analyser les séquences pour repérer les signaux d'alarme qui peuvent révéler l'émergence potentielle d'une maladie en particulier ». Les tests de diagnostic moléculaire courants comprennent le dépistage des mutations génétiques associées au cancer du sein, la leucémie, la fibrose kystique et la SLA. En outre, les tests moléculaires ont joué un rôle durant la pandémie, Santé Canada qualifiant le test de dépistage de la COVID-19 [d'étalon-or](#).
- **Tests développés en laboratoire.** Selon [PEW](#), il s'agit des « tests de diagnostic in vitro développés et utilisés dans le même laboratoire ». Souvent appelés tests développés en laboratoire, ils sont conçus et utilisés dans un seul laboratoire, note Pew, « comme ceux qu'on retrouve qu'on trouve dans les cabinets

de médecins, les hôpitaux et les centres médicaux universitaires aux grandes entreprises de tests ». Les tests développés en laboratoire ont été autorisés à évoluer avec relativement peu de supervision réglementaire. Aux États-Unis, la Food and Drug Administration considère depuis longtemps les tests développés en laboratoire comme présentant un risque moins élevé pour les patients que la plupart des trousse de dépistage commerciales, et elle les a [exemptées](#) de presque toutes les exigences réglementaires. De même, Santé Canada [ne réglemente pas](#) les tests développés en laboratoire.

En général, l'industrie [se fie sur](#) les réactifs, les instruments analytiques et les produits accessoires nécessaires pour les tests de diagnostic en laboratoire :

- **Les réactifs** sont des solutions de substances biologiques ou chimiques qui réagissent avec les substances cibles dans les échantillons. Ce processus permet d'obtenir un résultat mesurable.
- **Les instruments analytiques** sont les différentes machines et l'équipement qui rassemblent les échantillons et les réactifs et mesurent les résultats ou d'autres qualités dans les échantillons.
- **Les produits accessoires**, comme les logiciels de gestion et de vérification du rendement des systèmes, sont également fabriqués par l'industrie.



Les laboratoires et les établissements de tests du Canada n'ont jamais été aussi occupés. Apprenez comment vous assurer que vos envois de produits de laboratoire arrivent à temps et en toute sécurité, chaque fois.

[Lire l'article](#)



## Les pratiques de dépistage au Canada – Laboratoires publics et privés, cabinets de médecins, résidences des patients

Environ 1,2 million de tests de laboratoire sont effectués chaque jour au Canada. Ces tests sont effectués dans divers milieux, notamment dans des hôpitaux, des établissements privés, des centres de santé provinciaux, des cabinets de médecins, des pharmacies et, de plus en plus, chez les patients.

Le marché canadien des diagnostics in vitro devrait croître à un taux annuel de plus de 5 % jusqu'en 2027. Selon [Mordor Intelligence](#), les facteurs suivants expliquent cette croissance :

- La présence constante de la COVID-19 continuera de stimuler la demande pour les tests.
- Le recours accru à des outils de diagnostic au point d'intervention, qui sont généralement faciles à utiliser et qui donnent des résultats rapides.
- La facilité d'approvisionnement, avec les gouvernements provinciaux et territoriaux offrant une vaste couverture des tests de diagnostic. Par exemple, [Santé publique Ontario](#) offre 282 tests différents. [Voir ci-dessous pour obtenir plus d'information sur le système de soins de santé du Canada.]
- Les technologies avancées, comme les biocapteurs, les dispositifs d'analyse sur le pouce et les dispositifs portables, permettent aux patients d'effectuer facilement des tests et d'obtenir les services pour lesquels ils devaient auparavant se rendre au bureau du médecin ou à l'établissement de dépistage.

- La sensibilisation accrue et l'adoption de la médecine personnalisée.

Selon [Mordor Intelligence](#), le marché canadien des diagnostics in vitro est considéré comme étant moyennement concurrentiel et regroupe plusieurs joueurs importants. De grandes entreprises comme Becton Dickinson, BioMerieux, Bio-Rad Laboratories, Danaher et Fisher Scientific dominent le marché. En outre, le besoin croissant en diagnostics en raison de la prévalence de la maladie, combinée aux progrès des diagnostics in vitro, aide quelques petits joueurs à connaître le succès.

## Le Canada, un chef de file mondial dans la réalisation d'essais cliniques

Le Canada est devenu un joueur important dans le secteur essentiel des essais cliniques. Selon la définition de [Roche](#), un essai clinique est « une recherche menée chez des humains dans le but de répondre à des questions précises au sujet de nouvelles thérapies, de vaccins ou procédures de diagnostic, ou de nouvelles façons d'utiliser des traitements connus. Les essais cliniques servent à déterminer si les nouveaux médicaments, diagnostics ou traitements sont à la fois sécuritaires et efficaces. »

Selon [Entreprise et industrie Canada](#), le Canada compte pour 4 % des essais cliniques mondiaux et se classe quatrième dans le nombre de sites d'essais cliniques. « Toutes les grandes entreprises pharmaceutiques d'envergure mondiale mènent une grande partie de leurs essais cliniques au Canada », souligne l'agence gouvernementale. Elles sont attirées par les prestigieuses universités de recherche du Canada, les chercheurs et scientifiques accomplis et par les investissements du gouvernement en recherche et développement.



