

## Président mexicain — suite de la page 1

déjeuners d'affaires organisés par le Conseil canadien des chefs d'entreprise, l'Economic Club d'Ottawa et la Chambre de commerce du Canada. Pour souligner les relations commerciales prospères entre les deux pays, une entente a été annoncée entre le Consejo Mexicano de Comercio Exterior Inversion y Tecnologia et l'Association canadienne des importateurs et exportateurs. En outre, plusieurs ententes ont été signées entre Développement économique Canada et des entreprises mexicaines afin d'intensifier leurs relations avec les entreprises canadiennes (voir l'article ci-après).

L'an prochain aura lieu le 100<sup>e</sup> anniversaire de la représentation commerciale officielle du Canada au Mexique. Ce sera une excellente occasion de resserrer davantage les relations commerciales qu'entretennent le Canada et le Mexique et de tirer parti des progrès faits à ce chapitre jusqu'à maintenant.

**Pour de plus amples renseignements**, consultez la page Web suivante : [www.international.gc.ca/mexico-city/menu-fr.asp](http://www.international.gc.ca/mexico-city/menu-fr.asp).



Le président mexicain Vicente Fox prend la parole à l'occasion d'un dîner d'État à Ottawa.

Photo : Brigitte Bouvier/CPM

## EDC appuie nos ventes au Mexique

Exportation et développement Canada (EDC) vient de conclure quatre accords financiers qui faciliteront de nouvelles ventes à l'exportation d'une valeur totale de 166 millions de dollars au Mexique.

« Les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique restent soutenus, et ces transactions en sont le plus récent exemple », a déclaré Gilles Ross, président par intérim d'EDC. « La société d'État EDC est déterminée à faire en sorte que les exportateurs et les investisseurs canadiens puissent continuer à profiter du large éventail de possibilités qu'offre le marché mexicain. Elle entend notamment continuer à développer et à offrir les produits de financement et d'assurance dont ils ont besoin pour dénicher des débouchés et conclure des marchés. »

Les modalités de crédit accordées à des entreprises mexicaines comme Nemak, Navistar et Galvak profiteront aux exportateurs canadiens des secteurs

de l'automobile et de l'équipement industriel, tandis que la garantie de cautionnement offerte à Q'Max Solutions facilitera l'exportation d'équipement et de services d'entreprises albertaines du secteur du pétrole et du gaz.

Depuis qu'elle a établi une première représentation permanente au Mexique en avril 2000, puis une deuxième à Monterrey en 2002, EDC a fortement accru son volume d'activités dans ce pays, qui est passé de 1,2 milliard de dollars en 1999 à 2,45 milliards en 2003.

**Pour en savoir plus**, consultez le site : [www.edc.ca/docs/news/2004/2004\\_news\\_f\\_6015.htm](http://www.edc.ca/docs/news/2004/2004_news_f_6015.htm).

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale.

## Percée sur le marché du vêtement du MidWest

**CHICAGO, ILLINOIS** — du 19 au 22 mars 2005 — Le consulat général du Canada à Chicago souhaite inviter les fabricants et créateurs de vêtements canadiens à participer à la huitième mission commerciale annuelle **Women's Apparel Rep Locator**.

Les entreprises de vêtements pour femmes souhaitant pénétrer le marché américain ou obtenir des renseignements supplémentaires sur ce marché afin d'orienter leur stratégie de pénétration pourraient tirer parti de cette foire qui prend rapidement de l'expansion. Les participants pourront recevoir les conseils de spécialistes à l'occasion d'un forum éducatif bien ciblé et se dénicher des représentants locaux.

En premier lieu, les participants pourront se renseigner sur le marché du vêtement du MidWest américain dans le cadre de cours et d'exposés approfondis d'une demi-journée donnés par des spécialistes de l'industrie. Les renseignements fournis porteront sur les tendances et les habitudes de consommation observées dans ce marché unique et sur la façon de choisir et de motiver des représentants, de négocier des ententes avec des distributeurs, de vendre des articles en ligne et de faire entrer des produits aux États-Unis.

Chaque conférencier adapte son allocation aux besoins des participants en fonction de leur profil et de celui de leur entreprise.

### Exposition StyleMax

Les fabricants et créateurs de vêtements canadiens peuvent également exhiber leurs produits au pavillon du Canada qui sera érigé dans le cadre de l'exposition StyleMax, une importante foire commerciale consacrée aux vêtements pour femmes qui comptera plus de 450 stands et présentera plus de 3 000 lignes de vêtements.

Le pavillon permettra d'accroître la visibilité des participants canadiens et de faire en sorte que les représentants repérés prennent connaissance de leurs produits. Les sept dernières missions ont été couronnées de succès; et, aujourd'hui,

les représentants américains sont à l'affût des collections canadiennes, qu'ils apprécient pour leur qualité et pour les courts délais de livraison offerts.

Et ce n'est pas tout. La mission commerciale canadienne organisera une réception, qui sera l'occasion pour les participants de rencontrer des spécialistes de l'industrie. Plus de 200 représentants et acheteurs y sont attendus.

« Presque toutes les entreprises canadiennes qui ont participé à cette mission commerciale ont repéré au moins un représentant éventuel ou une boutique

souhaitant acheter leurs vêtements », a constaté M<sup>me</sup> Ann F. Rosen, agente de promotion commerciale au consulat général du Canada à Chicago et organisatrice de la mission commerciale.

« De fait, plusieurs entreprises ont même choisi des représentants lors de la foire et leur ont laissé des produits pour qu'ils les vendent à l'occasion d'éventuelles foires commerciales du MidWest. »

Il est conseillé de réserver tôt, étant donné que l'espace est alloué suivant le principe du premier arrivé, premier servi. **Pour de plus amples renseignements**, consultez le site [www.chicago.gc.ca](http://www.chicago.gc.ca), puis cliquez sur « Faire affaire aux États-Unis », ou communiquez avec Ann F. Rosen, tél. : (312) 616-1878, courriel : [ann.rosen@international.gc.ca](mailto:ann.rosen@international.gc.ca).



Les créateurs et fabricants canadiens présentent leurs collections à la fine fleur de Chicago lors de la mission commerciale Women's Apparel Rep Locator. De gauche à droite : la créatrice Ana Kuzmanic; Max Goyakovich, directeur des ventes et du marketing auprès d'Ana Kuzmanic; le créateur et lauréat Arthur Mendonca; Emmanuel Ceyte de chez Milani Fashions; et Elaine Siegel de Heaslip Canada (chapeaux et accessoires).

## Représentation accrue à Miami

Le ministre du Commerce international, L.M. Jim Peterson, a inauguré officiellement le consulat général du Canada à Miami, le 15 novembre 2004. Ce poste consulaire, qui était auparavant un simple consulat, a été élevé au rang de consulat général dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue du gouvernement du Canada. Ce geste montre l'importance que revêt le marché de la Floride pour le Canada.

« Le Canada et la Floride entretiennent des rapports étroits depuis longtemps, a déclaré le ministre Peterson. Le renforcement de notre représentation grâce à l'ouverture de ce consulat général nous permettra d'approfondir les relations et les liens commerciaux qui nous unissent. »

Le nouveau poste consulaire offrira une gamme complète de services, notamment une aide élargie en ce qui a trait à

voir page 7 — Miami

Rédaction : Yen Le  
Michael Mancini  
Jean-Philippe Dumas

Abonnement  
Téléphone : (613) 992-7114  
Télécopieur : (613) 992-5791  
Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)  
Site Web : [www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.  
Tirage : 55 000 exemplaires

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.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

CanadExport (BCS), C/Can  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)

CanadExport