

Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportation de l'Ontario



Automne 2004



AUSSI, DANS LE MÊME NUMÉRO

- >> **L'Ontario célèbre les succès d'exportation**
- >> **Une entreprise ontarienne de solutions réseaux compte sur les marchés internationaux en développement pour assurer sa croissance**
- >> **Allez plus loin avec ExportEdge**

ÉVÉNEMENTS D'EXPORTATION

>>cliquez ici pour voir les événements

NOMINATIONS ET DÉPARTS EN RETRAITE

SUCCÈS D'EXPORTATION

Le fait que toute l'industrie reconnaisse son produit comme le plus innovant du marché a aidé Varis Smart Underground Communications à vendre ses produits de communications dans le monde entier, et a valu à l'entreprise basée à Sudbury la plus haute récompense provinciale en matière d'exportation.

>>cliquez ici pour en savoir davantage

CONSEILS EN MATIÈRE D'EXPORTATION DE DEBBIE

Par Debbie Walker, Ontario Export inc.

Depuis le 11 septembre 2001, la frontière entre l'Ontario et notre principal marché d'exportation au sud est devenue un peu moins accueillante en raison des efforts naturellement accomplis pour renforcer la sécurité. Ce nouveau climat touche tous les voyageurs, mais plus spécialement le personnel des entreprises ontariennes qui traversent régulièrement la frontière pour rencontrer leurs clients américains.

>>cliquez ici pour en savoir davantage

ARTICLE DE FOND

Le 11 septembre 2001 a changé beaucoup de choses. Il a changé notre façon de voir le monde, et radicalement changé notre façon de faire des affaires. Pour un exportateur chevronné, les nouvelles règles sont pour le moins difficiles à suivre. Pour un exportateur novice, ces règles semblent redoutables.

>>cliquez ici pour en savoir davantage

Tyrone Prasad -
*Coordonnatrice de la
gestion de budget et des
résultats et coordonnatrice
de l'assurance de la qualité*
>>tous les détails

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 : **ray.**
lancashire@edt.gov.on.ca.

Cliquez ici pour **retirer votre nom** from this de la liste d'envoi.
Cliquez ici pour vous à **abonner** la liste d'envoi.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les produits
et services d'Ontario Export inc., visitez son site Web à
l'adresse : **<http://www.ontarioexportsinc.com>**

Vous pouvez également communiquer sans frais avec un
représentant d'Ontario Export inc. au numéro 1-877-46TRADE
(8-7233).
Dans la région du Grand Toronto, composez le 416 314-8200.
Courriel : **trade.officer@edt.gov.on.ca**

Ontario Export inc. est enregistré selon la norme ISO 9001-
2000.

Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportation de l'Ontario

[retournez](#)



Le lauréat du Prix ontarien d'excellence en commerce international doit son succès d'exportation à l'innovation

Le fait que toute l'industrie reconnaisse son produit comme le plus innovant du marché a aidé Varis Smart Underground Communications à vendre ses produits de communications dans le monde entier, et a valu à l'entreprise basée à Sudbury la plus haute récompense provinciale en matière d'exportation.

Les produits de communications de Varis améliorent la sécurité et la productivité des exploitants de mines et de tunnels en permettant les communications voix-données bidirectionnelles, quelle que soit la dimension ou la longueur du tunnel.

« Nos produits sont très conviviaux et nos services nous ont gagné le respect et une réputation croissante dans la communauté minière internationale », explique Craig Russell, qui vend la technologie Varis aux grandes exploitations minières d'Amérique latine et d'Europe.

Lancée en 1996, l'entreprise compte aujourd'hui 12 personnes qui s'emploient à élargir la part de marché de Varis dans le secteur des communications souterraines.

« Notre stratégie a consisté à nous établir d'abord dans l'industrie minière du Canada, puis à pénétrer les marchés américain et d'outremer », dit Russell. « Aujourd'hui, notre chiffre d'affaires s'élève à plusieurs millions de dollars et nos exportations représentent de 60 à 70 % de nos revenus. »

Ces exportations comprennent des ventes à tous les principaux pays miniers du monde, y compris les États-Unis, le Mexique, le Pérou, le Chili, le Brésil, l'Australie, des pays d'Afrique, la Chine, la Turquie et d'autres pays d'Europe de l'Est.

Le prix d'entrée d'un système de base est d'environ 20 000 \$, tandis que les systèmes de communications plus sophistiqués, comme la configuration récemment installée par Varis dans une immense mine en Turquie, peut atteindre 250 000 \$.

Craig a constaté que les caractéristiques innovantes des produits de communications, y compris les communications voix, données et vidéo assorties d'une capacité de diagnostic, étaient immédiatement rentables pour les exploitants des mines et des tunnels. « Varis contribue à améliorer le déroulement des opérations et à augmenter la productivité », ajoute-t-il.

Les succès combinés de l'entreprise en matière d'innovation et d'exportation ont été distingués cette année : Varis a remporté le 6e Prix ontarien d'excellence en commerce international pour la région Nord, remis à Sault Ste. Marie, dans la catégorie Innovation.

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international reconnaissent et récompensent les réalisations des petites et moyennes entreprises, des partenariats, des chefs d'entreprises et des étudiants de l'Ontario dans le domaine de l'exportation. Les Prix sont coordonnés par Ontario Export inc. (OEI), l'organisme ontarien du développement de l'exportation, dont la mission est d'aider les petites et moyennes entreprises ontariennes à se lancer dans l'exportation et à élargir leurs marchés.

