



# CANADEXPORT

COMMERCE + INVESTIR + PROSPÉRER

WWW.CANADEXPORT.GC.CA

VOLUME 25 | NUMÉRO 4  
8 MARS 2007

## ▶ EN MANCHETTE

### Abattre les obstacles au commerce que rencontrent les femmes

La Journée internationale de la femme, le 8 mars, nous offre l'occasion non seulement de célébrer les réalisations des femmes du monde entier, mais aussi, et surtout, d'examiner les obstacles sociaux, économiques et politiques auxquels les femmes se heurtent encore. *CanadExport* se penche sur la situation des femmes dans le contexte du commerce international. [voir page 3](#)



### La septième merveille du monde?

L'Inde pourrait bientôt être la septième économie en importance dans le monde, mais les gains impressionnants qu'elle a réalisés ces quinze dernières années ont dépassé la capacité de ses infrastructures. Le Canada, qui organise une mission commerciale dans ce pays la semaine prochaine, espère combler certaines de ces lacunes et stimuler les exportations et l'investissement bilatéral. [voir page 5](#)



### Des investissements canadiens sans précédent en Turquie

Deux des plus importantes caisses de retraite du Canada ont annoncé qu'elles réaliseront d'importants investissements en Turquie, marché émergent en pleine expansion. Les délégués commerciaux canadiens en Turquie espèrent que les entreprises canadiennes aussi y investiront. [voir page 4](#)



## ▶ AUSSI DANS CE NUMÉRO

### ▶ Les frontières s'ouvrent à la technologie de la sécurité

Les technologies de pointe vont jouer un rôle très important dans la sécurité frontalière en favorisant l'aménagement de frontières perméables mais néanmoins axées sur la protection entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, plutôt que sur l'érection de murs et de barrières physiques compliquées. [voir page 2](#)

### ▶ Point de mire sur les aéroports

Dubaï, 28-30 mai 2007 > The Airport Show est la plus grande foire consacrée aux équipements, technologies et services aéroportuaires à se tenir dans la région englobant le Moyen-Orient, l'Afrique et le sous-continent indien. [voir page 6](#)

### ▶ La Colombie accueille la plus grande foire agricole d'Amérique du Sud

Bogotá, 12-22 juillet 2007 > L'ambassade du Canada à Bogotá invite les exportateurs canadiens à prendre part au pavillon canadien à Agroexpo 2007, une foire commerciale internationale qui s'adresse aux secteurs de l'agroalimentaire, du bétail, des machines agricoles, de la technologie alimentaire et de l'environnement. [voir page 6](#)

FAITS ET CHIFFRES  
[voir page 7](#)

MANIFESTATIONS  
COMMERCIALES  
[voir page 8](#)



## Les frontières s'ouvrent à la technologie de la sécurité

Les technologies de pointe vont jouer un rôle très important dans la sécurité frontalière en favorisant l'aménagement de frontières perméables mais néanmoins axées sur la protection entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, plutôt que sur l'érection de murs et de barrières physiques compliquées.

C'est là le message qui émane de ComDef, un colloque sur la défense qui s'est déroulé dernièrement à Tucson, en Arizona.

Les conférenciers ont souligné que la demande en technologies destinées à détecter les menaces loin des frontières est très forte, tout comme l'est celle en innovations axées sur l'harmonisation de divers systèmes de maintien de l'ordre.

« Nous voulons éviter que la frontière ne devienne un obstacle au commerce ou à la sécurité, a fait remarquer Mike Theilmann, de Sécurité publique et Protection civile Canada. Personne ne veut se retrouver dans l'isolement. »

Des experts en sécurité ont indiqué que, dans la course à l'application des technologies de pointe aux frontières, l'industrie va beaucoup plus vite que le système américain d'acquisition de matériel de défense. Ce sont là de bonnes nouvelles pour les entreprises canadiennes d'équipement et de technologies de sécurité à la recherche de débouchés sur le marché américain.

Selon David Johnson, directeur des programmes de sécurité numérique chez Intel Corporation, ce sont des solutions toutes prêtes et spécialisées, plutôt que des systèmes répondant à des spécifications établies dans des demandes de propositions, qui



vont remporter la part du lion des contrats américains pour la sécurité au cours des cinq prochaines années. Cela pourrait se traduire par de bonnes affaires pour les exportateurs canadiens.

