



LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

# CanadaExpo

Vol. 20, n° 21  
16 décembre 2002

## Dans ce numéro

- 2 Mission Équipe Canad inc pour femmes en médias numériques
- 3 Service de dépannage à votre service
- 4 Centre d'appel à l'É.-P.É. pour clients américains
- 5 CCC : nouveau président du conseil  
Programme de missions Exportation É.-U.
- 6 Partenariat Canada-Japon en piles à combustible  
Le marché des viandes en Chine
- 7 Foires et missions commerciales
- 8 Publication

## L'équipe EDC-consulat du Canada au Mexique Bons débouchés à Monterrey

**L**e Mexique est un marché clé pour les exportateurs canadiens et Exportation et développement Canada (EDC). Suite à la décision de s'établir à Mexico en avril 2000, EDC vient de créer une nouvelle représentation sur le terrain à Monterrey. Les occasions d'affaires significatives pour les exportateurs canadiens abondent hors de tout doute dans cette ville commerciale et industrielle clé du nord du Mexique.

EDC et le consulat du Canada développent dès maintenant une synergie qui ouvrira la voie aux sociétés canadiennes qui souhaitent faire des affaires dans cette région.

*voir page 2 — Monterrey*



Au consulat du Canada à Monterrey, de gauche à droite (debout) : MM. Alejandro Martínez, adjoint commercial; Marvin Hough, directeur régional d'EDC pour le Mexique et l'Amérique centrale; Noe Elizondo, gestionnaire régional d'EDC à Monterrey; Robert Langlois, consul du Canada et délégué commercial à Monterrey; A. Ian Gillespie, président et chef de la direction d'EDC; (assis) : M<sup>mes</sup> Alicia Velásquez, adjointe consulaire; Carolina Fernández, gestionnaire régionale adjointe d'EDC; M. David A. Valle, agent commercial; et M<sup>me</sup> Veronica Fernández, agente commerciale.

## Un avantage concurrentiel grâce à l'innovation

# Le Canada fait sensation à Recherche européenne 2002

Du 11 au 13 novembre, s'est tenue à Bruxelles la plus grande conférence jamais organisée en Europe sur les programmes de recherche de l'Union Européenne (UE) — et le Canada y a fait sensation. Quelque 8 600 participants du domaine des sciences et des technologies venant de divers pays ont assisté à la conférence **European Research 2002** (Recherche européenne 2002) et au lancement du sixième

Programme-cadre pour la recherche et le développement technologique (6<sup>e</sup> PCRD) de l'UE, qui orientera la R-D européenne pendant les quatre prochaines années, disposant d'un budget de 17,5 milliards d'euros.

## Le Canada se démarque

La présence fort remarquable du Canada au lancement consistait, entre autres, en une *voir page 7 — Recherche*



Meilleurs vœux pour les fêtes!  
Prochain numéro le 15 janvier 2003



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).

Softworld 2002 : un succès!

## Centre d'appel de l'Î.-P.-É. au service de clients américains

**M**algré la récession marquée dans laquelle le secteur des technologies de l'information (TI) se trouve plongé, **Softworld 2002** s'est révélée un grand succès, en particulier pour l'Île-du-Prince-Édouard (Î.-P.-É.). **Softworld 2002**, qui s'est tenue en septembre dernier à Charlottetown, est le plus important forum international sur le réseautage et les TI au Canada. L'un des événements marquants de ce forum était le lancement en grandes pompes du centre d'appels que l'entreprise **Help Desk Now (HDN)**, qui a son siège en Caroline du Nord, a établi dans l'Î.-P.-É. — de quoi redynamiser l'économie de la petite île.

HDN est un chef de file dans les solutions en matière de gestion des relations avec les clients et fournit une gamme de services de soutien techniques et non techniques. L'entreprise compte parmi sa clientèle, d'un bout à l'autre des États-Unis, une société de communications sans fil sans abonnement (cartes prépayées), des compagnies de téléphone offrant des services d'appels locaux et interurbains et même un fabricant d'automobiles.

