



CANADEXPORT

COMMERCER + INVESTIR + PROSPÉRER

WWW.CANADEXPORT.GC.CA

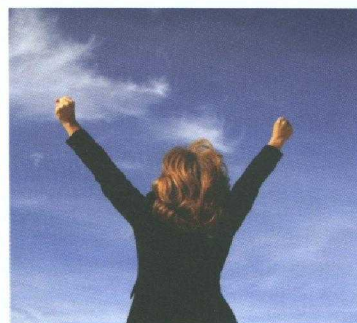
ÉDITION SPÉCIALE DU PRINTEMPS
AVRIL 2007

► EN MANCHETTE

Un dragon à plusieurs têtes

Par sa taille, sa croissance rapide et son rôle de maillon critique dans les chaînes de valeur mondiales, la vaste économie chinoise fait un peu l'effet d'un dragon à plusieurs têtes. Les entreprises canadiennes déjà établies sur ce marché s'y tirent bien d'affaire, mais le délégué commercial en chef du Canada fait remarquer que d'autres firmes canadiennes devront enfourcher cette énorme bête pour rester compétitives.

voir page 3



Abattre les obstacles au commerce que rencontrent les femmes

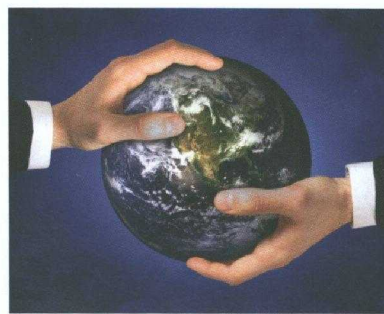
La Journée internationale de la femme, le 8 mars, nous offre l'occasion non seulement de célébrer les réalisations des femmes du monde entier, mais aussi, et surtout, d'examiner les obstacles sociaux, économiques et politiques auxquels les femmes se heurtent encore. CanadExport se penche sur la situation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

voir page 5

Le cercle vertueux du commerce

Les entreprises canadiennes désireuses de réduire leurs coûts en important des produits moins coûteux peuvent compter sur le Bureau de promotion du commerce du Canada, un organisme sans but lucratif qui aide les pays en développement à tirer parti du commerce mondial. Les entreprises conscientisées qui poursuivent aussi des buts lucratifs peuvent maintenant espérer davantage de la vertu que sa propre récompense.

voir page 7



FAITS ET CHIFFRES
voir page 11

MANIFESTATIONS
COMMERCIALES
voir page 12

► AUSSI DANS CE NUMÉRO

► Tuyaux pour éviter les écueils au Brésil

Le Brésil, première économie en Amérique du Sud, offre d'excellentes occasions aux exportateurs qui se sont bien familiarisés avec ce marché complexe et qui veulent s'y lancer. *CanadExport* offre quelques conseils pratiques à ceux qui voudraient proposer leurs produits sur ce marché difficile, mais lucratif.

voir page 2

► Gros débouchés au Moyen-Orient et en Afrique du Nord

Les entreprises canadiennes sont parties prenantes d'un vaste éventail de projets ambitieux d'infrastructure, de technologie et de construction au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Mais, ce qui compte le plus, à en croire les entreprises canadiennes faisant affaire dans la région, c'est le potentiel humain.

voir page 8

► Le plus gros client du monde veut-il de vos propositions?

Plus de 100 entreprises canadiennes travaillent ferme pour obtenir des contrats d'un acheteur qui ne s'engage pas à acheter quoi que ce soit.

voir page 9