

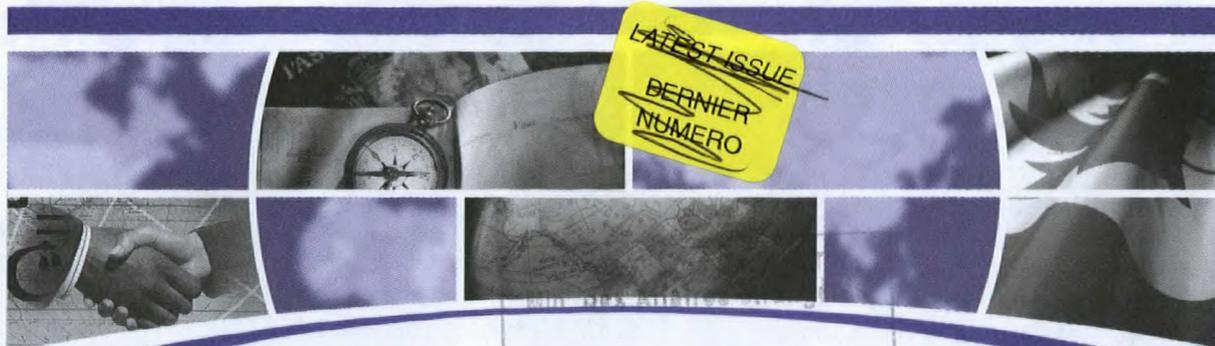
DOCS
CA1
EA
C16
FRE
v. 22
April
15, 2004
Copy 1

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Canada

CanadaExpo



AVR - 8 2004

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Une région à découvrir

Pleins feux sur l'Afrique occidentale francophone

L'Afrique occidentale francophone offre un marché de 70 millions de personnes. Avec la langue française en partage et l'avantage concurrentiel qu'elle confère sur la plupart des acteurs internationaux, il n'est pas étonnant que les entreprises canadiennes aient connu des succès retentissants dans la région.

Grâce à des initiatives d'intégration régionale telles que le marché commun et la devise unique de l'Union monétaire ouest-africaine — garantie par le gouvernement français et, de ce fait, considérée comme une monnaie forte —, grâce aussi au régime de droit commercial unifié en place dans plusieurs pays francophones, il a été relativement facile pour les entreprises canadiennes de pénétrer sur ces marchés de l'Afrique occidentale et d'y prendre de l'expansion.

voir page 6 — Afrique occidentale



Photo : ACDI/CIDA : Pierre St-Jacques

Une femme, son enfant sur le dos, travaillant à son étal au Mali — pays connu pour l'entrepreneuriat de ses habitants

Vol. 22, n° 7
15 avril 2004

Rencontre canado-américaine des spécialistes de l'aérospatiale à Seattle

Éprouvant un besoin grandissant de contacts avec les fabricants américains du secteur commercial et militaire de l'aérospatiale, des représentants de sociétés aérospatiales venus de partout au Canada ont convergé vers Emerald City pour prendre part à une mission de partenariat organisée par le consulat général du Canada à Seattle. En février 2004, la mission visait à faciliter la formation d'alliances entre les entreprises aérospatiales canadiennes et américaines.

La mission avait pour but de donner aux membres de la délégation l'occasion de mieux connaître l'industrie aérospatiale de la région du Pacifique nord-ouest et d'explorer les possibilités de collaboration avec leurs homologues américains. De plus en plus, les alliances de ce genre sont le moyen préféré de fournir des biens et des services tout en s'adaptant à l'évolution des besoins en approvisionnement de grands fabricants comme Boeing.

voir page 4 — Industries aérospatiales