

Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario



Printemps 2005



AUSSI, DANS LE MÊME NUMÉRO

- >> Les Prix ontariens d'excellence en commerce international rendent hommage aux exportateurs
- >> Avez-vous l'étoffe d'un gagnant?
- >> Réédition du guide des exportations tout en un

ÉVÉNEMENTS D'EXPORTATION

- >> mai
- >> juin
- >> août
- >> septembre

SUCCÈS D'EXPORTATION

Les friches contaminées, un secteur prometteur pour une entreprise ontarienne de génie environnemental

Le nettoyage des friches contaminées est une activité commerciale qui prend de plus en plus d'ampleur aux États-Unis et au Canada, et une entreprise ontarienne de génie environnemental profite pleinement des débouchés offerts dans ce domaine des deux côtés de la frontière.

[>>cliquez ici pour en savoir davantage](#)

CONSEILS EN MATIÈRE D'EXPORTATION DE DEBBIE

Salons commerciaux : conquérir le monde, respecter les subtilités locales

Par Debbie Walker, Ontario Export inc.

Selon la Global Association du secteur des expositions, les salons commerciaux existent depuis 1000 ans avant J.C. , époque à laquelle les caravanes de marchands en provenance d'Égypte, de Syrie, de Palestine et de Mésopotamie convergeaient dans les villes à l'occasion des festivals religieux.

[>>cliquez ici pour en savoir davantage](#)

ARTICLE DE FOND

Les récipiendaires d'un prix récompensant les réalisations en exportation établissent des liens

Les réussites des gagnants des Prix ontariens d'excellence en commerce international sont récompensées par des trophées, des plaques et de la publicité. Mais bien souvent, certains en retirent aussi des avantages à plus long terme.

[>>cliquez ici pour en savoir davantage](#)

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** 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 exportations 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 exportations de l'Ontario

Exportation : les conseils pratiques de Debbie

[retournez](#)


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](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario



[retournez](#)



Les récipiendaires d'un prix récompensant les réalisations en exportation établissent des liens

Les réussites des gagnants des Prix ontariens d'excellence en commerce international sont récompensées par des trophées, des plaques et de la publicité. Mais bien souvent, certains en retirent aussi des avantages à plus long terme.

Ainsi, dans le cas de PENZA Technology Solutions Inc., qui a reçu une mention honorable pour l'innovation lors de la cérémonie des Prix ontariens d'excellence en commerce international pour la région de l'Est qui s'est déroulée à Brockville en 2001, le prix lui a permis deux ans plus tard d'obtenir un contrat de services de validation de documents.

« La cérémonie de remise des prix et le déjeuner-conférence ont été une excellente occasion pour établir des liens avec d'autres gagnants », se rappelle Dean Logie, administrateur de PENZA.

Deux ans plus tard, ces liens portaient fruit pour PENZA, dont le siège social est situé à Brockville. En effet, la société décrochait alors un contrat de service important auprès d'une société du domaine des sciences de la vie, également située dans cette ville de l'Est de l'Ontario.

« La société avait également remporté un Prix ontarien d'excellence en commerce international cette même année, dans la catégorie de l'expansion des marchés. En discutant, nous en avons appris un peu plus sur nos entreprises respectives », explique M. Logie. Grâce à cette conversation, la société s'est souvenue de PENZA lorsque vint le temps de procéder à une vérification pour s'assurer de sa conformité à la réglementation sur les bonnes pratiques de fabrication du FDA.

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international sont coordonnés par Ontario Export inc., l'organisme de développement des exportations de l'Ontario, et récompensent depuis six ans les réalisations exceptionnelles de petites et moyennes entreprises novatrices et prospères, de chefs d'entreprises et d'étudiants de l'Ontario dans le domaine de l'exportation.

Depuis la création de PENZA en 1997, l'exportation est essentielle à la croissance de l'entreprise qui offre des services spécialisés de validation de documents aux sociétés du secteur des sciences de la vie. Depuis ce temps, les services et le logiciel de PENZA ont trouvé de nouvelles utilisations dans les domaines des services financiers et auprès de sociétés désireuses d'obtenir la certification ISO.

Jusqu'en 2004, 85 pour cent des revenus de l'entreprise provenaient des ventes effectuées aux États-Unis, cinq à dix pour cent, en Europe et le reste, au Canada. Aujourd'hui, les exportations sont toujours importantes pour PENZA, mais le dollar canadien étant plus vigoureux, la répartition des revenus s'effectue comme suit : 75 pour cent proviennent des États-Unis, cinq pour cent de l'Europe et 20 pour cent du Canada.

À la lumière des répercussions, pour PENZA, de la hausse du dollar canadien sur le rendement des ventes réalisées aux États-Unis, M. Logie met en garde les nouveaux exportateurs, les invitant à demeurer conscients des conditions changeantes du marché et de leur incidence sur les exportations. « Il importe de s'assurer que les marchés d'exportation que vous ciblez représentent une valeur. »

La valeur des services de validation de PENZA va de 20 000 \$ à un million de dollars pour les projets à long terme, dont l'achèvement peut prendre jusqu'à 18 mois. Cependant, M. Logie estime qu'en moyenne, les contrats de service durent de quatre à sept mois.

