

AU CALENDRIER

Montréal — Du 4 au 6 mars et du 11 au 13 mars 1993 — **Savoir exporter ses compétences** — Du 25 au 27 mars et du 1^{er} au 3 avril 1993 — **L'importance du contexte culturel dans les négociations internationales** — Organisés par le Centre International GP, en collaboration avec le ministère des Affaires internationales du Québec, les deux cours seront tenus à l'Hôtel Howard Johnson Plaza. Pour inscription et information, veuillez communiquer avec Mme Sylvie Brisebois, Centre International GP. Tél. : (514) 848-6100.

Kingston — 12 et 13 mars 1993 — **Dealing with the Dragons**: Symposium examinant la relation entre Hong Kong, la Corée, Singapour, Taïwan (les « tigres »); la Thaïlande, l'Indonésie, la Malaisie (les « petits » tigres) et le Canada. Parrainé par le Centre for Canada-Asia Business Relations (CCABR) de l'université Queen's, la Hong Kong Bank of Canada et la *School of Business* de l'université Queen's. Pour s'inscrire ou obtenir plus de renseignements, communiquer avec Sandy Vermani, CCABR, Kingston. Tél.: (613) 545-6438. Fax : (613) 545-6674.

Toronto — du 13 au 21 mars 1993 — Séminaire en quatre volets destiné expressément aux entreprises importatrices et exportatrices, organisée par la Banque fédérale de développement et Warrington International. Sujets et dates : **Introduction to Import/Export : Getting Started** (13 mars); **International Marketing : Sourcing and Selling Imports/Exports** (14 mars); **Import/Export Financing** :

Sourcing Capital/Arranging Imports/Exports (20 mars); **Customs, Documentation, Transportation and Insurance : Regulations and Services to Importers/Exporters** (21 mars). On peut obtenir des détails auprès de Warrington International de Toronto. Tél.: (416) 366-8490. Fax : (416) 947-1534.

Montréal — le 15 mars 1993; **Vancouver** — le 18 mars 1993 — Les possibilités offertes par l'industrie des

pâtes et papiers du Pakistan, feront l'objet de séminaires dans les deux villes susmentionnées. Ils porteront principalement sur les besoins de matériel de l'industrie et sur la modernisation des installations. Une journée sera réservée à des rencontres individuelles avec des membres du cabinet d'experts-conseils pakistanais chargé d'animer les séminaires. Pour renseignements, veuillez communiquer avec M. Michael Wondergem, AECEC, Ottawa. Tél. : (613) 996-5903. Fax : (613) 996-4309.

Publications *(Suite de la page 11)*

Hinhead, Surrey GU26 6LG, United Kingdom. On peut aussi l'obtenir par télécopieur: 44-428-604567. Le prix de ces deux publications est de 15 livres pour les entreprises qui ne sont pas membres de la DMA.

Panama

La section commerciale de l'Ambassade canadienne à San Jose, au Costa Rica, vient de compléter une étude du potentiel d'affaires que représente le secteur de l'équipement médical et hospitalier de la République de Panama. Ce pays connaît une reprise économique remarquable. La levée des restrictions économiques qui avaient été imposées de 1987 à 1989 a entraîné une croissance de la demande dans plusieurs secteurs, et tout particulièrement dans celui de l'équipement médical et hospitalier. On évalue à 17 millions de dollars US la taille de ce marché, qui a connu une croissance de 28%

en 1990 et de 56% en 1991. On ne connaît pas encore les chiffres de 1992. Panama ne produit pas elle-même ce type de produits, qu'elle importe surtout des États-Unis, de l'Allemagne, du Japon et de Taïwan. Les produits les plus en demande sont les suivants: **équipement chirurgical et équipement orthopédique, de la ouate, des gazes, des pansements, des seringues à jeter et des aiguilles hypodermiques.** Les principaux acheteurs du secteur public sont l'hôpital de la sécurité sociale, avec 45% du marché, le ministère de la Santé, avec 20% et l'hôpital Santo Tomas avec 6.5%. Dans le secteur privé, les acheteurs d'importance sont le Centre médical Paitilla, avec 14%, et l'hôpital San Fernando, avec 7%.

Vous pouvez obtenir cette étude, disponible en anglais seulement et codée 183 LA, auprès d'InfoExport (voir encadré ci-dessous).

InfoExport

Info-Export est un centre qui offre des services de conseils et de renseignements aux exportateurs canadiens. Les sociétés canadiennes qui s'intéressent à l'exportation peuvent communiquer sans frais avec Info-Export au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000).

Pour obtenir les publications d'AECEC, faire parvenir par télécopieur une demande sur papier officiel de la société, au (613) 996-9709. Indiquer le code de la publication (entre parenthèses).

Retourner en cas de non livraison à
CANADEXPORT (BPT)
125, prom. Sussex
Ottawa (Ont.)
K1A 0G2

POSTE MAIL
Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid
NBRE T-3691 BLK
OTTAWA