

Équipe Ontario

tisse des liens avec la

Russie et l'Allemagne



La compétitivité
de l'Ontario dans
le monde entier
[page 2](#)



La province finance
le plan antisinistre
de Walkerton
[page 7](#)



Conception
innovatrice et
marketing intelligent
[page 8](#)



Les cartes
présentent
la réussite
[page 9](#)

L'Ontario s'est encore une fois distinguée grâce à une économie avant-gardiste, concurrentielle et techniquement avancée. En février, le premier ministre Mike Harris a pris la tête d'une délégation d'Équipe Ontario composée d'une centaine de gens d'affaires qui s'est rendue en Russie et en Allemagne dans le cadre de la mission commerciale d'Équipe Canada. Cette mission de dix jours a produit de nouvelles ententes commerciales, renforcé les liens culturels et créera de nouveaux emplois en Ontario.

« Les missions commerciales sont un élément vital de la stratégie mondiale de l'Ontario, qui vise à accroître le commerce et les investissements étrangers, a déclaré M. Harris. Grâce aux communautés russes et allemandes de l'Ontario, nous entretenons de solides liens avec ces deux pays. Ces liens rapportent chaque année des milliards de dollars en échanges bilatéraux et créent des milliers d'emplois pour les Ontariens. Nous avons une excellente occasion d'établir de nouvelles relations d'affaires et de créer encore plus d'emplois. »

La délégation a d'abord fait escale à Moscou. L'économie russe est prête à prendre de l'expansion, ce qui crée de nouveaux débouchés pour les entreprises ontariennes. Certains de ces projets se sont d'ailleurs concrétisés, car 18 sociétés et organismes ontariens ont

suite à la page 3

Le premier ministre Mike Harris prenant la parole à Munich au sujet du programme Expo Ontario pendant la mission commerciale d'Équipe Canada.



Ontario

2 M. Runciman vante la compétitivité de l'Ontario dans le monde entier



et annonce la création d'une table ronde du secteur automobile

« L'Ontario a jeté les bases d'une économie forte et dynamique et notre gouvernement est déterminé à tabler sur les importants gains économiques réalisés depuis quelques années », a déclaré Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce au cours du récent Forum économique mondial tenu à New York.

M Runciman assistait au Forum dans le but de sensibiliser les dirigeants mondiaux à la croissance économique constante de l'Ontario et à la saine gestion budgétaire qui a permis à la province de résister au récent ralentissement économique. Au cours d'une discussion d'experts au sujet de la compétitivité, il a réaffirmé l'engagement du gouvernement de faire en sorte que les entreprises et les industries ontariennes puissent concurrencer efficacement les meilleures au monde.

Le gouvernement a déjà réduit les impôts, éliminé ou réduit les obstacles à la croissance commerciale et investi dans des secteurs clés comme ceux de l'éducation et de l'innovation. Il a mis sur pied un Groupe d'étude sur la compétitivité, la productivité et les progrès économiques chargé d'évaluer la compétitivité de l'Ontario à l'échelle mondiale. On attend son rapport à l'automne. En outre, vu le succès des consultations tenues par Ted Chudleigh auprès des secteurs de l'investissement, des produits chimiques et de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle, M. Runciman a annoncé qu'il prévoyait

travailler avec des représentants du secteur ontarien de l'automobile afin d'examiner des stratégies visant à en favoriser une croissance soutenue pour les 20 prochaines années. Le secteur de l'automobile représente près de 40 pour cent des exportations de la province et plus de 19 pour cent des emplois en fabrication.

« Je tiens à travailler avec le secteur ontarien de l'automobile afin de veiller à ce qu'il demeure robuste, a indiqué M. Runciman. Nous ne ménagerons aucun effort pour que l'économie ontarienne continue de croître et que les chefs d'entreprises du monde entier sachent que l'Ontario reste ouvert aux affaires. »

Le Forum économique mondial est un lieu de discussion, de débat et d'action sur les points importants qui figurent à l'ordre du jour mondial. Cette année, le congrès de cinq jours a réuni plus de 2 700 participants provenant de 106 pays qui ont pris part à 200 séances. Pour la première fois en 30 ans d'existence, ce forum international a été tenu à New York plutôt qu'à Davos, en Suisse, par solidarité mondiale à la suite des événements du 11 septembre.

Équipe Ontario tisse des liens avec la Russie et l'Allemagne

signé des ententes d'une valeur de 165 millions de dollars. « Pour certaines entreprises, ces ententes représentent la première étape de la percée du marché russe, et pour d'autres, une chance d'accroître leur chiffre d'affaires. Ces accords profiteront énormément à l'Ontario et à la Russie. » La valeur du commerce bilatéral Ontario-Russie a dépassé les 300 millions de dollars en l'an 2000. Plus de 20 entreprises ontariennes sont implantées à Moscou.

En Allemagne, la délégation a visité Berlin et Munich et renforcé l'étroite relation existante. L'Allemagne est le quatrième principal investisseur en Ontario et son sixième plus important partenaire commercial. La valeur des échanges bilatéraux a atteint plus de 4,7 milliards de dollars en l'an 2000. Voici quelques-unes des ententes signées :

- **Northern Digital Inc. (NDI), Waterloo** : Northern Digital (NDI) a signé un contrat avec BrainLAB de Munich. Cette dernière intégrera la technologie de mesurage tridimensionnel de NDI à ses systèmes de chirurgie guidée par imagerie qui servent aux opérations avec effraction minimale. NDI a également signé un protocole d'entente visant la fourniture de systèmes de mesurage à BrainLAB. Ce contrat est évalué à huit millions de dollars sur deux ans.
- **DECODE Entertainment Inc., Toronto** : DECODE Entertainment a signé un contrat avec SuperRTL de Cologne pour la diffusion de 39 autres épisodes d'*Angela Anaconda*, un dessin animé pour enfants. La valeur de ce contrat s'établit à deux millions de dollars.
- **Entrust Technologies inc., Ottawa** : Entrust Technologies a signé un contrat avec Siemens AG – ICN ISA visant l'achat de licences pour la vente à l'échelle mondiale d'éléments clés de la technologie de pointe en matière de sécurité d'Entrust.