L'entreprise commercialise également un logiciel vertical conçu pour assurer la conformité à la réglementation et aux normes. Selon le nombre des permis d'utilisation vendus pour un même site, le

montant moyen de la vente d'un logiciel varie de 60 000 \$ à 250 000 \$.

« Le marché international regorge de potentiel pour notre logiciel », affirme M. Logie. Il ajoute que la vente des services et du logiciel de PENSA a déjà permis de percer les marchés du Royaume-Uni, de l'Irlande, de l'Allemagne, de la France, de l'Espagne, de l'Italie, de l'Autriche, de la Suisse, de la Suède, des Pays-Bas et de Singapour. La société continue néanmoins d'assurer sa renommée et sa présence sur le marché international.

Ontario Export inc. offre une gamme de services et de produits aux sociétés ontariennes désireuses d'exporter pour la première fois ainsi qu'à celles qui veulent prendre de l'expansion sur d'autres marchés internationaux. Les services comprennent le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), de la formation en matière d'exportation, des services de consultation personnels, de l'information sur les marchés, des ateliers, des contacts sur le marché et de la documentation sur l'exportation.

Pour en savoir plus sur les services d'Ontario Export inc. et l'aide qu'elle peut apporter aux petites et aux moyennes entreprises qui veulent se doter de stratégies d'exportation, consultez son site Web à l'adresse www.ontarioexportsinc.com ou composez le 416 314-8200 ou, sans frais en Ontario, le 1 877 468-7233.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international rendent hommage aux exportateurs

[retournez](#)



Les gagnants de la 7e remise annuelle des Prix ontariens d'excellence en commerce international

De gauche à droite, première rangée : Vivienne Ojala, présidente de Brock Solutions Inc. de Kitchener; Ewout Cassee, directeur, gestion de projet de Vanderlande Industries Inc. de Marietta, en Géorgie; Joseph Cordiano, le ministre du Développement économique et du Commerce; Cyndi Butcher, directrice des services à la clientèle de Russell A. Farrow Custom Brokers Ltd. de Windsor.

De gauche à droite, deuxième rangée : Bob Hoang, chef de formation, associé d'i3DVR International Inc. de Toronto; Vy Hoang, vice-président, associé d'i3DVR International Inc. de Toronto; Jack Hoang, président, associé d'i3DVR International Inc. de Toronto; Tal Dehtiar, étudiant du DeGroot School of Business de l'Université McMaster de Hamilton; Andrew Jackson, vice-président, marketing de FreeBalance Inc. d'Ottawa; Barry Walsh, associé principal de Bevertec CST Inc. de Toronto.

Joseph Cordiano, ministre du Développement économique et du Commerce, s'est récemment associé à Ontario Export inc. et à ses partenaires commerciaux pour rendre hommage aux meilleurs exportateurs de l'Ontario lors de la cérémonie provinciale des 7e Prix ontariens d'excellence en commerce international.

Les prix récompensent les petites et moyennes entreprises, les chefs d'entreprise et les étudiants les plus innovateurs et les plus brillants de la province.

« Les exportateurs de l'Ontario se défendent extrêmement bien sur la scène internationale, a déclaré Robin Garrett, président et chef de la direction d'Ontario Export inc. Ces entreprises primées prouvent une fois de plus que le monde apprécie les produits et services de l'Ontario. »

Quarante-neuf prix ont été présentés aux cérémonies régionales de remise des prix qui se sont tenues en avril à Windsor, Ajax, Cornwall et Thunder Bay. Les lauréats des prix provinciaux ont été sélectionnés parmi les gagnants des premiers prix régionaux dans chaque catégorie.

Cercle des gagnants des Prix ontariens d'excellence en commerce international

Voici les lauréats des 7e Prix ontariens d'excellence en commerce international :

Innovation: [i3DVR International Inc.](#), Scarborough

Portrait de la société

Parce qu'elle a su intégrer des capacités de reconnaissance des traits humains et des objets au logiciel PAC DM, ses produits se démarquent parmi tant d'autres dans le secteur des systèmes de sécurité vidéo numérique. Le logiciel de reconnaissance des traits humains et des objets permet d'effectuer le suivi d'activités humaines, p. ex. les piétons qui flânent et circulent, et de surveiller les biens de grande valeur. Grâce aux solutions PAC DM, i3DVR peut capter des données brutes provenant de tout périphérique, caisse-enregistreuse, GAB ou appareil d'accès par carte pour les superposer sur une image vidéo, permettant aux utilisateurs d'effectuer le suivi des stocks et de la freinte, des analyses de marché et des images, où qu'ils soient et en tout temps.