La création d'un consortium d'universités destiné à favoriser la collaboration à des projets de recherche subventionnés sur les technologies de la sécurité, annoncée au colloque, pourrait par ailleurs s'avérer bénéfique pour les centres de recherche canadiens. L'Université de l'Arizona s'est jointe à huit autres universités pour mettre sur pied le Southwest Border Security Consortium, ce qui pourrait favoriser la mise en place de partenariats pour les chercheurs canadiens.

Plus de 200 vendeurs de matériel et technologies de la défense ont assisté à ComDef, dont plus de 25 entreprises et représentants canadiens.

**Renseignements :** Rick Stephenson ou David Von Behren, consulat canadien à Tucson, tél. : (520) 622-3641. ◀



Délégué commercial virtuel

Accédez à un monde de savoir commercial



### RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CanadExport est un bulletin électronique bimensuel publié par Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux 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.

### RÉDACTION

Michael Mancini, Yen Le

### ABONNEMENT

Site web : [www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)  
 Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)  
 Tél. : 613-992-7114  
 Fax : 613-992-5791

Adresse postale :  
 Affaires étrangères et Commerce international  
 Canada  
 CanadExport (CMS)  
 125, promenade Sussex  
 Ottawa (Ontario)  
 K1A 0G2

## Les femmes entrepreneures se heurtent encore à des obstacles

Les femmes d'affaires canadiennes fondent deux fois plus d'entreprises que les hommes. En outre, elles exportent dans le monde entier et remportent un franc succès. Pourtant, malgré cette réussite, des obstacles se dressent toujours sur la route des femmes qui tentent de profiter des occasions d'affaires.

Kathy Kastner, PDG de Health Television System Inc., est l'une de ces femmes canadiennes qui ont réussi sur les marchés extérieurs; son entreprise torontoise dispense un enseignement aux patients des hôpitaux universitaires de toute l'Amérique du Nord. Kathy Kastner a participé à la toute première mission commerciale canadienne pour les femmes d'affaires, en 1997.

Avant de se joindre à cette équipe historique, M<sup>me</sup> Kastner n'exportait pas. Aujourd'hui, plus de 60 % de son chiffre d'affaires est réalisé aux États-Unis. « Sans cette mission commerciale, je pense que nous n'aurions pas pu pénétrer le marché américain, avoue-t-elle. C'était efficace à ce point. J'ai pu profiter de ce qu'on m'a offert et j'ai changé ma perception, mon plan d'action et ma stratégie. »

M<sup>me</sup> Kastner n'est qu'une entrepreneure canadienne prospère parmi tant d'autres qui ont certainement dû affronter des difficultés pour lancer leur entreprise d'exportation. La commercialisation à l'étranger, les coûts de développement de nouveaux marchés ainsi que la recherche de partenaires et de canaux de distribution locaux sont certains des principaux obstacles auxquels se heurte quiconque s'intéresse aux marchés étrangers.

D'après Helena Guergis, secrétaire d'État aux Affaires étrangères, au Commerce international et aux Sports, les femmes sont confrontées à des difficultés particulières, fondées sur le sexe, lorsqu'elles tentent de profiter des occasions d'affaires.

« Les difficultés que posent les différences culturelles, comme celles qu'éprouvent les femmes d'affaires au Moyen-Orient, en Afrique du Sud, en Inde et en Amérique du Sud, ne sont pas prises au sérieux, car les propriétaires d'entreprises les alimentent, souligne M<sup>me</sup> Guergis. »

Selon une étude publiée en 2004 dans le *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 75 % des femmes propriétaires d'entreprises estiment que l'appartenance à un sexe ou à l'autre influe sur la capacité d'exporter. Dans ce groupe, plusieurs pensent que le sexe féminin est un désavantage, invoquant notamment le peu de respect que leur témoignent les propriétaires d'entreprises masculins et le préjugé apparent contre les femmes qu'affichent les établissements financiers.

Dans un autre rapport, on affirme que certaines entreprises appartenant à des femmes n'obtiennent pas d'aussi bons résultats



que celles qui appartiennent à des hommes, et on avance que l'absence de mentors et de modèles, l'envergure réduite des réseaux professionnels et même le manque de soutien de la part des conjoints et des pairs pourraient en être la cause.

« Les obstacles sont encore plus grands pour les femmes des pays en développement », signale M<sup>me</sup> Guergis, en expliquant que les difficultés sont exacerbées par le manque d'éducation et de formation ainsi que par la méconnaissance des règles commerciales internationales.