Les laboratoires et les établissements de tests canadiens importent un volume considérable de matériaux qui sont utilisés pour les soins aux patients et la recherche. Les [importations ont augmenté](#) de 38,6 % entre avril 2019 et avril 2020, mais c'était attribuable surtout à la pandémie et au besoin de dépistage de la COVID-19 qui en a résulté.

## L'industrie des laboratoires de diagnostic du Canada – Exigences réglementaires

Les diagnostics conçus comme des « trousse d'essai » et vendus aux laboratoires, aux hôpitaux et aux cliniques sont considérés comme des dispositifs médicaux et sont assujettis à la surveillance réglementaire de Santé Canada. Les trousse de diagnostic et les autres fournitures sont traitées dans les mêmes documents de gouvernance que les autres dispositifs, soit la [Loi sur les aliments et drogues](#) et le [Règlement sur les instruments médicaux](#) qui l'accompagne.

Les [instruments médicaux](#) sont regroupés en quatre classes :

**Classe I** – Dispositifs présentant le plus faible risque qui nécessitent une licence d'établissement, mais non une homologation d'équipement médical.

**Classe II** – Dispositifs à risque faible ou modéré qui nécessitent une homologation pour l'équipement médical. Les dispositifs de classe II comprennent les verres de contact, les prothèses dentaires et les dispositifs non invasifs qui entrent en contact avec la peau blessée.

**Classe III** – Dispositifs à risque moyen ou élevé comme des implants de hanche, des moniteurs de glucose, de l'équipement d'imagerie par ultrasons et des dispositifs chirurgicaux invasifs destinés à être absorbés par le corps ou devant y demeurer pendant au moins 30 jours consécutifs. Les dispositifs de classe III nécessitent une homologation d'équipement médical et doivent comporter un certificat ISO 13485 valide.

**Classe IV** – Dispositifs à risque élevé, comme les stimulateurs cardiaques et les dispositifs chirurgicaux invasifs, qui diagnostiquent, contrôlent ou corrigent une déficience du système cardiovasculaire central. Les dispositifs de classe IV nécessitent une homologation d'équipement médical et doivent comporter un certificat ISO 13485 valide.

Les activités qui ont lieu dans les laboratoires sont réglementées par les provinces et les territoires, et non par le gouvernement fédéral. Selon un rapport de [l'Agence des médicaments et des technologies de la santé du Canada \(ACMTS\)](#) indépendante, « le Canada n'a pas d'accréditation nationale obligatoire pour les laboratoires de pathologie clinique et les tests de dépistage aux points d'intervention. La qualité des laboratoires est en grande partie une responsabilité provinciale; par conséquent, la réglementation et l'accréditation des laboratoires varient d'une région à l'autre du pays. »

Comme l'indique clairement l'aperçu du système de soins de santé du Canada ci-dessous, les provinces et les territoires sont responsables de l'élaboration et de l'administration des soins de santé locaux. Cela entraîne des différences dans la couverture, les modèles de paiement et les pratiques d'approvisionnement.



Découvrez l'incidence de la COVID-19 sur le secteur de la santé au Canada à l'aide de notre infographie.

[Consulter l'infographie](#)



A close-up, low-angle photograph of a microscope's objective lenses and turret. The turret is a circular metal component with a knurled edge, and several objective lenses are mounted on it. The lenses are cylindrical and have various markings, including "PL" and "0.05". The background is a soft, out-of-focus blue and white. A green vertical bar is visible on the right side of the image.

Mener ses activités au  
Canada – Le système de  
soins de santé canadien

# Mener ses activités au Canada – Le système de soins de santé canadien

Le [gouvernement canadien](#) décrit son système de soins de santé comme un système financé par l'état qui offre une « couverture universelle pour les services de soins de santé médicalement nécessaires fournis en fonction des besoins plutôt que de la capacité de payer ». La responsabilité du système, connu sous le nom de régime public d'assurance-maladie, est partagée par le gouvernement fédéral et les dix provinces et trois territoires du pays. Le gouvernement fédéral établit les directives générales, assure la sécurité des dispositifs et des produits pharmaceutiques et accorde un certain financement. Chaque province/territoire offre un régime d'assurance et des services, et gère un système de soins de santé. L'assurance privée couvre les coûts des services et des produits qui ne sont pas médicalement nécessaires.

Bien que les services offerts, l'accessibilité et les approches de prestation des soins puissent varier d'une province et d'un territoire à l'autre, tous les citoyens et résidents légaux reçoivent gratuitement, au point d'utilisation, des services hospitaliers et médicaux « médicalement nécessaires ».

Le système de soins de santé du Canada est une grande source de fierté nationale. Un sondage de l'[Association for Canadian Studies](#) a révélé que 73 % des répondants ont cité les soins de santé universels comme une source très importante de fierté canadienne. La deuxième réponse la plus importante a été le passeport canadien, dont 70 % des répondants étaient les plus fiers.

Un [sondage d'Ipsos](#) mené à la fin de 2021, alors que le pays était au cœur de la pandémie de COVID-19, a révélé que les deux tiers des Canadiens étaient satisfaits du système de santé de leur province.

## Comment ce système fonctionne-t-il?

L'analyse menée par [The Commonwealth Fund](#) explique la répartition des responsabilités dans le système de soins de santé du Canada :

« Les gouvernements provinciaux/territoriaux du Canada ont la responsabilité principale du financement, de l'organisation et de la prestation des services de santé ainsi que de la supervision des fournisseurs. Les provinces financent directement les programmes de médecins et de médicaments et ont des ententes avec les autorités sanitaires déléguées (une seule autorité provinciale ou plusieurs autorités sous-provinciales et régionales) pour offrir des soins hospitaliers, communautaires et de longue durée, ainsi que des services de santé mentale et publique.

