

INFO-EXPORTATIONS ONTARIO Octobre 2003



Ontario
Ontario Export inc.

L'organisme ontarien
de développement de l'exportation

Publication électronique trimestrielle préparée par Ontario Exports Inc., l'organisme d'expansion des exportations du gouvernement de l'Ontario.

Cliquez sur les liens ci-après pour obtenir un aperçu en ligne des dernières nouvelles.

[Une mission à Atlanta pour promouvoir les solutions high-tech d'entreprises de l'Ontario](#)

Le " low-tech " aide les sociétés high-tech à établir des contacts à l'étranger

[Il est encore temps de soumettre vos nominations aux Prix ontariens d'excellence en commerce international 2003](#)

Ne manquez pas l'occasion de voir vos efforts d'exportation reconnus

[Technologie des radars à laser : un lauréat des Prix en mission vers Mars](#)

La NASA choisit Optech de Brampton pour sa technologie innovatrice

[Première foire-info du FCOE : un succès](#)

Plus de 170 participants au forum d'exportation

[Prochains événements commerciaux](#)

Participez aux événements de votre industrie

[Nominations](#)

Allées et venues à OEI

Pour voir tous les articles du numéro de octobre 2003, faire défiler l'information vers le bas.

Click here to [unsubscribe from this list](#) or to [subscribe](#) to the list.

[English](#) version also available.

Une mission à Atlanta pour promouvoir les solutions high-tech d'entreprises de l'Ontario

Les entreprises high-tech de l'Ontario ont découvert que l'un de leurs meilleurs outils de vente se résumait à une simple poignée de mains avec des clients potentiels lors de foires et conférences internationales.

Pour les aider à s'approprier une plus grande part du marché américain, Ontario Exports Inc. (OEI), l'organisme chargé de l'expansion des exportations de la province, a organisé une mission commerciale à Supercomm 2003, la première exposition et conférence annuelle en communications et technologie de l'information en Amérique du Nord, qui a eu lieu cette année du 3 au 5 juin, à Atlanta, en Géorgie.

Plus de 500 sociétés se sont inscrites à Supercomm 2003, dont 30 sociétés canadiennes. Comme prévu, les grands exposants étaient présents : Nortel, IBM, Alcatel, Cisco, Juniper, Agilent, Intel, Lucent, Catena, Nokia,

Sprint et Siemens. L'événement a également attiré quatre sociétés d'Inde, huit d'Espagne, 12 du Royaume-Uni et 20 de Corée.

Onze sociétés ontariennes ont participé à la mission, dont VoiceGate Corporation de Markham.

VoiceGate fabrique des systèmes avant-gardistes pour centres d'appels et technologie de traitement d'appels, comme par exemple des systèmes de reconnaissance de la parole, des composeurs de numéros d'urgence et des systèmes instantanés de messages radio. Créés en 1981, les produits de VoiceGate se vendent dans le monde entier par l'intermédiaire d'un réseau de distributeurs en pleine croissance.

" Le voyage s'est très bien passé, a affirmé le président de VoiceGate, Paul Perryman. Grâce à la conférence, nous avons fait des contacts dans des sociétés implantées sur le marché américain. Il est évident qu'il faudra du temps pour établir des relations fructueuses, mais nous sommes pleins d'enthousiasme. "

" Supercomm 2003 m'a aussi permis de me donner une idée de la concurrence. J'ai trouvé intéressant de rencontrer les autres sociétés de l'Ontario qui participaient à la mission. Nous aurons peut-être des occasions de collaborer, maintenant que nous sommes de retour. "

" Les sociétés de l'Ontario réalisent que pour percer le marché américain, il faut suivre une stratégie ciblée, de longue haleine, a précisé le consultant en marketing international d'OEI, Mauricio Ospina. Les missions d'OEI sont essentielles de ce point de vue. "

OEI a organisé la mission avec l'aide du consulat général du Canada à Atlanta.

Le pavillon de l'Ontario à l'étage de la foire faisait office de centre de rencontre pour les sociétés de l'Ontario. Avant l'événement, OEI a remis à chaque société une liste de contacts potentiels pour les orienter vers les personnes-ressources les plus qualifiées.

Autre aspect de la mission d'OEI : une réunion d'information détaillée pour les délégués de la mission a été organisée, suivie d'une réception d'affaires. Plus de 120 clients potentiels et autres gens d'affaires ont participé à la réception. La couverture médiatique de l'événement a contribué à annoncer la présence des délégués de l'Ontario et leurs produits.

OEI avait également distribué 500 répertoires contenant un profil des délégués de l'Ontario à la réception et au salon.

" Tout s'est très bien passé, a confirmé M. Perryman. J'ai été assez impressionné par toutes les démarches que les responsables des exportations du gouvernement avaient entreprises. Les choses ne se seraient pas si bien passées sans tous ces efforts. "

En sa qualité d'organisme d'expansion des exportations de la province, OEI aide les petites et moyennes entreprises qui souhaitent se lancer dans l'exportation ou pénétrer de nouveaux marchés.

Les exportations de biens et services de l'Ontario génèrent plus de 200 milliards de dollars chaque année. Cela représente plus de 50 pour cent de l'économie provinciale et 1,6 million d'emplois en Ontario. En aidant les sociétés à élaborer des stratégies d'exportation, OEI les aide à créer davantage d'emplois.

OEI offre toute une gamme de services, notamment : des séances d'information et de consultations sur l'exportation, des études de marché, la promotion de produits et l'établissement de contacts. Supercomm 2003 est l'une des nombreuses missions commerciales qu'OEI effectue dans les grands centres métropolitains des États-Unis.

 [Back to top](#)

Il est encore temps de soumettre vos nominations aux Prix ontariens d'excellence en commerce international 2003

Si votre société ou vous-même avez découvert de nouveaux marchés d'exportation, ou que vous connaissez une entreprise ou un particulier dans votre milieu commercial local qui a obtenu d'excellents résultats d'exportation, il est temps de soumettre votre nomination aux Prix ontariens d'excellence en commerce international 2003, le premier programme de prix créé pour reconnaître les réalisations exceptionnelles des PME en Ontario, dans le secteur des exportations.

Le programme en est à sa sixième année. Quatre cérémonies régionales de remise des prix seront organisées en 2004, à Kitchener, Belleville, Brampton et Sault Ste. Marie. Il y a six catégories de prix : leadership; innovation; expansion des marchés (deux prix : produits et services); établissement de partenariats; et excellence pour étudiants. Les lauréats des prix régionaux se présenteront aux prix provinciaux dans chaque catégorie, dans le cadre d'une cérémonie qui aura lieu en mai, à Toronto.

Le délai de dépôt des nominations pour les prix 2003 est le 3 novembre 2003. Pour obtenir des renseignements et les formulaires de nomination aux Prix ontariens d'excellence en commerce international, appelez Ontario Exports Inc., sans frais en Ontario au 1 877 468-7233 ou dans la région du Grand Toronto, au 416 314-8200, ou visitez www.ontarioexportsinc.com.

 [Back to top](#)

Technologie des radars à laser : un lauréat des Prix en mission vers Mars

Les scientifiques de la NASA seront capables d'étudier l'atmosphère ventueuse de Mars avec une précision bien plus grande à l'aide d'une technologie mise au point par Optech Incorporated de Toronto, lauréat du Prix ontarien d'excellence en commerce international 2002 pour innovation.

Optech a pris la tête de l'équipe canadienne rattachée au volet essais atmosphériques de la mission Phoenix, d'une valeur de 325 millions de dollars US, qui devrait atterrir sur Mars en 2008. MD Robotics de Brampton mettra au point le matériel nécessaire pour installer le système de radar à laser (lidar) sur l'engin de débarquement sur Mars.

Le système lidar d'Optech aura recours à des lasers à infrarouge pour mesurer les quantités d'eau, de dioxyde de carbone et de poussière composant l'atmosphère impitoyable de Mars.

Les représentants de la NASA ont sélectionné la proposition canadienne d'une liste de 25 idées concurrentes.

Pionnier dans son domaine, Optech élabore et fabrique des systèmes lidar pour diverses opérations commerciales. Les systèmes lidar aéroportés peuvent arpenter la topographie sous-marine d'un rivage, mesurer les dimensions exactes d'une mine à ciel ouvert ou enregistrer les changements subtils dans la couche d'ozone terrestre. Ils ont détecté un navire coulé dans la mer baltique, étudié des lignes à haute tension au Japon et maintenant, ils sont en route vers Mars.