Exploitant déjà un centre d'appels à Grand Falls, à Terre-Neuve, le centre de l'Î.-P.-É. de HDN créera des centaines d'emplois dans une île qui n'est pas spécialement reconnue pour son secteur des TI. « Nous sommes impatients de nous implanter dans la région et d'offrir encore plus de possibilités d'emploi aux gens de Bloomfield » a déclaré M. Fred Riek, directeur général de HDN et de DPSI — une entreprise établie aux États-Unis qui fournit des produits et des services de gestion de maintenance d'usines, d'installations industrielles et de parcs de véhicules.

HDN emploie actuellement 35 personnes à l'Î.-P.-É. mais prévoit accroître l'effectif à 250 d'ici quelques mois. À Grand Falls, petite municipalité de 11 000 habitants dans le Centre de Terre-Neuve, HDN emploie près de 550 personnes, une présence qui ne passe pas inaperçue et un moteur important de l'économie locale.

« Une expansion dans la région du Canada atlantique des activités de HDN et DPSI est la meilleure décision que j'ai prise dans les 36 dernières années » a ajouté M. Riek. Le tout nouveau centre d'appels de HDN, dans le parc industriel de Bloomfield, a démarré le 1<sup>er</sup> juillet 2002.

### Pourquoi le Canada atlantique?

« Le principal attrait de la région est sa proximité de l'Est des États-Unis, a expliqué M. Riek, sans oublier que le Canada atlantique a une population d'un niveau de scolarité élevé et que l'écart avec les salaires versés ailleurs y est suffisamment important pour que l'investissement en vaille la peine. Il existe aussi une plus grande stabilité d'emploi dans de petits marchés comme ceux de l'Î.-P.-É. et de Terre-Neuve, comparativement aux grands centres. »

D'ailleurs, selon une étude récente de KPMG, le Canada détient un avantage net après impôt de 19,7 % sur des entreprises de services américaines dans des domaines de soutien à la gestion similaires comme le traitement centralisé des comptes, les centres d'appels et le soutien en matière de TI. En

### Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

- Missions commerciales aux États-Unis
  - Colloques sur le marché américain
- consultez le Calendrier d'exportation É.-U. à [www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp)

ce qui concerne les technologies logicielles avancées, le Canada détient un avantage de 22,3 %. **Pour en savoir plus** sur cette étude, cliquer sur [www.choixconcurrentiels.com](http://www.choixconcurrentiels.com)

### Soutien et investissement

Une aide financière a été fournie au titre de l'Entente sur le développement du marché du travail Canada-Île-du-Prince-Édouard, que gèrent conjointement Développement des ressources humaines Canada et le ministère provincial du Développement et de la Technologie, en vue de faciliter la construction du centre d'appels et aux fins de subventions salariales. De plus, le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard, par l'intermédiaire de Technology PEI Inc., a investi dans des mesures d'encouragement touchant la formation, la main-d'œuvre, les immobilisations et la location.

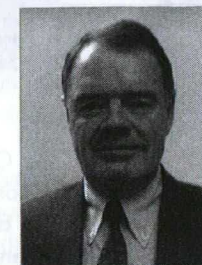
Pour citer M. Riek : « Je ne soulignerai jamais assez le rôle important qu'a joué l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) dans notre choix de nous établir dans la région. L'APECA nous a accordé un soutien de taille en matière de financement, depuis l'obtention de marges de crédit bancaires jusqu'à la location des installations.

**Pour plus d'information**, communiquer avec M. Fred Riek, directeur général, HDN, tél. : (336) 854-7700, courriel : [fred.Riek@DPSI.com](mailto:fred.Riek@DPSI.com) internet : [www.helpdesknow.com](http://www.helpdesknow.com) ou M. Steve Flamm, agent commercial, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2000, téléc. : (404) 532-2050, courriel : [steve.flamm@dfait-maeci.gc.ca](mailto:steve.flamm@dfait-maeci.gc.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 « Carrefour États-Unis ».)