Expansion des marchés - Services : [FreeBalance Inc.](#), Ottawa

Portrait de la société

En 2004, FreeBalance alignait ses logiciels et services informatiques sur le thème de solutions d'imputabilité gouvernementale visant directement les pays en développement et émergents, principal marché d'exportation de l'entreprise. Cette démarche novatrice s'est soldée par la mise en œuvre, dans certaines des régions les plus difficiles du monde, des solutions logicielles de FreeBalance qui sont actuellement utilisées par une centaine d'organismes gouvernementaux sur les cinq continents.

Expansion des marchés - Produits : [Bevertec CST Inc.](#), Toronto

Portrait de la société

Bevertec crée et met en œuvre des solutions logicielles novatrices pour les secteurs des services financiers, de la fabrication, des communications et des transports ainsi que pour tous les paliers de gouvernement. Les activités de l'entreprise sont axées sur l'offre de solutions de gestion des transactions aux clients d'Amérique latine, du Moyen-Orient, d'Asie, d'Europe et d'Amérique du Nord. Plus de 90 pour cent des revenus totaux de Bevertec proviennent actuellement des exportations.

Établissement de partenariats : [Brock Solutions Inc.](#), Kitchener, and [Vanderlande Industries Inc.](#), Marietta, Georgia

Portrait de la société

En 2000, Brock Solutions a conclu une alliance stratégique avec Vanderlande Industries en vue de lui fournir des dispositifs de commande intégrés pour ses systèmes clés en main de manutention des bagages et de détection des explosifs pour d'importants aéroports des États-Unis. Cette alliance a donné lieu à une série de contrats d'approvisionnement des aéroports de Vancouver, Pittsburgh, Boston, Dallas, Tampa, Chicago O'Hare, Houston Intercontinental et Detroit notamment, en systèmes de manutention des bagages ou de détection d'explosifs.

Leadership: Cyndi Butcher, Russell A. Farrow Custom Brokers Ltd., Windsor

Portrait

Cyndi Butcher a plus de 30 ans d'expérience dans le secteur du courtage en douane. Elle a travaillé sans relâche avec des clients et des associations sectorielles dans le cadre d'initiatives d'exportation ainsi que de questions et de programmes de formation touchant ce domaine. Membre de la Canadian Association of Moldmakers depuis 18 ans, elle en a été élue présidente en octobre 2004. Elle participe également aux activités de l'Association canadienne de l'outillage et de l'usinage où elle prodigue des conseils sur des questions ayant trait aux douanes. Elle a en outre été membre du

conseil des métaux et de l'outillage du Collège St. Clair qui se fait le champion des métiers spécialisés, de l'édition industrielle et des marchés internationaux. Grâce à son expérience, à ses connaissances et à ses relations dans l'industrie, elle continue de promouvoir l'expansion des exportations en Ontario et de sensibiliser les entreprises en cette matière.

Prix d'excellence pour étudiants : Tal Dehtiar, DeGroote School of Business, McMaster University, Hamilton

Portrait

Tal a combiné son baccalauréat en communication, six ans de stages de travail en milieu international et le sens aigu des affaires que lui a procuré sa maîtrise en administration des affaires du DeGroote School of Business pour créer MBAs Without Borders. Issu de son imagination, cet organisme sans but lucratif envoie des étudiants, de récents diplômés et des diplômés chevronnés des programmes de maîtrise en administration des affaires de partout au Canada vers des pays en développement pour aider les entreprises locales, les organismes sans but lucratif et les multinationales qui y œuvrent. La première équipe, qui doit partir pour la Tanzanie en septembre 2005, sera suivie par d'autres équipes tous les quatre mois. D'ici 2007, MBAs Sans Frontières prévoit avoir envoyé plus de 50 titulaires d'une maîtrise en administration des affaires en Afrique orientale, en Amérique centrale et en Europe de l'Est.

Pour avoir la liste complète des lauréats des prix régionaux de cette année, visiter le site des Prix à www.ontarioglobaltraders.com

Un grand merci à nos commanditaires :

Commanditaires du programme

Exportation et développement Canada
Deloitte
L'Institut des comptables agréés de l'Ontario
CCC, Corporation commerciale canadienne
Revue PROFIT
Revue Canadian Business

Commanditaires de l'industrie

RBC Groupe Financier
Institut national de la qualité (INQ)

Commanditaires des événements

Banque HSBC Canada
Lakeview Cellars

Le guide de mise en candidature est prêt!

Le guide de mise en candidature de l'an prochain est maintenant disponible. Pour participer aux Prix ontariens d'excellence en commerce international, visiter le site www.ontarioglobaltraders.com.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

[retournez](#)



Avez-vous l'étoffe d'un gagnant?

Le guide des mises en candidature de la 8e édition annuelle des Prix ontariens d'excellence en commerce international est maintenant disponible.

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international récompensent les réalisations exceptionnelles dans le domaine des exportations des petites et moyennes entreprises, les dirigeants d'entreprise et les étudiants les plus innovateurs et brillants.

Gagner un Prix ontarien d'excellence en commerce international peut avoir des conséquences fructueuses pour une entreprise, selon un conseiller du ministère du Développement économique et du Commerce.