Optech a été fondée en 1974 par le docteur Allan Carswell comme entreprise dérivée de ses travaux de recherche à l'Université York. Elle est devenue un chef de file mondial dans le domaine de la technologie lidar et compte près de 200 employés et clients sur six continents. Optech a récemment ouvert une filiale américaine, au Mississippi, responsable des services de soutien locaux et régionaux aux clients de Floride et Californie.

" Lorsque nous avons commencé, nous étions convaincus du formidable potentiel du radar à laser, a rappelé M. Carswell. Nous nous sommes fixés des cibles et avons déployé tous les efforts possibles pour les atteindre. L'un de nos premiers clients était Ontario Hydro. Aujourd'hui, de 90 à 95 pour cent de nos activités sont destinées au marché international. "

Le succès d'Optech s'explique par sa double fondation de recherche ciblée et de marketing international.

Tous ses produits sont élaborés à l'interne. Les activités de recherche et développement se concentrent sur des produits destinés à un marché vaste et offrant aux clients potentiels un excellent rapport qualité-prix. Aujourd'hui, Optech est un chef de file mondial dans plusieurs marchés à créneaux, fort d'une part de marché de 80 à 100 pour cent.

" Notre technologie est reconnue à travers une grande variété de secteurs, de l'arpentage à l'industrie minière en passant par le secteur spatial, explique M. Carswell. Cela nous permet de contourner les cycles économiques. Si un secteur est en baisse, l'autre est en hausse. "

En combinant la technologie canadienne de pointe et le savoir-faire commercial pragmatique, Optech s'est assurée la place qu'elle convoitait tant dans la mission de la NASA vers Mars. C'est grâce à cette motivation pour l'innovation et l'exportation qu'Optech Incorporated a pu remporter le prix ontarien d'excellence en commerce international 2002 pour innovation.

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international coordonnés par Ontario Exports Inc., célébrant leur 6e saison, sont les premiers prix de l'Ontario à récompenser les exportations de petites et moyennes

entreprises (PME), de dirigeants d'entreprises et d'étudiants.

Ontario Exports Inc. est l'organisme d'expansion des exportations du gouvernement de l'Ontario. Il aide les PME de la province à pénétrer de nouveaux marchés et à augmenter leurs chiffres d'affaires dans le domaine des exportations. Il offre une gamme complète de services, allant de l'étude de marché à des séminaires et ateliers sur les exportations, en passant par l'organisation de missions commerciales et de consultations individuelles.

 [Back to top](#)

Première foire-info du FCOE : un succès

La première foire-info du Forum Canada-Ontario sur l'exportation, un forum complet d'échange d'informations et de réseautage entre pairs, a eu lieu le 26 juin, à Toronto. " Les premières réactions que nous avons reçues ont été très positives, a affirmé Debbie Walker, directrice du développement des exportations communautaires pour Ontario Exports Inc., l'organisme d'expansion des exportations de la province. OEI, avec l'aide d'Industrie Canada, du Centre du commerce international et du Secrétariat du FCOE, était responsable de l'organisation de la foire.

Le FCOE est un partenariat entre 22 organismes fédéraux, provinciaux et à but non lucratif du secteur privé, qui prône une approche coordonnée de la prestation des programmes et services d'exportation. Un comité directeur, coprésidé par Ontario Exports Inc., Industrie Canada et le Centre du commerce international, gère la direction générale du FCOE. Il supervise également les activités des membres généraux ainsi que des groupes de travail. Autres membres du comité directeur : Agriculture et Agroalimentaire Canada, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, le ministère du Développement du Nord et des Mines de l'Ontario, FedNor, la Société pour l'expansion des exportations, et les fabricants et exportateurs canadiens.

Attirant plus de 170 participants des divers paliers de gouvernement, des bureaux de développement économique, des chambres de commerce, des institutions financières et autres partenaires, l'événement était l'occasion idéale de rencontrer les principaux fournisseurs de services d'exportation. " La province était très bien représentée ", a ajouté Mme Walker.

La foire présentait des expositions tenues par des membres du FCOE et une série de discussions de table ronde sur divers sujets, comme par exemple : les principaux intervenants dans le financement des exportations, l'offre d'ateliers sur les exportations à l'intention des clients, les questions frontalières avec les É.-U., NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers), PROFIT : formation pratique pour les exportateurs; P.D.M.E. (Programme de développement des marchés d'exportation), les missions commerciales et les foires.

" Les discussions de table ronde ont été particulièrement utiles pour aborder les différents problèmes d'exportation auxquels nos clients sont confrontés, comme le financement des exportations, l'immigration des É.-U., ou le passage des produits à la frontière, explique Mme Walker. L'idée derrière la foire-info du FCOE était de réunir tous ceux qui jouent un rôle dans le développement des exportations et leur personnel pour créer des liens et partager des informations sur les différents programmes et services que chacun offre. Nous voulions également faire connaître aux autres partenaires importants, comme les agents de développement économique, les programmes et services existants qui pourraient aider leurs clients dans leurs efforts d'exportation. En tant que membre du FCOE, l'EDCO a joué un rôle primordial dans la promotion de l'événement auprès de ses membres. "

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Debbie Walker d'OEI, 416 325-6658, ou courriel <mailto:debbie.walker@eoi.gov.on.ca>.

Extrait d'Exchange, produit par l'EDCO (réseau de développement économique de l'Ontario)

 [Back to top](#)

PROCHAINS ÉVÉNEMENTS COMMERCIAUX

7-9 octobre 2003

Salon - National Business Aviation Association (NBAA 2003)

Orlando, Floride

Ontario Exports Inc., en coopération avec le ministère du Développement du Nord et des Mines, présente des entreprises de l'Ontario au salon de la NBAA 2003. Cet événement annuel est la réunion d'acheteurs et de vendeurs la plus importante et efficace de l'industrie de l'aviation commerciale. Il offre aux entreprises de l'Ontario la possibilité de comparer directement et horizontalement presque tous les produits et services à la

disposition des services de vol des sociétés. NBAA 2003 est également la meilleure occasion de se mettre au courant des nouveaux avis et lançements de produits de l'industrie.

Personne-ressource : George Braoudakis, 416 314-0203, courriel : george.braoudakis@eoi.gov.on.ca

7-11 octobre 2003

Salon - INDEX 2003 - Ameublement et conception d'intérieur

Dubai, Émirats arabes unis

Ontario Exports Inc., en partenariat avec le consulat du Canada, participe à l'exposition INDEX 2003, à Dubai. L'exposition constitue l'événement le plus important et prestigieux sur la conception d'intérieur du Moyen-Orient. Son salon est le plus complet de toutes les industries du golf Persique. Dans le cadre d'INDEX 2003, Ontario Exports Inc. présentera des sociétés de l'Ontario des secteurs de l'ameublement et de la conception d'intérieur.

Personne-ressource : Al Hinton, 416 325-6792, courriel : al.hinton@eoi.gov.on.ca

9-11 octobre 2003

Salon - MedTrade

Atlanta, Géorgie

À MedTrade, www.medtrade.com, Ontario Exports Inc. présente des sociétés de l'Ontario du secteur des services de matériel médical.

Les participants et visiteurs pourront se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché établis, évaluer la concurrence, découvrir de nouveaux marchés et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Patricia Cosgrove, 416 212-1030, courriel : patricia.cosgrove@eoi.gov.on.ca

19-23 octobre 2003

Salon - GITEX 2003 - Exposition de technologie de l'information

Dubai, Émirats arabes unis

Ontario Exports Inc., en partenariat avec le consulat du Canada, participe à GITEX 2003, une exposition de technologie de l'information à Dubai, sous la bannière du pavillon national canadien. Les participants et visiteurs à GITEX 2003 pourront se mettre au courant des nouveautés de leurs secteurs de marché établis, évaluer la concurrence, découvrir de nouveaux marchés et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Al Hinton, 416 325-6792, courriel : al.hinton@eoi.gov.on.ca

19-25 octobre 2003

Salon - Construction et produits et services de construction

Mexico City et Monterrey, Mexique

En partenariat avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement et l'ambassade du Canada à Mexico City, Ontario Exports Inc. co-dirige une mission commerciale de produits et services de construction à Mexico City et Monterrey. Les participants pourront se renseigner sur les marchés, créer des contacts commerciaux, explorer les possibilités de partenariat, étudier les groupes de consommateurs, prospecter sur les clients, et découvrir les nouveaux marchés.