C'est sur ce plan que l'intervention d'Affaires étrangères et Commerce international Canada peut être utile. Le Ministère finance la recherche, fournit des ressources comme un site web et des bulletins d'information et organise des missions commerciales afin d'aider les exportatrices canadiennes à réussir au plus tôt sur les marchés étrangers.

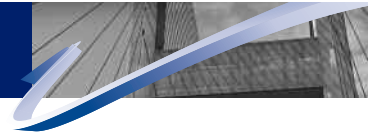
« Qu'elles veuillent savoir comment se préparer à exporter ou qu'elles cherchent de l'aide pour pénétrer de nouveaux marchés étrangers, nous pouvons orienter les femmes dans la bonne voie », déclare Josie Mousseau, une déléguée commerciale canadienne.

Le Service des délégués commerciaux du Canada est un réseau de plus de 900 délégués commerciaux qui travaillent au Canada et à l'étranger et qui aident les entreprises à réussir sur les marchés étrangers en fournissant des conseils opportuns, des renseignements d'affaires précieux ainsi qu'une assistance sur le marché visé.

« Comme moins de 10 % des entrepreneures canadiennes exportent à l'heure actuelle, les possibilités de croissance et d'expansion à l'échelle internationale pour leurs entreprises sont énormes. »

Les entrepreneures peuvent consulter *Les femmes d'affaires et le commerce* (auparavant intitulé *Femmes entrepreneures à la conquête*

[voir la page 7 - Les femmes entrepreneures](#)



## De grands investisseurs inspirent une nouvelle confiance dans le marché turc

Les investissements récemment annoncés de deux des plus grandes caisses de retraite du Canada en Turquie ont accentué l'importance de ce pays comme l'un des principaux marchés émergents du monde.

Le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario et l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada ont créé le fonds Actera Partners qui se concentre exclusivement sur les possibilités d'investissement en Turquie. Les deux grands investisseurs canadiens ont injecté dans ce fonds quelque 115 millions de dollars chacun, signe qu'ils s'attendent à amasser des profits considérables en Turquie.

Comme le signale Jim Leech, premier vice-président de Teachers' Private Capital : « La Turquie attire les capitaux d'investissement privés en raison de son importante population en croissance, de ses nombreuses entreprises de grand calibre sur le marché intermédiaire et de son économie en développement qui devrait profiter de son intégration à l'Europe. »

Les délégués commerciaux canadiens en Turquie espèrent que les entreprises canadiennes adopteront la même approche globale dans leur stratégie d'investissement dans le pays. Ils sont en train d'organiser une mission commerciale doublée d'une conférence pour le 10 mai afin que les entrepreneurs canadiens puissent profiter du potentiel énorme que présente la Turquie.

« Les exportateurs et investisseurs canadiens de tous les secteurs sont invités à participer à la conférence et à la mission », souligne Catherine Gosselin, déléguée commerciale principale à l'ambassade du Canada en Turquie.

Ces deux activités porteront principalement sur des secteurs prioritaires tels que l'énergie, l'exploitation minière, les technologies de l'information et des communications (TIC) ainsi que l'agriculture et l'agroalimentaire, mais d'autres secteurs comme les transports, la santé, la construction, l'environnement, l'automatisation industrielle de même que l'aérospatiale et la défense sont extrêmement prometteurs pour les exportateurs et les investisseurs.

La conférence comprendra des colloques sur les applications mobiles et sans fil et leurs répercussions sur le cybergouvernement et le commerce électronique, les possibilités d'investissement sur le marché croissant de l'énergie et le juste équilibre entre les risques

et les débouchés dans l'économie émergente de la Turquie. Cette conférence s'inscrira dans une mission commerciale multisectorielle qui se déroulera du 7 au 11 mai 2007 et qui débutera à Ankara avant de se poursuivre dans les autres grandes villes de la Turquie.

### Les télécommunications, riches en débouchés

Bien que les possibilités ne se limitent pas à certains secteurs, Catherine Gosselin souligne que le secteur des télécommunications, qui affiche une croissance rapide de 7 % par année, offre les meilleures occasions d'affaires.

