



Exposé de position

novembre 2025

Le rôle stratégique de l'approvisionnement dans le développement économique de l'industrie canadienne des technologies médicales

Introduction

L'industrie canadienne des technologies médicales soutient la prestation des soins de santé en fabriquant des appareils, des dispositifs de diagnostic et des solutions qui sauvent des vies et qui améliorent les résultats des patients. De plus, l'industrie canadienne des technologies médicales est également un moteur économique important, créant des emplois, favorisant l'innovation et stimulant les économies locales.

Compte tenu de l'ampleur des dépenses fédérales, provinciales et territoriales en matière de santé, qui avoisinent les dix mille dollars pour chaque Canadien, soit un total de plus de quatre cents milliards de dollars, l'approvisionnement en instruments médicaux n'est pas seulement une fonction logistique ou opérationnelle; il constitue un levier stratégique qui peut grandement influencer les résultats économiques.

Contexte – Dépenses en santé et pratiques d'approvisionnement au Canada

L'approvisionnement dans le secteur public en dollars indexés représente environ quinze pour cent du produit intérieur brut (PIB) du Canada, les dépenses en santé constituant la part du lion de ces achats. À ce titre, des stratégies réalisables visant à tirer parti de

l'approvisionnement comme outil pour atteindre les objectifs de croissance économique dans l'ensemble du Canada constituent une opportunité importante pour notre pays.

Au Canada, les gouvernements provinciaux n'ont pas systématiquement utilisé le pouvoir d'achat dans les soins de santé comme levier politique en faveur de l'innovation ou des priorités de développement économique qui s'alignent sur les priorités gouvernementales plus larges. Généralement, les gouvernements préfèrent adopter des mesures relatives à l'offre, par exemple des incitations fiscales et des subventions, pour atteindre les objectifs économiques.

Les acheteurs publics sont très attentifs à la nécessité d'optimiser les ressources lorsqu'ils utilisent l'argent des contribuables. Toutefois, les autres éléments associés à l'approvisionnement en soins de santé, c'est-à-dire la capacité de favoriser l'innovation, l'amélioration du niveau de vie des patients canadiens et les priorités de développement économique, sont souvent relégués au second plan.

Les gouvernements provinciaux du Canada, dont la plupart ont élaboré ou sont en train d'élaborer des stratégies dans le domaine des sciences de la vie afin de

développer l'industrie des technologies médicales dans chaque province, doivent comprendre et intégrer le rôle important et stratégique que joue l'approvisionnement dans ces efforts d'élaboration.

Débloquer les dépenses du Canada dans les technologies de la santé pour soutenir les priorités de développement économique

La quantification des dépenses en santé du Canada est une tâche ardue, mais nécessaire, compte tenu de l'ampleur de cet investissement. Les dépenses en santé ont toujours été engagées pour trouver des solutions à court terme aux problèmes à long terme, ce qui a entraîné un manque de collaboration entre les fournisseurs et les acheteurs, une focalisation démesurée sur le prix plutôt que sur la valeur et un approvisionnement qui ne répond pas aux besoins des patients et/ou ne respecte pas les priorités du gouvernement et du système de santé.

L'approvisionnement dans le secteur public se base sur la nécessité de démontrer l'optimisation des ressources, souvent considérée comme la passation de marchés au coût le plus bas. L'inconvénient de cette approche est le manque d'attention portée à la valeur à long terme ou à la valeur au-delà du prix d'achat immédiat. Les considérations de valeur à long terme, telles que les résultats des patients, l'efficacité du système ou les avantages économiques locaux, ne sont pas toujours prises en compte ou, si elles le sont, de manière minimale. La démonstration de ces avantages plus larges nécessite des données probantes, des systèmes de données robustes et des capacités d'évaluation.

La décentralisation du système de santé canadien, tant en termes de structure que de financement, est un dernier facteur non négligeable dans l'alignement des dépenses en santé sur les priorités de développement économique. Les provinces, les territoires et les autorités sanitaires régionales ont différents paliers de responsabilité à l'égard des fonctions d'approvisionnement au sein des systèmes de santé provinciaux. Il convient de mettre davantage l'accent sur la nécessité d'harmoniser les pratiques d'approvisionnement fédérales, provinciales et régionales afin d'éviter la fragmentation. Afin que le gouvernement fédéral et les provinces puissent tirer parti des dépenses existantes en santé pour soutenir la croissance économique et les soins aux patients, ils doivent utiliser l'approvisionnement comme outil permettant d'être en mesure d'atteindre ces deux objectifs. Cela servira mieux les provinces et le gouvernement fédéral et, surtout, les travailleurs et les patients canadiens.

Recommendations

En modernisant les pratiques d'approvisionnement, les gouvernements et les acheteurs publics ont l'occasion de contribuer à l'élaboration d'un système d'approvisionnement qui répond mieux aux besoins de santé des Canadiens de l'ensemble du pays, tout en développant une industrie d'une importance cruciale pour l'économie canadienne.

