

Communiqués électronique

Nouvelles sur les exportations de l'Ontario

Été 2005



AUSSI, DANS LE MÊME NUMÉRO

- >> Avec le carnet ATA, les voyageurs d'affaires passent facilement la douane
- >> Avez-vous l'étoffe d'un gagnant?
- >> Les succès remportés sur les marchés émergents valent un prix d'exportation à une entreprise d'Ottawa
- >> Conseillère en développement du commerce international au Chili

ÉVÉNEMENTS D'EXPORTATION

- >> Événements d'exportation

NOMINATIONS

- >> Ontario Export inc. accueille sa nouvelle vice-présidente

SUCCÈS D'EXPORTATION

Les véhicules tout-terrain de l'Ontario circulent dans le monde entier



L'entreprise de Kitchener étend son réseau international de distributeurs avec l'aide de l'organisme provincial de développement de l'exportation

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

CONSEILS EN MATIÈRE D'EXPORTATION DE DEBBIE



L'essor du marché mexicain mérite considération

Par Debbie Walker, Ontario Export inc.

Il est facile d'énumérer les célèbres produits exportés par le Mexique – tequila, tacos, musique Mariachi... Mais bon nombre d'entreprises ontariennes auraient du mal à citer les débouchés commerciaux offerts par le pays.

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

ARTICLE DE FOND

Exposer à l'étranger : un défi à relever
Regardez avant de sauter

Par Barry Siskind

De plus en plus souvent, les entreprises se tournent vers les marchés internationaux pour accroître leurs ventes et leurs bénéfices. Exposer dans une foire internationale est un moyen de pénétrer de nouveaux marchés efficace et qui, si vous vous y prenez correctement, peut être une excellente occasion de développer votre entreprise.

[>>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**

Commentaires

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.

[retournez](#)


Les véhicules tout-terrain de l'Ontario circulent dans le monde entier

L'entreprise de Kitchener étend son réseau international de distributeurs avec l'aide de l'organisme provincial de développement de l'exportation

Les Argo et les Centaur ne s'arrêtent pas aux frontières. Les véhicules tout-terrain (VTT) amphibies construits en Ontario traversent les mares et les ruisseaux, se fraient un chemin dans la boue et la neige, grimpent sur les rochers et roulent sur la glace dans soixante-treize pays et sur cinq continents.

Il n'y a pas si longtemps que ces VTT amphibies s'attaquent aux terrains des quatre coins du monde. « Ontario Drive and Gear avait l'habitude de concentrer ses efforts de promotion des ventes sur le Canada et les États-Unis », dit Tom Polanic, chef de produit pour le Centaur. « Mais quand l'économie canadienne est en difficulté, l'économie américaine peut l'être aussi, et vice-versa. C'était mettre tous ses oeufs dans le même panier. »

In his drive to diversify the markets for the Centaur and its sister vehicle, the recreational Argo, Polanic began to look seriously at adding Chile and Brazil to the list of export destinations. That's when he turned to Ontario Exports Inc., the export development agency of the Ministry of Economic Development and Trade, for help.

Veronica Medina and Marcos Jose de Almeida Duarte, Ontario Exports Inc. in-market, international trade development consultants for Chile and Brazil respectively, met with Polanic at Ontario Drive and Gear's headquarters in New Hamburg near Kitchener-Waterloo this spring. "They're just fantastic people to deal with," Polanic said.

 Argo Avenger

Dans sa volonté de diversifier les marchés du Centaur et de son produit frère, le véhicule récréatif Argo, Polanic a commencé à étudier sérieusement la possibilité d'ajouter le Chili et le Brésil à sa liste de pays d'exportation. C'est alors qu'il s'est tourné vers Ontario Export inc. (OEI), l'organisme de développement de l'exportation du ministère du Développement économique et du Commerce.

Veronica Medina et Marcos Jose de Almeida Duarte, les conseillers en développement du commerce international d'OEI au Chili et au Brésil, respectivement, ont rencontré Tom Polanic au printemps dernier au siège d'Ontario Drive and Gear à New Hamburg, près de Kitchener-Waterloo. « C'est merveilleux de traiter avec des personnes aussi formidables », dit Polanic.

