

*Salon de la santé à Cuba :***Une présence directe ou indirecte qui peut en valoir la peine**

La Havane - Du 22 au 28 avril 1993, les fournisseurs canadiens d'équipement et de services médicaux auront l'occasion de faire leurs preuves sur le marché de Cuba, un pays dont les programmes sociaux continuent d'accorder une grande priorité aux soins médicaux et autres activités connexes.

C'est en effet à ces dates que se tiendra le sixième **International Health For All Trade Show**, une manifestation bisannuelle qui attire de nombreux exposants étrangers.

Cuba compte sur cette foire commerciale pour se procurer les produits médicaux, les médicaments et les équipements dont le pays a toujours grand besoin, mais profite aussi de l'occasion pour essayer de mieux se positionner sur le marché international en s'associant à des sociétés étrangères ou en leur proposant la création de coentreprises.

À cet égard, le pays déploie des efforts considérables pour mettre au point des produits commercialisables dans les domaines de la biotechnologie et de la médecine de pointe. L'ouverture de centres de santé destinés à une clientèle internationale, la construction de nouveaux laboratoires et la conception de matériel médical informatisé, de nouveaux médicaments et de nouvelles techniques de soins en sont quelques exemples.

Parmi les produits les plus recherchés lors de la foire commerciale, mentionnons : les flacons et ampoules; les contenants pour médicaments; le matériel de laboratoire en verre; les agents réactifs utilisés pour établir les diagnostics; l'équipement et le matériel qu'utilise l'industrie pharmaceutique; le matériel optique; les bandages et pansements; les produits médicaux et dentaires jetables; les produits chimiques et les cathéters.

La participation à cette manifestation n'est pas en soi une garantie de ventes, mais il est certain que les contacts avec les acheteurs cubains, les échanges per-

sonnels et l'évaluation des possibilités d'affaires seront plus faciles pour la société qui y déléguera un représentant.

Autre aspect intéressant à souligner : en dépit de la conjoncture difficile, MediCuba, la société commerciale d'État chargée des importations pour le secteur médical, négociera probablement des contrats avec paiements au comptant dans les cas de produits ou de matériel dont le secteur de la santé local a un urgent besoin.

Les sociétés intéressées à participer à la foire commerciale **Health For All** doivent s'adresser le plus rapidement possible à l'Ambassade du Canada, Section des affaires commerciales,

Boîte postale 500 (HAVAN), Ottawa, K1N 8T7.

Pour de plus amples renseignements concernant la location d'un stand ou l'expédition du matériel à exposer, prière de communiquer avec l'ambassade. Tél. : (011-53-7) 33-2516/17. Fax : (011-53-7) 33-2044. Télex : (Code de destination 28) 51-1586.

Les sociétés qui ne peuvent être présentes à la foire sont priées de faire parvenir à l'ambassade, dans les plus brefs délais, 20 exemplaires de leur catalogue ou de la documentation présentant leurs produits, que l'ambassade remettra à MediCuba et aux autres exposants.

*Avec les délégués commerciaux***Des séminaires sur les marchés de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient**

Les participants à une série de séminaires pourront y rencontrer des délégués commerciaux qui travaillent en Afrique du Nord et au Moyen-Orient; ceux-ci pourront leur transmettre des renseignements sur ces deux régions du monde vers lesquelles le Canada exporte annuellement des biens et des services dont la valeur dépasse les deux milliards de dollars.

Les séminaires sur le potentiel des marchés de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient se tiendront entre le 5 et le 17 mars 1993. L'on pourra y entendre des délégués commerciaux canadiens parler des marchés de l'Iran, de l'Arabie saoudite, des États du Golfe, du Koweït, du Maroc, de l'Algérie, de la Tunisie, de l'Égypte, de la Syrie, de la Jordanie et d'Israël.

Parmi les possibilités offertes par ces marchés, soulignons les secteurs des télécommunications, de l'agroalimentaire, du pétrole et du gaz, des mines, de l'énergie, des services environnementaux, de l'éducation et de la formation, de la forêt, du trans-

port ainsi que des produits reliés à la sécurité et à la défense.

Les séminaires se tiendront aux lieux et dates suivants, et les personnes-ressources à contacter sont:

- Halifax, le 5 mars, au World Trade Centre; M. Ed Wang/M^{me} Rachel Benjamin. Tél. : (902) 426-6362.
- Montréal, les 8 et 9 mars, au Sheraton Hotel; M. François Archambault. Tél. : (514) 283-4262.
- Toronto, les 10 et 11 mars, au Park Plaza Hotel; M. Ken De Wolfe. Tél. : (416) 973-5019.
- Winnipeg, le 12 mars, à la Winnipeg Chamber of Commerce; M. Ron Laing. Tél. : (204) 983-2594.
- Calgary, les 15 et 16 mars, au Palliser Hotel; M. Doug Caston. Tél. : (403) 292-6642.
- Vancouver, le 17 mars, au Meridien Hotel; M. Del Bacon. Tél. : (604) 666-1437.

Vous pouvez aussi communiquer avec Info Export, à AECEC. Tél. : 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa, au 944-4000).