Le gouvernement fédéral cofinance les régimes publics d'assurance-maladie provinciaux/territoriaux et administre un éventail de services pour certaines populations, y compris les membres des Premières Nations et les Inuits admissibles, les membres des Forces armées canadiennes, les anciens combattants, les réfugiés réinstallés, et les détenus dans les prisons fédérales. Elle régleme également la sécurité et l'efficacité des dispositifs médicaux, des produits pharmaceutiques et des produits de santé naturels, finance la recherche en santé et certains systèmes de technologie de l'information et administre plusieurs fonctions de santé publique à l'échelle nationale. »



## En quoi consistent les services médicalement nécessaires?

La [Loi canadienne sur la santé](#) est la loi fédérale qui est entrée en vigueur en 1984 et qui établit le plan directeur du régime d'assurance-maladie financée par l'état au Canada. Une des principales dispositions de la loi est que les régimes d'assurance-maladie provinciaux et territoriaux doivent assurer tous les services médicalement nécessaires.

Toutefois, la Loi ne définit pas ce que ces services médicalement nécessaires comprennent.

« Les services médicalement nécessaires ne sont pas définis dans la Loi canadienne sur la santé, souligne [l'analyse du gouvernement fédéral](#). « Il incombe aux régimes d'assurance-maladie provinciaux et territoriaux, en consultation avec leurs collègues ou groupes de médecins respectifs, de déterminer quels services sont médicalement nécessaires aux fins de l'assurance-maladie.

« S'il est déterminé qu'un service est nécessaire sur le plan médical, le coût complet doit être couvert par le régime d'assurance-maladie pour être conforme à la Loi. Si un service n'est pas considéré comme médicalement nécessaire, souligne [l'analyse](#), la province ou le territoire n'a pas à le couvrir par l'entremise de son régime d'assurance-maladie.

## 13 plans de santé uniques et 13 stratégies d'approvisionnement différentes

Un résultat direct de l'approche du Canada en matière de soins de santé a été l'établissement de 13 régimes de soins de santé uniques, un dans chacune des dix provinces et chacun des trois territoires du Canada. Chaque province et territoire élabore ses propres meilleures pratiques en matière de services et de produits couverts. Ces meilleures pratiques s'étendent également aux pratiques d'approvisionnement et de tarification, ainsi qu'aux exigences relatives à la réception, à l'entreposage et à la distribution des fournitures médicales.

À l'heure actuelle, il n'y a pas de modèle uniforme pour l'approvisionnement. Les règles diffèrent d'une province à l'autre et même souvent d'une région à l'autre ou d'un fournisseur à l'autre. Toutefois, alors que les gouvernements provinciaux et territoriaux cherchent à limiter les coûts et à maximiser l'efficacité, plusieurs initiatives d'approvisionnement communes ont été mises en œuvre, notamment :

- **Options d'achat groupé.** Les achats groupés impliquent des établissements de soins de santé qui utilisent leur pouvoir d'achat combiné pour obtenir des prix plus bas et d'autres concessions



Apprenez-en davantage sur l'expédition de dispositifs médicaux au Canada. Notre livre blanc analyse en profondeur les besoins d'expédition directe au patient en plus de présenter des stratégies et des particularités qui vous aideront à vous assurer que les dispositifs médicaux parviennent aux patients qui reçoivent des soins à domicile.

[Obtenir le livre blanc](#)



de fournisseurs. [HealthPRO](#) en est un exemple. HealthPRO regroupe plus de 260 membres représentant plus de 800 établissements de soins de santé dans 7 provinces et territoires et aurait permis à ses membres de réaliser des millions de dollars d'économies.

- **Organisations de services partagés.** Les organisations de services partagés cherchent à réduire les coûts et à améliorer l'efficacité en regroupant les processus et les fonctions entre les unités membres et en tirant parti des économies d'échelle qui en résultent. Les établissements de soins de santé participants impartissent des fonctions comme les ressources humaines, les finances et l'approvisionnement à une organisation de services partagés externe, qui assume la responsabilité de gestion. Cela permet à chaque unité membre de réduire ses coûts d'exploitation et, vraisemblablement, de s'assurer que ces fonctions sont gérées par un fournisseur qui connaît bien les pratiques et les tendances actuelles.

Par exemple, Plexxus, en Ontario, qui exerce ses activités au nom de plus de 20 hôpitaux de la province, est une organisation de services partagés au Canada. Depuis 2006, Plexxus a aidé les hôpitaux à réaliser des économies de [350 millions de dollars](#).

- **Soins regroupés.** Dans un modèle de soins regroupés, un seul paiement est émis pour couvrir tous les aspects d'une procédure médicale. Ce montant sera ensuite divisé et réparti entre tous les intervenants.

Un patient qui subit un remplacement de la hanche, par exemple, aura besoin d'un éventail de services, notamment un chirurgien, un anesthésiste, une salle d'opération, des radiographies, un séjour à l'hôpital, un dispositif de remplacement de la hanche, d'autres dispositifs, comme une marchette et une canne, ainsi que des services de physiothérapie et d'ergothérapie. Dans l'ancien scénario, chaque intervenant soumettait une demande de remboursement distincte. Mais dans le nouvel environnement, un seul paiement regroupé est versé à l'hôpital et chaque intervenant reçoit un montant négocié à partir de cette somme.