« Ce prix prestigieux a encore accru la crédibilité de notre réputation et la reconnaissance de nos produits de communications souterraines », dit Craig Russell. « Pour nous, le prix est un véritable " label " qui ratifie nos efforts de commercialisation. »

M. Russell rend également hommage à l'aide fournie par OEI en vue d'accroître le volume des exportations de Varis, notamment grâce à la présence de l'entreprise dans le stand de l'Ontario à des

foires commerciales au Brésil, au Chili et au Pérou.

« En matière d'exportation, le plus grand défi est de comprendre les différences culturelles et la manière de gérer les affaires de chaque pays. La conseillère en marchés internationaux d'OEI Maureen Angus a une connaissance remarquable des divers marchés locaux et son aide a été précieuse, car elle nous a présenté des distributeurs et des agents potentiels et fiables dans ces pays. »

Craig Russell ajoute : « Je conseillerais à toute entreprise ontarienne qui souhaite exporter pour la première fois ou pénétrer de nouveaux marchés d'avoir recours à tous les produits et services offerts par OEI, et qui peuvent vraiment vous guider sur le chemin du succès. »

OEI propose toute une gamme de services et de produits, notamment le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF), des services de consultation et des conseils personnels, des renseignements sur les marchés, des ateliers, des personnes-ressources et de la documentation sur l'exportation.

Pour en savoir plus sur la façon dont les services d'OEI peuvent aider les petites et moyennes entreprises à élaborer ou améliorer leurs stratégies d'exportation, veuillez consulter le site Web d'OEI à l'adresse www.ontarioexportsinc.com/oei/frenchindex.jsp, ou téléphoner au 416 314-8200 ou, sans frais en Ontario, au 1 877 468-7233.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportation de l'Ontario

[retournez](#)


Exportation : les conseils pratiques de Debbie

Ce que les exportateurs devraient savoir sur les mouvements transfrontaliers

Depuis le 11 septembre 2001, la frontière entre l'Ontario et notre principal marché d'exportation au sud est devenue un peu moins accueillante en raison des efforts naturellement accomplis pour renforcer la sécurité. Ce nouveau climat touche tous les voyageurs, mais plus spécialement le personnel des entreprises ontariennes qui traversent régulièrement la frontière pour rencontrer leurs clients américains.

Pour tenter de répondre à quelques-unes des préoccupations exprimées par des gens d'affaires qui se rendent aux États-Unis, cet article est consacré à certains des règlements relatifs aux mouvements transfrontaliers.

C'est l'un des nombreux sujets abordés dans notre programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF). Je conseille aux entreprises qui envisagent d'exporter vers les États-Unis de s'inscrire à ce programme précieux qui leur fournira des réponses au sujet des mouvements transfrontaliers comme à de nombreuses autres questions.

(Ontario Export inc., l'organisme ontarien de développement de l'exportation, organise régulièrement des missions pour les nouveaux exportateurs. Pour connaître les dates des prochains programmes NEÉF, composez le 416 325-6659.)

Le chapitre 16 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) facilite les mouvements transfrontaliers des gens d'affaires qui sont citoyens de l'un des pays signataires de l'accord.

Le chapitre 16 distingue plusieurs catégories de gens d'affaires :

Les « **gens d'affaires en visite** », qui comptent exercer des activités liées à la recherche et la conception, à la culture, à la fabrication et la production, à la commercialisation, à la vente et la distribution, au service après-vente et aux services généraux.

« **Les professionnels** », qui comptent exercer des activités professionnelles pour le compte d'un employeur ou en vertu d'un contrat conclu avec une entreprise d'un pays membre autre que leur pays d'origine. Ces activités couvrent de nombreux domaines comme la comptabilité, l'informatique et l'ingénierie, les professions juridiques, médicales, pédagogiques et scientifiques.

(Le chapitre 16 reconnaît deux autres catégories, les « **personnes mutées à l'intérieur d'une société** » et les « **négociants et investisseurs** », mais dans le cadre de cet article je me limiterai aux deux premières catégories.)

En tant qu'homme ou femme d'affaires en visite, vous avez le droit d'entrer aux États-Unis pour exercer des activités commerciales. Dans la majorité des cas, les personnes qui ont la citoyenneté canadienne peuvent traverser la frontière avec une autorisation orale de séjour pour affaires, de la classification B-1, avec une simple preuve de leur citoyenneté.

Si vous allez fréquemment aux États-Unis pour affaires, vous trouverez utile de vous munir d'une lettre d'une tierce personne de votre société qui précise la nature de votre voyage. Si malgré tout vous êtes souvent interrogé par les agents d'immigration, il peut également valoir la peine d'obtenir une fiche d'autorisation de séjour I-94. Il s'agit du document officiel correspondant à l'autorisation B-1, qui peut être valide jusqu'à six mois.

La fiche d'autorisation portant le code de classification TN est réservée aux professionnels spécifiques que j'ai mentionnés plus haut – architectes, ingénieurs, etc. – et leur permet de travailler et de vivre aux États-Unis pour une entreprise désignée. Pour les personnes de nationalité canadienne, l'autorisation TN peut être traitée à la frontière.

Enfin, l'autorisation portant le code L-1 couvre le transfert d'une personne mutée à l'intérieur d'une société et qui se rend aux États-Unis pour y remplir des fonctions de direction d'une succursale ou d'une filiale de la société canadienne. Pour obtenir l'autorisation L-1, une entreprise doit être constituée en société aux États-Unis. L'autorisation est valide pour une période de sept ans et peut accélérer l'obtention de la célèbre « carte verte ».