« Les lauréats des Prix ontariens d'excellence en commerce international disposent d'un atout que leurs concurrents n'ont pas, surtout auprès des nouveaux clients sur les marchés étrangers, a déclaré Amy Britten, conseillère en commercialisation au bureau de Kitchener. « Si une entreprise reçoit un prix dans le domaine des exportations, le client sait qu'il peut compter sur elle. »

Les entreprises et les particuliers peuvent se nommer eux-même ou leur candidature peut être proposée par une association commerciale, un client ou toute personne qui les connaît bien.

La date limite des mises en candidature pour les Prix ontariens d'excellence en commerce international de cette année est le 4 novembre 2005. Rendez-nous visite sur notre site Web à www.ontarioglobaltraders.com ou appelez-nous sans frais au 1 877 468-7233. Dans la RGT, composez le 416 314-8200.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

[retournez](#)


Réédition du guide des exportations tout en un

Mis à jour, prêt à être utilisé

La nouvelle édition 2005 améliorée du guide d'Ontario Export inc. (OEI) *Exporter ses produits... On se prépare* est maintenant disponible.

La première édition de cette publication détaillée a été publiée en 1990 sous le titre *Are you Ready to Export?* Au fil des ans, le guide s'est élargi pour inclure des renseignements et des ressources afin d'aider les nouveaux exportateurs à tous les niveaux du processus d'exportation. L'outil de diagnostic de la préparation d'une entreprise à l'exportation fait toujours partie du guide, mais les usagers bénéficient également de sections qui expliquent comment effectuer des études de marché à l'étranger, élaborer un plan de commercialisation des exportations, établir des réseaux de distribution et fixer les prix. Le guide contient des listes de vérification qui résument l'information présentée et aider les exportateurs potentiels à déterminer dans quelle mesure ils sont prêts à exporter.

Pour s'assurer que cet ouvrage répond aux besoins des exportateurs ontariens, son contenu est déterminé par les questions que les exportateurs soumettent à OEI pendant ses séminaires, ses missions commerciales et ses séances de consultation personnelles avec les petites et moyennes entreprises.

Les ressources Internet destinées aux exportateurs se sont multipliées de manière exponentielle ces dernières années, ce qui complique la tâche aux gens d'affaires qui font des recherches, même ceux qui sont normalement à l'aise sur le Web. La partie II du guide, *Ressources en matière d'exportation : où trouver de l'aide*, regroupe les sites les plus complets et les plus pertinents en six catégories : préparation à l'exportation, études de marché, l'exportation et Internet, financement, aide du gouvernement ontarien et programmes d'aide du gouvernement fédéral. Même les exportateurs les plus chevronnés y trouveront des renseignements utiles.

Étant donné que plus de 90 % des exportations ontariennes vont vers les États-Unis, les événements du 11 septembre 2001 et les mesures de sécurité qui se sont ensuivies touchent les exportateurs de la province. Pour aider ces derniers à se retrouver dans cet environnement réglementé, l'édition 2005 de *Exporter ses produits... On se prépare* comprend une nouvelle section sur les délais d'attente, les lois sur l'emballage, les exigences en matière de présentation, les documents de voyage et autres questions frontalières.

Le guide est disponible en trois formats : l'édition traditionnelle reliée spirale, l'édition en ligne disponible sur notre site Web à www.ontarioexportsinc.com et un mini CD, suffisamment petit pour être glissé dans la poche de votre chemise.

Vous pouvez obtenir ce guide gratuitement, en français et en anglais. Pour commander votre exemplaire imprimé ou sur mini CD, écrivez-nous à trade.officer@edt.gov.on.ca ou appelez-nous sans frais, en Ontario, au 1 877 468-7233 ou au 416 314-8200.

Disponible sous peu : *Exporter vers l'Union européenne - Guide des ressources* en ligne en matière d'exportation. Forte de 25 pays et de 455 millions d'habitants, l'UE offre d'extraordinaires possibilités aux exportateurs ontariens. *Exporter vers l'Union européenne - Guide des ressources* en ligne en matière d'exportation leur donne accès aux renseignements dont ils ont besoin pour exporter vers ce marché en pleine expansion. Commandez votre exemplaire dès aujourd'hui.

[retournez](#)



Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

[retournez](#)


Calendrier des activités

Vous souhaitez vous lancer dans l'exportation ou élargir vos marchés? Consultez le calendrier des activités d'OEI. Notre équipe de spécialistes en commerce international et nos partenaires commerciaux aident les sociétés ontariennes de tous les secteurs à élaborer et mettre en œuvre des stratégies d'exportation partout dans le monde en organisant des missions commerciales, en dirigeant des séminaires, en recevant des délégations d'acheteurs et en offrant des séances de consultation personnalisées sur les marchés visés.