Pour les fabricants de dispositifs, le nouveau processus signifie une pression additionnelle pour contrôler les coûts, y compris une sensibilisation accrue au prix des matériaux utilisés dans les nouveaux modèles.



Les entreprises américaines doivent comprendre les règles et les pratiques d'approvisionnement de chaque entité avant de tenter d'établir une relation. La U.S. International Trade Administration fournit la liste suivante des bureaux d'approvisionnement provinciaux et territoriaux :

Province/Territoire	Bureau de l'approvisionnement	Remarques
Alberta	<a href="#">Alberta Purchasing</a>	Outil en ligne permettant aux utilisateurs des secteurs public et privé d'explorer les occasions d'appels d'offres pour des biens et services en Alberta.
Colombie-Britannique	<a href="#">BC Bid Portal</a>	Portail offrant un accès direct aux fournisseurs à toutes les occasions d'approvisionnement provinciales.
Manitoba	<a href="#">MERX</a>	Donne accès à tous les appels d'offres pour des biens et services au Manitoba.
Nouveau-Brunswick	<a href="#">Service Nouveau-Brunswick</a>	Le système RPANB publie les avis d'appels d'offres pour la province.
Terre-Neuve-et-Labrador	<a href="#">Public Procurement</a>	Le site Web affiche toutes les occasions d'appels d'offres.
Territoires du Nord-Ouest	<a href="#">NTContracts</a>	Renseignements sur toutes les occasions d'approvisionnement
Nouvelle-Écosse	<a href="#">Nova Scotia Procurement</a>	Site Web provincial présentant toute l'information sur les occasions d'appels d'offres.
Nunavut	<a href="#">Nunavut Tenders</a>	Site Web qui répertorie toutes les occasions d'approvisionnement.
Ontario	<a href="#">Portail d'appels d'offres de l'Ontario</a>	Système en ligne qui affiche les occasions d'approvisionnement et les avis d'octroi pour le gouvernement de l'Ontario.
Île-du-Prince-Édouard	<a href="#">Appels d'offres Î.-P.-É.</a>	Site provincial qui fournit aux fournisseurs de l'information sur toutes les occasions d'approvisionnement offertes à l'Î.-P.-É.
Québec	<a href="#">SEAO</a>	Système d'appel d'offres électronique approuvé par le gouvernement du Québec. Donne accès aux occasions de contrats des organismes publics et municipaux dans les réseaux de santé.
Saskatchewan	<a href="#">SaskTenders</a>	Site Web qui répertorie toutes les occasions d'approvisionnement offertes dans la province
Yukon	<a href="#">Approvisionnement Yukon</a>	Contrats gouvernementaux et occasions d'approvisionnement.



Mener ses activités au  
Canada – Processus de  
dédouanement

## Mener ses activités au Canada – Processus de dédouanement

En plus de se conformer aux exigences réglementaires de Santé Canada, les fabricants américains doivent traverser le processus de dédouanement É.-U.-Canada. Ils doivent notamment respecter les exigences d'exportation aux É.-U., gérées par la U.S. Customs and Border Protection (CBP), ainsi que les exigences d'importation canadiennes, gérées par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC).

En ce qui a trait au processus d'importation, les expéditeurs doivent connaître les exigences en matière de documentation et les obligations en matière de droits et de taxes, en plus d'avoir la certitude que les renseignements fournis à l'ASFC sont exacts et complets.

Afin de mieux comprendre le processus, l'ASFC propose la [liste de contrôle](#) suivante :

- ✓ Obtenir un numéro d'entreprise auprès de l'Agence du revenu du Canada.
  - ✓ Identifier le type de marchandises que vous importez.
  - ✓ Décider si vous aurez recours aux services d'un courtier en douanes externe.
  - ✓ Déterminer le pays d'origine des marchandises que vous importez.
  - ✓ Vérifier si les marchandises peuvent être importées au Canada et si elles sont assujetties à la réglementation d'autres ministères (AM). [Les dispositifs médicaux sont assujettis aux exigences de conformité de Santé Canada et peuvent également être réglementés par d'autres organismes.]
- ✓ S'assurer que les marchandises sont dûment marquées et étiquetées.
  - ✓ Déterminer le numéro de classement tarifaire à 10 chiffres et le taux de droit applicable pour chaque article à l'aide du Tarif des douanes canadien.
  - ✓ Déterminer si les marchandises sont assujetties à d'autres droits ou à d'autres taxes, y compris la taxe sur les produits et services (TPS).
  - ✓ Déterminer la valeur des marchandises que vous importez (pour évaluer le montant des droits dus).
  - ✓ Sélectionner les modalités d'expédition préférées (Incoterms) et communiquer avec le fournisseur de services logistiques ou de transport au sujet des exigences transfrontalières.

Étant donné que le processus de dédouanement prend beaucoup de temps, la plupart des expéditeurs choisissent de confier le processus à un courtier en douanes expérimenté ou à un fournisseur de services de logistique qualifié. Bien qu'une tierce partie expérimentée puisse gérer le processus douanier de façon transparente, il est important de se rappeler que l'expéditeur est ultimement responsable de tous les documents soumis à l'ASFC en son nom.



