

Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

Hiver 2005



AUSSI, DANS LE MÊME NUMÉRO

>> **Prix ontariens
d'excellence : plus
qu'une simple remise
de prix!**

>> **Les jeux COOLBLOX™
et l'exportation sur le
Web**

ÉVÉNEMENTS D'EXPORTATION

>> **mars**
>> **avril**

ONTARIO EXPORT INC. ACCUEILLE SA NOUVELLE PRÉSIDENTE- DIRECTRICE GÉNÉRALE

Robin Garrett - *présidente-
directrice générale*
>> **tous les détails**

SUCCÈS D'EXPORTATION

Un partenariat de collèges de l'ontario remporte le contrat du projet de réforme de l'éducation au Zanzibar

Les marchés émergents sont porteurs d'avenir pour les exportateurs ontariens qui sont prêts à consacrer du temps, de l'argent et de l'énergie pour comprendre les besoins spécifiques des pays en développement.

>> **cliquez ici pour en savoir davantage**

CONSEILS EN MATIÈRE D'EXPORTATION DE DEBBIE

Par Debbie Walker, Ontario Export inc.

Imprimer sa marque sur l'UE La marque CE

Retournez votre clavier d'ordinateur ou examinez votre téléphone et vous trouverez probablement les lettres « CE ». Ce sigle indique que le produit satisfait toutes les exigences en matière de santé, de sécurité et de protection de l'environnement établies par l'Union européenne (UE).

>> **cliquez ici pour en savoir davantage**

ARTICLE DE FOND

Un conseiller d'OEI exploite les possibilités du secteur minier kazakh

« L'économie du Kazakhstan est en croissance, et les débouchés offerts aux exportateurs de l'Ontario le sont aussi », dit Vitaly Paroshyn, le conseiller en marchés internationaux d'Ontario Export inc. (OEI) pour l'Europe centrale et de l'Est.

>> **cliquez ici pour en savoir davantage**

**PRIX D'EXCELLENCE EN
COMMERCE
INTERNATIONAL**

>>inscrivez-vous

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 : **whitney.miller@edt.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 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 exportations de l'Ontario

Un partenariat de collèges de l'ontario remporte le contrat du projet de réforme de l'éducation au Zanzibar

[retournez](#)



Les marchés émergents sont porteurs d'avenir pour les exportateurs ontariens qui sont prêts à consacrer du temps, de l'argent et de l'énergie pour comprendre les besoins spécifiques des pays en développement.

Créé en 1993 à Ottawa, le CTVG (Canadian Technical and Vocational Group) a pour mission de répondre à la demande croissante de services de conseil en matière de formation technique et professionnelle des pays en développement.

Le CTVG est un partenariat entre les collèges ontariens Algonquin, Conestoga et Humber et la société Hickling International Ltd. d'Ottawa.

Pour réussir à pénétrer ce créneau de marché prometteur, le CTVG s'est notamment employé à gagner la confiance des institutions financières internationales qui financent la majorité des projets de réforme de l'éducation dans les marchés émergents.

Cette stratégie à long terme commence à porter ses fruits. Le CTVG a récemment décroché un contrat de deux ans, d'une valeur de 525 000 \$US, pour des services de conseil dans le cadre du projet de développement de la formation non traditionnelle et de perfectionnement à Zanzibar.

Située au large de la côte est de l'Afrique, l'île de Zanzibar fait partie de la République unie de Tanzanie mais bénéficie de son propre gouvernement, à demi autonome, qui administre une population d'environ 800 000 personnes.

Six employés du CTVG travaillent actuellement à Zanzibar sur la phase d'élaboration du contrat. Mais ce premier succès pourrait déboucher sur un projet beaucoup plus important, qui ferait plus largement appel à l'expertise des collèges de l'Ontario, si le CTVG réussit à remporter une partie du contrat de mise en oeuvre du projet.

Le CTVG était l'une des sept entreprises internationales invitées à soumettre une proposition au gouvernement de Zanzibar. « Notre offre de services était la plus chère, mais c'était aussi la meilleure du point de vue technique », dit Peter Loan, l'un des directeurs de Hickling qui est aussi directeur associé de la gestion et du marketing au CTVG. « Nous avons été très attentifs aux souhaits du client et nous avons structuré notre soumission d'après ses conseils. »

Le contrat du Zanzibar est financé par la Banque africaine de développement (BafD); il fait suite à d'importants succès remportés par le CTVG pour d'autres projets financés par des institutions financières internationales, dans les Maldives (avec la Banque asiatique de développement) et à la Barbade (avec la Banque mondiale).