May 21- 26, 2005

NEX-UK – Mission de l'Ontario sur les produits de la construction

Londres, Royaume-Uni

-Inscriptions fermées -

En partenariat avec le Haut-Commissariat du Canada à Londres et la Société canadienne d'hypothèque et de logement, Ontario Export inc. dirige une délégation de quatre exportateurs ontariens de produits de la construction au Royaume-Uni. Cette mission débutera à Londres pour se rendre ensuite dans des villes du sud-est de l'Angleterre.

Les entreprises ontariennes participantes sont : Canadiana Homes Inc., Empire 2000 Windows and Doors Ltd., Estate Hardwood Floors Corp. et Stanley Knight Ltd. Cette mission leur permettra de recueillir de précieux renseignements sur le marché, de repérer des débouchés commerciaux et d'explorer des partenariats potentiels.

Nos conseillers en marchés internationaux se tiendront à la disposition des participants pour leur donner des conseils tout au long de la mission et présenteront les représentants d'entreprise à des hauts fonctionnaires et des dirigeants d'entreprise locaux.

Pour obtenir des renseignements sur les programmes d'exportation au Royaume-Uni, veuillez contacter :

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

Les 25 et 27 mai 2005

Conférence sur l'environnement et l'énergie EECO 2005

Toronto (Ontario)

Ontario Export inc., en collaboration avec le ministère de l'Environnement de l'Ontario, participera à la conférence sur l'environnement et l'énergie EECO 2005.

Concilier les besoins économiques, environnementaux et énergétiques dans la région économique des Grands Lacs représente un défi de taille pour l'industrie et les gouvernements. La province de l'Ontario et huit États frontaliers produisent 12 % du PIB mondial, génèrent 30 % des exportations américaines, absorbent 45 % des exportations canadiennes et abritent plus de 48 millions d'habitants.

EECO est le seul salon professionnel qui traite des problèmes environnementaux et énergétiques auxquels fait face la région économique des Grands Lacs. Les chefs d'entreprises, les élus, les

décideurs et les ONG y sont invités à débattre sur les moyens de concilier la croissance économique et la protection de l'environnement.

Pour s'inscrire et obtenir de plus amples renseignements, visitez le site Web de la conférence à : www.eeco2005.com.

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

1er juin 2005

Séminaire NEEF inverse (nouveaux exportateurs aux États frontaliers) Richmond Hill (Ontario)

Ce programme pratique d'une demi-journée présente les renseignements de base sur l'exportation vers les États-Unis généralement couverts au cours d'une mission NEEF de deux jours à Buffalo ou Detroit, sauf qu'il a lieu en Ontario, évitant ainsi aux entreprises ontariennes participantes de se déplacer.

Le programme s'adresse aux exportateurs nouveaux et établis et plus particulièrement aux petites et moyennes entreprises de fabrication ou de services de la province. Les participants se familiariseront avec le coût de l'exportation, les procédures douanières, les questions d'ordre bancaire et juridique, le financement et l'assurance des exportations.

Le programme NEEF inverse d'OEI est un moyen pratique et peu coûteux pour les entreprises de la province de rencontrer des homologues et des hauts fonctionnaires, et de se préparer à réussir sur les marchés américains.

Inscription : 25,00 \$ par personne. Pour s'inscrire, s'adresser à Catherine Resentera 1 877 464-9675, poste 1562, courriel : catherine.resentera@york.ca

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

Du 5 au 15 juin 2005

Mission au Mexique sur les technologies de la fabrication Monterrey, Saltillo et Mexico, Nuevo Leon, Coahuila et DF, Mexique

En raison des possibilités de plus en plus nombreuses qu'offre le marché mexicain, Ontario Export inc. , Commerce international Canada (consulat général du Canada à Monterrey et le Bureau régional de l'Ontario), en association avec la Canadian Association of Moldmakers (CMM), organisent une mission commerciale au Mexique.

Cette mission s'adresse aux entreprises canadiennes du secteur des plastiques qui cherchent à pénétrer le marché mexicain. Les participants auront également l'occasion de visiter le salon Expo Plasticos à Monterrey, l'un des salons professionnels de la fabrication des plastiques les plus importants au Mexique.

La mission donnera aux entreprises l'occasion d'explorer le marché, de rencontrer des représentants, des distributeurs et des fournisseurs de niveau un et deux, et de visiter des usines. Le programme comprendra une séance d'information à l'arrivée à Monterrey, en la présence du consul général du Canada et du conseiller en développement commercial d'OEI présent sur ce marché, un programme de rendez-vous personnalisé (jumelage) et des visites d'usines et de fournisseurs.

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

Du 6 au 9 juin 2005

Mission commerciale de l'Ontario sur les télécommunications Chicago (Illinois) -Inscriptions fermées-

Ontario Export inc. et le consulat général du Canada à Chicago organisent une mission commerciale à Supercomm 2005 (www.supercomm2005.com), premier salon mondial et conférence annuelle s'adressant aux fournisseurs de services en communication et aux responsables de réseaux privés. SUPERCOMM englobe toutes les technologies de la communication, dont services d'accès à large bande, fournisseurs d'information, réseaux d'entreprises, service sans fil convergent et solutions d'infrastructure.