À la suite de la réunion, les deux conseillers ont fourni des rapports détaillés sur les conditions du marché dans leurs pays, et ont aidé Polanic à trouver des distributeurs pour le Centaur et l'Argo – le tout sans aucuns frais pour Ontario Drive and Gear. « Ils m'ont évité un voyage », explique Polanic. « Le seul moyen d'obtenir ce type de renseignements aurait été d'aller là-bas et d'y rester longtemps. Et, même dans ce cas, j'aurais eu du mal à recueillir toute l'information. C'est l'avantage d'avoir des gens qui travaillent sur place pour votre compte. »

Polanic a l'intention de suivre les pistes ouvertes sur le terrain par les conseillers en développement commercial à l'occasion d'un voyage en Amérique du Sud cet automne. La connaissance améliorée du marché sud-américain que lui a apportée sa collaboration avec les conseillers lui ont donné la confiance nécessaire pour aborder d'autres pays du continent. Polanic a récemment signé un accord avec un distributeur en Équateur ainsi qu'avec un second distributeur pour la Colombie et le Venezuela.

Ces nouveaux distributeurs rejoignent un réseau en pleine expansion. Au cours des deux dernières années, Ontario Drive and Gear est passé de 6 à 27 distributeurs internationaux, notamment en Europe, en Inde, en Afrique, en Australie, en Chine et en Russie. Durant la même période, les ventes de l'entreprise à l'extérieur de l'Amérique du Nord ont fortement augmenté, passant de 5 p. cent à environ 30 p. cent. En 2003, l'entreprise a remporté un Prix ontarien d'excellence en commerce international en hommage à sa collaboration réussie avec son distributeur en Afrique du Sud.

Ontario Export inc. (www.ontarioexportsinc.com) gère le programme des Prix ontariens d'excellence en commerce international. L'organisme du ministère du Développement économique et du Commerce offre aussi une large gamme de programmes et de services aux exportateurs débutants ou chevronnés, y compris des missions commerciales et des salons professionnels, des

consultations individuelles et une formation au commerce international. Le fameux programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) fournit aux entreprises une information de base sur l'exportation vers les États-Unis.

Malgré le prestige associé au commerce international, la vente de véhicules tout-terrain sur des marchés étrangers n'est pas toujours facile, ajoute Polanic. Pour lui, les difficultés liées à une langue et un milieu des affaires inconnus constituent les principaux obstacles à la pénétration d'un nouveau marché. « Une entreprise qui souhaite exporter à l'extérieur de l'Amérique du Nord doit absolument comprendre et respecter les différences culturelles. Il faut des mois de travail acharné pour établir des relations professionnelles solides, on ne peut pas le faire en un jour », dit-il. « La bonne nouvelle, c'est que les importateurs sont généralement disposés à vous accorder des concessions et à faire la moitié du chemin. »

[retournez](#)



Exportation : les conseils pratiques de Debbie

L'essor du marché mexicain mérite considération

par Debbie Walker



[retournez](#)



Il est facile d'énumérer les célèbres produits exportés par le Mexique – tequila, tacos, musique Mariachi... Mais bon nombre d'entreprises ontariennes auraient du mal à citer les débouchés commerciaux offerts par le pays.

Aujourd'hui, seuls 0,55 p. cent du total des exportations de l'Ontario partent vers le Mexique. Curieusement, le Mexique arrive pourtant au cinquième rang des marchés d'exportation de la province, mais c'est un très petit marché par rapport aux États-Unis, où sont vendus 90,55 p. cent de nos produits d'exportation. Le Mexique présente des débouchés qui ne sont pas exploités par les exportateurs ontariens – le pays compte en effet plus de 100 millions d'habitants, dont 20 millions de consommateurs comparables au Canadien moyen.

En outre, en vertu de l'ALENA, les tarifs douaniers mexicains ont été supprimés pour la majorité des produits canadiens. Pour les exportateurs de l'Ontario, la fabrication de pointe et le secteur minier offrent les meilleurs débouchés. Le marché d'importation des matériaux de construction au Mexique est également en pleine expansion, et le marché du secteur de l'environnement est évalué à 4,2 milliards de dollars.