« Le partenariat du CTVG est une alliance unique qui associe l'expertise des trois collèges de l'Ontario dans le domaine de l'éducation et les compétences d'Hickling en gestion et en affaires, et qui oriente ses efforts de commercialisation vers des clients qui financent la réforme de leurs systèmes d'éducation et de formation professionnelle par l'intermédiaire des institutions financières internationales », ajoute Loan.

M. Loan sait que le contrat décroché au Zanzibar appuie la crédibilité et la réputation du CTVG auprès des banques régionales de développement. « Il est capital de faire la preuve d'une stratégie cohérente et de consacrer du temps et de l'énergie en vue d'obtenir la visibilité nécessaire pour être reconnu comme un fournisseur de services fiable. »

L'une des méthodes du CTVG consiste à allouer certaines ressources au maintien de sa clientèle et à la poursuite de nouveaux débouchés. « À cet égard, nous bénéficions de l'aide d'Ontario Export inc. (OEI), l'organisme de développement de l'exportation de l'Ontario, sous la forme de pistes commerciales et d'autres services d'appui à la commercialisation », dit M. Loan.

Dans la recette qu'il applique pour traiter avec succès avec les marchés émergents, M. Loan souligne l'importance de trois ingrédients majeurs.

« Il faut avoir une expertise en matière de personnel et un réel engagement envers le marché ciblé. Et il faut pouvoir investir suffisamment de ressources et de temps pour exploiter les débouchés commerciaux – c'est-à-dire aller rencontrer les clients sur le terrain pour commencer à établir des relations. »

OEI fournit un éventail de services et de produits aux entreprises ontariennes qui cherchent à exporter pour la première fois ou à pénétrer de nouveaux marchés internationaux. Ces services comprennent notamment le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers, une formation à l'exportation, des consultations individuelles, des renseignements sur le marché, des ateliers, des rencontres avec les intervenants du marché et de la documentation sur l'exportation.

Pour en savoir davantage sur les services d'OEI qui peuvent aider les PME à élaborer leur stratégie d'exportation, consultez le site Web d'OEI à l'adresse : www.ontarioexportsinc.com ou téléphonez au 416 314-8200 ou, sans frais en Ontario, au 1 877 468-7233.

[retournez](#)





Exportation : les conseils pratiques de Debbie

[retournez](#)


Imprimer sa marque sur l'UE

La marque CE

Retournez votre clavier d'ordinateur ou examinez votre téléphone et vous trouverez probablement les lettres « CE ». Ce sigle indique que le produit satisfait toutes les exigences en matière de santé, de sécurité et de protection de l'environnement établies par l'Union européenne (UE).

Pour être exporté vers l'UE, votre produit devra sans doute lui aussi porter ce sigle. Plus de la moitié des exportations du Canada vers l'Union européenne ont besoin de la marque CE. C'est notamment le cas des machines, des produits électriques et électroniques, de l'équipement médical et des jouets.

« Quand une entreprise me dit qu'elle envisage une expansion vers l'UE, je lui dis qu'elle doit absolument vérifier si ses produits ont besoin de porter la marque CE », dit Laura Vasarais, conseillère en marchés internationaux d'Ontario Export inc. (OEI) pour l'Europe du Nord.

Laura Vasarais fait partie de l'équipe de conseillers d'OEI qui offre aux exportateurs, nouveaux ou chevronnés, une large gamme de programmes et de services, y compris des consultations individuelles, des renseignements sur le marché, une formation à l'exportation et la participation à des missions commerciales et aux grandes foires internationales.

Les exigences européennes en matière de santé, de sécurité et de protection de l'environnement dont témoigne la marque CE sont connues sous le nom de « directives ». Pour connaître les directives qui s'appliquent éventuellement à votre produit, consultez <http://www.newapproach.org/Directives/DirectiveList.asp>, un site Web créé par les trois organismes européens de normalisation (CEN, CENELEC et ETSI) en collaboration avec la Commission européenne et l'Association européenne de libre-échange (AELE).

N'oubliez pas que les directives sont en constante évolution. « Les exportateurs doivent se tenir informés pour veiller à ce que leur produit reste conforme », précise Roger Leclerc, directeur des opérations d'un fabricant de matériel d'oxygénothérapie et de réanimation, O-Two Systems International Inc.