Personne-ressource : Fred Sheehy, 416 314-8243, courriel : fred.sheehy@eoi.gov.on.ca

19-25 octobre 2003

Congrès international de la route de l'AIPCR

Durban, Afrique du Sud

Équipe Canada, sous la direction du ministre des Transports David Collenette, sera composée d'environ 20 fournisseurs canadiens du secteur des routes et des transports ainsi que de représentants des gouvernements provinciaux. La mission de l'Ontario, dirigée par le président du conseil d'OEI Bill Saunderson, comprendra six sociétés. Les participants et visiteurs du salon pourront se mettre au courant des nouveautés de leurs secteurs de marché établis, évaluer la concurrence, découvrir de nouveaux marchés et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Rowena Dias, 416 314-8242, courriel : rowena.dias@eoi.gov.on.ca

21 octobre 2003

Séminaire - Faire des affaires au Chili et au Brésil

Toronto (Ontario)

Ontario Exports Inc. offre un séminaire sur les activités commerciales au Chili et au Brésil. Ce séminaire intéressera les sociétés de l'Ontario des secteurs de l'environnement et du matériel minier, ainsi que tous ceux qui veulent en savoir davantage sur les exportations vers le Chili et le Brésil.

Les participants apprendront comment développer leurs exportations vers ces pays.

Personne-ressource : Maureen Angus, 416 325-9821, courriel : maureen.angus@eoi.gov.on.ca

22 octobre 2003

Séminaire des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF inverses)

Brampton (Ontario)

Ce programme pratique d'une demi-journée présente aux entreprises de l'Ontario un certain nombre des principes fondamentaux de l'exportation vers les États-Unis que couvre habituellement la mission des NEEF de deux jours à Buffalo ou Detroit, avec l'avantage qu'il se tient en Ontario.

Dans le cadre d'une mission inverse, les conférenciers, dont des représentants consulaires des États-Unis, se rendent des États-Unis en Ontario, afin de permettre aux entreprises de l'Ontario de réduire leurs frais de déplacement. Destiné aussi bien aux nouveaux exportateurs qu'aux exportateurs chevronnés, ainsi qu'aux sociétés désireuses de percer de nouveaux marchés américains, ce programme intéressera particulièrement les petits et moyens fabricants ou entreprises de services de l'Ontario. Divers sujets seront abordés : les prix des exportations, les procédures de douanes, les questions bancaires et juridiques, le financement des exportations et l'assurance.

Personne-ressource : Ken Campbell, 416 325-6659, courriel : ken.campbell@eoi.gov.on.ca

22-23 octobre 2003

Séminaire : Débouchés commerciaux pour les exportateurs de l'Ontario au Japon

Kitchener, London (Ontario)

Ontario Exports Inc., en partenariat avec la Japan External Trade Organization (JETRO), planifie deux ateliers d'exportation dans le Sud-Ouest de l'Ontario.

Ce séminaire intéressera les sociétés de l'Ontario désireuses d'exporter vers le Japon. Les participants pourront écouter des spécialistes de l'exportation et des professionnels japonais, et rencontrer des représentants d'entreprise.

Personne-ressource : Sabrina Chan, 416 325-6782, courriel : sabrina.chan@eoi.gov.on.ca

27 octobre - 13 novembre 2003

Voyage de développement de marché multisectoriel

Inde, Pakistan et Asie du Sud-Est

Durant ce voyage de développement de marché, la consultante en marketing international d'OEI, Shirley Townend, explorera de nouveaux débouchés commerciaux, recherchera de nouveaux projets, et représentera les sociétés de l'Ontario dans le cadre d'IFI et d'autres projets.

Personne-ressource : Shirley Townsend, 416 325-6816, courriel : shirley.townsend@eoi.gov.on.ca

29-30 octobre 2003

Mission d'ITEXus

Rochester, New York

Ontario Exports Inc. est à la tête d'une mission à Rochester, dans l'État de New York. Cette mission est l'occasion pour les exportateurs de l'Ontario de découvrir de nouveaux débouchés dans le secteur de l'information et des technologies des communications.

Les participants pourront obtenir des renseignements précieux sur le marché, faire des contacts, évaluer les possibilités de créer des partenariats, et se renseigner sur les nouveaux marchés lors des événements et des réceptions de la mission. Le programme prévoit une réception des partenaires commerciaux, un stand d'information de l'Ontario, une séance d'information sur le marché et une liste de contacts commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Mauricio Ospina, 416 325-6151, courriel : mauricio.ospina@eoi.gov.on.ca

30 octobre - 15 novembre 2003

Développement du marché - Australie et Japon

Australie et Japon

Sabrina Chan visitera l'Australie et le Japon à des fins de développement du marché. Ses objectifs : rechercher de nouveaux débouchés, recueillir des renseignements sur le marché, établir de nouveaux contacts, représenter les intérêts des entreprises de l'Ontario et rencontrer des acheteurs.

Personne-ressource : Sabrina Chan, 416 325-6782, courriel : sabrina.chan@eoi.gov.on.ca

3-7 novembre 2003

Mission - Machinerie et matériel plastique d'Ohio

Toledo, Cleveland et Dayton, Ohio

Ontario Exports Inc., en coopération avec le consulat général du Canada à Detroit, organise une mission à Ohio, réservée aux produits de plastique. La mission, une visite de trois jours dans les villes de Toledo, Cleveland et Dayton, permettra aux participants de rencontrer des clients et représentants potentiels.

Participeront également à la mission des sociétés canadiennes ayant un intérêt direct à établir ou améliorer leur présence commerciale dans l'industrie du plastique d'Ohio. Chaque jour, une table exposant des objets en miniature des sociétés sera exposée et une réception sera organisée.

Personne-ressource : George Braoudakis, 416 314-0203, courriel : george.braoudakis@eoi.gov.on.ca

4-7 novembre 2003

Salon - Semaine de l'industrie des pièces de rechange pour automobile

Las Vegas, Nevada

L'exposition de pièces de rechange pour automobile est une occasion rêvée pour les fabricants de pièces de rechange pour automobile de l'Ontario. Ontario Exports Inc., en coopération avec l'Association des industries de l'automobile du Canada, Industrie Canada, et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, prévoit de coordonner des événements de réseautage à valeur ajoutée avec les grands groupes de distribution des États-Unis pour les sociétés de l'Ontario qui participent à cet important salon.

Aucune autre exposition n'attire autant d'acheteurs et de vendeurs qualifiés de tous les segments du marché des pièces de rechange pour automobile. L'an dernier, près de 70 000 personnes, des quatre coins de l'industrie mondiale des pièces de rechange pour automobile, ont participé à AAPEX, 31 000 d'entre elles étant des acheteurs possédant le pouvoir d'achat. Plus de 1 700 exposants participent à AAPEX, qui est l'exposition de pièces de rechange pour automobile la plus importante d'Amérique du Nord.

Durant AAPEX 2003, l'Association des industries de l'automobile du Canada organisera un séminaire pour présenter les possibilités d'affaires et les tendances de l'industrie aux États-Unis, au Mexique et au Canada pour les sociétés de l'Ontario désireuses d'augmenter leurs ventes de pièces de rechange pour automobile en Amérique du Nord. C'est une occasion formidable pour les sociétés qui participeront ou exposeront durant la semaine de l'industrie automobile.

Personne-ressource : Trevor McPherson, 416 325-4691, courriel : trevor.mcpherson@eoi.gov.on.ca

11-14 novembre 2003

Salon - Japan Home Show - Construction et produits de construction

Tokyo, Japon

Ontario Exports Inc. (OEI), en coopération avec l'ambassade du Canada du Japon, participe au Japan Home Show, à Tokyo, au Japon. Des sociétés de l'Ontario dans le secteur des produits de construction et de la construction exposeront leurs services et produits.

Les participants et visiteurs pourront se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché établis, évaluer la concurrence, explorer de nouveaux marchés et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Sabrina Chan, 416 325-6782, courriel : sabrina.chan@eoi.gov.on.ca

12-13 novembre 2003

Mission des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) à Buffalo

Buffalo, New York

Ce programme pratique, organisé par Ontario Exports Inc. en coopération avec le consulat du Canada à Buffalo, présente aux entreprises les principes fondamentaux de l'exportation vers les É.-U. Destiné aussi bien aux nouveaux exportateurs qu'aux exportateurs chevronnés, ce programme intéressera particulièrement les petits et moyens fabricants ou entreprises de services de l'Ontario. Divers sujets seront abordés durant cet

événement de deux jours qui aura lieu à l'un des points d'entrée aux États-Unis, notamment : les prix de l'exportation, les procédures de douanes, les questions bancaires et juridiques, le financement et l'assurance des exportations, les nouveaux débouchés du marché.

Ce programme bien connu et réputé d'OEI permet aux exportateurs de l'Ontario et aux nouveaux venus dans le secteur d'acquérir des outils de planification essentiels et de faire les contacts gouvernementaux nécessaires pour préparer leur expansion sur les marchés américains.