Admission temporaire des marchandises

Les règles concernant l'importation de marchandises peuvent aussi donner un sentiment de frustration aux exportateurs de l'Ontario vers les États-Unis. Il est recommandé d'envisager une demande de Carnet ATA auprès de la Chambre de commerce du Canada. Ce document simplifie les formalités douanières dans le cas d'une admission temporaire de marchandises en franchise comme les échantillons commerciaux, les marchandises présentées ou utilisées dans une foire commerciale, un salon professionnel ou une exposition. Pour en savoir plus sur l'obtention d'un Carnet, consultez le site Web www.chamber.ca/carnet/.

Service après-vente

Je vous conseille de consulter le site Web www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/cross-fr.asp pour mieux comprendre ce secteur un peu « flou » des exportations vers les États-Unis. La connaissance et la compréhension préalables des règlements vous seront d'une aide précieuse, pour vous comme pour vos clients américains, lors de la prestation des services après-vente.

Ce site aborde également les règles concernant les « services offerts par un tiers » dans le cas où un exportateur de l'Ontario confie son service après-vente à une tierce partie.

Enfin, si vous rencontrez encore des difficultés en allant aux États-Unis pour affaires, appelez la ligne d'assistance à l'admission temporaire aux termes de l'ALENA, au 613 944-2046, ou envoyez une télécopie au 613 944-0058.

Bon voyage!

*(*Debbie Walker est directrice du développement communautaire des exportations d'Ontario Export inc, l'organisme ontarien du développement de l'exportation. Vous pouvez lui envoyer un courriel à l'adresse : debbie.walker@edt.gov.on.ca).*

[retournez](#)




[retournez](#)


Les défis de l'exportation

Anne M. Miskovsky

Le 11 septembre 2001 a changé beaucoup de choses. Il a changé notre façon de voir le monde, et radicalement changé notre façon de faire des affaires. Pour un exportateur chevronné, les nouvelles règles sont pour le moins difficiles à suivre. Pour un exportateur novice, ces règles semblent redoutables.

Les actions terroristes ont conduit les gouvernements américain et canadien à élaborer de nouvelles stratégies en vue de garantir la sécurité publique et économique. C'est ainsi qu'est né le Plan d'action pour la création d'une frontière sûre et intelligente, qui comporte 30 points regroupés autour de quatre grands axes : la circulation sécuritaire des personnes, la circulation sécuritaire des biens, la sécurité des infrastructures, et la coordination et mise en commun de l'information en vue d'atteindre ces objectifs.

Le plan d'action pour la circulation sécuritaire des biens, initialement mis au point par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et désormais géré par Affaires étrangères Canada, inclut des initiatives visant à détecter les menaces à la sécurité; il s'agit notamment de mettre en place des normes compatibles et de repérer les biens à haut risque tout en facilitant la circulation des biens à faible risque.

Tout a été mis en œuvre pour harmoniser les procédures et faciliter ainsi, pour les exportateurs, la mise en œuvre de nouvelles mesures de sécurité. Comme le dit Keith Pickard, responsable des opérations de Red Zoo Marketing à Ruthven, en Ontario : « Si vous voulez exporter, vous devez adopter une approche positive. Vous pouvez soit décider dès le départ de vous battre et vous vous sentirez frustré, soit poursuivre vos activités en respectant les nouveaux règlements. »

C'est exactement le parti qu'a pris Red Zoo. Red Zoo est responsable de la commercialisation et de la distribution de l'une des plus grandes entreprises de produits de serre en Amérique du Nord. Outre leur établissement canadien, cette entreprise compte des points de vente au Michigan, en Floride et en Arizona. Red Zoo a appris très tôt que le meilleur moyen de passer la frontière sans problèmes était de bien s'y préparer.

Passer la frontière sans problèmes exige en effet beaucoup de travail au préalable. Red Zoo a obtenu la certification ISO, ce qui est plutôt rare chez les exploitants de produits de la terre, mais les politiques et les procédures mises en place à cet effet lui ont permis de respecter plus facilement les nouveaux règlements. M. Pickard explique : « Ces initiatives à la frontière ont pour but d'évaluer la circulation des biens en fonction du niveau de risque potentiel encouru par la chaîne d'approvisionnement. Plus les éléments de la chaîne sont sûrs, plus le risque est faible. Les entreprises qui peuvent prouver qu'elles ont mis certaines procédures de sécurité en place réduisent le risque pour l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, et leurs marchandises peuvent traverser la frontière plus rapidement. »

La conformité est le maître mot. Red Zoo est inscrit au programme C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism, ou partenariat commercial transfrontalier antiterroriste), une initiative conjointe des secteurs public et privé qui vise à établir des liens de coopération pour renforcer la sécurité globale de la chaîne d'approvisionnement et de la frontière. Selon la CPB (Customs & Border Protection Agency, l'agence américaine des douanes et de la protection des frontières), la participation au C-TPAT contraint les entreprises à effectuer une autoévaluation très complète de la sécurité de leur chaîne d'approvisionnement. Les lignes directrices du C-TPAT comportent l'analyse

de la sécurité des procédures, de la sécurité du personnel, de la sécurité physique, des contrôles d'accès à la formation et aux échanges, des procédures de déclaration et de la sécurité des moyens de transport. Une fois qu'une entreprise a obtenu l'agrément, elle doit faire connaître ses lignes directrices à ses partenaires de la chaîne d'approvisionnement et s'employer à les mettre en place en fonction de ces entreprises. Vous pouvez obtenir une copie des lignes directrices et des procédés de vérification de la conformité sur le site Web de la CPB : www.cbp.gov (en anglais seulement).