L'entreprise de Mississauga exporte ses produits médicaux vers l'Europe depuis que la marque CE est devenue obligatoire, il y a plus de cinq ans. Durant cette période, M. Leclerc a vu évoluer la réglementation. « Les directives changent constamment. Si vous ne vous tenez pas au courant en permanence, vous risquez expédier un produit et découvrir que sa livraison a été retardée ou annulée parce qu'il manquait une étiquette ou une pièce justificative », dit-il.

L'un des moyens dont disposent les fabricants pour se maintenir au courant est de s'abonner à un service du Conseil canadien des normes (www.scc.ca) appelé ExportAlert! Ce service prévient les abonnés, par courriel, de toute modification dans les directives qui pourrait concerner leur produit.

Les produits qui doivent porter la marque CE appartiennent à deux grandes catégories : d'une part les produits « autocertifiés », c'est-à-dire des produits sur lesquels le fabricant peut apposer lui-même une étiquette CE, et d'autre part les produits qui doivent être mis à l'essai et certifiés par un « organisme notifié » reconnu par l'UE. Plus un produit pose de risques à la santé et à la sécurité, plus il est probable qu'il devra être certifié par un organisme notifié.

La plupart des produits qui requièrent le signe CE appartiennent à la catégorie des produits

autocertifiés. Mais Tom Kung, qui dirige la division de l'aide aux exportateurs de CSA International, précise que même les produits autocertifiés doivent être accompagnés d'un document attestant le respect des directives appropriées.

CSA International (www.csa-international.org) fournit des services d'essais et de certifications pour des produits électriques, mécaniques, de plomberie, appareils au gaz et bien d'autres encore. CSA, qui travaille avec un réseau d'organismes partenaires en Europe, peut également aider les industriels canadiens à obtenir la certification de leurs produits par un organisme notifié.

Tout comme CSA International, TUV Rheinland of North America (www.us.tuv.com) est un organisme de mise à l'essai et de certification. Steven Kraemer, ingénieur principal chez TUV, conseille aux entreprises qui ne savent pas comment se conformer aux exigences de la marque CE de communiquer avec l'un des nombreux consultants, laboratoires d'essais et organismes de certification qui se spécialisent dans ce domaine.

Si l'idée d'imprimer votre marque sur l'UE vous inquiète un peu, rappelez-vous qu'il y a peu chaque pays membre avait sa propre réglementation nationale. Aujourd'hui, votre produit n'a plus qu'à respecter une seule législation pour tous les pays de l'Union européenne. Une fois qu'il obtient la certification CE, il pourra imprimer sa marque sur n'importe lequel des 25 pays de l'UE.

En réalité, le fait de détenir la marque CE peut donner à votre produit un avantage concurrentiel même dans les pays qui ne l'exigent pas, parce qu'elle indique aux acheteurs que votre produit satisfait les normes de sécurité et d'environnement les plus strictes.

Si vous envisagez d'exporter vers l'UE, nos conseillers en marchés internationaux peuvent vous aider. Vous pouvez téléphoner à Ontario Export inc. sans frais au numéro 1 877 468-7233 ou, si vous appelez de la RGT, au 416 314-8200.

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](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

[retournez](#)


Un conseiller d'OEI exploite les possibilités du secteur minier kazakh

« L'économie du Kazakhstan est en croissance, et les débouchés offerts aux exportateurs de l'Ontario le sont aussi », dit Vitaly Paroshyn, le conseiller en marchés internationaux d'Ontario Export inc. (OEI) pour l'Europe centrale et de l'Est.

Peu après avoir pris ses fonctions de conseiller en exportation, en mai dernier, il a découvert les possibilités de rapprochement entre le vigoureux secteur du matériel et des services miniers de l'Ontario et les besoins grandissants de l'industrie du Kazakhstan, un pays qui revendique d'importantes réserves de minéraux et de métaux.

Face à cette constatation, Vitaly Paroshyn a organisé la première mission d'OEI au Kazakhstan en septembre dernier. Cinq fournisseurs de matériel et de services miniers de l'Ontario l'ont accompagné à Almaty, la plus grande ville du pays, à l'occasion du salon Mining World Central Asia 2004. Deux autres entreprises ontariennes participaient au salon comme exposants indépendants.