Personne-ressource : Ken Campbell, 416 325-6659, courriel : ken.campbell@eoi.gov.on.ca

12 novembre 2003

Séminaire - Approvisionnement des É.-U. dans le secteur aérospatial Toronto (Ontario)

Ontario Exports Inc. planifie un séminaire et des activités d'enrôlement pour la troisième conférence annuelle et mission de partenariat de la Pacific Northwest Aerospace Association (PNAA), qui aura lieu en février 2004, à Seattle, Washington.

Personne-ressource : George Braoudakis, 416 314-0203, courriel : george.braoudakis@eoi.gov.on.ca

13 novembre 2003

Le gratin du secteur de la TI en Ontario (avec ITAC Ontario) Toronto (Ontario)

Ontario Exports Inc., en partenariat avec ITAC Ontario, co-organise une exposition Ontario à Toronto. Un groupe choisi de sociétés de l'Ontario sera présenté à plus de 200 décideurs clés.

Cet événement est destiné aux grandes sociétés de l'Ontario dans les secteurs de l'information et des technologies des communications, qui s'intéressent aux marchés d'exportation vers les quatre coins du monde.

Personne-ressource : Mauricio Ospina, 416 325-6151, courriel : mauricio.ospina@eoi.gov.on.ca

19-22 novembre

Salon - MEDICA 2003 Düsseldorf, Allemagne

Ontario Exports Inc. coordonne deux stands collectifs de l'Ontario au salon MEDICA 2003, dans les halls 3 et 14. Ces stands font partie des groupements canadiens représentant le biodiagnostic, les laboratoires, les médicaments, l'électromédecine et la technologie médicale. À ce jour, 53 délégués canadiens se sont inscrits à MEDICA. Nous nous tenons à la disposition des exposants et visiteurs potentiels qui voudraient obtenir de plus amples renseignements au sujet du salon.

Personne-ressource : Laura Vasarais, 416 326-1075, courriel : laura.vasarais@eoi.gov.on.ca

23-29 novembre 2003

Visite de développement du marché à Mexico City Mexico City, Mexique

Le but de cette visite de développement du marché sera multiple : rechercher de nouveaux débouchés commerciaux, rechercher de nouveaux projets, recueillir des renseignements sur le marché, agir au nom des sociétés de l'Ontario, représenter les intérêts commerciaux de l'Ontario, rencontrer des acheteurs et le consultant sur place d'OEI. Le consultant en marketing international d'OEI, Fred Sheehy, rencontrera également des cadres supérieurs du gouvernement au Mexique et organisera des réunions d'information avec des représentants du gouvernement canadien sur place.

Personne-ressource : Fred Sheehy, 416 314-8243, courriel : fred.sheehy@eoi.gov.on.ca

25 novembre - 5 décembre 2003

Salon - POLLUTEC '03 Paris, France

Ontario Exports Inc., en partenariat avec le Centre du commerce international de Toronto, participe au salon POLLUTEC, à Paris, en France. Dans le cadre de cet événement, OEI présente des sociétés de l'Ontario du secteur de l'équipement et des services environnementaux.

Les participants et visiteurs auront la possibilité de se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché bien établis, d'évaluer la concurrence et de rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Laurie D'Souza, 416 314-2602, courriel : laurie.dsouza@eoi.gov.on.ca

29 novembre 2003

Salon - Salon Big 5 - Produits de construction

Dubai, Émirats arabes unis

Ontario Exports Inc. (OEI), en partenariat avec le consulat du Canada, participe au salon Big 5, à Dubai, dans les Émirats arabes unis. Ce salon est l'événement le plus important du secteur de la construction dans le Moyen-Orient.

OEI présente des sociétés de l'Ontario dans le secteur des produits de construction, et dans le secteur du matériel et des services de construction et environnementaux.

Les participants et les visiteurs au salon Big 5 auront la possibilité de se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché bien établis, d'évaluer la concurrence, de se renseigner sur les nouveaux marchés et de rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Al Hinton, 416 325-6792, courriel : al.hinton@eoi.gov.on.ca

2-4 décembre 2003

Mission - Réaménagement des friches industrielles

Chicago, Illinois

En coopération avec le consulat du Canada à Chicago, Ontario Exports Inc. organise une mission régionale aux États-Unis, en décembre 2003, pour les sociétés de l'Ontario spécialisées dans les projets de réaménagement des friches industrielles. Cette mission commerciale régionale sera l'occasion pour les sociétés de rencontrer des sociétés et organismes de services environnementaux importants dans la région métropolitaine de Chicago.

Personne-ressource : Trevor McPherson, 416 325-4691, courriel : trevor.mcpherson@eoi.gov.on.ca

7-11 décembre 2003

Salon - Dubai 2003 - Exposition aérospatiale internationale

Dubai, Émirats arabes unis

Ontario Exports Inc. (OEI), en partenariat avec le consulat du Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, participe à Dubai 2003, la 8e exposition aérospatiale internationale de Dubai, aux Émirats arabes unis. Dans le cadre de Dubai 2003, OEI présente des sociétés de l'Ontario du secteur aérospatial.

En partenariat avec le consulat du Canada, Ontario Exports Inc. tiendra un pavillon canadien à Dubai 2003. Les participants et les visiteurs auront la possibilité de se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché bien établis, d'évaluer la concurrence, de se renseigner sur les nouveaux marchés et de rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Al Hinton, 416 325-6792, courriel : al.hinton@eoi.gov.on.ca

 [Back to top](#)

NOMINATIONS

Bonnie Winchester

Après presque deux ans au poste de **sous-ministre adjointe** et de présidente-directrice générale d'Ontario Exports Inc., Bonnie a accepté les fonctions de sous-ministre adjointe - Division de l'industrie alimentaire, ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. Elle a commencé ses nouvelles fonctions le 8 septembre.

Roy Norton

Roy a repris les fonctions de Bonnie Winchester en tant que **sous-ministre adjoint intérimaire** et président-directeur général d'Ontario Exports Inc. Roy est entré à la fonction publique de l'Ontario au début de l'an 2000 en qualité de directeur général des relations internationales et chef du protocole, après une carrière proéminente au gouvernement fédéral. Son dernier poste au fédéral a été celui de conseiller en politique publique pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et le ministère de l'Industrie.

Ray Lancashire

Ray est entré chez Ontario Exports Inc., en août, en qualité d'**agent principal des communications**, après une longue carrière dans le journalisme, les communications centrales et les relations publiques. Il a récemment

occupé le poste d'agent principal des communications pour le ministère du Travail. Auparavant, Ray a consacré six années à exporter divers produits vers les Caraïbes, tout en gérant les projets de communications entre entreprises pour plusieurs sociétés et organismes à but non lucratif de Toronto.

Ramona Perini

Ramona est entrée chez Ontario Exports Inc., en août, en qualité d'**agente principale des communications**. Forte d'une expérience impressionnante dans le domaine des communications, elle a travaillé aussi bien au palier provincial qu'au palier municipal pour le ministère des Services à la collectivité, à la famille et à l'enfance, le ministère des Transports, la municipalité régionale de Peel et le secteur privé, chez Fleishman-Hillard Communications.

Loretta Piattelli

Loretta est entrée chez Ontario Exports Inc., en septembre, en qualité de nouvelle **agente de marketing** pour les Prix ontariens d'excellence en commerce international. Loretta a acquis une solide expérience de planification et d'exécution d'événement communautaires locaux. Elle possède les aptitudes nécessaires pour recruter des bénévoles communautaires, élaborer des plans de levée de fonds et négocier avec les fournisseurs. Son expérience de la logistique des événements et de la gestion de bases de données est essentielle pour OEI.

 [Back to top](#)**INFO-EXPORTATIONS ONTARIO**

Produit par :

Ontario Export Inc.

56, rue Wellesley Ouest, 7e étage

Toronto (Ontario) Canada M7A 2E4

Veuillez faire parvenir vos commentaires à susan.harrison@eoi.gov.on.ca.

Cliquez ici pour [retirer](#) votre nom de la liste d'envoi. Cliquez ici pour vous [abonner](#) à la liste d'envoi.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les produits et services de Ontario Export Inc., visitez son site Web à l'adresse suivante : www.ontarioexportsinc.com.

Vous pouvez également communiquer sans frais avec un représentant de Ontario Export Inc. au numéro suivant : 1 877 468-7233. Dans la Région du Grand Toronto, composez le (416) 314-8200.