## Nouveau président au conseil de la CCC

**L**e 12 novembre 2002, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a nommé M. Alan R. Curleigh à la présidence du conseil d'administration de la **Corporation commerciale canadienne (CCC)** pour un mandat de trois ans.



M. Alan R. Curleigh, président du conseil d'administration de la CCC

En mars 2002, la *Loi sur la corporation commerciale canadienne* a été modifiée (projet de loi C-41) pour permettre à la CCC de contracter des prêts commerciaux et d'imputer des honoraires du marché pour ses services, ainsi que de distinguer les rôles de président et de président du conseil. Ainsi, le Parlement a réaffirmé l'importance que revêt le mandat et les services de la CCC dans la promotion du commerce.

La CCC sera ainsi en mesure de mettre en œuvre une stratégie d'expansion des affaires sur les marchés publics dans les secteurs où le Canada jouit déjà d'un avantage comparatif et de mieux répondre à la demande croissante à l'égard de ses

services, en particulier celle qui émane des petites et moyennes entreprises.

« En séparant ces rôles, le conseil jouira d'une plus grande indépendance. En outre, l'impressionnante expérience que M. Curleigh a acquise sur les marchés d'exportation sera grandement profitable au conseil d'administration qui doit guider les directeurs de la CCC dans leurs décisions commerciales », explique le président de la CCC, M. Douglas Patriquin.

Depuis 1996, M. Curleigh a rempli les fonctions de vice-président exécutif, de secrétaire général et de membre du conseil d'administration de TESSAG

KSH Ltd., une grande entreprise d'ingénierie de Montréal. Il siège également au conseil d'administration des Manufacturiers et Exportateurs du Canada depuis 1996, dont il a assumé la présidence entre 1999 et 2002; il a également été membre et trésorier du conseil d'administration de l'Association canadienne des exportateurs de 1988 à 1996.

« Je suis impatient de travailler avec le conseil d'administration et la haute

Des solutions  
canadiennes  
pour nos  
exportateurs



La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est l'organisme de négociation des contrats d'exportation du Canada. Elle se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers et offre un accès privilégié aux marchés de la défense et de l'aérospatiale des États-Unis.

Les exportateurs canadiens qui ont recours à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés grâce à l'expertise de la CCC en matière de passation des marchés et de sa formule unique de garantie d'exécution des contrats offerte par le gouvernement du Canada.

La CCC assure des services de négociation des contrats d'exportation, et ses efforts permettent souvent aux exportateurs d'obtenir une exemption de cautionnement d'exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables. La CCC peut donner accès aux sources de financement à l'exportation avant l'expédition. Au besoin, la CCC fait office d'entrepreneur principal pour les arrangements intergouvernementaux.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, numéro sans frais au Canada : (1-800) 748-8191, téléc. : (613) 995-2121, internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

direction de la CCC et de contribuer à la réalisation de l'ambitieux mandat de la CCC », déclare M. Curleigh. ✪

## Missions aux États-Unis

L'équipe de gestion du programme **Exportation É.-U.**, qui travaille à l'élaboration du programme de missions aux États-Unis pour l'an prochain, sollicite la collaboration des associations représentant des entreprises canadiennes qui s'intéressent à l'exportation de leurs produits ou de leurs services sur le marché américain.

Exportation É.-U., autrefois connu sous le nom de NEÉF, est un programme qui vise à préparer les entreprises canadiennes novices à exporter activement et à aider celles qui exportent déjà à diversifier et à élargir leur marché aux États-Unis.

Pour réaliser cet objectif, plus d'une centaine d'activités sont organisées chaque

année en collaboration avec l'ambassade et les consulats généraux du Canada aux États-Unis. Ces activités prennent la forme de missions de gens d'affaires aux États-Unis et de colloques sur l'exportation offerts dans les différentes régions du Canada. Depuis la mise sur pied du programme en 1984, plus de 15 000 PME y ont participé.