A photograph of a laboratory setting. In the foreground, a white pipette tip is positioned above a white rack containing several small vials. The vials are arranged in a row and have white labels with black text and barcodes. The background is a blurred blue surface, likely a laboratory bench. The overall image has a blue tint.

Livraisons dans le marché  
canadien – Établissement  
d'une stratégie de  
logistique propre au  
secteur de la santé

## Livraisons dans le marché canadien – Établissement d'une stratégie de logistique propre au secteur de la santé

Comme aux États-Unis, le système de soins de santé du Canada subit une pression considérable pour réduire les coûts. Des changements fondamentaux ont donc été mis en œuvre dans tous les secteurs, y compris les pratiques d'approvisionnement et les exigences des fournisseurs. On a notamment allégé les stocks et grandement modifié la prestation des services de soins de santé. Plus particulièrement, les Canadiens sont de plus en plus en mesure de gérer les problèmes chroniques à partir de leur domicile ou de recevoir un traitement dans un centre de santé communautaire local.

Prenons en considération le fait que [63 %](#) des Canadiens ont choisi les soins à domicile et communautaires comme priorités en matière de soins de santé pour les personnes âgées. En Ontario seulement, un réseau de plus de 100 [centres de santé communautaires](#) sert la population de la province, jeunes comme moins jeunes, en offrant un éventail de services et de programmes. De cette façon, les membres de la communauté évitent les visites à l'hôpital en répondant à leurs besoins localement, souvent chez eux. En plus d'offrir une commodité aux résidents, les soins de santé communautaires aident à gérer les coûts, puisque 1 % de la population de l'Ontario utilise le tiers de ses ressources en soins de santé.

Les fournisseurs de dispositifs doivent respecter les exigences strictes imposées par les hôpitaux, les centres chirurgicaux, les cabinets de médecins, les établissements de soins de longue durée, les pharmacies et les autres établissements qui traitent les patients. Par conséquent, les fournisseurs desservant le marché canadien doivent avoir des compétences de base en logistique, notamment :

- Un service fiable et constant.** Les fabricants de dispositifs doivent respecter des exigences rigoureuses en matière de livraison, c'est-à-dire que les produits doivent être livrés dans un court délai. Les hôpitaux, les centres chirurgicaux et les établissements de soins de longue durée ne conservent plus de stocks et comptent plutôt sur des réapprovisionnements réguliers pour répondre aux besoins quotidiens. Les fabricants de dispositifs ont besoin de services logistiques souples et fiables qui leur permettent de respecter les échéances et doivent avoir la capacité d'accommoder les cueillettes le soir, puisque de nombreux cabinets médicaux ne connaissent pas leurs besoins pour le lendemain avant la fin de l'après-midi.



- **Des livraisons garanties à délai fixe.** Dans certains cas, le besoin pour un service fiable s'étend aux livraisons à délai fixe. Les hôpitaux et les centres chirurgicaux ont adopté des modèles de livraison juste à temps dans le cadre desquels les trousseaux chirurgicales et les autres dispositifs requis pour les chirurgies doivent être livrés peu de temps avant leur utilisation prévue. En plus de risquer l'annulation de ces procédures, les livraisons retardées exposent les fabricants de dispositifs à des amendes et à des pénalités. Les livraisons à délai fixe garanti le matin permettent aux fabricants de dispositifs de respecter ces échéances, pour que les établissements médicaux puissent ensuite effectuer les procédures prévues.
- **Une grande portée géographique.** Les fabricants de dispositifs ont besoin d'un service de livraison à temps partout au Canada, y compris aux établissements de soins de santé et aux résidences des consommateurs situés dans toutes les provinces et tous les territoires. Mais il peut être assez difficile de trouver un fournisseur de services logistiques qui offre un service complet partout au Canada. En effet, pour de nombreuses raisons, la plupart des entreprises canadiennes n'offrent qu'un service régional vers certaines zones géographiques. Par conséquent, les entreprises ayant des clients dans plusieurs provinces et territoires font souvent appel à plusieurs fournisseurs, chacun gérant une région particulière. Une telle approche à la pièce entraîne plusieurs transferts d'envois, des retards d'expédition, un risque accru de vol/dommages, une perte de visibilité, des problèmes de service, des coûts plus élevés et le chaos en général.

Une bien meilleure solution consiste à faire appel à un fournisseur de services logistiques qui dessert l'ensemble du pays et qui a fait ses preuves en matière de ponctualité et d'efficacité.

- **Une stratégie multicanal** qui prend en considération les livraisons interentreprises aux établissements de soins et les livraisons au domicile des consommateurs. Les capacités avancées des dispositifs permettent maintenant à de nombreux patients de gérer des problèmes chroniques et la réadaptation à la suite des chirurgies à partir de leur domicile, évitant ainsi des séjours coûteux en établissement et des visites chez le médecin.

Les fabricants de dispositifs doivent avoir confiance en la capacité de leur fournisseur de services logistiques à livrer à la résidence des clients et, au besoin, d'effectuer des tâches spéciales, notamment des livraisons à l'intérieur du domicile ou aux appartements et, dans certains cas, la configuration et l'entretien de certains dispositifs.

- **La capacité d'offrir des livraisons spéciales.** Les établissements médicaux exigent de plus en plus de livraisons à des endroits précis, y compris l'utilisation d'une porte en particulier, ou à un endroit précis dans un hôpital ou un établissement de soins. Les fabricants de dispositifs comptent sur leur fournisseur de services logistiques pour respecter ces mesures d'adaptation et tous les protocoles de sécurité et de procédure de l'établissement.



