

# PUBLICATIONS

Le Portugal importe chaque année pour une valeur d'environ 390 millions de \$ CAN en appareils médicaux, principalement des États-Unis et d'Europe. Il n'en existe pas moins des débouchés pour les fabricants canadiens, souligne un rapport sur le *marché portugais des appareils médicaux* préparé par l'ambassade du Canada à Lisbonne.

Parmi les principaux appareils importés figurent les stérilisateurs, les appareils chirurgicaux et pour soins vétérinaires, les membres artificiels, le matériel pour soins cardiaques, les appareils à rayons X ainsi que les dispositifs d'analyse physique et chimique.

Le rapport signale que 90 % des achats portugais d'appareils médicaux sont effectués par appels d'offres et que, par conséquent, la meilleure façon d'entrer sur le marché portugais est de faire appel à un représentant local qui a des relations au sein du ministère de la Santé et des hôpitaux publics et qui connaît bien le mécanisme d'adjudication publique.

À l'heure actuelle, aucune loi ne régit l'homologation des appareils médicaux vendus au Portugal. Cependant, la politique du ministère de la Santé prescrit que le matériel que se procurent les établissements publics réponde à des normes acceptées à l'échelle internationale (comme celles de l'Association canadienne de normalisation).

En règle générale, la qualité et le service après-vente revêtent plus d'importance que le prix, ce qui ouvre la porte aux fabricants canadiens de produits de qualité qui ont un représentant local capable de fournir le soutien technique nécessaire.

On peut se procurer des exemplaires du rapport auprès de Lewis Ford, Direction du commerce, de l'investissement et de la technologie, Europe de l'Ouest, MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-7544. Fax : (613) 995-6319.

\*\*\*\*\*

La société canadienne d'experts-conseils Al-Qantara Inc. a préparé, en collaboration avec le principal groupe de presse saoudien, Okaz Organization, un document intitulé *Canadian Industries at Your Doorstep*, qui sera inséré à la fin du mois dans deux grands journaux saoudiens, Okaz et Saudi Gazette.

Cet encart bilingue (anglais-arabe), qui met l'accent sur le savoir-faire canadien en technologie et en fabrication, sera distribué à plus d'un demi-million de lecteurs saoudiens. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Leila Turki, chef de projet, Al-Qantara Inc., Montréal. Tél. : (514) 284-4918. Fax : (514) 284-4915.

\*\*\*\*\*

Parrainé par les ambassades du Canada et des États-Unis à Beijing, l'ouvrage récent *«Vitrine sur l'Amérique du Nord»* constitue le premier répertoire nord-américain des affaires publié en langue chinoise.

La première édition, dont 30 000 exemplaires ont été distribués en Chine aux décideurs gouvernementaux, aux fabricants et aux maisons de commerce, comporte des annonces publicitaires pleine page, des profils d'entreprises canadiennes, des renseignements sur les foires commerciales et des statistiques économiques.

Selon les éditeurs, pareil guide de référence vise à combler le manque d'information entre les marchés nord-américain et chinois ainsi qu'à stimuler la présence des entreprises d'Amérique du Nord sur le marché enregistrant la plus forte croissance du monde.

L'édition enrichie du printemps, à paraître en avril 1995, comprendra, entre autres rubriques, des répertoires d'adresses, des rapports de missions commerciales et une section spéciale consacrée à trois secteurs : l'équipement de construction, la technologie médicale et la protection de l'environnement.

Les entreprises ou organisations désirant publier une annonce publicitaire ou figurer dans l'édition printemps 1995 et qui voudraient de plus amples renseignements peuvent communiquer avec l'éditeur : Global Link Marketing Co. Ltd., 890 Malkin Avenue, Vancouver, C.-B., V6A 2K6. Tél. : (604) 251-3381. Fax : (604) 251-1068.

\*\*\*\*\*

Les changements spectaculaires que connaît actuellement le marché américain du matériel de télécommunications sont pour les fournisseurs canadiens une excellente occasion de faire leur entrée dans le marché américain ou d'y prendre de l'expansion.

Les progrès rapides de la technologie, l'intensification de la concurrence et une nouvelle demande pour des services de communications de pointe se conjuguent pour étendre et redéfinir le marché.

Voilà quelques-uns des éléments contenus dans un rapport commandé par l'ambassade du Canada à Washington au sujet du *marché des télécommunications dans les États du Centre-Atlantique*.

Cette région du Centre-Atlantique (comprenant le District de Columbia et les États du Delaware, du Maryland, de la Pennsylvanie et de la Virginie) compte pour environ 10% de l'économie américaine et constitue un marché important pour le matériel de télécommunications.

On y trouve une forte concentration d'industries de services axées sur les communications et de bureaux et agences du gouvernement fédéral américain, ainsi que des consommateurs dont le profil socio-démographique en fait des clients éventuels pour les services avancés de communications et de divertissement.

De plus le Centre-Atlantique abrite les sièges sociaux de trois des plus dynamiques exploitants du secteur des télécommunications : Bell Atlantic

(Voir page 8 — Publications)