

La mode canadienne en vue à Chicago

Chicago, du 24 au 27 mars 2007 > Les fabricants canadiens de vêtements pour femmes qui s'intéressent au marché du Midwest américain auraient avantage à prendre part au programme de promotion de l'exportation **Wear?Canada! at Stylemax**.

Ce programme comprend notamment l'organisation d'un pavillon canadien au salon Chicago Stylemax, l'une des plus grandes expositions américaines consacrées aux vêtements et accessoires féminins.

« Les principaux objectifs de ce programme consistent à offrir aux nouvelles entreprises canadiennes de ce secteur un endroit où elles peuvent montrer leurs produits, choisir des représentants et identifier leur clientèle, à donner aux fabricants canadiens de vêtements une excellente occasion de faire valoir leur production et à accroître la visibilité des lignes de vêtements canadiennes », explique Ann Rosen, déléguée commerciale rattachée au consulat général du Canada à Chicago.

Le programme, qui est coordonné par la Fédération canadienne du vêtement et le consulat général de Chicago, comprend un kiosque complet, des laissez-passer pour les exposants, la participation au défilé de mode Stylemax et un service de soutien au marketing très élaboré.

Les participants auront droit à un rabais de 30 % pour la publicité dans la brochure **Wear?Canada!**, qui est distribuée à 4 200 détaillants et qui figure en ligne à www.wearcanada.ca. Les marques canadiennes seront mises en vedette dans le répertoire de l'exposition Stylemax et figureront dans la brochure **Wear?Canada!** ainsi que dans le dossier de presse remis d'avance aux acheteurs.

La participation doit être confirmée avant le 10 février 2007.

Renseignements : Eileen Melnick McCarthy, Fédération canadienne du vêtement, 1 800 661-1187, poste 222, courriel : emelnick@apparel.ca.

Les initiatives commerciales du Canada progressent à la réunion de l'APEC

Le Canada a enregistré des progrès dans le cadre de plusieurs initiatives en matière d'échanges commerciaux et d'investissement lors de la réunion ministérielle de l'APEC (Coopération économique de la zone Asie-Pacifique) qui a eu lieu à Hanoï en novembre.

Au nombre de ces nouvelles initiatives figure un accord bilatéral avec le Pérou qui vise à favoriser l'investissement étranger par des droits et obligations juridiquement contraignants.

Des améliorations ont été apportées à l'accord de libre-échange canado-chilien pour permettre aux entreprises canadiennes de soumissionner un vaste éventail de contrats du gouvernement du Chili. En outre, le Canada a accepté d'engager des négociations avec

Colloque sur l'investissement en Serbie

Belgrade, les 27 et 28 mars 2007 > Les exportateurs qui envisagent de faire des affaires dans les Balkans pourront prendre connaissance de ce marché en participant à un colloque consacré à l'investissement dans cette région.

Le colloque portera sur les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans les pays des Balkans occidentaux (Albanie, Bosnie-Herzégovine, Croatie, Macédoine, Monténégro et Serbie) et permettra à certains grands investisseurs dans la région de faire part de leur expérience.

Des panelistes venus d'entreprises canadiennes et européennes examineront les débouchés qu'offrent l'agriculture et la transformation des aliments, l'immobilier, le tourisme, l'énergie et les mines, les télécommunications et les technologies de l'information, les banques et les services financiers.

Les Balkans font déjà l'objet d'investissements canadiens importants. Selon les organisateurs, les participants peuvent s'attendre à une évaluation franche du potentiel de la région, présentement engagée dans un processus de stabilisation politique et économique qui mènera à l'éventuelle adhésion de ces six pays à l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord et à l'Union européenne.

La rencontre aura lieu sous les auspices du Munk Centre for International Studies de l'Université de Toronto, en collaboration avec Dundee Precious Metals Inc. et Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Renseignements : Robert Austin, Centre for European, Russian and Eurasian Studies, Munk Centre for International Studies, Université de Toronto, tél. : 416-946-8942, courriel : robert.austin@utoronto.ca; site Web : www.utoronto.ca/mcis.

l'Australie, la Nouvelle-Zélande et Singapour dans le but de conclure des accords bilatéraux dans le domaine des services aériens.