« Le marché turc du sans-fil, en particulier, est l'un des plus importants de la région, en raison de la forte population, ajoute-t-elle. Le marché a été libéralisé officiellement en 2004, et de nouveaux règlements ont été adoptés afin d'encourager la venue de nouveaux concurrents sur le marché des télécommunications. La mise en œuvre du cybergouvernement se poursuit en Turquie, ce qui offre aux entreprises canadiennes des possibilités de coopération avec des sociétés locales d'intégration de logiciels et de systèmes. »

Les technologies de téléphonie mobile de troisième génération en 2007 devraient également offrir des débouchés aux entreprises des TIC, en particulier celles qui sont en mesure de fournir des logiciels pour les services à valeur ajoutée. Il existe d'autres possibilités dans les secteurs de l'internet sans fil, des services sur large bande et sur bande ultra large, de la transmission de données à grande vitesse, des services de liaison louée et de la technologie d'accès Wimax.

« Peu importe le secteur, il existe un marché pour un vaste éventail de produits et de services en Turquie », ajoute la déléguée commerciale, qui espère que les entreprises canadiennes constateront que la confiance que les deux grands investisseurs canadiens ont manifestée le mois dernier à ce pays signalera aux autres exportateurs et investisseurs, de tous les secteurs, que la Turquie est bien prête à faire affaire avec eux.

**Renseignements** sur certains des secteurs les plus prometteurs de la Turquie : consulter le site [www.ctbc.ca/cgi-bin/epages.pl?pageid=27&id=128&language=en&password=&username=](http://www.ctbc.ca/cgi-bin/epages.pl?pageid=27&id=128&language=en&password=&username=).

**Renseignements** sur la conférence et la mission commerciales : [www.ctbc.ca](http://www.ctbc.ca) ou Aida Viveiros, Conseil d'affaires Canada-Turquie, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, tél. : 905-672-3466, courriel : [info@ctbc.ca](mailto:info@ctbc.ca). ◀



## Le Canada se tourne vers l'Inde

Après s'être réinventée dans les années 1990 en réalisant des réformes économiques de grande envergure, l'Inde est maintenant florissante. Un esprit entrepreneurial s'est développé et l'économie indienne progresse à un rythme effréné. Mais tout n'est pas rose au pays du Taj Mahal.

Le manque d'infrastructure pèse lourdement sur le pays, freinant la croissance de 1 à 2 %. Aussi l'Inde investira-t-elle quelque 200 milliards de dollars dans son infrastructure au cours des dix prochaines années, ce qui constitue une bonne nouvelle pour le Canada.

« L'Inde aura de plus en plus besoin d'un bon réseau de transport, d'infrastructures de production d'électricité, d'un système de protection de l'environnement et de services d'aménagement urbain; et c'est là où le Canada peut aider », explique David Emerson, ministre du Commerce international. Le Canada organise une mission commerciale qui se rendra en Inde dans le but d'accroître l'investissement bilatéral, de stimuler les exportations et de promouvoir les capacités d'infrastructure canadiennes de renommée internationale sur un marché que plusieurs croient incapable de soutenir ses ambitions économiques.

Le ministre Emerson souligne que le Canada compte de nombreuses entreprises chevronnées dans les domaines de la construction, de l'architecture, du design, du génie et des télécommunications. De fait, les télécommunications et la haute technologie illustrent clairement le rôle important joué par l'investissement dans les relations entre le Canada et l'Inde.

Le Canada est une destination de plus en plus importante pour l'investissement indien dans le domaine des logiciels. Les investisseurs sont attirés par la possibilité d'entrer sur le marché nord-américain à partir du Canada. Et ils aiment pouvoir faire des affaires à faible coût tout en profitant des mesures mises en œuvre par le Canada pour favoriser la recherche et le développement.

« Pour renforcer nos relations dans le domaine de l'investissement, nous négocions en ce moment avec l'Inde en vue de la conclusion d'un accord qui donnera aux investisseurs de nos deux pays l'accès et la protection dont ils ont besoin sur les marchés canadien et indien. Nous espérons conclure cet accord très bientôt, ajoute le ministre Emerson. »

L'amélioration des relations canado-indiennes dans le domaine des exportations et de l'investissement représente une priorité pour le gouvernement du Canada, compte tenu principalement des liens solides qui existent déjà entre les deux pays et du fait qu'on prévoit que l'Inde gravira d'ici 2020 cinq échelons dans le palmarès des plus importantes économies pour finalement s'établir au septième rang mondial.



L'année dernière, les exportations canadiennes à destination de l'Inde ont atteint 1,7 milliard de dollars, ce qui représente une augmentation de 54 % par rapport à 2005, tandis que les importations canadiennes en provenance de l'Inde atteignaient 1,9 milliard de dollars, ce qui représente une augmentation de 7,4 % par rapport à 2005.