Équipe Canada a également tenu, à Munich et à Berlin, deux séminaires sur l'investissement et trois sur la science et la technologie portant plus particulièrement sur la photonique, la biotechnologie et le transfert de technologie. Ces séminaires ont attiré plus de 900 cadres supérieurs de grands conglomérats et d'entreprises de type *Mittelstand* (des petites et moyennes entreprises valant plusieurs millions de dollars), soit les principaux investisseurs allemands au Canada.

En Allemagne, M. Harris a rendu hommage aux victimes et aux survivants de l'Holocauste, ainsi qu'aux Canadiens qui ont perdu la vie au cours de la Deuxième Guerre mondiale. Il a également inauguré officiellement le tout nouveau Service de marketing à l'étranger de l'Ontario, logé au consulat canadien à Munich. Ce service contribuera à faire connaître l'Ontario comme une destination de premier choix pour l'investissement et une source excellente de produits et de services.

suite à la page 11



Des membres de la délégation ontarienne avec le premier ministre Mike Harris à Munich, en Allemagne, pendant la mission commerciale d'Équipe Canada.

Dans l'économie mondiale moderne, les emplois et les investissements traversent les frontières assez facilement. Les emplois vont aux États les plus compétitifs. Notre gouvernement le comprend et il a considérablement amélioré sa compétitivité en réduisant les impôts et les formalités administratives et en investissant dans de nouvelles infrastructures. Nous avons élaboré une stratégie internationale dynamique visant à attirer des investissements, à accroître les exportations et à assurer des emplois du XXI^e siècle aux collectivités de toute la province.

L'un des éléments clés de notre stratégie consiste à augmenter la visibilité internationale des entreprises ontariennes. Dans ce but, le premier ministre Harris a pris la tête d'une équipe de plus de 100 chefs d'entreprise ontariens pour aller en Russie et en Allemagne dans le cadre de la récente mission commerciale d'Équipe Canada. Ce fut toute une réussite! Les représentants d'Équipe Ontario ont resserré les liens commerciaux existants et exploré de nouvelles possibilités d'affaires. Individuellement, ils ont accru la visibilité de leur entreprise sur la scène internationale. Collectivement, ils ont signé des contrats d'une valeur de 165 millions de dollars. Ils ont également établi de nouveaux contacts qui pourraient favoriser des échanges soutenus, augmenter les exportations et créer de nouveaux emplois pour les Ontariens.

Le premier ministre Harris a profité de son séjour en Allemagne pour inaugurer le nouveau Service de marketing à l'étranger de l'Ontario, situé à Munich. Notre présence permanente sur ce marché clé mettra en relief l'excellente réputation des produits et services de l'Ontario et donnera un avantage concurrentiel à nos entreprises. Le Service de marketing donnera également une image dynamique de l'Ontario, considéré comme un marché de premier ordre pour les investisseurs.

Lorsque notre gouvernement fait la promotion de l'Ontario à l'étranger, il souligne ses principaux points forts. Il attire l'attention sur notre qualité de vie élevée, nos travailleurs qualifiés, nos excellents systèmes de soins de santé et d'éducation et la sécurité de nos villes. Il met également l'accent sur plusieurs facteurs clés expliquant la solidité de notre assise économique, notamment :

- **Des réductions fiscales** : Notre gouvernement en a effectué près de 200. Il a ainsi stimulé les dépenses à la consommation et aidé les entreprises à protéger et à créer des emplois.
- **La réduction des formalités administratives** : Moins il y a de formalités administratives, moins il y a d'obstacles aux affaires, à l'investissement et à la création d'emplois. Notre gouvernement a éliminé plus de 1 900 règlements inutiles.
- **Un budget équilibré** : Nous avons équilibré le budget de l'Ontario pendant trois années consécutives.
- **Une infrastructure moderne** : Depuis 1999, en collaboration avec nos partenaires, nous avons investi 13 milliards de dollars dans plus de 3 000 projets d'infrastructure.

Notre gouvernement agit avec dynamisme afin d'assurer la vigueur, la compétitivité et la croissance de l'Ontario. Notre stratégie économique vise à transmettre ce message au monde entier.

Le ministre du Développement économique et du Commerce,

Bob Runciman



Un fabricant ontarien de pièces d'automobiles domine son marché

Wescast Industries Inc. est le plus important fournisseur de collecteurs d'échappement pour voitures de tourisme et camions légers au monde. Possédant six installations dans le Sud-Ouest de l'Ontario, l'entreprise se classe également parmi les premiers fabricants de pièces d'automobiles au Canada.

« L'an dernier, nous avons produit un peu plus de 14,5 millions de collecteurs, déclare Ray Finnie, président et chef de direction de Wescast Industries Inc, depuis le siège social à Brantford. Environ un million d'entre eux ont été exportés en Europe et le reste a été distribué en Amérique du Nord. » Un collecteur est une partie essentielle d'une automobile. Il s'agit d'un tuyau recourbé fait de fonte ou d'acier qui amène les gaz d'échappement de la chambre de combustion au tuyau d'échappement.