- **Des solutions technologiques** assurant une visibilité et un suivi en temps réel. Les fabricants de dispositifs doivent avoir la capacité de faire le suivi des envois essentiels ainsi que de fournir des mises à jour par voie électronique durant le transit. En outre, les fabricants se fient à la vérification des preuves de livraison (PDL) pour réduire au minimum les risques de perte et de vol de produits.
- **Des lieux pour récupérer les envois/points d'accès régionaux.** Les professionnels de la santé qui font des visites à domicile ou qui font une rotation entre différentes cliniques communautaires doivent avoir un accès au matériel dont ils auront besoin pour les visites prévues chaque jour. Ces professionnels doivent pouvoir y accéder tôt le matin pour être sûrs de pouvoir répondre aux besoins particuliers de chaque patient.
- **Un suivi des stocks automatisé.** Les fabricants de dispositifs ont généralement des produits à plusieurs endroits, comme dans les armoires d'entreposage aux hôpitaux, aux emplacements d'exécution des commandes/mise en lots ou dans les coffres des véhicules des représentants des ventes. La reddition de comptes étant désormais plus importante que jamais, les fabricants doivent avoir un moyen de faire le suivi de tous les stocks et la capacité de savoir avec certitude où se trouve un dispositif en tout temps
- **Des capacités d'expédition transfrontalière.** Étant donné que les produits en provenance des É.-U. représentent plus de 40 % des dispositifs importés utilisés au Canada, les fabricants doivent clairement accorder la priorité à l'efficacité lors du passage à la frontière. Ils doivent notamment employer des solutions qui répondent aux besoins uniques en matière de dispositifs médicaux, et qui assurent un service direct à la frontière, un dédouanement sans tracas et une livraison finale directe partout au Canada.
- **Des considérations relatives à l'approvisionnement ailleurs dans le monde.** Au-delà des É.-U., le Canada compte sur les importations de dispositifs en provenance des pays européens, ainsi que du Mexique et de la Chine pour répondre à la demande nationale. Une chaîne d'approvisionnement efficace est donc nécessaire pour importer des marchandises au Canada et assurer une distribution rapide dans toutes les provinces et tous les territoires.
- **La protection contre les dommages.** Un dispositif médical endommagé est inutilisable et inacceptable. Une seule pièce endommagée peut entraîner l'annulation d'une intervention chirurgicale ou empêcher l'établissement médical d'effectuer des procédures critiques. Par conséquent, il est primordial d'accorder la priorité à la sécurité des envois. Il faut aussi veiller à utiliser un emballage approprié et à réduire le nombre de points de contact et de transferts durant le transport.