Ontario Export Inc. est enregistré selon la norme ISO 9001.



```
<% host =  
"http://oei-dev/  
redirect_french.  
jsp?  
page=French"  
path = Request.  
QueryString  
("page") if  
path = "" then  
host = "http://  
oei-dev/  
frenchindex.  
jsp" else host  
= host + right  
(path,len(path)  
- 7) 'host =  
Request.  
QueryString  
("page") end if  
response.write  
("'" & _  
english
```

[site principal](#) | [commentaires](#) | [recherche](#) | [plan du site](#)

INFO-EXPORTATIONS ONTARIO Octobre 2003



L'organisme ontarien
de développement de l'exportation

Publication électronique trimestrielle préparée par Ontario Exports Inc., l'organisme d'expansion des exportations du gouvernement de l'Ontario.

Cliquez sur les liens ci-après pour obtenir un aperçu en ligne des dernières nouvelles.

[Une mission à Atlanta pour promouvoir les solutions high-tech d'entreprises de l'Ontario](#)

Le " low-tech " aide les sociétés high-tech à établir des contacts à l'étranger

[Il est encore temps de soumettre vos nominations aux Prix ontariens d'excellence en commerce international 2003](#)

Ne manquez pas l'occasion de voir vos efforts d'exportation reconnus

[Technologie des radars à laser : un lauréat des Prix en mission vers Mars](#)

La NASA choisit Optech de Brampton pour sa technologie innovatrice

[Première foire-info du FCOE : un succès](#)

Plus de 170 participants au forum d'exportation

[Prochains événements commerciaux](#)

Participez aux événements de votre industrie

[Nominations](#)

Allées et venues à OEI

Pour voir tous les articles du numéro de octobre 2003, faire défiler l'information vers le bas.

Click here to [unsubscribe from this list](#) or to [subscribe](#) to the list.

[English](#) version also available.

Une mission à Atlanta pour promouvoir les solutions high-tech d'entreprises de l'Ontario

Les entreprises high-tech de l'Ontario ont découvert que l'un de leurs meilleurs outils de vente se résumait à une simple poignée de mains avec des clients potentiels lors de foires et conférences internationales.

Pour les aider à s'approprier une plus grande part du marché américain, Ontario Exports Inc. (OEI), l'organisme chargé de l'expansion des exportations de la province, a organisé une mission commerciale à Supercomm 2003, la première exposition et conférence annuelle en communications et technologie de l'information en Amérique du Nord, qui a eu lieu cette année du 3 au 5 juin, à Atlanta, en Géorgie.

Plus de 500 sociétés se sont inscrites à Supercomm 2003, dont 30 sociétés canadiennes. Comme prévu, les

grands exposants étaient présents : Nortel, IBM, Alcatel, Cisco, Juniper, Agilent, Intel, Lucent, Catena, Nokia, Sprint et Siemens. L'événement a également attiré quatre sociétés d'Inde, huit d'Espagne, 12 du Royaume-Uni et 20 de Corée.

Onze sociétés ontariennes ont participé à la mission, dont VoiceGate Corporation de Markham.

VoiceGate fabrique des systèmes avant-gardistes pour centres d'appels et technologie de traitement d'appels, comme par exemple des systèmes de reconnaissance de la parole, des composeurs de numéros d'urgence et des systèmes instantanés de messages radio. Créés en 1981, les produits de VoiceGate se vendent dans le monde entier par l'intermédiaire d'un réseau de distributeurs en pleine croissance.

" Le voyage s'est très bien passé, a affirmé le président de VoiceGate, Paul Perryman. Grâce à la conférence, nous avons fait des contacts dans des sociétés implantées sur le marché américain. Il est évident qu'il faudra du temps pour établir des relations fructueuses, mais nous sommes pleins d'enthousiasme. "

" Supercomm 2003 m'a aussi permis de me donner une idée de la concurrence. J'ai trouvé intéressant de rencontrer les autres sociétés de l'Ontario qui participaient à la mission. Nous aurons peut-être des occasions de collaborer, maintenant que nous sommes de retour. "

" Les sociétés de l'Ontario réalisent que pour percer le marché américain, il faut suivre une stratégie ciblée, de longue haleine, a précisé le consultant en marketing international d'OEI, Mauricio Ospina. Les missions d'OEI sont essentielles de ce point de vue. "

OEI a organisé la mission avec l'aide du consulat général du Canada à Atlanta.

Le pavillon de l'Ontario à l'étage de la foire faisait office de centre de rencontre pour les sociétés de l'Ontario. Avant l'événement, OEI a remis à chaque société une liste de contacts potentiels pour les orienter vers les personnes-ressources les plus qualifiées.

Autre aspect de la mission d'OEI : une réunion d'information détaillée pour les délégués de la mission a été organisée, suivie d'une réception d'affaires. Plus de 120 clients potentiels et autres gens d'affaires ont participé à la réception. La couverture médiatique de l'événement a contribué à annoncer la présence des délégués de l'Ontario et leurs produits.

OEI avait également distribué 500 répertoires contenant un profil des délégués de l'Ontario à la réception et au salon.

" Tout s'est très bien passé, a confirmé M. Perryman. J'ai été assez impressionné par toutes les démarches que les responsables des exportations du gouvernement avaient entreprises. Les choses ne se seraient pas si bien passées sans tous ces efforts. "

En sa qualité d'organisme d'expansion des exportations de la province, OEI aide les petites et moyennes entreprises qui souhaitent se lancer dans l'exportation ou pénétrer de nouveaux marchés.

Les exportations de biens et services de l'Ontario génèrent plus de 200 milliards de dollars chaque année. Cela représente plus de 50 pour cent de l'économie provinciale et 1,6 million d'emplois en Ontario. En aidant les sociétés à élaborer des stratégies d'exportation, OEI les aide à créer davantage d'emplois.

OEI offre toute une gamme de services, notamment : des séances d'information et de consultations sur l'exportation, des études de marché, la promotion de produits et l'établissement de contacts. Supercomm 2003 est l'une des nombreuses missions commerciales qu'OEI effectue dans les grands centres métropolitains des États-Unis.

 [Back to top](#)

Il est encore temps de soumettre vos nominations aux Prix ontariens d'excellence en commerce international 2003

Si votre société ou vous-même avez découvert de nouveaux marchés d'exportation, ou que vous connaissez une entreprise ou un particulier dans votre milieu commercial local qui a obtenu d'excellents résultats d'exportation, il est temps de soumettre votre nomination aux Prix ontariens d'excellence en commerce international 2003, le premier programme de prix créé pour reconnaître les réalisations exceptionnelles des PME en Ontario, dans le secteur des exportations.

Le programme en est à sa sixième année. Quatre cérémonies régionales de remise des prix seront organisées en 2004, à Kitchener, Belleville, Brampton et Sault Ste. Marie. Il y a six catégories de prix : leadership; innovation; expansion des marchés (deux prix : produits et services); établissement de partenariats; et excellence pour étudiants. Les lauréats des prix régionaux se présenteront aux prix provinciaux dans chaque catégorie, dans le cadre d'une cérémonie qui aura lieu en mai, à Toronto.

Le délai de dépôt des nominations pour les prix 2003 est le 3 novembre 2003. Pour obtenir des renseignements et les formulaires de nomination aux Prix ontariens d'excellence en commerce international, appelez Ontario Exports Inc., sans frais en Ontario au 1 877 468-7233 ou dans la région du Grand Toronto, au 416 314-8200, ou visitez www.ontarioexportsinc.com.

 [Back to top](#)

Technologie des radars à laser : un lauréat des Prix en mission vers Mars

Les scientifiques de la NASA seront capables d'étudier l'atmosphère ventueuse de Mars avec une précision bien plus grande à l'aide d'une technologie mise au point par Optech Incorporated de Toronto, lauréat du Prix ontarien d'excellence en commerce international 2002 pour innovation.

Optech a pris la tête de l'équipe canadienne rattachée au volet essais atmosphériques de la mission Phoenix,

d'une valeur de 325 millions de dollars US, qui devrait atterrir sur Mars en 2008. MD Robotics de Brampton mettra au point le matériel nécessaire pour installer le système de radar à laser (lidar) sur l'engin de débarquement sur Mars.

Le système lidar d'Optech aura recours à des lasers à infrarouge pour mesurer les quantités d'eau, de dioxyde de carbone et de poussière composant l'atmosphère impitoyable de Mars.

Les représentants de la NASA ont sélectionné la proposition canadienne d'une liste de 25 idées concurrentes.

Pionnier dans son domaine, Optech élabore et fabrique des systèmes lidar pour diverses opérations commerciales. Les systèmes lidar aéroportés peuvent arpenter la topographie sous-marine d'un rivage, mesurer les dimensions exactes d'une mine à ciel ouvert ou enregistrer les changements subtils dans la couche d'ozone terrestre. Ils ont détecté un navire coulé dans la mer baltique, étudié des lignes à haute tension au Japon et maintenant, ils sont en route vers Mars.

