

PUBLICATIONS

Le marché du meuble en Nouvelle-Angleterre

L'ouvrage intitulé *The Furniture Industry in New England* (numéro de code 108 UA), une étude de marché réalisée récemment par le consulat général du Canada à Boston et portant sur les secteurs du meuble résidentiel et sur mesure, donne un aperçu des débouchés pour les entreprises canadiennes, décrit les tendances de l'industrie et présente les circuits de distribution. Il contient aussi une liste des détaillants, des revendeurs, des salles d'exposition, des foires commerciales, des associations et des périodiques qui valent la peine d'être explorés.

Les auteurs de l'étude font remarquer que l'industrie canadienne du meuble est réputée en Nouvelle-Angleterre pour ses produits de qualité. En outre, les facteurs ayant une incidence sur la réussite ou l'échec des entreprises canadiennes sur ce marché sont la connaissance du marché cible, la compétitivité des prix, les compétences en marketing et l'évolution de la situation économique régionale des deux côtés de la frontière.

On peut se procurer des exemplaires de l'étude, qui vise à aider les entreprises canadiennes à comprendre les rouages du marché de la Nouvelle-Angleterre et à élaborer une stratégie efficace de commercialisation à l'exportation, auprès d'Info Export (voir encadré au bas de la page 12).

Guide médical du Costa Rica

Le pays qui jouit du meilleur système de santé d'Amérique centrale achète chaque année pour 14 millions \$ US d'instruments, de matériel et d'équipement hospitaliers, dont plus de 90 % sont destinés au même acheteur.

Un nouveau guide, *Costa Rica : The Medical and Hospital Equipment Sector* (code n° 182 LA), explique comment pénétrer ce marché et comment attirer le plus important acheteur

du pays, la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS).

Cette année, la CCSS a déjà approuvé des achats de 3 millions \$ US, notamment 520 000 \$ US en équipement de stérilisation, 400 000 \$ US en matériel de laboratoire, 433 000 \$ US en équipement de radiologie, 467 000 \$ US en équipement de traitement général et 333 000 \$ US en matériel de salle d'opération.

Le guide offre des conseils pratiques sur le dépôt de soumissions, les douanes, les règlements costariciens sur les importations, le choix d'un bon représentant et d'autres sujets susceptibles d'intéresser ceux qui désirent répondre aux besoins médicaux de cette nation de trois millions d'habitants, où la démocratie est bien ancrée.

Vous pouvez vous procurer des exemplaires du guide auprès de Info Export, en indiquant le numéro de code (voir l'encadré au bas de la page 12).

El Salvador : le marché des produits médicaux

Le marché du matériel et des produits médicaux du Salvador se chiffrait à 114 millions \$ US en 1991, dont plus de 110 millions \$ US consacrés aux importations.

L'étude de marché, *Market Studies of the Medical and Hospital Equipment Sector in El Salvador* (code n° 184 LA) traite du marché, de sa taille, de ses tendances et de ses perspectives. Ce document aborde les relations commerciales entre importateurs et fournisseurs, les modes de paiement et les conditions que doit remplir un fournisseur.

De plus, l'étude comporte une liste complète des plus importants fabricants, distributeurs, représentants et détaillants de l'industrie au Salvador.

Vous pouvez vous procurer des exemplaires du guide auprès de Info Export, en indiquant le code (voir l'encadré au bas de la p. 12).

AU CALENDRIER

Calgary (le 5 avril 1993); **Saskatoon** (le 6 avril 1993); **Winnipeg** (le 7 avril 1993); **Vancouver** (le 8 avril 1993); **Mexico : The Market - Opportunities for Canadian Companies**. Cette série de colloques devrait intéresser les entreprises qui exportent des services au Mexique (services informatiques, d'ingénieur-conseil, d'architecture, de géomatique, de transports et d'environnement), les petites et moyennes entreprises offrant des produits s'adressant à un créneau précis et les exportateurs désireux d'en apprendre davantage sur les possibilités qu'offre l'Accord de libre-échange nord-américain.

Les colloques sont organisés conjointement par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et l'Association des exportateurs canadiens

(AEC). Pour l'inscription et d'autres renseignements, veuillez communiquer avec l'AEC, Ottawa. Tél. : (613) 238-8888, poste 236. Fax : (613) 563-9218.

Halifax — les 15 et 16 avril 1993 - La foire **World Markets 93**, dont le but est de promouvoir et d'accroître les débouchés sur les marchés d'exportation pour les manufacturiers et les entreprises de transformation du Canada atlantique, permettra aux participants de rencontrer les représentants de plus de 70 importantes maisons de commerce canadiennes et étrangères qui font des affaires dans le monde entier. Les fournisseurs du Canada atlantique sont priés de communiquer avec M. Hugo Ban. Tél. : 1 (800) 463-2791. Fax : (902) 420-8308.