### Soumettre vos propositions

Les associations regroupant des entreprises de divers secteurs de l'économie canadienne sont invitées à participer activement au processus en proposant soit des missions aux États-Unis soit des colloques dans leur région, susceptibles d'intéresser leurs membres qui désirent

exporter. Les projets de missions regroupant des entreprises du même secteur devraient préférablement inclure une visite de foire commerciale. La date limite pour soumettre les propositions d'activités pour le calendrier 2003-2004 a été fixée au **18 janvier 2003**.

**Pour acheminer** vos propositions, communiquer avec le responsable (voir la liste à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « Carrefour États-Unis ») du programme au Centre du commerce international de votre province.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Jocelyn Guimond, délégué commercial, Direction du développement des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : (613) 996-6192, courriel : [jocelyn.guimond@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jocelyn.guimond@dfait-maeci.gc.ca) ✪

### Une frontière sécuritaire



Photo : Jason Kryk

Le premier ministre, M. Jean Chrétien (à droite), et le président américain, M. George W. Bush, « traversent » la frontière au pont Ambassadeur grâce à la nouvelle technologie du programme FAST.

## PARTENARIAT CANADA-JAPON : PILES À COMBUSTIBLE

Plus de 650 personnes ont assisté au **Symposium sur les piles à combustible 2002**, organisé par la section des Affaires commerciales de l'ambassade du Canada à Tokyo, en octobre 2002. L'énorme succès remporté par cette manifestation commerciale montre bien l'immense potentiel offert aux entreprises canadiennes par ce marché au Japon.

Le Japon s'intéresse aux technologies et aux produits canadiens, et les entreprises du Canada peuvent tirer profit de cet intérêt. Les occasions d'affaires qu'offrira le marché japonais des piles à combustible au cours de la prochaine décennie seront innombrables. Grâce à ses ressources abondantes et à ses technologies novatrices, le Canada est, en outre, en bonne position pour devenir un important fournisseur d'hydrogène propre, combustible de choix pour les piles à combustible.

Un des faits saillants du symposium était le lancement, par **Ballard Power Systems**, d'une nouvelle pile à combustible compacte assez petite pour tenir dans un système de communication téléphonique. Ce produit sera offert aux entreprises de télécommunications comme source d'alimentation de réserve. Ballard tentera de conclure un accord de partenariat avec une entreprise d'électricité japonaise, ou tout autre partenaire qualifié, pour commercialiser ce nouveau type de piles à combustible au Japon. Par la suite, l'entreprise donnera peut-être en sous-traitance la production de ce type de piles à combustible pour le Japon à son partenaire japonais, Ebara Corporation.

Le symposium a permis à chacune des douze entreprises canadiennes participantes, ministères et organismes fédéraux (le Conseil

national de recherches du Canada, Ressources naturelles Canada et Industrie Canada), et deux associations (Piles à combustible Canada et l'Association canadienne de l'hydrogène) d'intervenir. Parmi les autres activités au programme, mentionnons une foire commerciale, plusieurs séances de réseautage offertes aux entreprises participantes, un atelier sur les codes et les normes, et une session spécialisée à laquelle ont participé des chercheurs canadiens et japonais.



L'Association canadienne de l'hydrogène, Piles à combustible Canada et le Conseil national de recherches du Canada vous invitent à **Hydrogène et Piles à combustible 2003 - Conférence et Foire commerciale**, qui se tiendra à **Vancouver**, du **8 au 11 juin 2003**. Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Jean-Pierre Petit, délégué commercial, Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 996-2467, courriel : [jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka](http://www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka)

## Le marché des produits de viande en Chine

Malgré une offre intérieure élevée, la Chine présente d'importantes possibilités pour les exportateurs canadiens de viande et de volaille. C'est ce qui ressort d'une étude de marché préparé récemment par le MAECI. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de produits de viande en Chine totalisait 22,5 millions de dollars. L'expansion de la classe moyenne chinoise devrait contribuer à l'augmentation des importations de ce pays dans ce domaine.



Le porc est le produit de viande le plus largement consommé en Chine, soit 31,2 kg par an par habitant, avec une augmentation variant entre 3 et 5 % par an. Les débouchés les plus intéressants

pour les exportateurs de porc se retrouvent principalement dans le secteur des abats comestibles.