Optech a été fondée en 1974 par le docteur Allan Carswell comme entreprise dérivée de ses travaux de recherche à l'Université York. Elle est devenue un chef de file mondial dans le domaine de la technologie lidar et compte près de 200 employés et clients sur six continents. Optech a récemment ouvert une filiale américaine, au Mississippi, responsable des services de soutien locaux et régionaux aux clients de Floride et Californie.

" Lorsque nous avons commencé, nous étions convaincus du formidable potentiel du radar à laser, a rappelé M. Carswell. Nous nous sommes fixés des cibles et avons déployé tous les efforts possibles pour les atteindre. L'un de nos premiers clients était Ontario Hydro. Aujourd'hui, de 90 à 95 pour cent de nos activités sont destinées au marché international. "

Le succès d'Optech s'explique par sa double fondation de recherche ciblée et de marketing international.

Tous ses produits sont élaborés à l'interne. Les activités de recherche et développement se concentrent sur des produits destinés à un marché vaste et offrant aux clients potentiels un excellent rapport qualité-prix. Aujourd'hui, Optech est un chef de file mondial dans plusieurs marchés à créneaux, fort d'une part de marché de 80 à 100 pour cent.

" Notre technologie est reconnue à travers une grande variété de secteurs, de l'arpentage à l'industrie minière en passant par le secteur spatial, explique M. Carswell. Cela nous permet de contourner les cycles économiques. Si un secteur est en baisse, l'autre est en hausse. "

En combinant la technologie canadienne de pointe et le savoir-faire commercial pragmatique, Optech s'est assurée la place qu'elle convoitait tant dans la mission de la NASA vers Mars. C'est grâce à cette motivation pour l'innovation et l'exportation qu'Optech Incorporated a pu remporter le prix ontarien d'excellence en commerce international 2002 pour innovation.

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international coordonnés par Ontario Exports Inc., célébrant leur 6e saison, sont les premiers prix de l'Ontario à récompenser les exportations de petites et moyennes

entreprises (PME), de dirigeants d'entreprises et d'étudiants.

Ontario Exports Inc. est l'organisme d'expansion des exportations du gouvernement de l'Ontario. Il aide les PME de la province à pénétrer de nouveaux marchés et à augmenter leurs chiffres d'affaires dans le domaine des exportations. Il offre une gamme complète de services, allant de l'étude de marché à des séminaires et ateliers sur les exportations, en passant par l'organisation de missions commerciales et de consultations individuelles.

 [Back to top](#)

Première foire-info du FCOE : un succès

La première foire-info du Forum Canada-Ontario sur l'exportation, un forum complet d'échange d'informations et de réseautage entre pairs, a eu lieu le 26 juin, à Toronto. " Les premières réactions que nous avons reçues ont été très positives, a affirmé Debbie Walker, directrice du développement des exportations communautaires pour Ontario Exports Inc., l'organisme d'expansion des exportations de la province. OEI, avec l'aide d'Industrie Canada, du Centre du commerce international et du Secrétariat du FCOE, était responsable de l'organisation de la foire.

Le FCOE est un partenariat entre 22 organismes fédéraux, provinciaux et à but non lucratif du secteur privé, qui prône une approche coordonnée de la prestation des programmes et services d'exportation. Un comité directeur, coprésidé par Ontario Exports Inc., Industrie Canada et le Centre du commerce international, gère la direction générale du FCOE. Il supervise également les activités des membres généraux ainsi que des groupes de travail. Autres membres du comité directeur : Agriculture et Agroalimentaire Canada, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, le ministère du Développement du Nord et des Mines de l'Ontario, FedNor, la Société pour l'expansion des exportations, et les fabricants et exportateurs canadiens.

Attirant plus de 170 participants des divers paliers de gouvernement, des bureaux de développement économique, des chambres de commerce, des institutions financières et autres partenaires, l'événement était l'occasion idéale de rencontrer les principaux fournisseurs de services d'exportation. " La province était très bien représentée ", a ajouté Mme Walker.

La foire présentait des expositions tenues par des membres du FCOE et une série de discussions de table ronde sur divers sujets, comme par exemple : les principaux intervenants dans le financement des exportations, l'offre d'ateliers sur les exportations à l'intention des clients, les questions frontalières avec les É.-U., NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers), PROFIT : formation pratique pour les exportateurs; P.D.M.E. (Programme de développement des marchés d'exportation), les missions commerciales et les foires.

" Les discussions de table ronde ont été particulièrement utiles pour aborder les différents problèmes d'exportation auxquels nos clients sont confrontés, comme le financement des exportations, l'immigration des É.-U., ou le passage des produits à la frontière, explique Mme Walker. L'idée derrière la foire-info du FCOE était de réunir tous ceux qui jouent un rôle dans le développement des exportations et leur personnel pour créer des liens et partager des informations sur les différents programmes et services que chacun offre. Nous voulions

également faire connaître aux autres partenaires importants, comme les agents de développement économique, les programmes et services existants qui pourraient aider leurs clients dans leurs efforts d'exportation. En tant que membre du FCOE, l'EDCO a joué un rôle primordial dans la promotion de l'événement auprès de ses membres. "

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Debbie Walker d'OEI, 416 325-6658, ou courriel <mailto:debbie.walker@eoi.gov.on.ca>.

Extrait d'Exchange, produit par l'EDCO (réseau de développement économique de l'Ontario)

 [Back to top](#)

PROCHAINS ÉVÉNEMENTS COMMERCIAUX

7-9 octobre 2003

Salon - National Business Aviation Association (NBAA 2003)

Orlando, Floride

Ontario Exports Inc., en coopération avec le ministère du Développement du Nord et des Mines, présente des entreprises de l'Ontario au salon de la NBAA 2003. Cet événement annuel est la réunion d'acheteurs et de vendeurs la plus importante et efficace de l'industrie de l'aviation commerciale. Il offre aux entreprises de l'Ontario la possibilité de comparer directement et horizontalement presque tous les produits et services à la disposition des services de vol des sociétés. NBAA 2003 est également la meilleure occasion de se mettre au courant des nouveaux avis et lancements de produits de l'industrie.

Personne-ressource : George Braoudakis, 416 314-0203, courriel : george.braoudakis@eoi.gov.on.ca

7-11 octobre 2003

Salon - INDEX 2003 - Ameublement et conception d'intérieur

Dubai, Émirats arabes unis

Ontario Exports Inc., en partenariat avec le consulat du Canada, participe à l'exposition INDEX 2003, à Dubai. L'exposition constitue l'événement le plus important et prestigieux sur la conception d'intérieur du Moyen-Orient. Son salon est le plus complet de toutes les industries du golf Persique. Dans le cadre d'INDEX 2003, Ontario Exports Inc. présentera des sociétés de l'Ontario des secteurs de l'ameublement et de la conception d'intérieur.

Personne-ressource : Al Hinton, 416 325-6792, courriel : al.hinton@eoi.gov.on.ca

9-11 octobre 2003

Salon - MedTrade

Atlanta, Géorgie

À MedTrade, www.medtrade.com, Ontario Exports Inc. présente des sociétés de l'Ontario du secteur des services de matériel médical.

Les participants et visiteurs pourront se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché établis, évaluer la concurrence, découvrir de nouveaux marchés et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Patricia Cosgrove, 416 212-1030, courriel : patricia.cosgrove@eoi.gov.on.ca

19-23 octobre 2003

Salon - GITEX 2003 - Exposition de technologie de l'information

Dubai, Émirats arabes unis

Ontario Exports Inc., en partenariat avec le consulat du Canada, participe à GITEX 2003, une exposition de technologie de l'information à Dubai, sous la bannière du pavillon national canadien. Les participants et visiteurs à GITEX 2003 pourront se mettre au courant des nouveautés de leurs secteurs de marché établis, évaluer la concurrence, découvrir de nouveaux marchés et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Al Hinton, 416 325-6792, courriel : al.hinton@eoi.gov.on.ca

19-25 octobre 2003

Salon - Construction et produits et services de construction

Mexico City et Monterrey, Mexique

En partenariat avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement et l'ambassade du Canada à Mexico City, Ontario Exports Inc. co-dirige une mission commerciale de produits et services de construction à Mexico City et Monterrey. Les participants pourront se renseigner sur les marchés, créer des contacts commerciaux, explorer les possibilités de partenariat, étudier les groupes de consommateurs, prospecter sur les clients, et découvrir les nouveaux marchés.