« Ces augmentations augurent bien et montrent que les entreprises canadiennes gagnent du terrain sur le marché indien », affirme le ministre Emerson, qui ajoute que les résultats du Canada sont encore très loin de ce qu'ils devraient être. « L'Inde est le quatorzième marché d'exportation du Canada, tandis que le Canada est le vingt-deuxième marché d'exportation de l'Inde. »

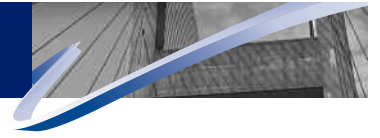
Les relations canado-indiennes dans le domaine de l'investissement sont aussi modestes : l'investissement direct indien réalisé au Canada s'est chiffré à 145 millions de dollars en 2005, et l'investissement direct canadien effectué en Inde, à 204 millions de dollars. Si ces chiffres ne tiennent pas compte des investissements réalisés par l'Inde au Canada par l'intermédiaire de pays tiers, il n'en demeure pas moins que l'Inde représente moins de 1 % de l'investissement étranger direct total au Canada.

Le Canada continue d'encourager l'Inde à mettre en œuvre ses réformes économiques, notamment en ce qui concerne les droits de douane et les obstacles à l'investissement, et à s'attaquer à la question de la saine gestion des entreprises. Mais les rôles ont commencé à s'inverser.

« Nous pouvons faire mieux, soutient le ministre Emerson. Ce n'est plus l'Inde qui tente de rattraper le monde. C'est plutôt le monde qui doit tenter de rattraper l'Inde. »

Cette mission commerciale, qui aura lieu du 12 au 16 mars, sera l'occasion idéale pour le Canada de montrer ce qu'il peut offrir à l'Inde, qui continue d'escalader l'échelle des puissances économiques.

**Renseignements :** [www.international.gc.ca/commerce/india/menu-fr.asp](http://www.international.gc.ca/commerce/india/menu-fr.asp). ◀



## Point de mire sur les aéroports

Dubaï, 28-30 mai 2007 > The Airport Show est la plus grande foire consacrée aux équipements, technologies et services aéroportuaires à se tenir dans la région englobant le Moyen-Orient, l'Afrique et le sous-continent indien.

La première exposition, en 2001, avait pour but de faire une sélection préalable des fournisseurs pour l'agrandissement de l'aéroport international de Dubaï, un projet de 5 milliards de dollars. Depuis, The Airport Show est devenu le principal salon régional pour le secteur de l'aviation. Dans toute la région, les projets d'infrastructure liés à ce secteur s'élèvent à plus de 50 milliards. Le Canada aura cette année, pour la première fois, un kiosque à cette manifestation afin que les fournisseurs canadiens puissent tirer parti de ce marché.

La foire donne aux fournisseurs l'occasion de se mettre en contact avec les ministères de l'aviation civile de la région, ainsi qu'avec leurs conseillers et avec les entrepreneurs qui travaillent à l'agrandissement des aéroports dans la région.

## Foire agricole en Colombie

Bogotá, 12-22 juillet 2007 > L'ambassade du Canada à Bogotá invite les exportateurs canadiens à prendre part au pavillon canadien à **Agroexpo 2007**, une foire commerciale internationale qui s'adresse aux secteurs de l'agroalimentaire, du bétail, des machines agricoles, de la technologie alimentaire et de l'environnement.

Agroexpo est considérée comme la plus grosse exposition internationale d'Amérique du Sud consacrée au secteur agricole.

## Paris, capitale des composites

Paris, 3-5 avril 2007 > Les entreprises canadiennes se doivent d'assister au **JEC Composites Show**, un carrefour international pour les fabricants de produits composites.

Un produit composite est composé d'au moins deux matériaux, dont l'un est un solide auquel est adjoint un liant qui assure la cohésion des deux matériaux.

Selon les agents commerciaux canadiens, cette exposition internationale offre aux professionnels de l'industrie une excellente occasion de se rencontrer et d'obtenir des renseignements détaillés sur les dernières innovations dans le domaine des matières premières, procédés, machines et produits liés aux produits composites.