Dans la mesure du possible, les autorités douanières du Canada et des États-Unis ont harmonisé leurs processus d'autorisation pour les expéditions commerciales. Le Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) est l'un de ces processus. Il permet aux entreprises d'accélérer les processus d'autorisation douanière. Pour bénéficier du programme EXPRES, selon le site Web exportsource.ca, vous devez satisfaire les exigences du Programme d'autocotisation des douanes (PAD) et être inscrit au programme canadien Partenaires en protection (PEP), analogue au C-TPAT. Votre transporteur doit être également agréé par le C-TPAT et ses chauffeurs doivent posséder des cartes EXPRES.

EXPRES simplifie et intègre les processus d'inscription pour les chauffeurs, les transporteurs et les importateurs en réduisant au minimum les formalités administratives et en s'assurant que tous les participants inscrits au programme présentent de faibles risques. M. Pickard, de Red Zoo, précise : « Tous nos chauffeurs ont déposé une demande de carte EXPRES. La demande requiert un extrait de casier judiciaire, une vérification des antécédents et une entrevue personnelle détaillée. Les cartes EXPRES contiennent une micropuce qui est lue à la frontière avant que le chauffeur ne rejoigne l'agent des douanes. Le temps que son camion arrive, la photographie du chauffeur est affichée pour vérification. La biométrie ne tardera pas à faire partie du processus. À l'heure actuelle, une étude des meilleures méthodes est en cours. Les États-Unis veulent un système basé sur les empreintes digitales mais, à l'échelle internationale, on semble plutôt pencher pour un système de lecture de l'œil ou d'autres empreintes faciales.

Il faut noter que, à partir du 15 novembre, tous les produits qui traversent la frontière devront adhérer à l'Automated Manifest System (système automatisé de production des manifestes), ou AMS, et au Pre-Arrival Processing System (système de traitement avant l'arrivée), ou PAPS. Ces systèmes font appel à la technologie des codes-barres pour accélérer le dédouanement des expéditions commerciales. Toute l'information sur le fret, quelle que soit sa valeur marchande, devra être transmise par voie électronique une heure avant l'arrivée à la douane américaine. Sinon, la cargaison risque de se voir refuser le passage. Ce délai est plus long pour les marchandises qui nécessitent une inspection de la FDA (Food and Drug Administration) ou du Département de l'agriculture des États-Unis. Les camions dont les cargaisons sont qualifiées pour le dédouanement en vertu du programme EXPRES doivent prévenir la douane 30 minutes avant leur arrivée.

Plus que jamais, on demande aux exportateurs de se conformer aux règlements relatifs à la documentation et à la tenue de registres. Si vous ne respectez pas les exigences des douanes américaines, vos marchandises seront bloquées à la frontière. Évitez les maux de tête inutiles en vous conformant aux nouveaux règlements dès le départ. Vérifiez que votre transporteur est agréé par le C-TPAT et EXPRES. Vous pouvez charger un courtier en douanes de résoudre ces questions pour vous, mais n'oubliez pas que vous serez seul responsable de la vérification des marchandises expédiées et du risque encouru lors de toute expédition.

Anne Miskovsky est agente de développement économique de la municipalité de Leamington, et rédactrice indépendante.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportation de l'Ontario

[retournez](#)



À noter sur votre agenda

Les cérémonies de remise des 7e Prix ontariens d'excellence en commerce international, qui rendent hommage aux réalisations les plus novatrices et aux plus grands succès des petites et moyennes entreprises, des entrepreneurs et des étudiants de l'Ontario en matière d'exportation, auront lieu aux dates et lieux suivants :

Prix régionaux:

Région du Sud-Ouest	Windsor	7 avril 2005
Région du Centre	Ajax	14 avril 2005
Région de l'Est	Cornwall	21 avril 2005
Région du Nord	Thunder Bay	27 avril 2005

Comme toujours, les prix provinciaux seront remis au mois de mai à Toronto. Pour en savoir plus, veuillez consulter le site Web www.ontarioglobaltraders.com.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportation de l'Ontario

[retournez](#)



Une entreprise ontarienne de solutions réseaux compte sur les marchés internationaux en développement pour assurer sa croissance

Le repli du marché nord-américain des télécommunications qui a suivi la fin du boom des entreprises « point com » s'est finalement révélé bénéfique pour NTG Clarity Networks Inc. : l'entreprise de Markham a en effet été poussée à réorienter ses efforts vers de nouveaux marchés émergents pour étayer ses revenus nationaux.

Cette stratégie a déjà porté ses fruits pour ce chef de file canadien qui propose des solutions informatiques dans le domaine des télécommunications, de la mise en réseau, des technologies de l'information et des applications en ligne aux fournisseurs de services de réseau et aux grandes entreprises.

En juin 2004, NTG a remporté un contrat pluriannuel de 1,8 million de dollars pour fournir des services de conseils à Algeria Telecom, qui souhaite faire passer son infrastructure actuelle à une « plateforme de nouvelle génération ». Une fois la mise à jour effectuée par NTG, Algeria Telecom sera en mesure de fournir de nouveaux services et des services améliorés à large bande.

