

Tournée européenne de femmes d'entreprises

## Mission Équipe Canada inc en médias numériques

**F**RANCE ET ALLEMAGNE — 3-7 février 2003 — Joignez-vous à la **Mission de femmes chefs d'entreprise** dans le domaine des médias numériques organisée par Équipe Commerce Canada inc, ou ECI (Industrie Canada, Patrimoine canadien et le MAECI). Vous pourrez ainsi vous faire connaître des acheteurs européens. Cette mission vise à ouvrir les portes des marchés français et allemand et à démontrer jusqu'à quel point les capacités canadiennes dans ce secteur peuvent

répondre aux besoins croissants de chaque région.

À titre de membre de la délégation, vous aurez l'occasion de vous familiariser avec les pratiques commerciales et les tendances de marché des principales grappes de médias numériques en France et en Allemagne. Vous entrez en contact avec les responsables économiques, les dirigeants d'entreprise et les décideurs de chaque région afin de leur présenter vos produits et vos services. ECI organisera les séances de réseautage et des réunions d'affaires individuelles, et la participation à LearnTec ou Imagina.

### EUROPE

La mission commerciale débute le 3 février dans le corridor des médias numériques de Lyon - Rhône et se termine le 7 février à Munich. Deux salons commerciaux importants, LearnTec à Karlsruhe et Imagina à Monaco, constituent une valeur ajoutée à cette mission commerciale.

#### Aperçu du marché

De 1998 à 2003, le marché français des logiciels multimédias devrait croître de 110 %, pour atteindre une valeur de 627,9 millions de dollars.

Les sociétés canadiennes de médias numériques sont bien placées pour saisir les occasions qu'offre le marché français, grâce à la déclaration conjointe de 1999 visant à consolider les relations économiques bilatérales dans certains secteurs, notamment la technologie de l'information et les produits multimédias culturels. La déclaration visait à élaborer des partenariats stratégiques entre les secteurs privés des deux pays ainsi qu'à reconnaître l'importance de la mise au point de produits de commerce électronique et de produits multimédias.

Tandis qu'en Allemagne, les logiciels multimédias commerciaux représentent le

marché le plus important, les jeux constituent le type de logiciels multimédias le plus populaire. Le marché du divertissement devrait représenter le sous-secteur le plus dynamique, avec une prévision de taux de croissance élevés.

Depuis 1991, le nombre de travailleurs autonomes en Allemagne a augmenté de près de 20 %. Une part importante de ces nouveaux entrepreneurs est composée de femmes. Au cours des dix dernières années, le nombre de femmes chefs d'entreprise en Allemagne a augmenté de 27 % pour atteindre presque un million.

#### Conférences et salons

- **LearnTec**, une conférence et salon commercial, a lieu à Karlsruhe, en Allemagne, du **4 au 7 février 2003**. Pour plus de renseignements, cliquer sur [www.learnTec.de](http://www.learnTec.de)
- **Imagina** est le Festival international de l'image numérique qui aura lieu à Monaco du **3 au 6 février 2003**. Il demeure le principal point de ralliement européen du secteur du graphisme informatique. Pour plus de renseignements, cliquer sur [www.imagina.mc](http://www.imagina.mc)  
Date limite des inscriptions : le **5 janvier 2003**.

Pour tout renseignement sur la mission ou pour s'inscrire, communiquer avec M<sup>me</sup> Krista Robertson, déléguée commerciale, MAECI, tél. : (613) 996-4785, téléc. : (613) 943-8820, internet : <http://exportsource.ca>  
(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « L'Avantage Europe ».)

## Monterrey

— suite de la page 1

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Robert Langlois, consul et délégué commercial, consulat du Canada à Monterrey, tél. : (011-52-8) 344-3200, courriel : [robert.langlois@dfait-maeci.gc.ca](mailto:robert.langlois@dfait-maeci.gc.ca) ou M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, MAECI, tél. : (613) 995-8804, courriel : [carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca](mailto:carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca)

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

Cliquez... et tirez parti de nos services au

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

Grâce à ses quelque 500 agents en poste dans 140 villes du monde, le Service des délégués commerciaux du Canada aide des milliers d'entreprises à percer sur les marchés étrangers. Voici le dernier d'une série d'articles qui vous ont présenté en détails les six services de base que le Service des délégués commerciaux offre aux gens d'affaires canadiens.

Vous avez du mal à régler un problème urgent qui touche vos exportations à l'étranger?

## Faites appel à notre service Dépannage

Vous avez finalement mis le pied dans le marché visé, mais il y a un « hic ». Vous avez accompli toutes les formalités nécessaires, mais pour une raison ou une autre, votre marchandise est bloquée à la frontière. Que faire?

Il ne faut surtout pas vous décourager. Un tel problème peut vous sembler nouveau et insurmontable, mais il est fort probable que vos délégués commerciaux ont déjà eu à régler une situation assez semblable. Les conseils qu'ils vous prodigueront pour vous aider à régler ce problème ou toute autre difficulté rencontrée dans le marché visé vous sont offerts dans le cadre d'un des services de base du Service des délégués commerciaux du Canada, le **Dépannage**.

**Quel genre de problème le Service des délégués commerciaux peut-il m'aider à résoudre?**

Habituellement, les clients font appel au service de **Dépannage** lorsqu'ils sont aux prises avec un problème urgent portant sur une des questions suivantes : accès au marché, dédouanement, expédition, intervention auprès des contacts clés, traitement commercial déloyal, dépôt de soumission, stockage et entreposage, assurance et réclamations, comptes clients en souffrance, expropriation ou vente d'actifs.

**Quels renseignements dois-je fournir?**

Lorsque vous faites appel au service de **Dépannage**, il est important que les délégués commerciaux aient tous les éléments en main. Ils doivent en savoir le plus possible sur le problème, afin de déterminer quelles mesures prendre. Il est essentiel de les tenir au courant des nouveaux développements ou de la

résolution de la situation. Ils doivent également connaître le nom de votre représentant local, s'il y a lieu.

**Y a-t-il des limites quant aux mesures de Dépannage que le Service des délégués commerciaux peut prendre?**

Le Service des délégués commerciaux ne peut pas intervenir dans des différends privés. Les délégués à l'étranger ne peuvent non plus agir comme courtiers en douane, agents de vente, agents de recouvrement ou avocats. Le Service ne peut en outre pas garantir que l'affaire aura une issue favorable. Enfin, il se peut que vous deviez recourir aux services de spécialistes d'autres domaines, un avocat par exemple.

DÉLÉGUÉ  
COMMERCIAL  
VIRTUEL  
INFORMATION ET SERVICES  
PERSONNALISÉS

Obtenez vos pages Web personnalisées.  
Inscrivez-vous à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca).

Rédactrice en chef :  
**Suzanne Lalonde-Gaëtan**  
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**  
Rédacteur : **Michael Mancini**  
Mise en page : **Yen Le**  
Tirage : **60,000**  
Téléphone : **(613) 992-7114**  
Télécopieur : **(613) 992-5791**  
Courriel :  
[canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca)  
Web site:  
[www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport)

CanadExport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au **(613) 992-7114**. Pour la version courriel, consultez l'adresse internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)  
Ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
ISSN 0823-3349