

**CONTEXTE DE LA VISITE DU MINISTRE CROSBIE AUX ÉTATS-UNIS  
DU 23 JANVIER AU 2 FÉVRIER 1990**

**BUREAUX COMMERCIAUX SATELLITES DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS**

Les bureaux commerciaux satellites font directement rapport à un consulat ou à un consulat général. Le bureau à San Diego relève du programme commercial du Consulat général du Canada à Los Angeles; les bureaux commerciaux à Miami et San Juan font rapport au Consulat général du Canada à Atlanta. Leur rôle est d'exécuter des programmes commerciaux prioritaires rentables dans les centres urbains qui offrent les meilleures possibilités de développer davantage le commerce et l'investissement canadiens.

**BUREAU COMMERCIAL DU CANADA À SAN DIEGO** - situé dans la 8e plus grande région métropolitaine des États-Unis, laquelle offre un nombre croissant de possibilités aux gens d'affaires canadiens dans les secteurs de l'énergie, des communications et de l'informatique, du transport et des sciences biomédicales et sanitaires. La Californie vient au 5e rang pour le volume de son commerce avec le Canada, les échanges bilatéraux totalisant 9,2 milliards de dollars.

**BUREAU COMMERCIAL DU CANADA À MIAMI** - situé dans une région à croissance particulièrement rapide. La Floride vient au 4e rang des États américains pour sa population. Les échanges entre le Canada et la Floride ont totalisé 2,8 milliards \$ en 1988.

**BUREAU COMMERCIAL DU CANADA À SAN JUAN** - à titre de capitale de Porto Rico, San Juan est un important centre de transbordement pour les Antilles et l'Amérique latine. Le Canada a une forte présence bancaire et commerciale sur l'île. Sur le marché latino-américain, Porto Rico ne le cède qu'au Brésil pour les importations de marchandises. Les échanges entre Porto Rico et le Canada ont représenté 491 millions \$ en 1988.

Outre les bureaux commerciaux, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a mis sur pied le programme NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers), qui fait connaître les États du Nord à des entreprises qui n'ont jamais exporté), et le Programme NEXUS (Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud), qui introduit de nouveaux exportateurs sur les marchés des États du Sud. Le programme NEXUS encourage les nombreuses PME de toutes les régions du pays qui exportent déjà dans les États américains du Nord à s'aventurer plus au Sud. Il permet d'organiser à leur intention l'envoi de missions commerciales sectorielles pour rencontrer de nouveaux clients potentiels et pour s'informer des nouveaux marchés prometteurs. Les participants aux missions assistent à des breffages donnés par des experts des marchés locaux et visitent une foire commerciale régionale. On s'attend à ce qu'environ 25 missions NEXUS impliquant environ 500 entreprises soient organisées dans le cadre du programme d'activités commerciales pour 1990.

Service des relations avec les médias  
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada  
(613) 995-1874