Les outils suivants permettent aux acheteurs d'aider concrètement les gouvernements dans leurs efforts visant à atteindre ces objectifs :

1. Modifications du processus d'approvisionnement : inclure l'impact économique comme critère d'évaluation des DP

Lorsqu'une entité adjudicatrice lance une demande de propositions, l'acheteur définit des critères d'évaluation (p. ex., coût, qualité, expérience, durabilité) afin de garantir l'équité et la transparence. Étant donné que tous les critères n'ont pas la même importance, chacun se voit attribuer une pondération (un pourcentage de la note globale). Lorsque les propositions sont notées de manière cohérente et que les critères d'évaluation appropriés sont utilisés, le fournisseur ayant la meilleure *valeur globale*, et non seulement celui offrant le plus bas prix, est sélectionné.

Recommendation :

Dans les demandes de propositions (DP), les acheteurs peuvent inclure l'impact économique local comme critère noté, aux côtés du coût, de la qualité et de la prestation (entre autres).

2. Engagement des fournisseurs : Demande de renseignements (DR) et sondage du marché

Des DR sont parfois émises pour comprendre les capacités des fournisseurs, les produits en voie de commercialisation et l'état de préparation. Par exemple, les séances de participation sur le marché de la National Health Service (Royaume-Uni) dans le secteur la robotique chirurgicale ou des dispositifs de visualisation diagnostique ont lieu régulièrement, ce qui donne aux fournisseurs des renseignements préliminaires sur des appels d'offres potentiels et les exigences des entités adjudicatrices. En se positionnant comme un pionnier de l'innovation dans le secteur des technologies médicales, le Canada peut accroître sa compétitivité sur la scène internationale, attirer des investissements, stimuler la croissance du secteur et renforcer la résilience de son système de santé.



Recommandation :

Dans la mesure du possible, les entités adjudicatrices doivent effectuer des demandes de renseignements et un sondage du marché pour évaluer correctement la capacité du marché à accueillir le produit et à satisfaire des exigences uniques et changeantes.

3. Partenariats entre l'industrie et les gouvernements : Partenariats d'innovation/Approvisionnement avant la commercialisation

Les entreprises des technologies médicales ont la capacité de développer des produits conjointement avec d'autres entreprises, l'objectif principal étant de répondre aux besoins des systèmes de santé et de satisfaire aux exigences uniques de santé publique de différentes compétences à travers le pays. Ces types de partenariats entre l'industrie et les gouvernements peuvent aider à l'atteinte d'objectifs de développement économique, car ceux-ci sont souvent entrepris en partenariat avec des incubateurs locaux de technologies médicales ou d'écosystèmes des sciences de la vie et ont recours à des ressources, des chercheurs et des installations locaux.

Exemple : L'ancienne Direction de l'innovation des services de santé de l'Alberta a travaillé avec des PME canadiennes dans le domaine de la santé numérique et des dispositifs de diagnostic dans le cadre de programmes pilotes visant à tester les produits dans des environnements cliniques réels avant de les mettre à l'échelle.

Recommandation :

Les entités adjudicatrices devraient encourager les partenariats avec l'industrie et utiliser des approches d'approvisionnement avant la commercialisation qui soutiennent le développement des économies locales et des écosystèmes des sciences de la vie.

4. Gestion stratégique des relations avec les fournisseurs

La gestion stratégique des relations avec les fournisseurs est une approche structurée de la gestion des relations avec les fournisseurs qui sont essentielles aux opérations, à l'innovation, au contrôle des coûts et à la gestion des risques. Contrairement à une approche uniforme, la gestion stratégique des relations avec les fournisseurs donne la priorité aux fournisseurs clés afin d'établir des partenariats plus solides et plus viables.

Recommandation :

Les entités adjudicatrices doivent travailler avec la communauté des fournisseurs pour classer ces derniers en catégories (p. ex., fournisseurs stratégiques, privilégiés, transactionnels, etc.) et faire appel aux fournisseurs de technologies médicales de premier plan par le biais d'examens réguliers des activités (p. ex., trimestriels, semestriels). Cette approche permet aux fournisseurs et aux acheteurs de mieux comprendre les besoins et les contraintes de l'autre partie, réduit les risques et favorise la stabilité à long terme de la chaîne d'approvisionnement.

L'intégration de la gestion stratégique des relations avec les fournisseurs dans l'approvisionnement en technologies médicales permettrait également aux entités adjudicatrices d'impliquer d'autres partenaires gouvernementaux au-delà du secteur de la santé (tels que les ministères du développement économique). Cela permettrait aux fournisseurs d'avoir une meilleure compréhension des priorités provinciales, tout en aidant les gouvernements à aligner leurs pratiques d'approvisionnement en soins de santé sur les stratégies de développement économique plus vastes.

5. Approvisionnement fondé sur la valeur

Les entités adjudicatrices devraient adopter une approche fondée sur la valeur pour l'approvisionnement. Cela signifie que l'objectif d'un processus d'approvisionnement est d'obtenir le meilleur résultat global pour le système de santé et les patients. Une partie intégrante du « meilleur résultat global » devrait être la façon dont une possibilité d'approvisionnement contribue aux résultats ou aux priorités économiques d'une compétence adjudicatrice.

Une possibilité qui mérite d'être envisagée est une approche contractuelle qui lie le paiement aux performances (p. ex., les taux de réussite chirurgicale, la durée réduite du séjour, etc.); ces approches sont souvent appelées « accords de partage des risques ».

Recommandation :

Les entités adjudicatrices devraient adopter une approche fondée sur la valeur pour l'approvisionnement en technologies médicales qui pourrait et devrait tenir compte des priorités provinciales et fédérales en matière de développement économique.