Notre [Calendrier des événements](#) propose quasiment en permanence une mission ou un séminaire sur le Mexique. Cet automne, par exemple, Ontario Export inc. (OEI) accueille une délégation d'acheteurs mexicains de l'industrie du bâtiment et de la construction, et organise une mission commerciale relative au secteur du matériel d'exploitation et des services miniers à Mexico et à Veracruz.

Les possibilités de ventes sur le marché mexicain peuvent vous inciter à sauter dans le premier avion pour Mexico. Mais n'oubliez pas de vérifier au préalable l'état de préparation à l'exportation de votre société. Les entreprises qui font des affaires au Mexique seront confrontées à des pratiques commerciales différentes, à un cycle de vente plus long et à l'obstacle de la langue. Consacrez un peu de temps à étudier le climat commercial du pays; renseignez-vous sur les préférences des consommateurs, les taux de change, les réseaux de distribution et de ventes et la réglementation. Réfléchissez à la manière dont votre entreprise abordera le problème de la langue : avez-vous du personnel qui parle espagnol, ou un plan d'embauche de personnel bilingue?

Lorsque vous aurez pris la décision d'exporter au Mexique, il vous faudra étudier la meilleure façon de vendre vos produits au sud du Rio Grande. Vous pouvez retenir les services d'une entreprise commerciale, d'un agent ou d'un distributeur, ou bien exporter directement, sans intermédiaire. Une troisième approche consiste à créer une entreprise commune avec une société mexicaine. Quelle que soit la méthode choisie, vous augmenterez vos chances de réussite si vous comprenez bien la réglementation mexicaine en matière d'importations. Voici quelques règlements dont vous n'avez peut-être pas tenu compte :

- Seuls les **importateurs accrédités**, qui sont des citoyens mexicains ou des sociétés constituées localement, peuvent importer des produits au Mexique. Des numéros d'accréditation sont attribués aux importateurs et doivent être présentés aux douaniers. Les étiquettes des produits de consommation doivent afficher l'identité des importateurs.
- Un **courtier en douane agréé mexicain** doit procéder aux formalités douanières pour toutes les cargaisons reçues.
- De nombreux produits canadiens sont exonérés de droits de douane en vertu de l'ALENA, mais une taxe sur la valeur ajoutée (comparable à notre TPS) est prélevée sur les marchandises qui arrivent dans le pays.
- Les taxes sur la valeur ajoutée et les droits de douane (le cas échéant) sont généralement calculés sur la valeur des marchandises importées indiquée sur la facture commerciale. Mais

le gouvernement mexicain a établi un prix estimatif pour certains produits (notamment les textiles et les chaussures), qui est considéré comme étant souvent sous-évalué. Si votre valeur déclarée est inférieure au **prix estimatif**, vous devrez fournir une garantie pendant que les autorités mexicaines étudient la différence de prix.

- Les **étiquettes** doivent préciser les noms de l'importateur et de l'exportateur, le type de produit, et des instructions pour l'emploi et l'entretien en espagnol. Contrairement à la législation canadienne, les lois mexicaines relatives à l'étiquetage sont appliquées à la frontière comme dans les magasins. Un étiquetage incorrect peut entraîner la retenue des marchandises à la frontière.
- Les marchandises soumises au système de **normes de qualité des produits** du Mexique, les Normas Oficiales Mexicanos (NOM), doivent être testées et approuvées au Mexique par le ministère de l'Économie ou par un organisme accrédité. Le certificat de conformité qui vous est alors remis doit accompagner la cargaison, et le logo NOM doit être affiché sur l'étiquette de chaque produit.

Ce ne sont là que quelques-unes des nombreuses questions que vous devez étudier avant de percer sur le marché mexicain. Le conseiller en marchés internationaux d'OEI Fred Sheehy est spécialisé dans l'aide aux entreprises qui souhaitent exporter leurs produits et services au Mexique, et se tient à leur disposition pour fournir renseignements et conseils. En travaillant avec Fred, les entreprises de l'Ontario qui sont prêtes à exporter peuvent également profiter des services du conseiller en développement du commerce international d'OEI sur place, à Mexico. Vous pouvez communiquer avec Fred par téléphone au 416 314-8243, ou sans frais au 1 877 468-7233, ou encore par courrier électronique à fred.sheehy@edt.gov.on.ca.