« Nous mettons l'accent sur la qualité, la livraison et les coûts, explique M. Finnie. Dans tous ces domaines, nous travaillons d'arrache-pied pour être les meilleurs au monde. » Cette formule porte fruit. L'an dernier, l'entreprise a augmenté sa part de marché, qui est passée à 52 pour cent, a enregistré un chiffre d'affaires supérieur à 400 millions de dollars et investi plus de 50 millions de dollars dans des moyens de production supplémentaires. Elle a été choisie fournisseur de l'année par la GM pour la septième année consécutive et a reçu des prix d'excellence de la part de Ford et DaimlerChrysler.

En janvier, Wescast a annoncé qu'elle avait décroché le contrat de fourniture de collecteurs d'échappement et de carters de convertisseurs catalytiques usinés pour les moteurs V6 nouvelle génération de Nissan. « Il s'agit d'une commande substantielle pour nous, indique M. Finnie. Les constructeurs d'automobiles autres que les trois Grands accroissent constamment leur part du



Ray Finnie, président et chef de direction de Wescast Industries Inc.

marché nord-américain. Il est important que nous prenions pied sur le marché avec eux ». En vertu d'une entente de cinq ans, Wescast produira chaque année 380 000 collecteurs d'échappement et 190 000 carters de convertisseurs catalytiques.

Wescast construit actuellement un centre de développement technique et un nouveau siège social à Brantford. « Les progrès technologiques sont cruciaux et la recherche-développement est vitale et constante, affirme M. Finnie. L'une de nos priorités consiste à accroître la résistance thermique de nos collecteurs. On exerce des pressions en ce sens au sein de l'industrie, car lorsque le matériel peut tolérer des températures plus élevées, les émissions diminuent. »

L'entreprise réalisera ce projet important, comme elle exécute tous ses autres travaux, avec l'aide d'un personnel très dévoué. Wescast se classe d'ailleurs parmi les meilleurs employeurs au Canada selon le *Report on Business* du *Globe and Mail*. « Nous veillons à ce que tous nos employés soient bien renseignés au sujet de nos clients et de leurs besoins, ainsi que des principaux objectifs stratégiques de l'entreprise, confie M. Finnie. Nous offrons des programmes continus de formation et de perfectionnement des compétences. Les employés participent à la prise de décisions

et notre concept d'équité fait en sorte de concilier les besoins des clients, du personnel et des investisseurs. » Les usines de Wescast, situées à Brantford, Wingham, Stratford, Strathroy et North Huron, emploient 2 300 personnes. Wescast a récemment annoncé que la production de collecteurs pour les moteurs de 8,1 litres de la GM et de collecteurs d'acier pour Jaguar serait transférée à d'autres fournisseurs, notamment en raison du rétrécissement du marché à long terme des collecteurs d'acier en Amérique du Nord. Ce transfert se produira d'ici le 30 juin 2002. Ces produits auraient représenté moins de huit pour cent des ventes de Wescast en 2002.

En ce qui concerne l'avenir, Wescast tentera d'accroître sa part de marché en Europe. Elle diversifiera également ses activités. « Nous ne pourrions plus élargir notre gamme de collecteurs, explique M. Finnie. Nous prévoyons donc nous tourner vers la mise au point de produits comme des turbocompresseurs et des collecteurs intégrés. Les constructeurs d'automobiles demandent de plus en plus qu'on leur fournisse des systèmes complets et non seulement des composantes. C'est l'orientation que nous prendrons. »

Société : Wescast Industries Inc.
Endroit : Brantford
Secteur : Automobile
Site Web : www.wescast.com

Mettant en œuvre la stratégie mondiale de l'Ontario, le gouvernement s'active à promouvoir la province dans des centres internationaux stratégiques afin d'attirer des investissements étrangers et d'accroître les échanges commerciaux. Le 20 février, le premier ministre Harris a officiellement inauguré, à Munich, en Allemagne, le Service de marketing à l'étranger de l'Ontario, qui est logé dans le consulat canadien.

« En plus de réduire les impôts et les formalités administratives, nous faisons la promotion de notre province dans le monde, a déclaré M. Harris. Dans le cadre de notre plan de promotion de l'Ontario comme un endroit idéal pour les affaires, nous ouvrons des services de marketing sur d'importants marchés mondiaux. »

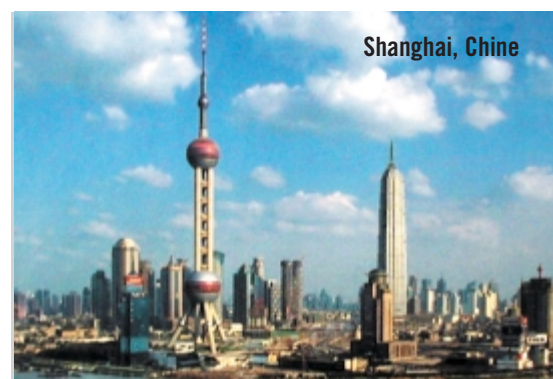
L'Ontario crée un service de marketing à l'étranger en Allemagne

Outre Munich, le gouvernement a ouvert des services de marketing à l'étranger à New York (le 15 janvier) et à Shanghai, en Chine, le 18 février. On prévoit également en inaugurer à Tokyo et à Londres. La présence de l'Ontario sur ces cinq marchés clés lui donnera un avantage concurrentiel dans la course chaudement disputée en vue d'obtenir des contrats commerciaux et d'attirer des investissements. Les services offriront sur place un précieux soutien aux exportateurs de l'Ontario. Ils contribueront également à établir des relations dans le pays hôte pour le compte des entreprises ontariennes et s'emploieront avec dynamisme à faire connaître l'Ontario comme une source de premier ordre de produits et de services.