Phoenix Geophysics, un fabricant de matériel de prospection géophysique, faisait partie de la mission d'OEI. Bien que l'entreprise ait l'habitude d'exporter ses produits, elle n'avait jamais envisagé d'exporter vers le Kazakhstan avant que Paroshyn ne lui propose de rejoindre la mission.

« Vitaly nous a persuadés de l'accompagner. Nos concurrents canadiens font des affaires là-bas, donc nous savions qu'il existait une demande pour notre matériel », dit le vice-président de Phoenix Geophysics, Alex Ingerov, qui représentait l'entreprise à Almaty.

La mission comportait également une séance de réseautage, organisée en partenariat avec l'ambassade du Canada, qui a permis à la délégation de l'Ontario de présenter ses produits et technologies à plus de 20 sociétés minières du Kazakhstan.

Alex Ingerov a établi des relations intéressantes à cette occasion. « Au Canada, nos clients sont les compagnies pétrolières et minières, les universités et les centres de recherche », dit-il. « Nous avons découvert au Kazakhstan d'excellentes possibilités dans les mêmes secteurs. »

Phoenix Geophysics compte bien exploiter ces pistes lors de la venue à Toronto, en mars 2005, d'une délégation du Kazakhstan. Les délégués, qui seront accueillis par OEI en collaboration avec l'ambassade du Canada à Almaty et la CAMESE (Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export), assisteront au congrès 2005 de la PDAC, l'association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs.

« Nous allons poursuivre nos discussions avec d'éventuels acheteurs lors du congrès », ajoute M. Ingerov. « Il est certain que le Kazakhstan sera inclus dans nos futurs plans d'affaires. »

Pour sa part, Vitaly Paroshyn espère voir aussi d'autres entreprises ontariennes réussir au Kazakhstan. C'est pour cette raison qu'il organise une deuxième mission commerciale en conjonction avec AgroProdExpo 2005, une foire commerciale agricole qui se tiendra à Astana à l'automne 2005. Cette mission intéressera les fabricants ontariens de machines et de matériel agricoles.

Le conseiller en exportation d'OEI prévient toutefois que le Kazakhstan, malgré toutes les possibilités qu'il offre aux exportateurs, est un marché difficile, et que les entreprises qui souhaitent y accéder doivent faire preuve de diligence et planifier soigneusement leur stratégie commerciale. Il précise que le Kazakhstan exige un véritable engagement de la part des exportateurs, qui doivent s'attendre à se débattre avec la bureaucratie et à se rendre fréquemment dans la région.

Vitaly Paroshyn a l'habitude d'aider des clients à travailler à l'étranger. Il fait profiter les clients d'OEI de sa grande expérience des opérations bancaires et des transactions commerciales internationales. « Les aspects financiers sont partie intégrante de tout échange commercial », dit-il. « Il faut pouvoir aider les gens à comprendre quels sont les risques financiers qu'ils encourent et comment s'y préparer. »

Les entreprises qui souhaitent exporter vers l'Europe centrale et de l'Est peuvent communiquer avec Vitaly Paroshyn par téléphone (sans frais) au 1 877 468-7233 ou par courriel à : vitaly.paroshyn@edt.gov.on.ca.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

[retournez](#)


Prix ontariens d'excellence : plus qu'une simple remise de prix!

Les Forums de l'exportation permettent de profiter de l'expérience de spécialistes

On sait que les Prix ontariens d'excellence en commerce international reconnaissent les réalisations des meilleurs exportateurs de l'Ontario. On sait moins que les cérémonies de remise des prix régionaux sont associées à des Forums de l'exportation d'une demi-journée, qui aident les futurs exportateurs à poser leurs jalons.

Débats et tables rondes permettent aux participants aux Forums de l'exportation d'apprendre quelques-uns des secrets de la réussite de leurs collègues.

« Pour les PME, l'un des meilleurs moyens d'en apprendre davantage sur l'exportation est d'écouter les personnes qui ont réussi dans ce domaine », explique Debbie Walker, directrice du développement communautaire de l'exportation d'OEI. « Les Forums de l'exportation des Prix ontariens d'excellence en offrent la possibilité aux nouveaux venus. »

Les participants aux Forums de l'exportation organisés cette année – à Windsor (le 7 avril), Ajax (le 14 avril) et Cornwall (le 21 avril) – pourront discuter, autour d'une table ronde, avec des représentants d'entreprises qui exportent vers la Chine, le Moyen-Orient, l'Inde, l'Amérique latine et le Mexique. Les discussions en groupe, animées par des spécialistes des secteurs public et privé, porteront notamment sur les questions frontalières avec les États-Unis, le financement des exportations et l'excellence en organisation.