« C'est un contrat important pour NTG », dit Naim Malik, vice-président responsable du développement des affaires. « Nous étions le seul fournisseur nord-américain sur les 56 entreprises internationales qui ont participé à la soumission initiale, puis l'une des 6 sociétés sélectionnées pour répondre à la demande de proposition. Nous avons remporté le contrat malgré la présence traditionnellement très forte des Européens, y compris les prestataires français de services de télécommunications en Algérie. »

NTG ajoute donc l'Algérie à une liste de marchés mondiaux des télécommunications et des technologies de l'information qui comptait déjà l'Égypte, le Koweït, les Émirats arabes unis, le Soudan, le Pakistan et la Malaisie.

Outre ces marchés émergents, l'entreprise dirige aussi ses efforts vers le Mexique, le Yémen et le Qatar.

« La diversification de notre marché est d'une importance primordiale pour notre croissance au cours des cinq à dix prochaines années », explique M. Malik. « Le marché des télécommunications en Amérique du Nord est parvenu à maturité, et nous pensons que les possibilités d'expansion se trouvent surtout dans ces marchés émergents. »

À l'heure actuelle, les exportations représentent de 15 à 20 % du chiffre d'affaires annuel de NTG, mais M. Malik souligne que l'objectif de l'entreprise est d'augmenter fortement ce pourcentage. (NTG est coté au Canadian Venture Exchange sous le symbole NCI, et prévoit un chiffre d'affaires de 8 à 10 millions de dollars en 2004).

L'entreprise a déjà réalisé un investissement important au Moyen-Orient en implantant une filiale qui emploie 50 personnes au Caire et à Aswan, en Égypte. « Toutefois, la signature du contrat avec Algeria Telecom va renforcer notre réputation comme chef de file dans le domaine des solutions réseaux et sera une excellente référence auprès des autres entreprises nationales de télécommunications dans cette région du monde », dit M. Malik.

Naim Malik fait remarquer que l'aide apportée en permanence par Ontario Export inc. (OEI), l'organisme ontarien du développement de l'exportation, a contribué à certains des succès remportés récemment par NTG au Moyen-Orient.

« Al Hinton, le conseiller en marchés internationaux d'OEI pour le Moyen-Orient, nous a été très utile. Il nous a fourni des pistes de clients éventuels et a joué un rôle déterminant dans la promotion du nom de notre entreprise dans la région », dit M. Malik. « Il nous a également aidé à profiter au mieux des services des homologues fédéraux d'OEI, notamment Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne. »

Aux entreprises de l'Ontario qui envisagent d'exporter pour la première fois ou qui souhaitent élargir leurs marchés internationaux, OEI propose toute une gamme de services et de produits, comme le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF), des services de consultation et des conseils personnels, des renseignements sur les marchés, des ateliers, des personnes-ressources et de la documentation sur l'exportation.

Pour en savoir plus sur la façon dont les services d'OEI peuvent aider les petites et moyennes entreprises à élaborer ou améliorer leurs stratégies d'exportation, veuillez consulter le site Web d'OEI à l'adresse www.ontarioexportsinc.com/oei/frenchindex.jsp, ou téléphoner au 416 314-8200 ou, sans frais en Ontario, au 1 877 468-7233.

Naim Malik conseille à toute entreprise ontarienne qui souhaite exporter vers les nouveaux marchés émergents : « Il est important d'assurer une présence locale sur ces marchés, et la meilleure façon d'y parvenir passe par des partenaires, des distributeurs et des agents locaux. Il faut toutefois faire preuve d'une grande prudence dans le choix d'un partenaire. Les conseils d'OEI et l'expérience du personnel de nos ambassades dans ces pays vous aideront beaucoup à prendre la bonne décision. »

Il ajoute enfin : « Bon nombre de ces marchés émergents aiment travailler avec des entreprises canadiennes. Mais ce qu'on reproche souvent à ces entreprises, c'est qu'elles viennent sur place rencontrer un client potentiel mais n'assurent pas de suivi. Dans ces marchés, pourtant, il faut revenir souvent avant de conclure un contrat. »

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportation de l'Ontario

[retournez](#)



Allez plus loin avec ExportEdge

Peter Varaklis

Le programme ExportEdge rapproche et conseille des personnes âgées de 15 à 30 ans qui envisagent de faire carrière dans l'exportation et des entreprises qui ont besoin d'aide pour réaliser des projets spécifiques d'exportation.

Depuis 1999, le programme est parrainé par le ministère des Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDC) du gouvernement fédéral, qui a alloué 15 000 \$ pour la mise en place de chaque stage de six mois. Des projets de toutes sortes sont admissibles, et peuvent inclure des stages au Canada comme à l'étranger.

Le programme est géré par IJE Canada (l'Association canadienne des importateurs et exportateurs) et exécuté avec l'aide de Cornerstone International et du Forum pour la formation en commerce international (FITT).

Lorsqu'une entreprise soumet un projet bien défini, le personnel d'ExportEdge, en collaboration avec les entreprises qui participent au programme, s'emploie à créer le profil du stagiaire puis recherche des candidates et candidats appropriés, qui seront reçus par l'entreprise pour un entretien.

Un droit unique de placement d'un montant de 4 500 \$ + TPS (pour couvrir les coûts d'administration du programme) sera demandé.

Le nombre de stages est limité. Les entreprises intéressées par le programme devraient donc agir rapidement pour être certaines de pouvoir participer. Pour obtenir de plus amples renseignements sur le programme ExportEdge, veuillez consulter le site Web : www.exportedge.net/francais-bienvenue.html.