La Chine est le plus important marché mondial des produits de volaille, la consommation moyenne par habitant se chiffrant à 6 kg par an. Depuis 1999, la Chine représente le premier marché d'exportation pour la volaille canadienne. Les importations chinoises de produits de volaille sont composées à environ 70 % d'abats de poulet. Il est à noter que les taux de consommation des produits de poulet augmentent plus rapidement que ceux des autres viandes.

Bien que la majorité des Chinois considèrent toujours le bœuf comme un produit de luxe, des revenus disponibles en hausse et l'évolution du goût du consommateur

contribuent à accroître la demande. La consommation annuelle se chiffre à environ 4,5 kg par habitant. Mais la décroissance régulière du cheptel chinois, l'absence de pâturage et les problèmes liés à la qualité du bœuf chinois représentent des occasions pour les exportateurs canadiens. Les importations de viande musculaire et d'abats comestibles devraient être soutenues au cours des prochaines années.

À noter que le manque d'installations frigorifiques est l'un des obstacles auxquels pourrait se heurter un exportateur qui s'intéresse à la Chine. Mais l'adhésion de ce pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en décembre 2001 se traduira par une réduction progressive, d'ici 2004, des droits visant les produits de viande.

Pour plus de renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada en Chine, tél. : (011-86-10) 6532-3536, téléc. : (011-86-10) 6532-4072, courriel : [beijing-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:beijing-td@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.canada.org.cn](http://www.canada.org.cn)

On trouvera le rapport de marché intégral à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

## Matériel de réadaptation des personnes âgées ou handicapées

OSAKA, JAPON — 24-26 avril 2003 — Les exportateurs canadiens de produits et de matériel médicaux pour les personnes âgées et les personnes handicapées sont invités à participer à l'un des plus importants salons du Japon. **BARRIER FREE 2003** (Salon international sur le matériel de réadaptation des personnes âgées et des personnes handicapées) est un salon annuel qui accueille 350 exposants et qui attire plus de 80 000 visiteurs.

Les organisateurs du salon alloueront aux participants étrangers un espace libre pour au plus deux kiosques. Le consulat général du Canada à Osaka et les exportateurs canadiens partageront l'espace qui leur sera ménagé moyennant un coût minime qui inclura les services de traduction et de préposés au stand, selon le cas. Il faut s'inscrire au plus tard le **31 décembre 2002**, après quoi l'espace sera alloué dans l'ordre des demandes.

Les produits qui seront exposés sont, entre autres, les suivants : aides à la mobilité, véhicules automobiles pour personnes handicapées, mains courantes, lève-personne, aides pour l'hygiène et produits connexes, couches-culottes, aides pour se laver, aides pour se baigner, aides pour cuisiner, chaises et bureaux de travail, lits et accessoires,

aides pour activités quotidiennes, aides auditives, aides pour les personnes ayant une déficience visuelle, aides pour la communication, systèmes d'alerte, aides aux patients, matériel de réadaptation et d'apprentissage, aides pour faire des exercices et du sport, et reconstruction de maison.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le consulat général du Canada à Osaka, tél. : (011-81-6) 6212-4910, téléc. : (011-81-6) 6212-4914, courriel : [osaka-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:osaka-td@dfait-maeci.gc.ca)

## AEROEXPO 2003

ACAPULCO, MEXIQUE — 6-8 mars 2003 — Participez à la 4<sup>e</sup> édition du **Salon de l'air et congrès AEROEXPO**. Pour plus d'informations sur votre participation comme exposant-associé, communiquer avec M<sup>me</sup> Anouk Bergeron-Laliberté, déléguée commerciale, ambassade du Canada au Mexique, tél. : (011-52) 55-5724-7936, téléc. : (011-52) 55-5724-7982, courriel : [anouk.bergeron-laliberte@dfait-maeci.gc.ca](mailto:anouk.bergeron-laliberte@dfait-maeci.gc.ca) ou M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, tél. : (613) 995-8804, téléc. : (613) 996-6142, courriel : [carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca](mailto:carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.aeroexpo.com.mx](http://www.aeroexpo.com.mx)

(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 « Foires et missions commerciales ».)