Personne-ressource : Fred Sheehy, 416 314-8243, courriel : fred.sheehy@eoi.gov.on.ca

19-25 octobre 2003

Congrès international de la route de l'AIPCR

Durban, Afrique du Sud

Équipe Canada, sous la direction du ministre des Transports David Collenette, sera composée d'environ 20 fournisseurs canadiens du secteur des routes et des transports ainsi que de représentants des gouvernements provinciaux. La mission de l'Ontario, dirigée par le président du conseil d'OEI Bill Saunderson, comprendra six sociétés. Les participants et visiteurs du salon pourront se mettre au courant des nouveautés de leurs secteurs de marché établis, évaluer la concurrence, découvrir de nouveaux marchés et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Rowena Dias, 416 314-8242, courriel : rowena.dias@eoi.gov.on.ca

21 octobre 2003

Séminaire - Faire des affaires au Chili et au Brésil

Toronto (Ontario)

Ontario Exports Inc. offre un séminaire sur les activités commerciales au Chili et au Brésil. Ce séminaire intéressera les sociétés de l'Ontario des secteurs de l'environnement et du matériel minier, ainsi que tous ceux qui veulent en savoir davantage sur les exportations vers le Chili et le Brésil.

Les participants apprendront comment développer leurs exportations vers ces pays.

Personne-ressource : Maureen Angus, 416 325-9821, courriel : maureen.angus@eoi.gov.on.ca

22 octobre 2003**Séminaire des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF inverses)****Brampton (Ontario)**

Ce programme pratique d'une demi-journée présente aux entreprises de l'Ontario un certain nombre des principes fondamentaux de l'exportation vers les États-Unis que couvre habituellement la mission des NEEF de deux jours à Buffalo ou Detroit, avec l'avantage qu'il se tient en Ontario.

Dans le cadre d'une mission inverse, les conférenciers, dont des représentants consulaires des États-Unis, se rendent des États-Unis en Ontario, afin de permettre aux entreprises de l'Ontario de réduire leurs frais de déplacement. Destiné aussi bien aux nouveaux exportateurs qu'aux exportateurs chevronnés, ainsi qu'aux sociétés désireuses de percer de nouveaux marchés américains, ce programme intéressera particulièrement les petits et moyens fabricants ou entreprises de services de l'Ontario. Divers sujets seront abordés : les prix des exportations, les procédures de douanes, les questions bancaires et juridiques, le financement des exportations et l'assurance.

Personne-ressource : Ken Campbell, 416 325-6659, courriel : ken.campbell@eoi.gov.on.ca

22-23 octobre 2003**Séminaire : Débouchés commerciaux pour les exportateurs de l'Ontario au Japon****Kitchener, London (Ontario)**

Ontario Exports Inc., en partenariat avec la Japan External Trade Organization (JETRO), planifie deux ateliers d'exportation dans le Sud-Ouest de l'Ontario.

Ce séminaire intéressera les sociétés de l'Ontario désireuses d'exporter vers le Japon. Les participants pourront écouter des spécialistes de l'exportation et des professionnels japonais, et rencontrer des représentants d'entreprise.

Personne-ressource : Sabrina Chan, 416 325-6782, courriel : sabrina.chan@eoi.gov.on.ca

27 octobre - 13 novembre 2003**Voyage de développement de marché multisectoriel****Inde, Pakistan et Asie du Sud-Est**

Durant ce voyage de développement de marché, la consultante en marketing international d'OEI, Shirley

Townend, explorera de nouveaux débouchés commerciaux, recherchera de nouveaux projets, et représentera les sociétés de l'Ontario dans le cadre d'IFI et d'autres projets.

Personne-ressource : Shirley Townsend, 416 325-6816, courriel : shirley.townsend@eoi.gov.on.ca

29-30 octobre 2003

Mission d'ITEXus

Rochester, New York

Ontario Exports Inc. est à la tête d'une mission à Rochester, dans l'État de New York. Cette mission est l'occasion pour les exportateurs de l'Ontario de découvrir de nouveaux débouchés dans le secteur de l'information et des technologies des communications.

Les participants pourront obtenir des renseignements précieux sur le marché, faire des contacts, évaluer les possibilités de créer des partenariats, et se renseigner sur les nouveaux marchés lors des événements et des réceptions de la mission. Le programme prévoit une réception des partenaires commerciaux, un stand d'information de l'Ontario, une séance d'information sur le marché et une liste de contacts commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Mauricio Ospina, 416 325-6151, courriel : mauricio.ospina@eoi.gov.on.ca

30 octobre - 15 novembre 2003

Développement du marché - Australie et Japon

Australie et Japon

Sabrina Chan visitera l'Australie et le Japon à des fins de développement du marché. Ses objectifs : rechercher de nouveaux débouchés, recueillir des renseignements sur le marché, établir de nouveaux contacts, représenter les intérêts des entreprises de l'Ontario et rencontrer des acheteurs.

Personne-ressource : Sabrina Chan, 416 325-6782, courriel : sabrina.chan@eoi.gov.on.ca

3-7 novembre 2003

Mission - Machinerie et matériel plastique d'Ohio

Toledo, Cleveland et Dayton, Ohio

Ontario Exports Inc., en coopération avec le consulat général du Canada à Detroit, organise une mission à Ohio, réservée aux produits de plastique. La mission, une visite de trois jours dans les villes de Toledo, Cleveland et Dayton, permettra aux participants de rencontrer des clients et représentants potentiels.

Participeront également à la mission des sociétés canadiennes ayant un intérêt direct à établir ou améliorer leur présence commerciale dans l'industrie du plastique d'Ohio. Chaque jour, une table exposant des objets en miniature des sociétés sera exposée et une réception sera organisée.

Personne-ressource : George Braoudakis, 416 314-0203, courriel : george.braoudakis@eoi.gov.on.ca

4-7 novembre 2003**Salon - Semaine de l'industrie des pièces de rechange pour automobile****Las Vegas, Nevada**

L'exposition de pièces de rechange pour automobile est une occasion rêvée pour les fabricants de pièces de rechange pour automobile de l'Ontario. Ontario Exports Inc., en coopération avec l'Association des industries de l'automobile du Canada, Industrie Canada, et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, prévoit de coordonner des événements de réseautage à valeur ajoutée avec les grands groupes de distribution des États-Unis pour les sociétés de l'Ontario qui participent à cet important salon.

Aucune autre exposition n'attire autant d'acheteurs et de vendeurs qualifiés de tous les segments du marché des pièces de rechange pour automobile. L'an dernier, près de 70 000 personnes, des quatre coins de l'industrie mondiale des pièces de rechange pour automobile, ont participé à AAPEX, 31 000 d'entre elles étant des acheteurs possédant le pouvoir d'achat. Plus de 1 700 exposants participent à AAPEX, qui est l'exposition de pièces de rechange pour automobile la plus importante d'Amérique du Nord.

Durant AAPEX 2003, l'Association des industries de l'automobile du Canada organisera un séminaire pour présenter les possibilités d'affaires et les tendances de l'industrie aux États-Unis, au Mexique et au Canada pour les sociétés de l'Ontario désireuses d'augmenter leurs ventes de pièces de rechange pour automobile en Amérique du Nord. C'est une occasion formidable pour les sociétés qui participeront ou exposeront durant la semaine de l'industrie automobile.

Personne-ressource : Trevor McPherson, 416 325-4691, courriel : trevor.mcpherson@eoi.gov.on.ca

11-14 novembre 2003**Salon - Japan Home Show - Construction et produits de construction****Tokyo, Japon**

Ontario Exports Inc. (OEI), en coopération avec l'ambassade du Canada du Japon, participe au Japan Home Show, à Tokyo, au Japon. Des sociétés de l'Ontario dans le secteur des produits de construction et de la construction exposeront leurs services et produits.

Les participants et visiteurs pourront se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché établis, évaluer la concurrence, explorer de nouveaux marchés et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Sabrina Chan, 416 325-6782, courriel : sabrina.chan@eoi.gov.on.ca

12-13 novembre 2003**Mission des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) à Buffalo****Buffalo, New York**

Ce programme pratique, organisé par Ontario Exports Inc. en coopération avec le consulat du Canada à Buffalo, présente aux entreprises les principes fondamentaux de l'exportation vers les É.-U. Destiné aussi bien aux nouveaux exportateurs qu'aux exportateurs chevronnés, ce programme intéressera particulièrement les

petits et moyens fabricants ou entreprises de services de l'Ontario. Divers sujets seront abordés durant cet événement de deux jours qui aura lieu à l'un des points d'entrée aux États-Unis, notamment : les prix de l'exportation, les procédures de douanes, les questions bancaires et juridiques, le financement et l'assurance des exportations, les nouveaux débouchés du marché.

Ce programme bien connu et réputé d'OEI permet aux exportateurs de l'Ontario et aux nouveaux venus dans le secteur d'acquérir des outils de planification essentiels et de faire les contacts gouvernementaux nécessaires pour préparer leur expansion sur les marchés américains.