Peter Varaklis est le président de Cornerstone International, une société de conseil en gestion qui aide les entreprises à atteindre l'excellence en affaires.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportation de l'Ontario

[retournez](#)


Événements d'exportation

Du 5 novembre au 5 décembre 2004

Mission de développement des marchés

Israël, Koweït, E. A. U., Qatar et Arabie Saoudite

Au cours de cette mission de développement des marchés, le conseiller en marchés internationaux spécialiste du Moyen-Orient d'Ontario Export inc. (OEI) s'emploiera à repérer de nouveaux débouchés commerciaux, à s'informer des nouveaux projets, à établir des rapprochements entre des projets à l'étranger et des entreprises ontariennes, et à défendre les intérêts de ces entreprises.

Sur place, le spécialiste des marchés du Moyen-Orient compte rencontrer des responsables des gouvernements des pays hôtes et organiser des réunions avec des représentants du gouvernement canadien en Israël, au Koweït, aux Émirats arabes unis, au Qatar et en Arabie Saoudite.

En outre, OEI participera, aux côtés des entrepreneurs de l'Ontario, à trois grandes foires commerciales, aidera les entreprises ontariennes à se positionner sur leurs marchés respectifs et poursuivra sa mission de développement du marché au bénéfice des exportateurs de l'Ontario.

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

Du 20 au 24 novembre 2004

Foire commerciale Big 5 – Produits pour le bâtiment et la construction

Big 5 est la plus grande foire commerciale du Golfe arabe pour l'industrie de la construction. Cet événement unique en son genre attire quelque 1 700 entreprises de 48 pays et réunit cinq grandes expositions sous un même toit :

- Bâtiment et construction
- Technologies de l'eau
- Nettoyage et entretien
- Verre et métal
- Salles de bains et céramique

En termes de succès commercial, Big 5 compte parmi les toutes premières foires de Dubaï. Tous les principaux pays exportateurs de l'Est comme de l'Ouest y réservent un pavillon, et l'on y retrouve les promoteurs, les maîtres d'œuvre, les importateurs et les distributeurs locaux les plus importants.

En partenariat avec le consulat du Canada à Dubaï, Ontario Export inc. aide à recruter les participants et sera hôte conjoint au pavillon national canadien.

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

Du 20 novembre au 2 décembre 2004 Mission de développement des marchés Chili, Argentine et Brésil Le principal objectif de la mission est de repérer et d'obtenir des renseignements sur les nouveaux projets, de recueillir de l'information sur les marchés et de rencontrer des acheteurs. Le

spécialiste des marchés d'Amérique du Sud d'Ontario Export inc. (OEI) profitera du voyage pour rencontrer également des responsables des gouvernements des pays hôtes, les représentants du gouvernement canadien au Chili, en Argentine et au Brésil, ainsi que les conseillers d'OEI sur place. Personne-ressource : Maureen Angus, 416-325-9821, courriel : maureen.angus@edt.gov.on.ca

Du 24 au 27 novembre 2004 MEDICA 2004

MEDICA, salon mondial de la technologie médicale, est le plus grand salon médical international et constitue une plateforme commerciale mondiale pour les exposants comme pour les visiteurs professionnels. Pour plus d'information, consultez le site Web www.medica.de.

MEDICA 2003 a attiré quelque 134 700 visiteurs professionnels et 4 133 exposants de 65 pays. Le Canada était représenté par 56 exposants, dont plus de la moitié d'entreprises ontariennes.

En collaboration étroite avec Messe Duesseldorf, Ontario Export inc. offre de nouveau aux entreprises de la province la possibilité d'exposer au sein du Groupe Ontario dans le pavillon canadien de la biotechnologie (hall 3) ou dans le nouveau pavillon canadien des technologies de l'information en matière de soins de santé (hall 14).

À MEDICA 2004, les participants et les visiteurs pourront découvrir les nouveautés de leur secteur de marché, évaluer la concurrence, s'informer sur de nouveaux marchés et nouer des relations avec d'éventuels partenaires.

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

Du 1er au 3 décembre 2004 Construct Canada 2004

Ontario Export inc., conjointement avec les membres d'Équipe Canada inc., a mis sur pied plusieurs événements relatifs à l'exportation à l'occasion de la foire Construct Canada 2004.

Les séminaires et les événements comprennent notamment :

- Programmes et services gouvernementaux à l'intention des entreprises canadiennes présentes sur la scène internationale

Il s'agit d'un aperçu des programmes, services et ressources en matière de commerce d'Équipe Canada inc. offerts par les gouvernements du Canada et de l'Ontario et par certaines sociétés d'État pour aider les entreprises canadiennes à développer leurs exportations. Les entreprises recevront des conseils sur l'utilisation efficace des ressources offertes sur Internet, comme le Délégué commercial virtuel, InfoExport et Strategis, en vue de se renseigner sur les marchés internationaux, et sur la façon de participer à des missions commerciales.

- Le marché britannique de la construction

Avez-vous pensé à vendre votre matériel de construction au Royaume-Uni? Ce pays, dont la langue et les pratiques commerciales nous sont familières, est devenu une destination de choix pour les entreprises canadiennes. Ce séminaire présentera les marchés britanniques de la construction résidentielle et commerciale et les débouchés les plus importants. Il s'adresse spécifiquement à tous les fabricants et fournisseurs de services de l'industrie canadienne de la construction qui souhaitent diversifier leurs exportations.