« Les gens d'affaires qui assistent aux Forums de l'exportation apprennent à éviter certains pièges », précise Fred Sheehy, conseiller en marchés internationaux (Mexique, Amérique latine et Caraïbes). « Ce genre d'information est indispensable pour réussir un jour dans l'exportation. »

Fred Sheehy et d'autres conseillers en marchés internationaux d'OEI seront sur place pour répondre à toute demande de conseils pendant toute la durée des forums ainsi qu'au déjeuner et à la cérémonie de remise des prix.

Cette année, la cérémonie de remise des prix de la région Nord se déroule en conjonction avec Grow your Business 2005, un congrès organisé conjointement par les Manufacturiers et Exportateurs du Canada et Ontario Export inc., à Thunder Bay, les 26 et 27 avril. Comme les Forums de l'exportation, Grow your Business 2005 a pour objectif d'aider les entreprises à réussir dans le domaine de l'exportation. Pour vous inscrire au congrès, visitez le site Web des Manufacturiers et Exportateurs du Canada : www.cem-emc.ca.

Pour participer cette année à l'un des Forums de l'exportation, rendez-vous sur le site www.ontarioglobaltraders.com, choisissez la région qui vous intéresse et cliquez sur le bouton « inscription »; ou demandez un formulaire d'inscription à la coordinatrice du Programme des Prix ontariens d'excellence en commerce international, Leslie Lai, par téléphone (sans frais) au 1 877 468-7233 ou par courriel à l'adresse : leslie.lai@edt.gov.on.ca. Le coût d'admission aux événements de la journée, y compris le petit-déjeuner, le déjeuner, le Forum de l'exportation et la cérémonie de remise des prix s'élève à 95 \$.

Les Forums de l'exportation font partie d'une série de forums, de tables rondes et de séminaires organisés par Ontario Export inc. tout au long de l'année. Ces événements sont conçus pour aider les nouveaux exportateurs à étendre leurs marchés vers les États-Unis et outre-mer. Consultez le calendrier des événements d'OEI sur le site Web : www.ontarioexportsinc.com.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

[retournez](#)


Les jeux COOLBLOX™ et l'exportation sur le Web

C'est en surprenant un jour ses enfants, il y a trois ans, en train d'utiliser les coussins du canapé et des chaises pour construire un fort d'où ils pourraient sauter sans se faire mal, que Johnson Kong a eu l'idée de créer le nouveau jeu de construction, baptisé COOLBLOX™, qui remporte un franc succès.

COOLBLOX, fait de mousse Zote, part du concept classique des blocs de construction pour aboutir à un produit doux, léger et totalement sûr; de plus, son système breveté d'assemblage à rainure aide à développer et à renforcer l'habileté motrice.

« Nous vendons actuellement notre produit aux plus grands noms du commerce électronique du pays, y compris Toys 'R' Us, et aux maisons de vente de fournitures scolaires sur catalogue, et plus de 95 p. cent de nos produits partent pour les États-Unis », dit M. Kong, aujourd'hui vice-président de la société basée à Thornhill en Ontario.

Depuis que le produit a été lancé à la foire canadienne du jouet en janvier 2003, COOLBLOX a remporté une liste impressionnante de prix qui ont donné au jeu une crédibilité immédiate pour tous les enfants âgés de plus de quatre ans.

Parmi ces récompenses, on peut citer le prix des dix meilleurs jouets de Dr. Toy; le prix des 100 meilleurs produits pour enfants de Dr. Toy; le prix Media « HOT » iParenting; le prix du meilleur jouet Oppenheim Toy Portfolio Gold Award; et le sceau d'approbation du National Parenting Centre.

À tous ces prix est venu s'ajouter un article enthousiaste de Janie Humphries, professeure d'études sur la famille et l'enfance à l'école d'écologie humaine Louisiana Tech, dont les critiques des nouveaux jouets sont suivies de près par l'industrie.

« La première fois que nous avons présenté COOLBLOX au Canada, puis à l'immense salon du jouet de New York, nous nous attendions constamment à découvrir que quelqu'un d'autre avait déjà eu l'idée d'un jeu de construction sans danger », explique le président de l'entreprise, Wayne Levy. « À notre grande surprise – et notre grand soulagement – nous étions les seuls à proposer ce type de produit. Six mois plus tard, nous commençons à livrer aux commerçants en ligne. »

En 2004, l'entreprise lançait un produit complémentaire, COOLBLOX mini™, un ensemble COOLBLOX miniature présenté dans un sac de transport pratique. « C'est le meilleur moyen d'occuper les enfants pendant les longs trajets et dans les multiples occasions où vous préférez qu'ils soient occupés », dit Johnson Kong.