« Ce nouveau service de marketing constitue une ressource importante pour les gens d'affaires ontariens qui désirent percer sur le marché allemand et pour les Allemands qui veulent se renseigner sur les possibilités

commerciales en Ontario, a déclaré M. Harris. L'Ontario est le moteur de l'économie du pays et nous sommes déterminés à en faire encore davantage pour aider les entreprises canadiennes à prospérer. »

L'Ontario jouit déjà de relations commerciales bien établies avec l'Allemagne. La valeur des échanges bilatéraux a dépassé les 4,7 milliards de dollars en l'an 2000, l'Allemagne se classant au sixième rang des plus importants partenaires commerciaux de la province. Les exportations mondiales représentent 52 pour cent du PIB de l'Ontario et assurent le maintien de 1,6 million d'emplois. Depuis quatre ans, l'augmentation des exportations nettes est à l'origine de 20 pour cent de la croissance économique de l'Ontario. « Qu'on soit importateur, exportateur ou investisseur, l'Ontario est un endroit idéal pour faire des affaires », soutient M. Harris.





St. Catharines est reconnue comme la ville des jardins au Canada et ses 140 000 habitants sont fiers de ses jardins luxuriants, de ses rues bordées d'arbres et de ses quartiers victoriens bien préservés. Ils sont tout aussi fiers de la vigueur du secteur commercial diversifié de St. Catharines et des nombreux avantages qu'offre la ville aux gens d'affaires.

« St. Catharines se trouve à 15 minutes de la frontière canado-américaine.

Douze millions de personnes habitent dans un rayon de 200 km, déclare Brock Dickinson, directeur des services de développement économique et de tourisme de la ville de St. Catharines. Notre emplacement constitue de toute évidence un avantage clé, tout comme le transport. Nous sommes situés sur un certain nombre de voies principales qui relient Toronto à de grandes villes américaines. Nous sommes bien desservis par les services de transport aérien et ferroviaire. Le canal Welland traverse la ville et offre un excellent accès à la navigation océanique et sur les Grands Lacs. »

M. Dickinson souligne également combien les coûts immobiliers et le coût de la vie sont moins élevés comparativement à ceux d'autres villes. « Les promoteurs immobiliers et les investisseurs de Toronto ou des États-Unis sont souvent ébahis par les prix si abordables de nos terrains à usage industriel ou commercial », dit-il. St. Catharines compte quelque 120 hectares de terres à vocation industrielle, des bureaux ultramodernes au centre-ville et plusieurs parcs commerciaux.

St. Catharines est depuis longtemps connue pour ses secteurs automobile et industriel. Le principal employeur dans le domaine de l'automobile est la General Motors. Son usine de St. Catharines a donné naissance à plusieurs entreprises dérivées. La construction navale est un autre secteur important. Depuis quelques années, l'économie régionale s'est diversifiée au profit d'autres activités que la fabrication. L'agriculture demeure importante et l'industrie vinicole est florissante. « Le secteur de la technologie de l'information affiche également un taux de croissance fulgurant, soit quelque 110 pour cent chaque année depuis trois années consécutives, affirme M. Dickinson.

Cela est attribuable en partie à la présence de deux grands réseaux de transmission à fibres optiques qui relient l'Ontario aux États-Unis. L'un d'eux va de Toronto à Buffalo et traverse le centre-ville de St. Catharines. Ainsi, tous nos principaux immeubles à bureaux et toutes les structures importantes du centre-ville peuvent être reliés directement à des réseaux à fibres optiques de pointe. »

L'Université Brock et le Collège Niagara contribuent également à la diversification économique. Ces établissements avant-gardistes tissent des liens positifs avec le milieu des affaires. Ces partenariats ont favorisé la croissance des secteurs de l'agrotechnologie et de la biotechnologie. « Les entreprises peuvent recruter des travailleurs de qualité grâce à l'excellence de notre formation post-secondaire et de nos programmes de perfectionnement des compétences », soutient M. Dickinson.

La ville de St. Catharines accorde la priorité à la création de débouchés commerciaux. « Nous sommes dans une position favorable en ce qui concerne la collecte de renseignements et les contacts à l'échelle internationale », explique M. Dickinson. La ville parachève également l'élaboration d'une nouvelle stratégie de développement à long terme axée sur quatre quartiers importants. Elle favorise ainsi la création d'un certain nombre de partenariats entre les secteurs public et privé dans le but d'assurer la disponibilité de nouvelles ressources considérables pour l'exploitation de possibilités de développement économique et commercial. « Nous savons que nous disposons de l'infrastructure nécessaire aux industries naissantes, indique M. Dickinson. Nous avons également pour objectif de trouver des partenaires et des investisseurs providentiels afin d'aider ces entreprises à démarrer. »

M. Dickinson explique qu'il y a à peine six ans, la région de Niagara affichait l'un des taux de chômage les plus élevés du Sud de l'Ontario. « À la fin de l'an dernier, ce taux n'était que de 4,9 pour cent, soit le troisième plus bas au pays pour un centre urbain, dit-il. Nous croyons que tout se passe très bien en ce moment. L'avenir de St. Catharines s'annonce très brillant. »

Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez le site www.st.catharines.com.

La province finance le plan antisinistre de Walkerton



Le ministre Bob Runciman et Bill Murdoch, député, Bruce-Grey-Owen Sound, ont récemment remis un chèque de financement supplémentaire du MBEC au maire de Brockton, David Thompson. Ils étaient en compagnie d'autres intervenants s'intéressant au développement économique.