Cette mission permettra aux entreprises d'exposer leurs produits au Pavillon de l'Ontario. Le nombre de sociétés participantes est limité à six. Elle fera fond sur le succès que connaît notre province à Supercomm depuis deux ans.

Les inscriptions à cet événement sont maintenant fermées. Pour obtenir des renseignements sur des programmes similaires axés sur le marché américain des TIC, veuillez contacter le conseiller en marchés internationaux ci-dessous.

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

Du 12 au 15 juin 2005

Possibilités d'exportation dans le secteur de l'automobile du Sud-Est américain Birmingham (Alabama)

-Inscriptions fermées-

Ontario Export inc., en collaboration avec le consulat général du Canada à Atlanta, organise une mission commerciale à Birmingham (Alabama), axée sur les occasions de vente et de partenariat avec le secteur de l'automobile du Sud-Est américain. Conçu pour les fournisseurs de pièces et le secteur de la fabrication d'outils, de matrices et de moules, notre programme comprend :

- La participation à l'Automotive News Manufacturing Conference à Birmingham (Alabama). Entre 350 et 450 constructeurs de matériel et fournisseurs actifs dans le secteur de la fabrication, de l'achat, des logistiques, des systèmes d'information et de la technologie et du génie devraient y participer
- Deux ou trois réunions en tête-à-tête organisées à l'avance avec des clients potentiels du Sud-Est américain
- Réception de réseautage organisée par l'Ontario avec des représentants du secteur américain
- Séance d'information sur le marché de l'automobile du Sud-Est américain
- Inscription dans le répertoire de la mission commerciale de l'Ontario
- Brochures d'information exposées au stand de l'Ontario
- Visites d'usines

Le but de cette mission est d'aider les entreprises à nouer de nouveaux contacts dans le Sud-Est américain, de faire connaître ce marché régional aux sociétés ontariennes qui affichent un savoir-faire technique exceptionnel et de leur offrir la possibilité d'explorer des partenariats avec des entreprises locales dans le but d'exporter dans la région.

Quatre grands constructeurs de matériel sont maintenant actifs, ou en passe de le devenir, en Alabama : Mercedes Benz, à Vance, avec deux usines représentant un investissement de 1 milliard de dollars; Honda, à Lincoln, avec deux usines représentant un investissement de 1 milliard de dollars; Toyota Motor Manufacturing, avec une usine de moteurs de 450 millions de dollars à Huntsville, et Hyundai, à Montgomery, avec une usine de 1 milliard de dollars qui devait entrer en production en mars 2005.

Pour obtenir des renseignements sur cette mission et d'autres programmes du secteur de l'automobile axés sur le marché américain, veuillez contacter les conseillers en marchés internationaux ci-dessous.

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

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

Du 13 au 16 juin 2005

Laser 2005 World of Photonics Munich, Allemagne

Laser, qui a lieu tous les deux ans, est le principal salon et conférence pour les technologies optiques, où les entreprises bien établies et en démarrage présentent leurs derniers produits et recherches. L'éventail des produits présentés englobe des technologies optiques innovantes, comme le laser et l'optoélectronique, l'optique, la technologie de fabrication optique, les capteurs, les tests et les mesures et l'application de cette technologie dans la production, le laser médical et la biotechnologie, le traitement de l'image, les systèmes de mesure optique et l'illumination.

En 2003, Laser a attiré 20 559 visiteurs de 89 pays et 857 exposants représentant 34 pays.

Ontario Export inc. prévoit un stand de 36 mètres carrés pour les entreprises ontariennes en association avec le Consortium photonique du Canada (CPC). Les sociétés ontariennes qui participent à Laser 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.

Pour obtenir d'autres renseignements ou une trousse d'invitation, veuillez contacter :

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

Du 13 au 19 juin 2005
Salon aéronautique du Bourget 2005
Paris, France

Ontario Export inc., en partenariat avec l'Ontario Aerospace Council, participe au Salon de l'aéronautique du Bourget, en France.

Le Salon du Bourget ne faillit pas à sa réputation de premier salon aéronautique mondial. En 2003, 1 728 exposants en provenance de 41 pays et 202 aéronefs se sont partagés un espace de 192 000 mètres carrés et 94 159 professionnels de 141 pays et 237 358 membres du grand public ont visité le salon.

Les sociétés et organismes ontariens qui se sont déjà engagés à participer à Ontario Showcase comprennent EMS Technologies, Liburdi Engineering, akteLUX/Luxell, Northstar Aerospace (Canada) Inc., Aero-safe Technologies Inc., GasTOPS Ltd., MMIST, la ville de Toronto, Cabletest, Interfast, Reil Industrial et TDM Technical Services.

Les participants découvriront les nouveautés dans leurs secteurs commerciaux, jaugeront la concurrence, exploreront de nouveaux marchés et rencontreront des partenaires commerciaux potentiels pendant les réceptions et séminaires d'information.

Si vous souhaitez que votre entreprise soit représentée au stand de l'Ontario ou obtenir d'autres renseignements, veuillez nous contacter.