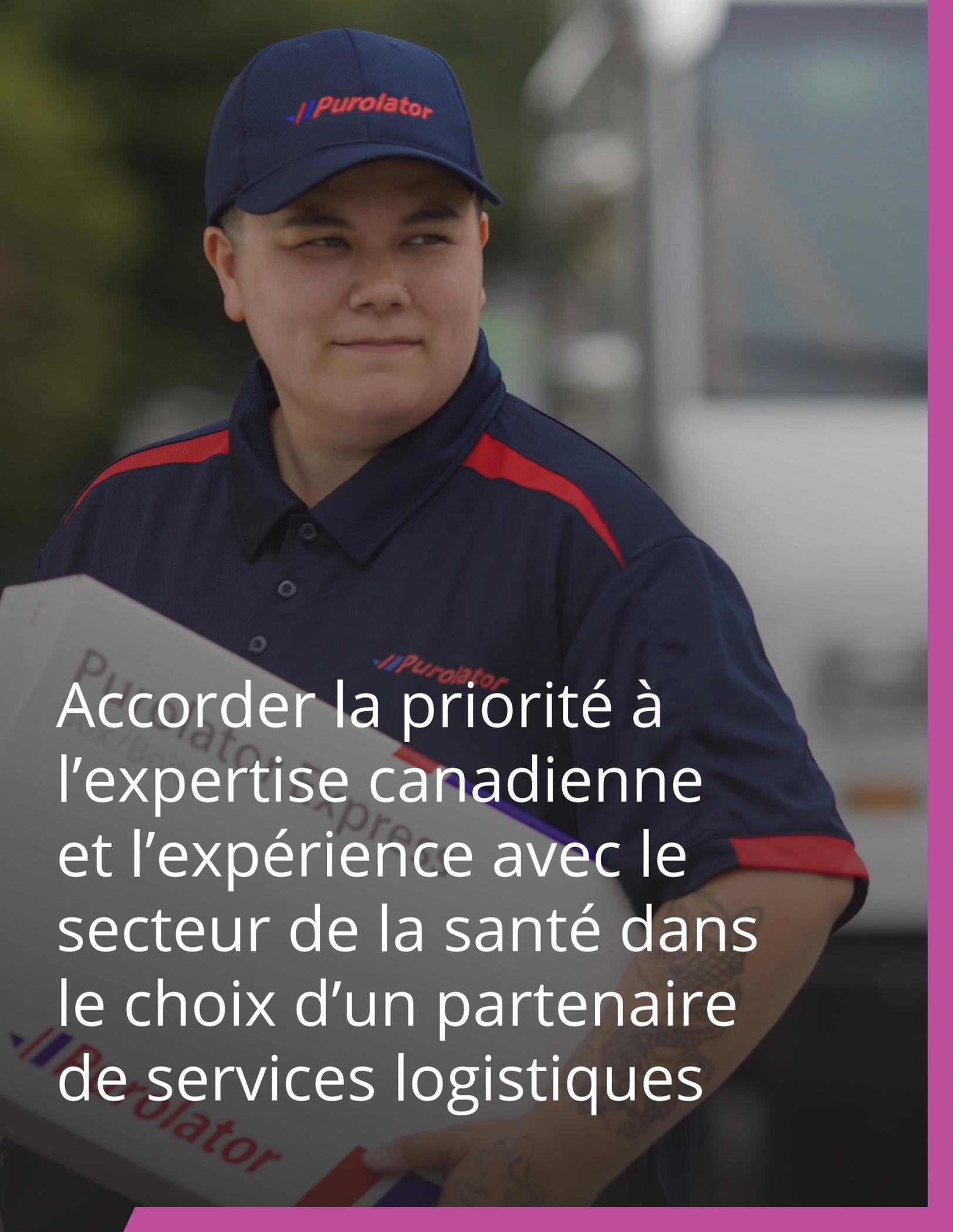


## Quelques conseils pratiques...

Les livraisons à délai fixe, la souplesse et la capacité d'adaptation ne sont que quelques-unes des façons dont l'efficacité logistique peut améliorer votre stratégie d'expédition de dispositifs médicaux.

[Obtenir le livre électronique](#)





Accorder la priorité à  
l'expertise canadienne  
et l'expérience avec le  
secteur de la santé dans  
le choix d'un partenaire  
de services logistiques

## Accorder la priorité à l'expertise canadienne et l'expérience avec le secteur de la santé dans le choix d'un partenaire de services logistiques

Les fabricants de dispositifs aux É.-U. ont beaucoup à gagner en choisissant un fournisseur de services logistiques pour gérer leurs envois à destination du Canada. Comme la liste ci-dessus l'indique clairement, [l'expédition de dispositifs médicaux](#) nécessite des compétences et des capacités particulières. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'en envoyer de l'autre côté d'une frontière internationale, la tâche est un peu plus complexe et il y a des obstacles potentiels à surmonter.

C'est pourquoi le choix d'un fournisseur de services logistiques est si important; il est nécessaire de prendre le temps d'examiner attentivement les capacités d'un fournisseur de services logistiques dans le marché canadien. De nombreuses entreprises américaines ont appris à la dure que les fournisseurs ne peuvent pas tous tenir leurs promesses et que, pour certains, servir le marché canadien n'est tout simplement pas une priorité.

Insistez plutôt pour choisir une entreprise de logistique qui accorde la priorité au Canada ainsi qu'aux envois du secteur de la santé. Purolator possède des décennies d'expérience dans le marché canadien et des capacités qui conviennent bien aux besoins uniques de l'industrie des dispositifs médicaux. Elle offre un vaste éventail d'options de service (messengerie, transport de fret, transport aérien ou hybride) qui permettent de créer des solutions personnalisées répondant aux besoins uniques de chaque expéditeur. Un des services particulièrement attrayants pour les fabricants de dispositifs est le [service de livraison de produits essentiels](#) qui répond aux besoins de livraisons à délai fixe avec un risque minime de dommages aux envois.

Pour l'expédition transfrontalière, Purolator offre des solutions de logistique qui accordent la priorité à la

rapidité et à l'efficacité, ainsi qu'à l'emballage sécuritaire et à d'autres exigences associées aux dispositifs. Dans de nombreux cas, les envois arrivent à la frontière le jour même de leur cueillette!

Les envois arrivent à la frontière avec tous les documents déjà soumis et transitent par les douanes canadiennes avec un risque de retard minime.

Une fois au Canada, les envois sont acheminés dans le réseau de Purolator. Les délais de livraison peuvent être encore raccourcis à l'aide du service de livraison de produits essentiels ou des services de transport express par voie aérienne et routière ou une combinaison des deux.

Les capacités de Purolator conviennent bien à l'industrie des dispositifs médicaux et offrent des avantages, notamment :

- **Un réseau qui couvre pratiquement tout le Canada.** Le réseau de distribution de Purolator comprend toutes les provinces et tous les territoires et atteint 99,9 % de tous les codes postaux canadiens, y compris les adresses situées dans les régions rurales ou éloignées du pays qui comptent sur le service aérien ou qui ont besoin de véhicules pouvant parcourir des routes non asphaltées (hôpitaux régionaux, résidence des patients, centres de soins de santé, etc.). Étant donné que le réseau de Purolator est si vaste et que tous les envois y demeurent pendant la durée du processus de livraison, il n'est pas nécessaire d'avoir recours à des fournisseurs régionaux.
- **Plusieurs options de service** pour assurer un service rapide partout au Canada. Ces options comprennent :