La municipalité de Brockton, en Ontario, s'apprête à mettre en œuvre un nouveau plan de développement économique après avoir reçu une aide supplémentaire totale de 7,4 millions de dollars du gouvernement de l'Ontario pour se relever des effets de la contamination de sa source d'eau. Les fonds provinciaux financeront le plan antisinistre de 2,6 millions de dollars de Walkerton, que le comité de développement économique de Brockton a préparé. Un montant d'environ 5,34 millions de dollars couvrira les coûts liés à la restauration de l'eau potable, notamment la rénovation et la modernisation des puits, le remplacement des conduites principales et la réfection des routes. La contribution directe du gouvernement de l'Ontario pour aider Walkerton à faire face à cette crise dépasse maintenant les 29 millions de dollars.

« La collectivité consacrera 2,6 millions de dollars de l'aide provinciale au développement économique à long terme », explique Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce.

La contribution de 29 millions de dollars du gouvernement en vue du redressement de la collectivité réjouit David Thomson, le maire de Brockton. « Le gouvernement a pris conscience de nos besoins, dit-il. Il s'efforce d'aider notre collectivité à se relever et à créer de nouvelles possibilités de croissance économique. »

Le MDEC travaille en étroite collaboration avec les fonctionnaires de la municipalité afin de promouvoir la région comme un endroit idéal pour l'investissement.

« Lorsque Brockton aura mis sur pied son bureau de développement économique, Walkerton sera plus en mesure d'avoir recours aux services de notre ministère, affirme M. Runciman. Nous mettrons à son service toutes

nos compétences en matière d'investissement, de commerce et d'entrepreneuriat afin d'aider la région à exploiter pleinement son potentiel. »

« La collectivité consacrera 2,6 millions de dollars de l'aide provinciale au développement économique à long terme. »

Walkerton accueille plusieurs industries, notamment la société primée Bogdon & Gross Furniture Company Limited, C.S.S. Industries (produits en bois), Energizer Canada, Larsen & Shaw (emboutissage de métal) et Hammond Power Solutions Inc. (matériel électrique). De nombreuses entreprises sont établies dans la région depuis plusieurs décennies.

« Walkerton est fière de son passé en tant que ville industrielle et commerciale, soutient M. Runciman. Si l'on ajoute à ses antécédents le courage dont ont fait preuve les gens et les entreprises pendant cette période difficile, tout cela augure bien pour l'avenir. »

Conception innovatrice et marketing intelligent sont au coeur du succès de Liberty

La Liberty Motor Company récolte les fruits d'une conception innovatrice et de 15 ans d'expérience en commercialisation automobile. Il y a trois ans, l'entreprise d'Oakville a été la première à transformer, à peu de frais, un Ford Windstar en un véhicule multifonctionnel qui peut transporter facilement des fauteuils roulants et des triporteurs. Elle détient maintenant une importante part du marché de la conversion de fourgons en Amérique du Nord.



il y a trois ans au salon de l'auto de Los Angeles, explique M. Jones. Nous avons déjà vendu quelques véhicules personnalisés, mais pendant ce salon, nous avons obtenu une commande de 40 véhicules pour une entreprise de taxi et les ventes ont monté en flèche. »

Paul Collette, ingénieur chez Liberty, a mis au point le dispositif à chargement arrière qui fait l'attrait du véhicule. Les fourgons ordinaires à chargement latéral ont besoin de nombreuses modifications, notamment l'installation d'ascenseurs hydrauliques très coûteux pour faire monter l'utilisateur du fauteuil dans le véhicule. Les fourgons Liberty sont pourvus d'une rampe en aluminium qui se déploie à partir de l'intérieur de la porte arrière.

« Grâce au dispositif de Paul, il suffit de couper le plancher du fourgon en laissant le châssis intact, indique M. Jones. Il vient d'inventer un nouveau modèle qui réduit notre délai de production de 80 à 40 heures par véhicule et diminue le nombre de pièces nécessaires. Nous produisons en ce moment 35 véhicules par mois et nous pourrions doubler ce nombre grâce à notre effectif et à nos installations actuelles. »

Les fourgons adaptés Liberty sont très populaires auprès des propriétaires de taxis parce que ces véhicules accessibles en fauteuil roulant peuvent également servir de taxi ordinaire. Puisque de nombreux gouvernements exigent maintenant que les parcs de taxis soient dotés d'une certaine proportion de véhicules accessibles en fauteuil roulant, les véhicules de Liberty offrent une solution peu coûteuse.

Simon Jones, président de Liberty, et Tony Petric, technicienne, essaient l'un des véhicules en cours de conversion.

« Le marché est en plein essor pour ces véhicules, déclare Simon Jones, président de l'entreprise. Le problème est que la plupart des conversions coûtent très cher et nécessitent une modification majeure du véhicule. Nous proposons une solution différente. »

Le dispositif d'entrée arrière à plancher surbaissé de Liberty convient aux gros fauteuils roulants et aux triporteurs et élimine la nécessité d'une bordure de chaussée ou d'une place de stationnement spéciale pour handicapés. Le fourgon converti a exactement la même allure qu'un Ford Windstar ordinaire et offre toujours six places assises. Il peut également recevoir deux fauteuils roulants si on enlève la banquette du milieu. « Tout a vraiment commencé pour nous

Bandana Sharma de
Keystone commande
la machinerie de pointe
qui permet de produire
une carte à puce
intelligente en une
seule étape.



Le succès se lit dans les cartes

L'avenir est assurément fait de matières plastiques
pour Keystone Manufacturing (Plastics) Limited.

Au moment de son acquisition en 1984 par son président William Edwards, Keystone était une petite entreprise qui imprimait chaque année des cartes de plastique ordinaires et dont le chiffre d'affaires pour une valeur totale était de 200 000 \$. En investissant dans les toutes dernières technologies et en maintenant un contrôle rigoureux de la qualité, Keystone a profité de l'énorme augmentation de la demande de cartes de plastique de haute technologie. L'entreprise affiche maintenant des revenus annuels supérieurs à 9 millions de dollars et emploie plus de 70 personnes à son usine de la banlieue de Toronto.