La foire comprendra un pavillon canadien mettant en vedette les leaders de l'industrie canadienne. Le pavillon accueillera un atelier organisé par l'ambassade canadienne à Paris et consacré aux partenariats en sciences et technologie entre des entreprises et des centres de recherche canadiens,



En raison des vastes projets d'expansion aéroportuaire et de la croissance sans précédent des lignes aériennes et du nombre de passagers qui se produisent au Moyen-Orient, cette région se transforme aujourd'hui en un carrefour des fournisseurs du secteur de l'aviation. La construction d'aéroports, d'aérogares, de halls et de pistes, ainsi que la modernisation des infrastructures déjà en place, ont été stimulées par une augmentation sensible du nombre de touristes, par la croissance des compagnies d'aviation et par la concurrence entre les autorités de l'aviation dans la région.

**Renseignements :** Daniyal Qureshi, The Airport Show, tél. : (011-971-4) 332-9029, fax : (011-971-4) 332-9648, courriel : [daniyal@smg-online.com](mailto:daniyal@smg-online.com); site web : [www.theairportshow.com](http://www.theairportshow.com). ◀

Les participants pourront examiner les débouchés qui s'offrent sur le marché colombien ainsi que dans les pays andins (Venezuela, Équateur et Pérou) et les autres régions de l'Amérique du Sud.

Pour les entreprises canadiennes déjà présentes en Colombie, c'est là une occasion idéale de renforcer leurs relations avec les firmes locales.

**Renseignements :** Juan Carlos Navia, ambassade du Canada en Colombie, courriel : [bgota-td@international.gc.ca](mailto:bgota-td@international.gc.ca) ou [juancarlos.navia@international.gc.ca](mailto:juancarlos.navia@international.gc.ca), tél. : (011-57-1) 657-9856, fax : (011-57-1) 657-9915, site web : [www.agroexpo.com](http://www.agroexpo.com). ◀

français et belges. Il y aura également une activité de prise de contact au cours de laquelle les entrepreneurs canadiens pourront rencontrer des décideurs influents et des intermédiaires importants de l'industrie européenne des produits composites.

La présence canadienne à l'exposition est coordonnée par l'Association canadienne de l'industrie des plastiques (ACIP), qui se charge de recruter les participants et de gérer les activités au pavillon.

L'exposition de 2006 a attiré quelque 900 exposants d'environ 40 pays, ainsi que plus de 25 500 professionnels de l'industrie venus des quatre coins du globe, dont plus des deux tiers de pays autres que la France, une hausse substantielle par rapport à l'année précédente.

**Renseignements :** Duncan Cross, Conseil des composites de l'ACIP, courriel : [dcross@cpia.ca](mailto:dcross@cpia.ca), sites web : [www.cpia.ca](http://www.cpia.ca) et [www.jeccomposites.com/jec-show](http://www.jeccomposites.com/jec-show).

Pour plus de détails sur l'industrie des produits composites, communiquer avec Geneviève Dompierre, ambassade du Canada à Paris, courriel : [genevieve.dompierre@international.gc.ca](mailto:genevieve.dompierre@international.gc.ca). ◀

## Ralentissement de l'économie américaine : pas si vite!

On s'attend depuis un certain temps à un ralentissement de la croissance américaine. Bien que certains signes aient pu appuyer une telle prédiction, cette période de morosité ne semble pas devoir se confirmer pour l'instant.

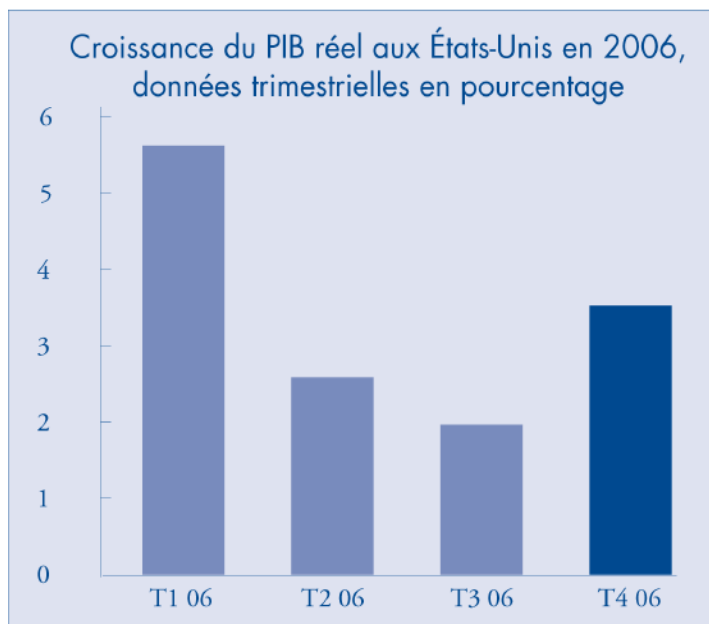
Sans doute la croissance du PIB réel a-t-elle ralenti au cours des trois premiers trimestres de 2006, mais les chiffres préliminaires indiquent qu'au quatrième trimestre elle a progressé à un taux annualisé de 3,5 %, ce qui se traduit par un taux de 3,4 % pour l'ensemble de l'année, comparable aux chiffres enregistrés dans les années précédentes.