- Séance de réseautage international

Cette séance de réseautage d'une après-midi réunira des fabricants, des architectes, des entrepreneurs, des ingénieurs et des fournisseurs de l'industrie canadienne de la construction qui pourront rencontrer des représentants étrangers et des délégués commerciaux canadiens du monde entier. Ce sera également une occasion pour les visiteurs étrangers de rencontrer des entreprises canadiennes qui s'intéressent à leur marché.

L'inscription au programme de toute la journée coûte 50\$ payables à l'avance, plus 60\$ à l'entrée. Pour en savoir plus ou pour vous inscrire, consultez le site www.constructcanada.com et cliquez sur

« Program information ».

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

Du 1er au 4 décembre 2004

Des délégués mexicains à Construct Canada 2004

Ontario Export inc. (OEI), en partenariat avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement, a le plaisir d'annoncer qu'il sera l'hôte conjoint d'une délégation d'acheteurs, de promoteurs et d'importateurs du Mexique.

La délégation présente un intérêt particulier pour les entreprises de l'Ontario qui proposent des produits et des services dans les secteurs du bâtiment, de la construction et de l'environnement.

Les entreprises ontariennes auront la possibilité de rencontrer les délégués et le conseiller d'OEI sur place à la foire commerciale Construct Canada, ainsi qu'au cours des visites de site organisées pour les délégués.

Pour OEI, l'organisation d'événements lors de l'accueil de missions étrangères est l'un des moyens de contribuer à rapprocher des acheteurs étrangers et des fournisseurs ontariens, et d'aider les exportateurs à recueillir de l'information sur les secteurs industriels à l'étranger.

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

2 et 3 décembre 2004

Who is Who in IT in Ontario

Ontario Export inc. (OEI), en partenariat avec ITAC Ontario (branche provinciale de l'Association canadienne de la technologie de l'information) et Commerce international Canada, organise à Toronto le cinquième forum « Who is Who in IT in Ontario » (« Qui est qui en TI en Ontario »).

Ce forum international du partenariat et programme de présentation intéressera surtout les entreprises ontariennes du secteur des technologies de l'information et des communications qui cherchent à établir des partenariats internationaux et des alliances technologiques avec des entreprises américaines.

Les participants pourront tirer profit de l'expérience acquise par des entreprises ontariennes novatrices et rencontrer des représentants commerciaux du Canada et des États-Unis. Pour obtenir plus d'information ou pour vous inscrire, veuillez consulter le site Web : www.itaontario.com/whos-who/ (en anglais seulement).

Les séminaires, les ateliers et les conférences d'OEI sont des occasions idéales pour les exportateurs de l'Ontario qui veulent en savoir plus. À ces événements, les représentants commerciaux peuvent établir des liens et tirer des leçons de l'expérience de leurs homologues et des spécialistes en exportation d'organismes de services.

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

Du 1er au 3 février 2005

Conférence annuelle de l'EDCO

Ontario Export inc. participera à la conférence annuelle de l'EDCO (Economic Developers Council of Ontario) à Toronto. L'EDCO est un organisme sans but lucratif qui représente les professionnels du développement économique de la province. Son objectif est d'offrir un forum qui favorise le développement professionnel de ses membres. Ontario Export inc. considère que sa participation à la conférence de l'EDCO est une excellente occasion de renforcer les relations étroites du gouvernement de l'Ontario avec les professionnels du développement économique de toute la province. La conférence permet aussi à OEI de proposer des ateliers sur le développement des exportations et de tenir son engagement de créer une culture de l'exportation en Ontario, en collaboration avec ses partenaires régionaux au palier des collectivités.

Personne-ressource : Debbie Walker, 416 325-6658, courriel : debbie.walker@edt.gov.on.ca

Du 9 février au 4 mars 2005
Mission de développement des marchés
Moyen-Orient

L'axe principal de cette mission dans les Émirats arabes unis est de participer au salon Arab Health avec les exposants ontariens.

Le conseiller en marchés internationaux spécialiste du Moyen-Orient d'Ontario Export inc. (OEI) assurera en outre un suivi des projets en cours, y compris les débouchés déjà repérés dans les secteurs de l'ingénierie, des télécommunications et des produits pharmaceutiques; il étudiera aussi les débouchés en Israël pour les entreprises ontariennes des secteurs des matières premières de haute technologie [métal, outillage en métal, matières plastiques, produits de papier spécialisés (pas de produits de base)].

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

Du 12 au 15 février 2005
Salon Arab Health 2005

En 2004, Arab Health, le plus grand événement au Moyen-Orient dans le domaine des produits et des services hospitaliers et médicaux, a battu tous ses précédents records de participation. Pendant quatre jours le salon, qui occupait 12 180 mètres carrés, a accueilli plus de 23 000 visiteurs, dont quelque 19 058 membres des professions médicales, 1 003 exposants de 50 pays et 20 pavillons nationaux.

Près des trois quarts des visiteurs étaient des décideurs déterminants. Pour 75 % d'entre eux, le salon est devenu une base de lancement pour les nouveaux produits de l'industrie des soins de santé. Plus d'un quart des visiteurs ont déclaré qu'Arab Health était la seule foire consacrée au matériel et aux services médicaux qu'ils avaient visitée depuis plus d'un an.

Arab Health 2005 vous offre la possibilité de mettre vos produits et services en valeur sur l'un des marchés des soins de santé qui connaît la croissance la plus rapide et la plus grande rentabilité au monde.