« Nous produisons entre 55 et 60 millions de cartes de toutes sortes chaque année, affirme Bud Kronenberg, premier vice-président et directeur général de l'entreprise. Cela comprend les cartes à puce intelligente, les cartes de crédit, les cartes bancaires, les cartes téléphoniques et les cartes d'accès. Notre plus récent contrat concerne la production des cartes d'enregistrement des armes à feu. Il s'agit du plus important programme fédéral jamais lancé en matière de cartes d'identification. »

Keystone est fière de la qualité et du design de ses cartes, qui ont gagné de nombreux prix. Parmi sa clientèle, elle compte bon nombre de détaillants canadiens reconnus, des banques, des institutions et divers organismes publics. Elle leur offre une vaste gamme de services allant de l'impression de cartes vierges à la fabrication de cartes à bande magnétique personnalisées et de cartes à puce intelligente ultra-sécuritaires. Puisqu'il existe seulement deux autres producteurs de cartes au Canada (des filiales de multinationales), il est fort probable que votre porte-monnaie contienne au moins quelques-uns des produits de Keystone.

« Nous avons accès à un excellent bassin de travailleurs, à Toronto, déclare M. Kronenberg. Ils sont très compétents et nous affichons un très faible taux de roulement du personnel. Nous maintenons un niveau de sécurité élevé. Certains de nos clients nous fournissent les données qui personnalisent les cartes et nous réalisons tout le processus de l'impression à l'exécution,



ici même, sur place. Dans d'autres cas, nous produisons les matrices qui sont envoyées au client ou à ses mandataires. »

Bien qu'elles commencent seulement à gagner en popularité en Amérique, les cartes à puce intelligente qui contiennent une grande quantité de données sont répandues depuis plusieurs années en Europe. Keystone est à l'avant-garde de ce marché en plein essor.

« Contrairement aux cartes à bande magnétique auxquelles nous sommes habitués, une carte à puce intelligente est très, très sécuritaire et presque impossible à contrefaire, explique M. Kronenberg. En France, Visa utilise ce type de carte et a pratiquement éliminé la fraude. »

Il y a deux ans, Keystone a investi considérablement dans du matériel de production de cartes intelligentes. Elle peut maintenant produire une carte intelligente personnalisée en une seule étape dans la machine. Le matériel est polyvalent et peut servir pour toutes les tailles et configurations de modules.

Outre ses normes de qualité élevées et son matériel de pointe, Keystone attribue aussi l'impressionnant accroissement de ses ventes au marketing relationnel, selon M. Kronenberg. L'entreprise compte des bureaux de vente à Vancouver, Calgary, Montréal et Toronto et des mandataires aux États-Unis et en Suisse.

« Nous laissons une grande latitude à nos représentants des ventes et ils entretiennent des relations étroites avec les clients, dit-il. Nous avons appris à faire preuve de souplesse dans nos rapports avec toutes sortes d'organismes, qu'il s'agisse de petites entreprises à marché spécialisé, de grandes institutions financières ou de gouvernements. »

Société : *Keystone Manufacturing Limited*
Endroit : *Toronto*
Secteur : *Fabrication de matières plastiques*
Site Web : *www.keystoneplastics.com*

cybercommerce procure un avantage en exportation

Dans le monde numérique d'aujourd'hui où tout se passe si rapidement, les petites et moyennes entreprises ont besoin de tous les avantages possibles pour demeurer compétitives et prendre la tête dans leur secteur. Un nouveau guide du cybercommerce et de l'exportation lancé récemment leur procure ce type d'avantage.

Le cybercommerce et l'exportation en Ontario – un guide présente le cybercommerce aux exportateurs en langage simple et direct. S'adressant aux entreprises qui découvrent Internet et ne connaissent pas bien les avantages du commerce en ligne, ce guide aborde des questions de fond concernant le cybercommerce, présente des étapes faciles à suivre pour la planification des affaires électroniques et comprend une longue liste de ressources complémentaires.

Actuellement, le Canada n'accapare que 7,5 pour cent de l'activité économique mondiale sur Internet. Selon certains spécialistes, si le Canada se lançait vigoureusement dans le cybercommerce, son économie électronique pourrait rapporter 156 milliards de dollars en revenus et créer 180 000 emplois d'ici 2003.

Un site Web peut améliorer considérablement les communications d'une entreprise avec ses clients et accroître ses ventes. Brian Weller, président de Precision Label and Tag de Richmond Hill, a créé son site Web en 1996. En cinq ans, ce site a énormément contribué à l'essor commercial de sa société. « Pour une entreprise spécialisée dans le créneau de l'emballage de produits de consommation, nous avons enregistré un nombre étonnant de demandes d'accès à notre site, soit 16 000 », déclare M. Weller. Grâce au répertoire intelligent de son site, le nom de l'entreprise revient régulièrement sur la plupart des principaux moteurs de recherche. « Nous faisons beaucoup d'affaires au Canada et aux États-Unis à partir de notre site. »

M. Weller offre à ses clients divers outils de commercialisation pratiques et rentables. Il propose des prix en ligne et offre des images du travail effectué pour un client en format jpeg. Le site contient également des clips vidéo mpeg avec bande sonore montrant aux clients les travaux en cours. « Nous essayons d'éliminer les coûts et les délais du système et d'offrir un meilleur service [à nos clients]. » M. Weller conseille aux

entrepreneurs qui s'initient au Web de ne pas avoir peur et de bien se renseigner.