- Un service étendu tôt le matin, y compris la livraison pour 7 h 30.
- Un service étendu le jour même ou pour le lendemain.
- Les cueillettes en soirée, qui laissent plus de temps pour le traitement des commandes de fin de journée des établissements médicaux.
- Les livraisons le samedi ou le soir.
- **Souplesse** pour répondre aux exigences de livraison des établissements médicaux :
  - Livraisons par des ascenseurs spécifiques à des endroits désignés.
  - Livraisons à l'intérieur des cliniques régionales et des centres chirurgicaux.
  - Livraisons au domicile des consommateurs.
  - Des solutions pour les produits sensibles à la température.
- **Le service de livraison de produits essentiels** par voie aérienne et terrestre. Purolator offre des services de transport aérien et de transport de fret complets qui assurent une livraison rapide et garantie. Les services de livraison de produits essentiels sont personnalisés en fonction des besoins particuliers de chaque expéditeur.
- Notre service Purolator ExpressMD offre le service de livraison garantie pour le lendemain à partir des États-Unis, avec des livraisons partout au Canada avant 9 h, 10 h 30, midi, la fin de la journée ou le soir. De cette façon, le fabricant du dispositif a la souplesse nécessaire pour répondre aux besoins particuliers de chaque client.
- Les envois moins urgents peuvent bénéficier d'une solution de transport express, dans le cadre de laquelle les envois sont acheminés sans interruption à la frontière puis à leur destination finale.
- Les envois pourraient également bénéficier d'une solution hybride. Dans ce cas, un envoi en provenance des É.-U. pourrait être acheminé par voie routière jusqu'à la frontière et par voie aérienne jusqu'à sa destination finale. Cette approche a été très efficace pour assurer le service aux établissements de soins de santé situés dans les régions éloignées du Canada.
- **Gestion complète de la chaîne d'approvisionnement.** Les fabricants de dispositifs médicaux peuvent compter sur Purolator à titre d'experte de la chaîne d'approvisionnement. Purolator élaborera une stratégie de logistique pour chaque entreprise qui répond aux besoins en matière de distribution et de transport ainsi qu'aux besoins uniques du secteur de la santé.



- **Des options de cueillette pratiques** qui assurent aux travailleurs de la santé un accès à temps aux produits nécessaires pour traiter les patients de la journée.
  - Les services À retenir pour cueillette garantissent que les professionnels de la santé auront accès aux fournitures requises avant 7 h 30 et que le matériel sera livré pour le lendemain à un point d'accès pratique de Purolator.
- **Des solutions technologiques** pour les plus hauts niveaux d'automatisation et d'efficacité :
  - Capacités de suivi et de repérage améliorées grâce à Purolator Expédition électronique – Services Web.
  - La fonction de gestion automatisée des stocks sert de tour de contrôle pour surveiller les différents emplacements où les stocks de dispositifs sont habituellement situés, y compris les armoires de fournitures dans les hôpitaux, les centres d'exécution et de mise en trousse et même les véhicules des représentants des ventes.
  - Intégration facile des données des fabricants de dispositifs afin d'assurer la production précise et rapide d'étiquettes et la gestion des comptes.



# Découvrez notre éventail de solutions pour le secteur de la santé

Purolator a la solution idéale pour tous les besoins d'expédition, même si nous devons la créer spécialement pour vous!

Nos services complets pour le secteur de la santé comprennent :

- Des services à délai fixe pour les envois qui doivent être livrés avant une certaine heure.
- Des protocoles et des procédures relatifs aux marchandises dangereuses pour les envois de nature délicate.
- Un indicateur numérique pour les envois du secteur de la santé qui accorde la priorité aux envois du secteur de la santé dès leur arrivée dans le réseau de Purolator.
- La chaîne de signatures, qui permet de saisir toutes les signatures requises durant le transit des envois.
- La manutention spéciale des produits qui ne répondent pas aux spécifications d'emballage régulières.
- Le suivi par application mobile, qui permet d'obtenir des mises à jour de l'état en tout temps sur un appareil mobile.
- La saisie de la signature d'un adulte pour les colis désignés.
- Des livraisons à l'intérieur qui répondent aux besoins du centre chirurgical et d'autres établissements de soins.
- Des services en fin de parcours qui permettent de veiller à ce que les fournitures médicales arrivent à temps, intactes et avec le plus haut niveau d'efficacité.

Apprenez-en davantage sur nos capacités pour les envois du secteur de la santé.





Conclusion

## Conclusion

Parmi les nombreuses leçons tirées de la pandémie de COVID-19, citons la nécessité pour les pays de réduire leur dépendance aux fournisseurs uniques pour les produits essentiels. Comme le monde l'a appris, la Chine est la principale source de fournitures, notamment de ventilateurs, de masques, de blouses médicales et de produits pharmaceutiques. Lorsque la production et les chaînes d'approvisionnement de la Chine se sont arrêtées brusquement, de nombreux pays ont pris des mesures pour qu'une telle situation ne se reproduise plus jamais et pour élargir leurs réseaux de fournisseurs ou améliorer leurs capacités de production nationales.

Comme [Medtech Canada](#) l'a expliqué clairement dans son analyse postpandémie, les fabricants américains joueront toujours un rôle important dans le secteur de la santé au Canada. Maintenant, les entreprises américaines ont peut-être la plus belle occasion d'entrer dans le marché canadien ou d'accroître leur présence. Toutefois, une stratégie logistique qui garantit la livraison dans les délais partout au Canada et qui prend en considération les besoins uniques du secteur de la santé sera essentielle à la réussite.





## Comptez sur les solutions transfrontalières novatrices pour les dispositifs médicaux de Purolator.

Comptez sur les solutions transfrontalières novatrices pour les dispositifs médicaux de Purolator. Apprenez-en davantage sur notre portefeuille de solutions qui offrent la souplesse et les capacités nécessaires pour réussir dans le secteur de la santé actuel en pleine évolution.

[Nous contacter](#)