Une fois de plus, Ontario Export inc. (OEI) sera l'hôte conjoint du stand national avec le consulat du Canada à Dubaï. OEI pense que la participation aux foires commerciales est une excellente manière pour les entreprises ontariennes de se faire connaître, d'évaluer les nouveaux marchés et les tendances, d'établir des relations d'affaires et de générer des ventes.

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

Du 13 au 17 février 2005
Colloque et salon – HIMSS

Ontario Export inc. (OEI), en partenariat avec CHITTA (Canadian Healthcare Information Technology Trade Association), animera un pavillon au colloque et salon annuel de HIMSS (Health Information Management Systems Society) à Dallas, au Texas.

Au salon, OEI mettra en valeur les entreprises de l'Ontario spécialisées dans les technologies de l'information en matière de soins de santé. Ces entreprises seront invitées à participer comme exposant dans le pavillon de l'Ontario à HIMSS.

Les participants et les visiteurs du salon auront l'occasion de découvrir les nouveautés de leur secteur, d'évaluer la concurrence, de repérer de nouveaux marchés et de rencontrer d'éventuels partenaires commerciaux.

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

16 et 17 février 2005
Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) à Detroit

Ce programme pratique, organisé par Ontario Export inc. (OEI) en coopération avec le consulat du Canada à Buffalo, présente aux entreprises les principes fondamentaux de l'exportation vers les

États-Unis. Destiné aussi bien aux nouveaux exportateurs qu'aux plus chevronnés, ce programme intéresse particulièrement les petits et moyens fabricants ou entreprises de services de l'Ontario. Durant les deux jours du programme, qui se déroule à un point d'entrée aux États-Unis, les participants reçoivent une formation sur 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 et bien plus encore.

Ce programme bien connu et réputé permet aux exportateurs de l'Ontario et aux nouveaux venus dans le secteur d'acquérir des outils essentiels de planification et d'établir les relations nécessaires, dans le milieu des affaires comme du gouvernement, pour préparer leur expansion sur les marchés américains.

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

Du 19 février au 4 mars 2005
Mission de développement des marchés
Croatie et Turquie

Au cours de la mission de développement des marchés en Croatie, le conseiller en marchés internationaux spécialiste de l'Europe de l'Est d'Ontario Export inc. (OEI) s'emploiera à repérer de nouveaux débouchés commerciaux, à s'informer des nouveaux projets et à effectuer un suivi des ententes et des accords précédemment conclus avec des entreprises ontariennes. Il assurera également un suivi très complet avec le ministère de l'Environnement, les municipalités locales et les partenaires locaux des entreprises de l'Ontario.

Une série de réunions de relance sont prévues en Turquie au nom des entreprises ontariennes qui avaient participé à une mission commerciale dans ce pays.

Personne-ressource : Vitaly Paroshyn, 416 314-0915 courriel : vitaly.paroshyn@edt.gov.on.ca

Du 27 février au 9 mars 2005
Mission de développement des marchés
Mexique

Au cours de cette mission de développement des marchés, le conseiller en marchés internationaux spécialiste du Mexique et des Caraïbes d'Ontario Export inc. (OEI) s'emploiera à repérer de nouveaux débouchés commerciaux, à s'informer des nouveaux projets, à établir des rapprochements entre des projets et des entreprises de l'Ontario, à recueillir des renseignements sur les marchés, à établir de nouvelles relations, à défendre les intérêts des entreprises ontariennes et à rencontrer des acheteurs.

Sur place, le spécialiste d'OEI rencontrera aussi des responsables du gouvernement mexicain et organisera des réunions avec des représentants du gouvernement canadien à Guadalajara, Mexico et Monterrey.

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

Si vous faites partie d'une entreprise basée en Ontario ou d'un consortium ontarien qui exporte déjà vers les marchés mentionnés plus haut, ou si vous souhaitez étendre vos activités à ces marchés, veuillez communiquer avec Ontario Export inc. par téléphone au numéro 1 877 468-7233 (sans frais en Ontario) ou au 416 314-8200, ou par courriel à l'adresse : trade.officer@edt.gov.on.ca>.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportation de l'Ontario

[retournez](#)



Départ en retraite

Tyrone Prasad

Coordonnatrice de la gestion de budget et des résultats et coordonnatrice de l'assurance de la qualité

Tyrone Prasad, coordonnatrice de la gestion de budget et des résultats et coordonnatrice de l'assurance de la qualité d'OEI, a pris sa retraite après 28 années de service dans la fonction publique de l'Ontario.

Tyrone a commencé sa carrière en 1976 à la Société de logement de l'Ontario; elle a ensuite rejoint la Société de services éducationnels de l'Ontario à l'époque où cette dernière fusionnait avec la Société ontarienne du commerce international.

Tyrone a largement contribué à l'élaboration du système de suivi des acquisitions, la première phase du système de suivi des résultats, et à la certification ISO d'Ontario Export inc.

Le personnel d'OEI remercie Tyrone pour la conscience professionnelle et la capacité de travail dont elle a fait preuve pendant toutes ses années de service. Elle va manquer à tous ses collègues, qui lui transmettent leurs meilleurs vœux pour cette nouvelle étape passionnante.

Pour commencer, Tyrone a l'intention de ne rien faire d'autre que de profiter de la vie de famille et d'aménager son nouveau jardin. Elle compte également voyager au printemps prochain.

[retournez](#)