Dans le même ordre d'idées, *Le cybercommerce et l'exportation en Ontario – un guide* encourage les PME à élaborer une stratégie d'affaires sur Internet. Il offre des conseils et décrit des pratiques exemplaires afin d'inciter les PME à profiter des occasions d'exportation que propose l'économie numérique.



Ce guide est offert sous forme de livret imprimé ou sur CD-ROM. Le CD-ROM comprend trois questionnaires pratiques visant à aider les entreprises à évaluer leur degré de préparation aux affaires électroniques de même que leurs connaissances dans les domaines suivants : introduction au cybercommerce, compréhension d'Internet et capacité immédiate d'exporter. Il contient également une formule utile pour calculer les économies réalisées grâce au cybercommerce et des renseignements détaillés sur la mise sur pied d'un site Web de cybercommerce en fonction du budget et des besoins d'une entreprise.

Ce guide complète *Getting Ready to Export* (offert en anglais seulement), un manuel pratique qui traite des exigences techniques fondamentales de la réussite en exportation et des conditions liées au marché, ainsi que des ressources utiles aux petites et moyennes entreprises.

Ces deux guides sont produits par Ontario Export inc. (OEI), dans le cadre de la stratégie d'économie numérique du gouvernement de l'Ontario. OEI est le principal organisme commercial du gouvernement et la principale source de services et de soutien en matière de commerce et d'exportation, ainsi que de renseignements sur le cybercommerce, pour les PME ontariennes.

On peut se procurer *Le cybercommerce et l'exportation en Ontario – un guide* dans les centres d'encadrement des petits entrepreneurs et les centres d'aide aux nouvelles entreprises de toute la province, ainsi que dans les bureaux régionaux du ministère du Développement économique et du Commerce. Il est également disponible dans le Nord de l'Ontario par l'entremise du ministère du Développement du Nord et des Mines. Enfin, on peut le télécharger à partir du site d'OEI à l'adresse www.ontario-canada.com/export.

Équipe Ontario tisse des liens avec la Russie et l'Allemagne



Le premier ministre Mike Harris donne la main à George Hanus, nouvel agent de commercialisation de l'Ontario, à Munich, Allemagne.

« L'investissement étranger et les exportations de l'Ontario aident à créer des emplois et à maintenir la vitalité de notre économie, a déclaré M. Harris. Seule une économie vigoureuse nous donnera les ressources nécessaires pour protéger les programmes et les services auxquels nous tenons tous, comme des systèmes d'éducation et de soins de santé de grande qualité. »

L'Ontario « travaille au niveau mondial pour créer des emplois au niveau local ». Sa stratégie mondiale comprend des activités visant à développer ses exportations, à attirer des investissements et à accroître sa visibilité sur les principaux marchés mondiaux. Une grande partie des efforts déployés à l'échelle internationale se traduisent par des missions commerciales fructueuses. « Nous avons confiance en la capacité des gens d'affaires ontariens de concurrencer avec succès les autres entreprises à l'échelle mondiale, a indiqué M. Harris. Cette mission nous a donné l'occasion d'attirer l'attention des décideurs. »

Plus de 300 dirigeants d'entreprises canadiens et 12 chefs provinciaux et territoriaux ont participé à Équipe Canada 2002. Les entreprises canadiennes ont signé 133 contrats évalués à 583 millions de dollars. Équipe Ontario a fait la promotion de secteurs clés, dont ceux de la technologie de l'information, des télécommunications, des services d'éducation, de la production de pièces d'automobiles, de l'exploitation minière et de la construction, autant de secteurs au potentiel de croissance élevé pour les sociétés ontariennes.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de la stratégie mondiale de l'Ontario, consulter le site www.2.ontario.com/global/.

suite de la page 12

La renommée des arpenteurs-géomètres canadiens s'étend au monde entier

Les renseignements compilés seront publiés par la Commission géologique de l'Ontario et utilisés par des exploitants miniers du secteur privé à la recherche de kimberlite et d'autres gisements minéraux dans la région.

« On fait également de plus en plus appel à nos services pour des projets liés à l'environnement, confie M. Roberts. Les levés géophysiques aériens permettent de tracer rapidement et efficacement la cartographie environnementale relative à

l'eau douce, à l'eau souterraine et aux déchets dangereux. Nous fournissons également des données servant à des études techniques préalables aux grands projets comme les pipelines. »

Société : Fugro Airborne Surveys
Endroit : Ottawa
Secteur : Services géophysiques
Site Web : www.fugroairborne.com

Conception innovatrice et marketing intelligent

« Soixante pour cent de nos clients sont des propriétaires ou des exploitants de taxis dont la taille des parcs varie, allant d'une seule voiture à une multitude de véhicules, précise M. Jones. Nous avons construit les premiers taxis adaptés qui circulent à New York. Nous réalisons 20 pour cent de nos ventes auprès des sociétés de transport adapté et le reste auprès des clients de détail, des gens qui désirent se procurer leur propre véhicule accessible en fauteuil roulant à un prix raisonnable. »

Le prix est un puissant argument de vente de Liberty. Ses fourgons transformés se vendent environ 20 000 \$ comparativement à d'autres véhicules convertis qui coûtent entre 40 000 et 50 000 \$. L'entreprise a allié l'excellence du produit à 15 ans d'expérience en tant que revendeur de véhicules aux États-Unis. Comme Liberty détient un contrat de vente exclusif avec Ford concernant les Windstar (qui sont construits à quelques kilomètres, à l'usine de Ford à Oakville), qu'elle achète toutes ses pièces à des fournisseurs ontariens et qu'elle profite de la grande compétitivité du dollar canadien, elle peut offrir à ses clients un véhicule de haute qualité à moindre coût.