Qui plus est, la consommation est demeurée vigoureuse, affichant une croissance de 4,4 % au quatrième trimestre. Le marché de l'habitation continue d'avoir un effet déprimant sur la croissance générale — le nombre de mises en chantier a baissé de 12,9 % en 2006 —, mais cet effet est moins important que certains ne l'avaient prévu.

Par ailleurs, le taux de chômage se situait à 4,6 % en janvier 2007, parmi les plus bas enregistrés au cours des cinq dernières années. En plus, les taux d'intérêt sont assez élevés pour que des réductions puissent être apportées afin de stimuler l'économie si un ralentissement devait se produire.

L'économie américaine fait face à certaines difficultés, mais la récession profonde que certains craignaient ne s'est pas concrétisée, du moins pour l'instant.

Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada ([www.international.gc.ca/et](http://www.international.gc.ca/et)) ◀



## Les femmes entrepreneures - suite de la page 3

*des marchés internationaux*), un bulletin annuel d'Affaires étrangères et Commerce international Canada, qui met en vedette les exportatrices canadiennes pionnières qui contribuent à la compétitivité internationale du pays. Le bulletin fait également état des ressources de tout le Canada dont les femmes d'affaires peuvent tirer parti pour réussir sur les marchés étrangers. Le numéro de cette année marque le 10<sup>e</sup> anniversaire de la première mission commerciale pour les femmes d'affaires et fait le portrait de quelques-unes de la centaine de femmes qui ont participé à ce rendez-vous mémorable.

## Célébrons nos exportations culturelles

Dans le cadre des milliers d'activités qui se dérouleront sur toute la planète pour marquer la Journée internationale de la femme, la **Women In Film and Television International Short Film Showcase**, une exposition internationale annuelle de courts métrages, célébrera le talent exceptionnel de femmes cinéastes du monde entier. Les participants à cette activité, qui aura lieu à Toronto, pourront voir 11 courts métrages du Canada et de l'étranger et assister à une conférence de M<sup>me</sup> Guergis.

« Les entrepreneures du Canada, et du monde entier, méritent le même accès au financement, aux avantages, aux marchés ainsi qu'à l'aide sur les marchés que celui dont bénéficient leurs homologues masculins, et le gouvernement se réjouit de collaborer avec les femmes canadiennes pour les aider à saisir les occasions qui se présentent à elles, fait observer M<sup>me</sup> Guergis. »

**Renseignements** sur le Service des délégués commerciaux du Canada : [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) ou Josie Mousseau, Affaires étrangères et Commerce international Canada, tél. : 613-943-4556, courriel : [josie.mousseau@international.gc.ca](mailto:josie.mousseau@international.gc.ca). ◀



Le 11 mars 2006, plusieurs milliers de femmes et de partisans célèbrent la Journée internationale de la femme sur la rue Yonge à Toronto.

Photo : CP et Toronto Star/Richard Laurens



## AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

**Londres, 22-24 mai 2007** > L'exposition **London International Wine & Spirit Fair** attire un grand nombre d'acheteurs venus de divers horizons : négociants en vin indépendants du Royaume-Uni, propriétaires de restaurants écossais, monopoles suédois, etc. Cette foire est un endroit idéal pour débusquer de nouveaux fournisseurs et des marques spécialisées, ainsi que de nouvelles idées.

**Renseignements** : Ros Burridge, haut-commissariat du Canada à Londres, tél. : (011-44-20) 7258-6600, fax : (011-44-20) 7258-6384, courriel : [ros.burridge@international.gc.ca](mailto:ros.burridge@international.gc.ca), site web : [www.londonwinefair.com](http://www.londonwinefair.com).

**Santiago, 12-14 juillet 2007** > **Vinitech America Latina 2007** est une exposition internationale consacrée aux équipements et services utilisés dans les vignobles et dans l'embouteillage, l'emballage, le transport et la commercialisation du vin. Les activités organisées en parallèle comprendront des séances de travail, des visites et des colloques techniques.

