



Réussites canadiennes de commerce international 2007
MedMira Inc.

DES RÉSULTATS RAPIDES EN ASIE

Coordonnées de l'entreprise

MedMira Inc.

Hermes Chan, président-directeur général
Halifax (Nouvelle-Écosse)
Tél. : 1-877-MED-MIRA
Courriel : hchan@medmira.com
www.medmira.com

Principale citation

« Je ne pensais jamais que le Service des délégués commerciaux allait nous faire connaître de cette façon, faciliter des rencontres et démontrer aux investisseurs que nous avons l'appui du gouvernement. C'est vraiment se dépenser sans compter et nous apprécions vraiment une aussi grande aide. »

Détails

MedMira Inc. conçoit, fabrique et commercialise une ligne complète d'épreuves de diagnostic rapides qui répond à un des besoins les plus pressants à l'heure actuelle dans le domaine des soins de santé, y compris la lutte contre des maladies infectieuses comme le VIH et l'hépatite C.

Fruit d'un défi que s'étaient lancé deux scientifiques en 1994, l'entreprise a raffiné sa technologie unique à renouvellement continu pour produire les tests de diagnostic de la meilleure qualité et les plus rapides au monde. Son test de dépistage rapide du VIH a obtenu l'approbation de l'Administration américaine des aliments et des drogues (FDA), de l'Administration des aliments et des drogues de la Chine et de Santé Canada, ainsi que la marque CE de l'Union européenne.

L'entreprise, dont le siège est à Halifax, continue d'étendre sa ligne d'épreuves de diagnostic rapides, notamment en y ajoutant une série de tests conçus pour dépister de multiples

Pour plus d'information sur cette réussite canadienne, communiquez avec le Service des relations avec les médias (commerce)

Tél. : 613-996-2000

Télec. : 613-996-9276

www.international.gc.ca

maladies simultanément. Son service de recherche travaille sur un projet qui va révolutionner le diagnostic en laboratoire : basées sur la technologie des biocapteurs, ces épreuves vont rendre obsolètes les tests de routine tels qu'ils sont pratiqués aujourd'hui en laboratoire.

Selon Hermes Chan, président-directeur général de MedMira Inc., le Service des délégués commerciaux du Canada apporte un appui extraordinaire aux entreprises canadiennes à l'étranger. Il a fait appel au service en Chine et à Hong Kong, ainsi qu'au Venezuela et en Colombie, et il a bénéficié de tout un éventail de services de soutien.

En 2003-2004, après avoir fait homologuer le test de dépistage rapide du VIH mis au point par MedMira, il a assisté à de nombreuses conférences éducatives en Chine, afin de faciliter l'introduction de cet outil sur le marché. « Nous avons invité les délégués commerciaux à se joindre à nous, et ils l'ont fait à plusieurs reprises. Cet appui manifeste de représentants du gouvernement canadien a accentué notre crédibilité et a donné confiance aux visiteurs. À cette époque, notre produit était le seul disponible sur le marché, et le fait qu'il ait la caution d'une tierce partie a été très utile. »

De l'avis de Hermes Chan, la Chine est le marché qui recèle le plus grand potentiel pour les instruments diagnostiques. L'approbation de l'Administration américaine des aliments et des drogues est essentiellement une garantie car cela donne à l'entreprise le droit de vendre. Mais avant de vendre ses produits en Chine, la compagnie doit donner aux acheteurs potentiels les informations voulues pour qu'ils puissent apprécier la valeur du produit en question. C'est là que l'aide du gouvernement canadien devient très utile.

À Hong Kong, le Service des délégués commerciaux a joué un rôle très différent. Hermes Chan raconte qu'à la fin de 2005, il a présenté ses vœux de Noël à une personne avec laquelle il avait communiqué peu de temps auparavant au haut-commissariat du Canada. « Puisque mon entreprise est cotée en bourse, je suis toujours à la recherche d'investisseurs potentiels, et la déléguée commerciale en connaissait justement plusieurs qui désiraient investir dans des entreprises canadiennes. Je lui ai alors dit que j'étais intéressé à rencontrer des investisseurs potentiels, et dans les deux semaines qui ont suivi, elle m'a organisé une rencontre avec ces investisseurs. Le 8 janvier 2006, j'ai fait un premier exposé, et dans les 60 jours suivants, mon entreprise a bénéficié d'un investissement de 6,5 millions de dollars. »

« Cela a été absolument extraordinaire, dit-il. Je ne pensais jamais que le Service des délégués commerciaux allait nous faire connaître de cette façon, faciliter des rencontres et démontrer aux investisseurs que nous avons l'appui du gouvernement. C'est vraiment se dépenser sans compter et nous apprécions vraiment une aussi grande aide. »

Le conseil de Hermes Chan aux entreprises qui cherchent à développer leurs activités en Asie et qui n'ont pas déjà de bons contacts sur place, c'est de commencer par communiquer avec les délégués commerciaux. Selon lui, ils donnent des renseignements utiles sur chaque marché, notamment sur les détails logistiques, les permis d'importation et d'exportation qui sont exigés et les personnes avec qui il faut communiquer.

Pour plus d'information sur cette réussite canadienne, communiquez avec le Service des relations avec les médias (commerce)

Tél. : 613-996-2000

Télec. : 613-996-9276

www.international.gc.ca