Personne-ressource : Ken Campbell, 416 325-6659, courriel : ken.campbell@eoi.gov.on.ca

12 novembre 2003

Séminaire - Approvisionnement des É.-U. dans le secteur aérospatial Toronto (Ontario)

Ontario Exports Inc. planifie un séminaire et des activités d'enrôlement pour la troisième conférence annuelle et mission de partenariat de la Pacific Northwest Aerospace Association (PNAA), qui aura lieu en février 2004, à Seattle, Washington.

Personne-ressource : George Braoudakis, 416 314-0203, courriel : george.braoudakis@eoi.gov.on.ca

13 novembre 2003

Le gratin du secteur de la TI en Ontario (avec ITAC Ontario) Toronto (Ontario)

Ontario Exports Inc., en partenariat avec ITAC Ontario, co-organise une exposition Ontario à Toronto. Un groupe choisi de sociétés de l'Ontario sera présenté à plus de 200 décideurs clés.

Cet événement est destiné aux grandes sociétés de l'Ontario dans les secteurs de l'information et des technologies des communications, qui s'intéressent aux marchés d'exportation vers les quatre coins du monde.

Personne-ressource : Mauricio Ospina, 416 325-6151, courriel : mauricio.ospina@eoi.gov.on.ca

19-22 novembre

Salon - MEDICA 2003 Düsseldorf, Allemagne

Ontario Exports Inc. coordonne deux stands collectifs de l'Ontario au salon MEDICA 2003, dans les halls 3 et 14. Ces stands font partie des groupements canadiens représentant le biondiagnostic, les laboratoires, les médicaments, l'électromédecine et la technologie médicale. À ce jour, 53 délégués canadiens se sont inscrits à MEDICA. Nous nous tenons à la disposition des exposants et visiteurs potentiels qui voudraient obtenir de plus amples renseignements au sujet du salon.

Personne-ressource : Laura Vasarais, 416 326-1075, courriel : laura.vasarais@eoi.gov.on.ca

23-29 novembre 2003**Visite de développement du marché à Mexico City****Mexico City, Mexique**

Le but de cette visite de développement du marché sera multiple : rechercher de nouveaux débouchés commerciaux, rechercher de nouveaux projets, recueillir des renseignements sur le marché, agir au nom des sociétés de l'Ontario, représenter les intérêts commerciaux de l'Ontario, rencontrer des acheteurs et le consultant sur place d'OEI. Le consultant en marketing international d'OEI, Fred Sheehy, rencontrera également des cadres supérieurs du gouvernement au Mexique et organisera des réunions d'information avec des représentants du gouvernement canadien sur place.

Personne-ressource : Fred Sheehy, 416 314-8243, courriel : fred.sheehy@eoi.gov.on.ca

25 novembre - 5 décembre 2003**Salon - POLLUTEC '03****Paris, France**

Ontario Exports Inc., en partenariat avec le Centre du commerce international de Toronto, participe au salon POLLUTEC, à Paris, en France. Dans le cadre de cet événement, OEI présente des sociétés de l'Ontario du secteur de l'équipement et des services environnementaux.

Les participants et visiteurs auront la possibilité de se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché bien établis, d'évaluer la concurrence et de rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Laurie D'Souza, 416 314-2602, courriel : laurie.dsouza@eoi.gov.on.ca

29 novembre 2003**Salon - Salon Big 5 - Produits de construction****Dubai, Émirats arabes unis**

Ontario Exports Inc. (OEI), en partenariat avec le consulat du Canada, participe au salon Big 5, à Dubai, dans les Émirats arabes unis. Ce salon est l'événement le plus important du secteur de la construction dans le Moyen-Orient.

OEI présente des sociétés de l'Ontario dans le secteur des produits de construction, et dans le secteur du matériel et des services de construction et environnementaux.

Les participants et les visiteurs au salon Big 5 auront la possibilité de se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché bien établis, d'évaluer la concurrence, de se renseigner sur les nouveaux marchés et de rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Al Hinton, 416 325-6792, courriel : al.hinton@eoi.gov.on.ca

2-4 décembre 2003

Mission - Réaménagement des friches industrielles**Chicago, Illinois**

En coopération avec le consulat du Canada à Chicago, Ontario Exports Inc. organise une mission régionale aux États-Unis, en décembre 2003, pour les sociétés de l'Ontario spécialisées dans les projets de réaménagement des friches industrielles. Cette mission commerciale régionale sera l'occasion pour les sociétés de rencontrer des sociétés et organismes de services environnementaux importants dans la région métropolitaine de Chicago.

Personne-ressource : Trevor McPherson, 416 325-4691, courriel : trevor.mcpherson@eoi.gov.on.ca

7-11 décembre 2003

Salon - Dubai 2003 - Exposition aérospatiale internationale**Dubai, Émirats arabes unis**

Ontario Exports Inc. (OEI), en partenariat avec le consulat du Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, participe à Dubai 2003, la 8e exposition aérospatiale internationale de Dubai, aux Émirats arabes unis. Dans le cadre de Dubai 2003, OEI présente des sociétés de l'Ontario du secteur aérospatial.

En partenariat avec le consulat du Canada, Ontario Exports Inc. tiendra un pavillon canadien à Dubai 2003. Les participants et les visiteurs auront la possibilité de se mettre au courant des nouveautés dans leurs secteurs de marché bien établis, d'évaluer la concurrence, de se renseigner sur les nouveaux marchés et de rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Personne-ressource : Al Hinton, 416 325-6792, courriel : al.hinton@eoi.gov.on.ca

 [Back to top](#)

NOMINATIONS**Bonnie Winchester**

Après presque deux ans au poste de **sous-ministre adjointe** et de présidente-directrice générale d'Ontario Exports Inc., Bonnie a accepté les fonctions de sous-ministre adjointe - Division de l'industrie alimentaire, ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. Elle a commencé ses nouvelles fonctions le 8 septembre.

Roy Norton

Roy a repris les fonctions de Bonnie Winchester en tant que **sous-ministre adjoint intérimaire** et président-directeur général d'Ontario Exports Inc. Roy est entré à la fonction publique de l'Ontario au début de l'an 2000 en qualité de directeur général des relations internationales et chef du protocole, après une carrière prééminente au gouvernement fédéral. Son dernier poste au fédéral a été celui de conseiller en politique publique pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et le ministère de l'Industrie.

Ray Lancashire

Ray est entré chez Ontario Exports Inc., en août, en qualité d'**agent principal des communications**, après une longue carrière dans le journalisme, les communications centrales et les relations publiques. Il a récemment occupé le poste d'agent principal des communications pour le ministère du Travail. Auparavant, Ray a consacré six années à exporter divers produits vers les Caraïbes, tout en gérant les projets de communications entre entreprises pour plusieurs sociétés et organismes à but non lucratif de Toronto.

Ramona Perini

Ramona est entrée chez Ontario Exports Inc., en août, en qualité d'**agente principale des communications**. Forte d'une expérience impressionnante dans le domaine des communications, elle a travaillé aussi bien au palier provincial qu'au palier municipal pour le ministère des Services à la collectivité, à la famille et à l'enfance, le ministère des Transports, la municipalité régionale de Peel et le secteur privé, chez Fleishman-Hillard Communications.

Loretta Piattelli

Loretta est entrée chez Ontario Exports Inc., en septembre, en qualité de nouvelle **agente de marketing** pour les Prix ontariens d'excellence en commerce international. Loretta a acquis une solide expérience de planification et d'exécution d'événement communautaires locaux. Elle possède les aptitudes nécessaires pour recruter des bénévoles communautaires, élaborer des plans de levée de fonds et négocier avec les fournisseurs. Son expérience de la logistique des événements et de la gestion de bases de données est essentielle pour OEI.

 [Back to top](#)

INFO-EXPORTATIONS ONTARIO

Produit par :

Ontario Export Inc.

56, rue Wellesley Ouest, 7e étage

Toronto (Ontario) Canada M7A 2E4

Veuillez faire parvenir vos commentaires à susan.harrison@eoi.gov.on.ca.

Cliquez ici pour [retirer](#) votre nom de la liste d'envoi. Cliquez ici pour vous [abonner](#) à la liste d'envoi.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les produits et services de Ontario Export Inc., visitez son site Web à l'adresse suivante : www.ontarioexportsinc.com.

Vous pouvez également communiquer sans frais avec un représentant de Ontario Export Inc. au numéro suivant : 1 877 468-7233. Dans la Région du Grand Toronto, composez le (416) 314-8200.

Ontario Export Inc. est enregistré selon la norme ISO 9001.