Par ailleurs, le Canada et Singapour ont convenu de reprendre immédiatement les négociations en vue d'un accord de libre-échange. Singapour occupe une place stratégique en Asie du Sud-Est, de sorte qu'un accord de ce genre pourrait avoir des retombées économiques importantes pour le Canada.

Le Canada et l'Indonésie ont convenu de tenir des rencontres à intervalles réguliers pour discuter de dossiers relatifs au commerce et à l'investissement et mener à bonne fin les travaux préparatoires au lancement de négociations en vue d'un accord sur la protection des investissements étrangers.

Renseignements : www.international.gc.ca.

Les exportateurs de bois du Canada font la coupe britannique

Le marché britannique du séquoia et du bois blanc se transforme rapidement, offrant ainsi des débouchés aux producteurs canadiens qui pourront adapter leur coupe aux besoins des importateurs du Royaume-Uni.

Jason Kee, délégué commercial rattaché au haut-commissariat du Canada à Londres, dit que son bureau reçoit un nombre croissant d'appels d'importateurs britanniques qui songent à acheter du bois d'œuvre canadien. Selon lui, cette augmentation de la demande est attribuable, entre autres, à la hausse des prix du séquoia et du bois blanc, causée par une pénurie grandissante de grumes de sciage de bois blanc en Europe.

« Cette pénurie est due en partie au niveau peu élevé des cours d'exportation des États-Unis. En outre, ces derniers ont vu leur valeur élevée. En 2005, moins de 32 % des diamants exportés étaient classés diamants bruts. Les diamants restants, soit ceux qui ont encore été triés, mais ils ont eux aussi un carat élevé, témoignant ainsi de la qualité des diamants canadiens. »

Le délégué commercial a également mentionné que les exportations de bois ont entraîné une hausse de 10 % par rapport à l'année précédente. Les producteurs vendent plus de produits traités au séchoir et les exportations de bois ont augmenté de 25 %.

Il va sans dire que les producteurs canadiens qui ont augmenté leur production poursuivent, les objectifs de la hausse de 5 % se sont maintenus. Le Canada pourra continuer à profiter du marché britannique disposés à adapter leurs produits aux normes locales. Les dimensions des planches sont les planches de 25 millimètres de largeur.

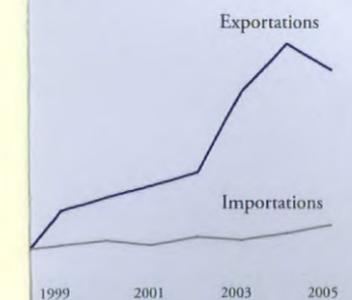
Renseignements : Jason Kee, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, courriel : jason.kee@international.gc.ca.

L'industrie canadienne du diamant en plein essor

L'industrie canadienne du diamant a connu une croissance fulgurante depuis huit ans. En 2004, le Canada était le troisième producteur de diamants bruts au monde¹, et le commerce du diamant a connu une évolution tout aussi dynamique. Alors que le Canada affichait un déficit de 153 millions de dollars à ce chapitre en 1998, il enregistrait un excédent de 1,4 milliard en 2005, ce qui correspondait à un taux de croissance des exportations de 53 % par année en moyenne sur cette période. Les exportations ont atteint 1,9 milliard cette année-là, destinées dans une proportion de 90 % à la Belgique et au Royaume-Uni — Anvers et Londres sont en effet des centres mondiaux pour le triage et la vente des diamants — tandis que 8 % sont destinés aux États-Unis. En outre, ces diamants ont une valeur élevée. En 2005, moins de 32 % des diamants exportés étaient classés diamants bruts. Les diamants restants, soit ceux qui ont encore été triés, mais ils ont eux aussi un carat élevé, témoignant ainsi de la qualité des diamants canadiens.

mesurée en valeur et non en carats.

Le commerce canadien du diamant en millions de dollars canadiens



Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada

(www.international.gc.ca/eet)