(Debbie Walker is Director, Community Export Development, Ontario Exports Inc., the export development agency of the Government of Ontario. She can be contacted by email at debbie.walker@edt.gov.on.ca).

[retournez](#)



[retournez](#)

Exposer à l'étranger : un défi à relever Regardez avant de sauter

Par Barry Siskind

De plus en plus souvent, les entreprises se tournent vers les marchés internationaux pour accroître leurs ventes et leurs bénéfices. Exposer dans une foire internationale est un moyen de pénétrer de nouveaux marchés efficace et qui, si vous vous y prenez correctement, peut être une excellente occasion de développer votre entreprise.

Chaque pays, chaque culture présente à l'exposant des difficultés qui lui sont propres. Une bonne compréhension de ces difficultés peut faire toute la différence entre le succès et l'échec. Voici une liste de questions importantes à se poser au préalable pour être certains de connaître le marché visé avant d'y faire des affaires.

Définitions. Sur les marchés internationaux, une exposition dite « horizontale » est ouverte aux consommateurs ou au public, tandis qu'un salon spécialisé, ou « vertical », est un salon professionnel. Certains salons dits « salons professionnels » ne sont en fait que partiellement ouverts au public. Vérifiez que vous avez bien compris ce que veulent dire les organisateurs pour être prêts à recevoir une foule de visiteurs.

Coûts de l'exposition. Pour exposer à l'étranger, comptez en règle générale le double du budget que vous prévoyez pour une exposition nationale. L'écart s'explique par de nombreux facteurs, dont des coûts de transport plus élevés, le besoin de concevoir des stands plus sophistiqués (on utilise rarement des tubes et draperies), la production de documents multilingues, les tarifs douaniers, les taxes et les opérations de change.

Installations. Ne supposez pas que les expositions s'organisent de la même façon dans le monde entier. Vérifiez soigneusement les éléments comme les charges au plancher, les dispositifs d'éclairage au plafond, l'air, l'eau, la compatibilité des appareils électriques de normes nord-américaines.

Manutention. Pour que vos produits et votre matériel de présentation arrivent en bon état, renseignez-vous sur les modes de manutention. La manutention des produits et matériaux n'est pas toujours la même d'un pays à l'autre, et vous pouvez éviter des réparations onéreuses en vous informant au préalable.

Langue officielle. Les salons professionnels attirent des visiteurs du monde entier. Il est important de décider en quelle langue vos documents seront rédigés. Il peut être utile d'engager un assistant multilingue pour vous épauler pendant la durée du salon.

Étiquette. Chaque culture est différente. Ce sont souvent les petits détails qui posent problème. Renseignez-vous sur les coutumes locales et adaptez votre présentation au public visé. Les us et coutumes comprennent les poignées de main, l'échange de cartes de visite, la ponctualité, le contact visuel et le recours aux astuces publicitaires.

Produits prêts pour le marché. Les salons professionnels ne sont pas faits pour les amateurs. Vos produits doivent être prêts à être mis sur le marché, et vous devez connaître le prix, l'emballage, les conditions de vente et les délais de livraison de chaque produit.

Étude de marché. Les produits sont utilisés de manière différente selon les pays. Faites votre étude de marché à l'avance afin de comprendre les préférences locales en matière de couleur, la façon d'utiliser des produits, les emballages, les exigences en matière d'environnement et la concurrence.

Visitez le salon d'abord. Si votre budget vous le permet, envisagez de visiter le salon avant d'y participer comme exposant. Vous pourrez ainsi acquérir une idée réaliste du contexte de l'exposition, de la concurrence, de la logistique et du marché. Une visite préalable vous évitera peut-être de faire des erreurs coûteuses par la suite.

Ontario Export inc. Avant de vous lancer sur un marché étranger, il est conseillé de communiquer avec Ontario Export inc. pour obtenir des réponses à toutes ces questions et à bien d'autres encore. Leurs conseillers et conseillères en marchés internationaux ont une

vaste expérience de régions géographiques et de secteurs spécifiques de l'industrie et des services. Pour joindre Ontario Export inc., vous pouvez téléphoner sans frais en Ontario au numéro 1 877 468-7233 ou consulter le site Web à l'adresse www.ontarioexportsinc.com.