**Renseignements** : Ambassade du Canada au Chili, tél. : (011-56-2) 652-3800, fax : (011-

56-2) 652-3915, courriel : [santiago.commerce@international.gc.ca](mailto:santiago.commerce@international.gc.ca), sites web : [www.santiago.gc.ca](http://www.santiago.gc.ca) et [www.vinitech.cl](http://www.vinitech.cl).

**Colombo, 20-22 juillet 2007** > **Profoods 2007** est la plus grande foire du Sri Lanka consacrée à la transformation et à l'emballage des aliments. Elle est un événement idéal pour les fabricants, importateurs et exportateurs d'aliments et boissons désireux de renforcer leur marque et leur image auprès des clients. **Renseignements** : Shyama Suraweera, haut-commissariat du Canada au Sri Lanka, tél. : (011-94-11) 532-6232, fax : (011-94-11) 522-6297, courriel : [shyama.suraweera@international.gc.ca](mailto:shyama.suraweera@international.gc.ca), site web : [www.saexhibitions.com](http://www.saexhibitions.com).

## HYDROCARBURES

**Veracruz, 27-30 juin 2007** > La manifestation commerciale **International Petroleum Congress and Exhibition** comprendra un colloque technique et attirera tous les principaux acteurs de l'industrie mexicaine du pétrole et du gaz naturel.

**Renseignements** : Andrea Scholtes, ambassade du Canada au Mexique, tél. : (011-52-55) 5724-7900, fax : (011-52-55) 5724-7982, courriel : [mexico.commerce@international.gc.ca](mailto:mexico.commerce@international.gc.ca), site web : [www.congresointernacionaldelpetroleo.com.mx](http://www.congresointernacionaldelpetroleo.com.mx).

## PRODUITS DE CONSTRUCTION

**Tripoli, 21-24 mai 2007** > **Libya Build 2007**, une exposition internationale consacrée à l'industrie de la construction et du bâtiment, met en présence les décideurs libyens et les principales sociétés internationales de ce secteur. **Renseignements** : Ambassade du Canada en Libye, tél. : (011-218-21) 335-1633, fax : (011-218-21) 335-1630, courriel : [trpli@international.gc.ca](mailto:trpli@international.gc.ca), site web : [www.libyabuildexpo.com](http://www.libyabuildexpo.com).

## TIC

**San Diego, 20-22 juin 2007** > **La BREW 2007** Conférence permet aux participants de se renseigner sur les dernières innovations en données sans fil et d'assister à des colloques et à des événements favorisant la prise de contacts. Cette manifestation commerciale attire des entreprises et des personnalités influentes venues du monde entier : développeurs et éditeurs de logiciels, fournisseurs de contenus, fabricants d'appareils, fournisseurs et opérateurs de produits et services technologiques. **Renseignements** : Jim Feir, consulat du Canada à San Diego, tél. : (619) 615-4286, fax : (619) 615-4287, courriel : [jim.feir@international.gc.ca](mailto:jim.feir@international.gc.ca), site web : [http://brew.qualcomm.com/brew/brew\\_2007](http://brew.qualcomm.com/brew/brew_2007).

# Permettez-nous de faire LES PRÉSENTATIONS

Si vous voulez développer votre entreprise, nous sommes là pour vous y aider. Le Service des délégués commerciaux du Canada est votre partenaire naturel pour faire des affaires à l'étranger. Nous avons une équipe d'experts en commerce qui peut vous faire gagner temps et argent lorsque votre entreprise prendra de l'expansion à l'étranger.

- 12 bureaux régionaux au Canada pour vous servir près de chez vous
- 150 bureaux partout dans le monde, dans des marchés et des villes clés
- De bons conseils et les bonnes personnes-ressources pour plus de 17 000 clients

**Le Service des délégués commerciaux du Canada :**  
**voyez ce que nous pouvons faire pour vous aujourd'hui.**

**[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)**  
**1 800 551-4946**



Affaires étrangères et  
Commerce international Canada

Foreign Affairs and  
International Trade Canada

**Canada**

## SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements d'Affaires étrangères et Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : 613-944-4000), ATS : 613-944-9136, courriel : [enqserv@international.gc.ca](mailto:enqserv@international.gc.ca), site web : [www.international.gc.ca](http://www.international.gc.ca).