Les deux produits COOLBLOX ont fait l'objet d'articles et de critiques dans de nombreux médias américains, notamment Popular Mechanics, Newsday, Bloomberg TV et The Wall Street Journal. « Ces critiques nous ont fortement aidés à nous faire de la publicité, non seulement aux États-Unis mais dans le monde entier », ajoute M. Kong.

Cette affirmation est appuyée par l'analyse des plus de 600 000 visites du site Web de COOLBLOX au cours de l'année dernière, et du suivi effectué auprès des commerçants en ligne qui distribuent le produit. « Nous sommes désormais présentés sur des sites Web chinois et japonais, et nous avons également constaté un bon nombre de ventes à des acheteurs européens », dit M. Levy.

L'entreprise se prépare actuellement à étendre ses activités au Royaume-Uni et en Allemagne en vue de pénétrer l'énorme marché européen. Selon M. Kong, l'appui d'Ontario Export inc. (OEI) a été précieux dans cette démarche. « Par l'intermédiaire de Laurie D'Souza, conseillère en marchés

internationaux d'OEI, nous savons où nous adresser pour ouvrir les portes de ces marchés », dit M. Kong, qui ajoute :

« Bien que nous soyons une petite entreprise, Laurie nous a aidés à augmenter nos chances de réussite sur le marché grâce à son expertise et ses relations. »

OEI, l'organisme de développement de l'exportation du gouvernement de l'Ontario, fournit un éventail de services et de produits aux entreprises ontariennes qui souhaitent exporter pour la première fois ou accroître leurs ventes à l'exportation. Ces services comprennent notamment le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers, une formation à l'exportation, des consultations individuelles, des renseignements sur le marché, des ateliers, des rencontres avec les intervenants du marché et de la documentation sur l'exportation.

Pour en savoir davantage sur les services d'OEI qui peuvent aider les PME à élaborer leur stratégie d'exportation, consultez le site Web d'OEI à l'adresse : www.ontarioexportsinc.com ou téléphonez au 416 314-8200 ou, sans frais en Ontario, au 1 877 468-7233.

Wayne Levy conclut : « Nous sommes maintenant prêts pour la prochaine étape de pénétration du marché mondial, et nous étudions les possibilités de partenariat avec d'autres entreprises ou particuliers afin de connaître une croissance encore plus rapide. »

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

[retournez](#)


Événements d'exportation

L'équipe de conseillers en marchés internationaux d'Ontario Export inc. (OEI) et leurs partenaires commerciaux aident les entreprises ontariennes à se lancer dans l'exportation ou à obtenir de nouveaux marchés à l'étranger en organisant des missions commerciales, en accueillant des séminaires et des délégations d'acheteurs et en offrant des conseils personnalisés.

Du 3 au 20 mars 2005

Mission de développement des marchés Tunisie, Ghana et Gambie

Des réunions sont prévues avec l'African Development Bank à Tunis, en Tunisie, pour discuter des possibilités d'exportation financées par la banque et l'inciter à participer à des événements organisés par OEI en 2005-2006. Pour le compte de fournisseurs ontariens, des réunions auront également lieu à Accra et à Banjul avec les agences des gouvernements ghanéen et gambien chargées de projets qui requièrent l'achat de biens et de services.

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

Du 10 au 16 mars 2005

CeBIT 2005 Hanovre (Allemagne)

Créé en 1986, CeBIT est la plus célèbre des foires commerciales des technologies de l'information et de la communication au monde. Elle couvre toute la gamme des technologies de l'information, des télécommunications, des logiciels et des services. Chacune des catégories présentées à CeBIT constitue en fait un salon commercial de pointe à elle seule.

CeBIT 2004 a attiré 6 411 exposants et 510 000 visiteurs environ (dont 47 p. cent d'exposants et 25 p. cent de visiteurs étrangers). Pour en savoir davantage, visitez le site www.cebit.de ou www.hf-canada.com.