« Nous vendons nos produits dans la plupart des États américains et des provinces canadiennes, confie M. Jones. Avec l'adoption de nouvelles lois sur les droits des handicapés, nous voyons notre marché croître rapidement. Nos fourgons règlent rapidement et à peu de frais le problème du transport des personnes en fauteuil roulant. Nos ventes ne peuvent qu'augmenter. »

Société : Liberty Motor Company
Endroit : Oakville
Secteur : Automobile
Site Web : www.libertymotor.com

La renommée des arpenteurs-géomètres canadiens s'étend au monde entier



Aéronef typique de FAS au travail. L'entreprise a utilisé des hélicoptères pour l'arpentage du milieu « martien » de Devon Island, au Nunavut (en médaillon) pour la NASA l'été dernier.

Si vous cherchez des diamants, du pétrole, du gaz ou de l'eau, Fugro Airborne Surveys (FAS) peut probablement vous indiquer la bonne direction. Cette entreprise d'Ottawa est un chef de file mondial du domaine des levés géophysiques et un élément clé d'une société internationale (Fugro N.V.) établie aux Pays-Bas.

La renommée du Canada dans les levés géophysiques remonte à 1842, lorsque le célèbre géologue William Logan fut nommé directeur de la Commission géologique du Canada. L'innovation et le leadership canadiens sont nés sur le terrain, au fur et à mesure que se développaient les secteurs minier et pétrolier du pays. Aujourd'hui, ces compétences sont en demande partout dans le monde et servent même dans le cadre d'un projet à portée extra-terrestre.

« FAS a été créée il y a deux ans par la fusion de quatre sociétés expertes en levés géophysiques aériens, explique Gordon Roberts, directeur des ventes et de la commercialisation de FAS à Ottawa. Chaque entreprise a doté la nouvelle société de capacités précises. Nous avons maintenant une portée mondiale. »

Les arpenteurs-géomètres qui effectuent des levés aériens utilisent divers instruments et capteurs afin de consigner des données géophysiques recueillies dans des régions vastes et souvent éloignées. Des aéronefs survolent ces régions et recueillent des données qui, une fois analysées, peuvent renseigner le client sur ce qui se trouve sous la surface de la terre.

« En règle générale, les clients sont des sociétés minières ou des organismes relevant d'un

gouvernement provincial ou fédéral, indique M. Roberts. Nous effectuons le levé, recueillons les données et les remettons au client en format numérique. Nous avons mis au point la plupart des logiciels que nous utilisons. »

Mais la FAS a travaillé pour un client d'exception lorsque la National Aeronautics and Space Administration (NASA) a retenu ses services l'an dernier pour l'arpentage du cratère Haughton, situé au Nunavut. La NASA se sert du cratère comme d'un site « analogue à Mars » pour vérifier son matériel et ses activités en prévision de futures missions d'exploration spatiale. FAS a eu recours à un hélicoptère pour les levés du cratère qui présenterait la même géologie que la planète Mars.

FAS a récemment participé à l'opération Chasse au trésor, un programme d'exploration du ministère du Développement du Nord et des Mines. Conçu pour encourager l'investissement dans l'industrie minière, ce projet comprenait un levé géophysique aérien de la région de Wabigoon dans le Nord-Est de l'Ontario.

FAS réalise ces divers projets grâce à une structure organisationnelle décentralisée, composée de 20 bureaux aux quatre coins du monde et d'un effectif de plus de 300 employés. L'entreprise exploite sa propre flotte d'aéronefs aux fins des levés et loue parfois des hélicoptères selon les projets. Les clients se voient offrir une solution clés en mains, de la collecte de données au rapport final.

Des systèmes de communication perfectionnés permettent à FAS de traiter les données

pratiquement n'importe où. On établit des bureaux régionaux sur le site des travaux pour le traitement des données, et on transmet ensuite ces données par satellite au bureau chef d'Ottawa en vue du contrôle final de la qualité.

FAS profite du leadership reconnu de l'Ontario dans le domaine de la géologie. Le bureau d'Ottawa s'occupe des activités en Amérique du Nord et du Sud. Au Canada, c'est en Ontario et au Québec que l'entreprise continue d'exécuter la plus grande partie de ses travaux d'arpentage et de cartographie. Récemment, elle a également participé à des travaux d'exploration à la recherche de kimberlite (diamants) dans les Territoires du Nord-Ouest. FAS a effectué des levés partout au Canada.

suite à la page 11

CAO CAHIER DES AFFAIRES DE l'Ontario

Ministère du Développement économique et du Commerce
Direction des communications et des relations publiques
Édifice Hearst, 8^e étage
900, rue Bay
Toronto ON CANADA M7A 2E1

Téléphone : 416 325-6666 • Télécopieur : 416 325-6688

Ministre : L'honorable Bob Runciman
Sous-ministre : Barbara Miller

Directeur de la rédaction : Robert D. Mikel
Ad. élec. : ontariobusiness.program@ed.gov.on.ca

On peut consulter la version électronique du *Cahier des affaires de l'Ontario* à l'adresse suivante : www.ontario-canada.com.

Ce bulletin est axé sur les affaires en Ontario et vise à dégager les tendances, les possibilités, les défis et les questions qui influent sur le climat économique de la province. Les renseignements qu'il contient proviennent de ministères et d'organismes gouvernementaux et de diverses sources du secteur public jugées fiables. Tous les efforts ont été faits afin d'assurer l'actualité et l'exactitude des renseignements publiés.

The English version of the *Cahier des affaires de l'Ontario* is available under the title *Ontario Business Report*.

La distribution du *Cahier des affaires de l'Ontario* est effectuée en collaboration avec la Chambre économique de l'Ontario, ceo-on.com.

Nous vous invitons à nous communiquer vos commentaires et projets de collaboration, par la poste ou par télécopieur.