

Montée du dollar — suite de la page 1

cette amélioration ne s'est pas encore répercutée sur les attentes relatives aux ventes à l'exportation, qui n'ont à peu près pas bougé depuis six mois. Un nombre écrasant d'exportateurs ont invoqué la hausse du dollar canadien parmi les principales raisons de leur prudence.

En effet, 90 % des exportateurs considèrent que le cours du dollar canadien a un impact déterminant sur leur réussite dans les marchés étrangers. Ils sont 43 % à croire que le dollar restera aux niveaux actuels (0,75-0,76 \$US au moment du sondage), tandis que 37 % estiment qu'il montera au cours des six prochains mois. Seulement 20 % des entreprises prévoient actuellement un déclin du dollar, contre 30 % au printemps.

On observe un optimisme accru dans presque tous les secteurs industriels, ceux des produits de base et semi-manufacturés, des technologies de l'information et des transports affichant les hausses les plus impressionnantes. Dans les secteurs de l'agroalimentaire et des biens de consommation, en revanche, l'interdiction pesant sur le bœuf canadien et la demande léthargique de biens de consommation ont maintenu la confiance au même niveau qu'au printemps.

L'indice de confiance dans l'Ouest canadien est monté à 77, comparativement à 74 le printemps dernier, car les exportateurs prévoient une expansion continue des ventes à l'étranger de pétrole

et de gaz naturel, d'équipement industriel et de produits agroalimentaires. De même, la hausse de la demande américaine de produits à base de ressources naturelles en provenance de la région de l'Atlantique a fait monter l'indice à 76 dans la région, comparativement à 73 le printemps dernier. En Ontario et au Québec, où la hausse du dollar se fait sentir plus fortement à cause de la taille du secteur manufacturier, l'indice de confiance est resté au même point qu'il y a six mois.

Le sondage a également révélé que les entreprises canadiennes sont encore plus optimistes dans leurs plans d'embauche, puisque 34 % prévoient augmenter leurs effectifs au cours des six prochains mois, comparativement à 30 % le printemps dernier. La majorité (59 %) prévoient les maintenir à leurs niveaux actuels et seulement 6 % ont l'intention de réduire leur personnel.

Les États-Unis (80 %) demeurent le marché privilégié des exportateurs canadiens. Viennent ensuite, assez loin derrière, l'Union européenne (19 %), l'Asie (17 %), puis l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (11 %). L'importance du marché asiatique pour les entreprises canadiennes s'est grandement accrue au cours des 18 derniers mois.

Les Services économiques d'EDC s'attendent à ce que l'économie mondiale croisse de 4 % en 2004, comparativement à 3,3 % en 2003. La

croissance devrait être équilibrée dans le monde : 4,5 % aux États-Unis, 3,6 % au Canada, 6 % en Asie, 4,5 % en Europe centrale et de l'Est et en Russie, 2 % en Europe de l'Ouest et 1,2 % au Japon.

Opinion Search Inc. a réalisé le sondage en novembre dernier auprès de 1 000 entreprises. L'indice de confiance commerciale a été calculé à partir des réponses fournies par 688 d'entre elles (soit celles qui ont répondu aux cinq composantes de l'indice — prévisions semestrielles des conditions économiques mondiales et nationales, débouchés commerciaux et ventes nationales et internationales). On estime que le sondage comporte une marge d'erreur de ± 3 %, 19 fois sur 20.

On peut consulter le rapport complet dans le site Web d'EDC, à www.edc.ca/docs/ereports/tradeConfidence/index_f.htm.

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Daniela Pizzuto, Affaires publiques, EDC, tél. : (613) 598-6829, courriel : dpizzuto@edc.ca.

Choisissez des articles de CanadExport par courriel!

Grâce au nouveau système perfectionné de distribution électronique de CanadExport, vous pourrez dorénavant choisir les articles que vous souhaitez recevoir par courrier électronique. Renouvelez votre abonnement gratuit et sélectionnez seulement les sujets qui vous intéressent. Dans la gamme de sujets offerts, des technologies de fabrication de pointe au tourisme, dressez votre menu d'information.

Ne tardez pas, faites votre choix dès maintenant! Allez à : www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport et cliquez sur « Abonnement ».

CeBIT 2004

Forum de partenariat en technologie

HANOVRE, ALLEMAGNE — le 18 mars 2004 — Les chercheurs en technologies de l'information et des communications (TIC) sont invités à participer au **Forum de partenariat en technologie** qui aura lieu dans le cadre de **CeBIT 2004**, l'activité mondiale par excellence dans le domaine des technologies de l'information, des télécommunications, des logiciels et des services.

Organisé par la Direction de la science et de la technologie du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, les partenaires canadiens et européens de **Coopération Europe-Canada dans le domaine des technologies de la société d'information (IST-EC)** et l'ambassade du Canada à Berlin, le forum offrira à certains chercheurs canadiens du domaine

des TIC la possibilité de faire des présentations et de rencontrer d'autres chercheurs ainsi que des gens d'affaires et des financiers clés d'Europe et du reste du monde.