CeBIT offre un accès inégalé au marché mondial des TIC et permet aux entreprises et aux prestataires de services de l'Ontario de repérer de nouvelles possibilités commerciales dans l'Union européenne (un marché de 450 millions de personnes), en Asie, au Moyen-Orient et sur le continent américain.

À CeBIT 2005, Ontario Export inc. disposera d'un pavillon de l'Ontario dans le hall des logiciels et services et envisage également, en fonction de l'intérêt exprimé par l'industrie ontarienne des télécommunications, d'assurer une présence au pavillon des télécommunications du Canada.

Les co-exposants ontariens bénéficieront d'un espace d'exposition rentable, dont ils partageront les équipements et les services à valeur ajoutée. L'Ontario organise aussi une réception à l'Ontario International Marketing Centre de Munich.

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

Les 16 et 17 mars 2005

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) - Mission à Buffalo Buffalo (New York)

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 réputé et éprouvé 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 28 mars au 1er avril 2005

Mission commerciale sur la sécurité avancée Orlando, Florida

OEI conduit une mission commerciale sur la sécurité avancée dans le domaine des TI au Defense and Security Symposium 2005 qui se déroule à Orlando (Floride). Le symposium devrait attirer quelque 360 exposants et 5 200 participants (<http://spie.org/conferences/calls/05/dss/>). Mise en place avec la collaboration de Global Marketing de l'OCRI, la mission fait suite à l'étude réalisée par CATA sur le secteur industriel de la sécurité avancée du Canada. Les participants pourront y recueillir de précieux renseignements sur le marché, établir des relations commerciales et repérer des possibilités de partenariats. La mission peut accueillir six entreprises et offre les avantages suivants :

- présence dans le pavillon de l'Ontario, qui couvre 20 pieds carrés, avec une connexion Internet par entreprise;
- inscription de votre entreprise sur notre annuaire des délégués, qui sera distribué lors de la réception et au salon;
- de l'aide pour repérer les possibilités commerciales de la région, y compris des listes tenues à jour des distributeurs de produits modifiés;
- invitation à notre réception commerciale Ontario-Ottawa, à laquelle seront conviés revendeurs, distributeurs et agents;
- participation à notre séance d'information sur le marché, où des intervenants clés vous expliqueront ce qui se passe dans la région;
- visites de sites et réunions avec un grand intégrateur de systèmes de Floride qui s'intéressera peut-être à votre technologie!

Pour les exportateurs ontariens, les missions d'OEI constituent un moyen précieux d'évaluer personnellement les futures tendances de leurs marchés, d'étudier de nouveaux débouchés dans le monde entier, d'évaluer la concurrence et de suivre des pistes commerciales sur le terrain. Nos conseillers en exportation sont à votre disposition pour vous guider pendant toute la durée de la mission et présentent les représentants des entreprises à des responsables du gouvernement et des hommes d'affaires locaux.

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

Le 30 mars 2005

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) - Mission virtuelle Cornwall, Kingston et Ottawa

Ce programme d'une demi-journée présente aux entreprises de l'Ontario les principes fondamentaux de l'exportation vers les États-Unis, qui font l'objet du programme de deux jours régulièrement organisé à Buffalo ou à Detroit. Destiné aussi bien aux nouveaux exportateurs qu'aux plus chevronnés, ce programme intéressera particulièrement les petits et moyens fabricants ou entreprises de services de l'Ontario. Le programme aborde divers sujets, notamment les prix de

l'exportation, les procédures de douanes, les questions bancaires et juridiques.

Le programme virtuel NEEF sera transmis par vidéoconférence depuis Buffalo vers différents sites à Cornwall, Kingston et Ottawa.

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

Le 7 avril 2005

Séminaire commercial virtuel sur la fabrication de pointe au Mexique Windsor (Ontario) et Monterrey (Mexique)

Face aux possibilités croissantes offertes par le marché mexicain, Ontario Export inc. et Commerce international Canada (le consulat général du Canada à Monterrey et le Bureau régional de l'Ontario), en collaboration avec la CAMM (l'association canadienne des fabricants de moules), vous invitent à participer à une mission commerciale virtuelle en vue de préparer la mission commerciale prévue en juin à Monterrey et à Mexico.

Le Mexique offre de remarquables possibilités aux fabricants canadiens qui vendent des produits au secteur automobile. Le Mexique est le neuvième fabricant mondial de véhicules automobiles; le sixième exportateur mondial de véhicules et de pièces automobiles; le troisième fournisseur étranger des industries automobiles américaine, canadienne et japonaise; et le deuxième principal fournisseur de pièces automobiles aux États-Unis. La production de véhicules automobiles prévue pour 2003 s'élevait à 1,9 million d'unités (voitures, camions et autobus). Vingt-trois pour cent des importations du Canada sont liées au secteur automobile, et les pièces et accessoires automobiles en représentent treize pour cent.