Personne-ressource : Laurie D'Souza, 416 314-8243, laurie.dsouza@edt.gov.on.ca

Du 14 au 17 juin 2005
CommunicAsia2005
Singapour

CommunicAsia2005 – salon de la TI le plus établi et le plus complet d'Asie, se tiendra du 14 au 17 juin 2005 à Singapore Expo.

Couvrant la gamme complète de l'industrie des TIC, CommunicAsia2005 met l'accent sur les communications à large bande, les solutions d'entreprise, la technologie et les solutions mobiles, les solutions de réseau, la sécurité et la carte intelligente.

CommunicAsia2005 offrira aux professionnels des TIC d'innombrables occasions de réseautage avec des vendeurs et acheteurs locaux et étrangers de premier ordre. En 2004, le salon a attiré plus de 45 000 participants (44 % de l'étranger) et généré plus de 700 articles de presse et clips télé, prouvant que CommunicAsia a conçu une formule gagnante.

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

Du 14 au 18 juin 2005
International Road Federation World Meeting
Bangkok, Thaïlande

L'International Road Federation (IRF) est une fédération indépendante sans but lucratif d'entités mondiales publiques et privées, actives dans le domaine de la planification routière, l'aménagement, la construction, la gestion et l'utilisation. L'IRF, qui a des adhérents dans 70 pays, occupe une place

prédominante dans le développement des infrastructures de transport routier.

L'IRF World Meeting réunit des spécialistes des secteurs public et privé, du monde universitaire et d'associations routières pour examiner les nouveautés techniques, institutionnelles et politiques dans le secteur routier mondial. Près de 2 500 délégués y sont attendus cette année.

Ontario Export inc. tiendra un stand à l'IRF World Meeting à Bangkok. Si vous souhaitez que votre entreprise y soit représentée, veuillez nous contacter.

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

Du 19 au 22 juin 2005
Conférence et salon BIO 2005
Philadelphie (Pennsylvanie)

Cette conférence et ce salon professionnel de la Biotechnology Industry Organization (BIO) se tiendront à Philadelphie, du 19 au 22 juin 2005. Cet événement, le principal au monde dans sa catégorie, devrait attirer plus de 20 000 professionnels et chefs d'entreprise du secteur de la biotechnologie et des sciences de la vie du monde entier.

Six entreprises ontariennes seront représentées au pavillon d'OEI, à savoir : Arius Research (Toronto), Brock Solutions (Kitchener), Luzchem Research (Ottawa), Nucro-Technics (Toronto), Norgen Biotek (St. Catharines) et Tm Bioscience (Toronto).

Pour en savoir plus sur cette conférence et les futurs événements qui se tiendront dans le secteur américain de la biotechnologie, veuillez contacter :

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

29 juin 2005
Occasions et techniques dans le domaine des exportations en Amérique du Sud
Toronto (Ontario)

Ontario Export inc. offre un séminaire aux entreprises ontariennes désireuses d'en savoir plus sur la constitution de partenariats, la façon de préparer des offres de services et le financement dans le secteur privé.

Les participants auront la possibilité d'écouter des spécialistes parler de leurs expériences dans le domaine et de faire du réseautage avec des représentants commerciaux.

Pour plus de renseignements, veuillez contacter :

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

Les 24 et 25 août 2005
Mission Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) à Buffalo
Buffalo (New York)

Ce programme d'initiation pratique à l'exportation, administré par Ontario Export inc. en collaboration avec le consulat du Canada à Buffalo, est conçu à l'intention des entreprises qui veulent exporter aux États-Unis.

Que vous envisagiez de commencer à exporter aux États-Unis ou soyez déjà actif sur ce marché, le programme NEEF est un excellent moyen de vous familiariser avec les façons de faire des affaires aux États-Unis. Créé il y a 20 ans pour aider les nouveaux exportateurs ontariens, le programme NEEF s'adresse désormais aussi bien aux exportateurs débutants que chevronnés. Pour bon nombre d'entreprises, le programme NEEF est un outil de formation idéal pour initier les nouveaux employés à l'exportation.

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

Du 10 au 16 septembre 2005
Salon et congrès de l'industrie minière Extemin

Arequipa, Pérou

Ontario Export inc., en partenariat avec le ministère du Développement du Nord et des Mines de l'Ontario, participe au salon de l'industrie minière Extemin à Arequipa, au Pérou.

OEI y présentera des entreprises ontariennes dans le secteur du matériel et des services miniers.

Extemin attire les principaux intervenants du secteur minier péruvien ainsi que des visiteurs en provenance d'autres pays d'Amérique du Sud. Les participants et les visiteurs auront l'occasion de découvrir les nouveautés dans leurs secteurs commerciaux, exploreront de nouveaux marchés, jaugeront la concurrence et rencontreront des partenaires commerciaux potentiels.

Les sociétés ontariennes exposantes auront l'occasion de participer à des séances personnalisées en tête-à-tête avec des partenaires ou acheteurs potentiels.