Le forum se tiendra au Parc de l'avenir 2004, pavillon de CeBIT consacré à la science et à la technologie où se rencontreront les représentants de grands instituts de recherche et de grandes entreprises d'envergure nationale et internationale pour présenter les résultats de leurs travaux de R-D et démontrer leurs capacités.

IST-EC est un projet conjoint d'une durée de deux ans visant à promouvoir la collaboration entre les chercheurs européens et les chercheurs canadiens du domaine des TIC. La méthode adoptée par IST-EC consiste notamment à organiser des séances sur le partenariat dans les grandes conférences internationales

comme CeBIT, où les participants peuvent présenter leurs projets, rencontrer des partenaires possibles et mettre sur pied des projets conjoints de R-D. Pour plus de renseignements, consultez www.ist-ec.org.

Pour plus de renseignements concernant CeBIT, communiquez avec Jim Burt, Direction de la science et de la technologie, MAECI, tél. : (613) 996-4292, courriel : jim.burt@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.cebit.de.

Projet Qatar 2004

DOHA, QATAR — du 19 au 23 septembre 2004 — **Projet Qatar 2004** est la première foire commerciale internationale des technologies et des matériaux de construction et de l'environnement tenue au Qatar. Elle attirera des fabricants et des fournisseurs de divers pays, notamment des pays arabes.

Occasions d'affaires

La forte demande dans les secteurs des technologies de construction, de l'électricité, des matériaux et de l'équipement de construction fait du Qatar un marché rêvé pour les nouveaux fournisseurs et les nouveaux produits. L'expansion économique et commerciale rapide du Qatar à l'échelle régionale et mondiale en fait un des pays les plus dynamiques de la région. Bien qu'une bonne partie de l'activité commerciale du Qatar soit orientée vers l'industrie pétrolière et gazière, le pays compte également d'autres genres d'industries exploitées le plus souvent par le secteur privé.

Les grands domaines d'activité sont notamment la production de matériaux de construction et la construction d'hôtels et d'installations touristiques. Les recettes tirées de l'exploitation du pétrole servent également à réaliser des projets visant le réseau routier, l'habitation, l'aménagement paysager et l'environnement, les centrales électriques, les hôpitaux, les écoles et les parcs.

Pour plus de renseignements, communiquez avec George Sanderson, conseiller commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca, ou Bechara Nacouzi, tél. : (514) 685-3530, téléc. : (514) 685-6873, courriel : bnacouzi@videotron.ca.

Le Minnesota sera l'hôte d'une conférence internationale sur les sciences médicales

MINNEAPOLIS (MINNESOTA) — du 23 au 25 juin 2004 — La première **Conférence internationale MedEdge de Medical Alley** rassemblera plus de 1 000 professionnels de l'industrie se situant aux frontières des sciences médicales. Le Canada parrainera la conférence (en qualité de participant de niveau argent) et le consulat général du Canada à Minneapolis a réservé un bloc de stands qui formeront le pavillon du Canada.

La conférence est organisée par Medical Alley, un organisme qui favorise le dialogue et la synergie entre les divers segments de l'industrie des soins de santé, dans une région qui a préparé la voie au développement du savoir médical. **Pour plus de renseignements**, consultez www.mededgeinternational.com ou communiquez avec Dana S. Boyle, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Minneapolis, courriel : dana.boyle@dfait-maeci.gc.ca.

Salon pour l'élevage français

RENNES, FRANCE — du 14 au 17 septembre 2004 — Le **SPACE 2004** est le plus grand salon pour l'élevage français, et est situé idéalement au cœur de la Bretagne, qui concentre à elle seule plus de la moitié des porcs, des poulets de chair ou de ponte, et environ 40 % de l'élevage laitier français. En 2003, ce salon a attiré 114 256 visiteurs, dont 8 390 visiteurs étrangers. Les exposants étaient au nombre de 1 378, dont 394 internationaux. Les exposants canadiens du SPACE étaient, en 2003, la société Semex France, filiale de **Semex Canada**, qui vend de la génétique bovine canadienne (essentiellement des Holstein) en France; la société **Eurobiosor**, une compagnie québécoise, filiale du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), qui propose un système de traitement des effluents d'élevage; et **Lallemand Animal Nutrition** qui vend des ferments utilisés dans l'ensilage des produits végétaux et des compléments pour l'alimentation animale.

La visite à SPACE 2004 pourrait être très profitable à toutes les entreprises cherchant à vendre des produits liés à l'élevage en France ou en Europe.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Yannick Dheilly, agent commercial, tél. : (011-33) 1 44 43 23 61, téléc. : (011-33) 1 44 43 29 98, courriel : yannick.dheilly@dfait-maeci.gc.ca, ou consultez le site Web : www.space.fr.

GITEX Dubaï cet automne

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — du 3 au 7 octobre 2004 — **GITEX Dubaï** est le plus grand salon commercial de technologie dans la région. En 2003, 774 exposants et plus de 82 000 visiteurs de partout y ont participé. Comme Amanah Tech Inc., participez à GITEX et tirez parti d'excellentes possibilités de réseautage, présentez votre technologie la plus récente, et lancez de nouveaux produits et services sur le marché arabe. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971) 4-314-5555, téléc. : (011-971) 4-314-5556, courriel : dubai-td@dfait-maeci.gc.ca.