## Recherche européenne 2002

— suite de la page 1

délégation, dirigée par le MAECI, de près de 50 représentants du gouvernement, du milieu universitaire, d'organismes à but non lucratif et de l'industrie; en un stand pour les exposants; et en une séance d'information de trois heures qui a connu beaucoup de succès — le mot d'ouverture a été prononcé par l'ambassadeur du Canada auprès de l'UE, M. Jeremy Kinsman. La salle était remplie de gestionnaires de la recherche européens, qui ont été très impressionnés d'entendre parler des forces particulières du Canada en recherche, de ses importants investissements dans l'infrastructure de recherche et de son bassin de chercheurs de calibre international.

Pour le Canada, la conférence était une tribune idéale pour mettre en valeur son image de chef de file mondial en R-D, partager sa vaste expérience du modèle de recherche en réseau — un modèle que l'UE adoptera dans son 6<sup>e</sup> PCRD — attirer l'attention sur son nouveau site internet du

Programme de science et technologie et sa section spéciale sur le Canada et l'UE ([www.infoexport.gc.ca/science](http://www.infoexport.gc.ca/science)) et étendre et consolider les liens transatlantiques en matière de science et de technologie par la communication stratégique et des activités de promotion.

### Le succès se poursuit

La collaboration entre chercheurs canadiens et européens pour la réalisation de grands projets multisectoriels de pointe dans le contexte de programmes-cadres précédents est fort prisée et reconnue. La participation canadienne à ces projets est encadrée par l'Accord de coopération scientifique et technologique entre le Canada et l'UE, signé en 1996. Dans le contexte du 4<sup>e</sup> PCRD (1992-1998), des chercheurs canadiens ont participé à 70 projets de collaboration



L'ambassadeur du Canada à l'UE, M. Jeremy Kinsman

en R-D, et selon les données provisoires établies pour le 5<sup>e</sup> PCRD (1998-2002), le nombre de projets auxquels des Canadiens auraient participé s'établirait entre 75 et 90.

Le Canada a l'intention de continuer à augmenter le nombre de partenariats de recherche avec l'Europe au cours du 6<sup>e</sup> PCRD. Au nombre des avantages découlant de ces partenariats, signalons l'amélioration de l'accès du Canada au marché de l'UE pour les technologies qui

sont le fruit de cette recherche concertée.

Dans l'ensemble, le succès de la présence canadienne au lancement du 6<sup>e</sup> PCRD a été confirmé par le nombre élevé de contacts établis par les délégués, les renseignements recueillis sur l'orientation de la recherche en Europe et l'excellente occasion pour le Canada de faire connaître aux Européens ses forces en science et en technologie.

Pour plus de renseignements, cliquer sur le site internet du Programme de science et technologie du MAECI à [www.infoexport.gc.ca/science](http://www.infoexport.gc.ca/science)

## Calendrier des événements

### AGRICULTURE, ALIMENTS, BOISSONS

**HAMILTON, NOUVELLE-ZÉLANDE** — 11-14 juin 2003 — Participez à l'exposition **New Zealand Agricultural Fieldays** (journées agricoles de Nouvelle-Zélande), la plus grande foire agricole de l'hémisphère sud. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Pierre-André Cusson, délégué commercial, Bureau commercial du gouvernement canadien à Auckland, tél. : **(011-64-9) 309-3690**, courriel : **pierre-andre.cusson@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.fieldays.co.nz**

### OCÉANS (TECHNOLOGIES DES)

**TRONDHEIM, NORVÈGE** — 12-15 août 2003 — **Aqua Nor 2003** est une foire commerciale internationale d'aquiculture qui porte sur l'équipement et les services. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Rick Stephenson, conseiller commercial, ambassade du Canada à Oslo, tél. : **(011-47) 2299-5300**, téléc. : **(011-47) 2299-5301**, courriel : **rick.stephenson@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.aqua-nor.com**