Si vous souhaitez que votre entreprise participe à ce salon ou obtenir d'autres renseignements, veuillez contacter le conseiller en marchés internationaux ci-dessous.

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

Les 14 et 15 septembre 2005

Mission Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) à Detroit Detroit, Michigan

Ce programme d'initiation pratique à l'exportation, administré par Ontario Export inc. en collaboration avec le consulat du Canada à Detroit, est conçu à l'intention des entreprises qui veulent exporter aux États-Unis.

Que vous envisagiez de commencer à exporter aux États-Unis ou soyez déjà actif sur ce marché, le programme NEEF est un excellent moyen de vous familiariser avec les façons de faire des affaires aux États-Unis. Créé il y a 20 ans pour aider les nouveaux exportateurs ontariens, le programme NEEF s'adresse désormais aussi bien aux exportateurs débutants que chevronnés. Pour bon nombre d'entreprises, le programme NEEF est un outil de formation idéal pour initier les nouveaux employés à l'exportation.

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

Du 17 au 19 septembre 2005

Cityscape 2005 Dubai, Émirats arabes unis

Ontario Export inc. participe à Cityscape 2005, salon international de l'architecture pour entreprises et de l'immobilier, à Dubai, Émirats arabes unis.

OEI y présentera des entreprises ontariennes des secteurs du génie et de l'architecture.

Cityscape 2005 est une plate-forme qui appuie l'objectif d'expansion des biens résidentiels et commerciaux dans le monde, met en lumière l'architecture iconique, l'aménagement révolutionnaire et des possibilités d'investissement hors pair.

Les participants et les visiteurs à ce salon découvriront les nouveautés dans leurs secteurs commerciaux, jaugeront la concurrence, se renseigneront sur les marchés du Moyen-Orient et rencontreront des partenaires commerciaux potentiels. Avec plus de 230 milliards de dollars US actuellement consacrés à des projets d'infrastructure et de construction, de nombreuses possibilités sont offertes aux entreprises ontariennes.

Le coût de la participation au pavillon canadien est de 5 250 \$ US pour un stand de 9 mètres carrés entièrement construit, avec tables, chaises, électricité et éclairage, moquette, enseigne et carte d'entrée gratuite.

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

Du 20 au 23 septembre 2005

Salon et conférence sur le secteur minier Exposibram 2005

Belo Horizonte, Brésil

Ontario Export inc., en partenariat avec le ministère du Développement du Nord et des Mines de l'Ontario et l'Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers (CAMESE), participe à un salon professionnel à Belo Horizonte, au Brésil.

OEI appuie la participation de sociétés ontariennes du secteur des équipements et services miniers.

Ce salon permettra aux participants et aux visiteurs de se renseigner sur les nouveautés dans le secteur minier brésilien et les nouveaux marchés et de faire du réseautage avec des partenaires commerciaux potentiels.

Si vous souhaitez que votre entreprise participe à ce salon ou obtenir d'autres renseignements, veuillez contacter la conseillère en marchés internationaux ci-dessous.

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

Du 22 au 25 septembre 2005

Salon 100% Design

Londres, Royaume-Uni

Ontario Export inc. participe à 100% Design, l'un des événements de design les plus importants et les plus influents au monde. Le salon attire plus de 450 exposants et 36 000 visiteurs du monde entier. Sa touche internationale fait de 100% Design le clou commercial et créatif d'un éventail de manifestations qui ont lieu à Londres au cours de la même période.

Fort de 4 500 entreprises employant quelque 68 000 personnes et générant des ventes de plus de 13 milliards de dollars, le Royaume-Uni, est considéré comme « le principal atelier de design au monde ».

Les créations présentées à 100% Design sont jugées par un jury. Pour participer, vous devez soumettre une demande sur le site www.100percentdesign.co.uk. Tous les candidats doivent être approuvés par le comité consultatif de 100% Design. Les places se faisant rares à mesure que la date de l'événement approche, il est recommandé de s'inscrire le plus rapidement possible.

100% Design a pour but d'aider les créateurs débutants au moyen d'événements et de prix spéciaux. Il est réputé être l'endroit idéal pour faire des affaires, rencontrer des partenaires potentiels, passer des commandes et faire du réseautage. Si vous souhaitez que votre entreprise soit représentée au stand de l'Ontario cette année ou obtenir d'autres renseignements, veuillez contacter la conseillère en marchés internationaux ci-dessous.

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

Du 27 au 29 septembre 2005

Mission sur l'environnement – eau, eaux d'égout, eaux souterraines

Washington (D.C.)

Ontario Export inc., en partenariat avec le Bureau de la Stratégie éco-industrielle du ministère de l'Environnement, envisage de diriger une mission commerciale à Washington (D.C.) en septembre 2005. Cette mission mettra l'accent sur les débouchés offerts sur le marché américain, avec la participation d'institutions financières et d'entreprises du secteur de l'environnement dotées de technologies ou spécialisées dans le traitement des eaux souterraines et des eaux d'égout et l'approvisionnement en eau.

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

[retournez](#)