La mission commerciale virtuelle comportera des exposés par des spécialistes de l'industrie des environs de Monterrey sur les possibilités de la région (en particulier dans le secteur automobile et l'industrie des matières plastiques); l'avenir du secteur de la fabrication de pointe au Mexique; et les aspects juridiques du commerce dans le pays. La mission du mois de juin sera programmée sur mesure dans l'intérêt des entreprises canadiennes qui souhaitent pénétrer le marché mexicain et sont à la recherche de représentants et/ou de distributeurs. La mission commerciale permettra à votre entreprise d'explorer le marché et de rencontrer des représentants, des distributeurs, des fournisseurs de premier et de deuxième niveaux, et de visiter des usines.

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

Du 7 avril au 16 mai 2005

Prix ontariens d'excellence en commerce international - cérémonies de remise des prix régionaux et provinciaux Windsor, Ajax, Cornwall, Thunder Bay et Toronto

Le programme des Prix ontariens d'excellence en commerce international est le premier programme de la province à célébrer les succès à l'exportation.

Créés en 1998 par Ontario Export inc., ces prix sont les premières et les seules récompenses qui reconnaissent les réalisations exceptionnelles des PME, des dirigeants d'entreprise et des étudiants les plus novateurs de la province dans le domaine de l'exportation.

Les lauréats des prix régionaux concourent pour un prix provincial. Les prix distinguent quatre régions - Sud-Ouest, Centre, Est et Nord - et six catégories : leadership; innovation; expansion des marchés (deux prix : produits et services); partenariat; et étudiants.

7 avril - remise des prix de la région Sud-Ouest à Windsor
14 avril - remise des prix de la région Centre à Ajax
21 avril - remise des prix de la région Est à Cornwall
27 avril - remise des prix de la région Nord à Thunder Bay
16 mai - remise des prix provinciaux à Toronto

Personne-ressource : Leslie Lai, 416-325-6842, courriel : leslie.lai@edt.gov.on.ca

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

Ontario Export inc. accueille sa nouvelle présidente-directrice générale

[retournez](#)

En janvier 2005, **Robin Garrett** a été nommée sous-ministre adjointe à la Division du Commerce et des investissements, récemment formée, du ministère du Développement économique et du Commerce. Elle est également présidente-directrice générale d'Ontario Export inc. (OEI), qui a pour mandat d'aider les petites et moyennes entreprises de l'Ontario à se tourner vers l'exportation ou à prendre de l'expansion à l'étranger.

Avant de rejoindre le gouvernement de l'Ontario, Robin Garrett a passé plus de seize années dans le secteur de la gestion d'associations. À son poste le plus récent, elle était vice-présidente des Services aux membres et des Communications de PAAC (Produits alimentaires et de consommation du Canada); à ce titre, elle était chargée de fournir des services à valeur ajoutée, comme l'organisation d'événements et la préparation d'analyses comparatives par le biais du centre d'éducation de l'association, et le suivi des dossiers en cours et l'analyse des tendances par le biais du centre de connaissances. Elle était également responsable de la gestion des activités de communications et chef d'équipe de l'initiative de vie saine et active de PAAC.

À la CRFA (Canadian Restaurant and Foodservices Association), Robin Garrett a été directrice de la recherche et des communications. En plus de gérer les communications de l'association, elle a créé et dirigé les services d'information, de documentation, de recherche et de statistiques de la CRFA, y compris l'établissement des projections des ventes et des tendances futures de l'industrie.

Après avoir occupé plusieurs fonctions à la Chambre des communes, notamment au Cabinet du premier ministre, Robin Garrett a démarré sa carrière dans les affaires publiques en qualité de conseillère en recherche chez Public Affairs International (aujourd'hui connu sous le nom de Hill & Knowlton). Elle est diplômée de l'Université Carleton.

La nomination de Robin Garrett permet à **Roy Norton** de reprendre son poste de directeur général des relations internationales et chef du protocole au ministère des Affaires intergouvernementales. Roy a occupé les fonctions de président-directeur général d'Ontario Export inc. de septembre 2003 à janvier 2005.

[retournez](#)