### SECTEURS MULTIPLES

**NEW DELHI, MUMBAI et HYDERABAD, INDE** — 4-13 février 2003 — **India Infrastructure Show** et **Indian Railway Equipment Exhibition** (foire de l'infrastructure et exposition de matériel ferroviaire de l'Inde). **Pour plus de renseignements**, communiquer avec le Conseil des affaires Canada-Inde, tél. : **(416) 214-5947 poste 21**, courriel : **info@canada-indiabusiness.ca** internet : **www.canada-indiabusiness.ca**

**TRIPOLI, LIBYE** — 2-12 avril 2003 —

**Tripoli International Fair** est une manifestation commerciale multisectorielle qui réunit plus de 2 000 entreprises de 30 pays

chaque année. Cette manifestation sera le point culminant des efforts de promotion du Canada en Libye. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. George Jacoby, chargé d'affaires, ambassade du Canada à Tripoli, tél. : **(011-218) 21-335-1633**, téléc. : **(011-218) 21-335-1630**, courriel : **george.jacoby@dfait-maeci.gc.ca**

### TIC

**SINGAPOUR** — 17-20 juin 2003 — **CommunicAsia2003**, exposition et conférence de l'Asie sur la technologie de l'information et de la communication, aura lieu conjointement avec **BroadcastAsia2003**, conférence et exposition de l'Asie sur la technologie de la radiodiffusion et du multimédia. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Steven Gawreletz, délégué commercial principal, haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : **(011-65) 325-3200**, téléc. : **(011-65) 325-3294**, courriel : **steven.gawreletz@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.communicasia.com** ✱

### À noter

Voici les nouvelles dates de la conférence pétrolière du Moyen-orient (**MEOS 2003**) à Bahreïn : du **5 au 8 avril 2003**.

## Food & Hotel Korea 2003

**SÉOUL, CORÉE** — 18-20 mars 2003 — **Food & Hotel Korea 2003** est le tout premier salon international de l'industrie de l'alimentation et de l'accueil.

Parmi les visiteurs, on pourra voir des acheteurs et des échantillonneurs venus de tous les secteurs de l'industrie, y compris des importateurs, des grossistes, des distributeurs, des détaillants et des professionnels de l'industrie de l'accueil.

Le salon a lieu quatre jours à peine après la fermeture de **Foodex** au Japon, ce qui permet de participer aux deux événements en un seul déplacement en Asie. Le pavillon du Canada à Food & Hotel Korea, subventionné par Agriculture Canada et l'ambassade du Canada à Séoul, offre aux exportateurs canadiens une passerelle idéale pour accéder à ce marché. La brochure sur le salon et le formulaire de demande de participation au pavillon du Canada se trouvent à **http://atn-riae.agr.ca/events/f3365.htm**

**Pour plus de renseignements** sur Food & Hotel Korea, communiquer avec M<sup>me</sup> Anne Heath, Unilink, tél. : **(613) 549-0404**, téléc. : **(613) 549-2528**, courriel : **ah@unilinkfairs.co** internet : **www.unilinkfairs.com** ✱

## Le Québec International 2002

La 7<sup>e</sup> édition de ce répertoire fournit les coordonnées postales et téléphoniques, pays d'intervention, secteurs d'activité et divers renseignements sur les firmes, les organismes privés ou publics, les établissements et les consultants du Québec engagés dans des activités internationales.

**Pour obtenir** de plus amples renseignements ou **pour s'inscrire**, s'adresser à : **QUÉBEC DANS LE MONDE**, tél. : **(418) 659-5540**, téléc. : **(418) 659-4143**, courriel : **info@quebecmonde.com** internet : **www.quebecmonde.com** ✱

### Service des renseignements

Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de marché, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**) ou par télécopieur au **(613) 996-9709**; en appelant le service FaxLink à partir d'un télécopieur au **(613) 944-4500**; ou, encore, en consultant le site internet du MAECI à **www.dfait-maeci.gc.ca**

Retourner en cas de non-livraison à  
CanadExport (BCS)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (ON) K1A 0G2

Postes Canada  
Numéro de convention 40064047