Votre approche des marchés internationaux peut fortement bénéficier d'une présence aux salons professionnels. Grâce aux salons, votre entrée sur le marché peut être plus rapide et plus efficace. Toute l'astuce consiste à se préparer.

Barry Siskind est président d'International Training and Management, une entreprise qui aide les exposants à tirer le maximum de profit de leur investissement dans les expositions. Pour joindre Barry, consultez son site Web à l'adresse www.siskindtraining.com

[retournez](#)



[retournez](#)



Ontario Export inc. accueille sa nouvelle vice-présidente

Au printemps 2005, **Hope Jaglowitz** a rejoint le ministère du Développement économique et du Commerce en qualité de vice-présidente d'Ontario Export inc. À ce titre, elle s'emploie, avec l'équipe de spécialistes du commerce international d'Ontario Export inc. et d'autres intervenants, à offrir des programmes et des services à valeur ajoutée aux entreprises de la province. Hope a pour mandat d'aider les sociétés ontariennes à exporter leurs biens et leurs services dans le monde entier.

Hope Jaglowitz a acquis plus de vingt ans d'expérience en commercialisation stratégique et en gestion générale dans de grandes entreprises multinationales. À son dernier poste de vice-présidente du marketing de la branche aliments pour animaux domestiques de Colgate-Palmolive aux États-Unis, elle dirigeait une équipe de plus de 100 professionnels de la commercialisation; elle était chargée du développement et de la mise en oeuvre d'un large éventail de stratégies et de plans de commercialisation axés sur les consommateurs et les vétérinaires.

Avant de s'installer aux États-Unis, Hope était directrice générale de la filiale de Colgate-Palmolive dans les marchés émergents des républiques tchèque et slovaque. À ce titre, elle fournissait des orientations stratégiques en vue d'atteindre les objectifs de vente et de bénéfices, et était responsable de toutes les activités opérationnelles et administratives.

Avant de revenir en Europe centrale, Hope était vice-présidente du marketing de Colgate-Palmolive Canada, où elle élaborait des plans de commercialisation visant à accroître les parts de marché, le chiffre d'affaires et le volume des ventes de marques célèbres comme Colgate, Palmolive, Irish Spring, Mennen Speed Stick, Javex et Fleecy.

Hope Jaglowitz a commencé sa carrière chez Bristol-Myers Products Canada, où elle a occupé des postes de plus en plus importants dans le service de commercialisation. Elle détient un B.A. de Queen's University et un M.B.A. de l'Université de Toronto.

[retournez](#)



Aider les entreprises de l'Ontario est « un vrai plaisir », dit la conseillère en développement du commerce international au Chili

[retournez](#)

Née au Chili, la conseillère en développement commercial Veronica Medina a habité et travaillé à l'étranger pendant quasiment toute sa vie.

Il y a cinq ans, elle est revenue s'installer dans son Chili natal, mais a continué de travailler pour des clients du monde entier. Elle a rejoint Trade Chile – la société de conseils qui fournit des services sur place à Ontario Export inc. (OEI) – et a commencé peu après à collaborer avec les clients d'OEI.

« C'est un vrai plaisir que de travailler pour le compte d'entreprises ontariennes au Chili, parce que le Canada jouit d'une excellente réputation au sein de la communauté locale des affaires », dit Medina. « Lorsqu'un produit ou un service provient du Canada, les Chiliens ont toute confiance dans sa qualité. »

La manière dont les entreprises de l'Ontario abordent leurs relations d'affaires leur donne aussi un avantage sur leurs concurrents internationaux, dit Medina. « Les entreprises ontariennes sont connues pour s'engager à long terme à l'égard du marché et de leurs partenaires chiliens. Ils ne sont pas seulement là pour gagner de l'argent au plus vite. Naturellement, cette attitude est très appréciée. »

Les services fournis aux clients d'OEI par Trade Chile comprennent notamment la réalisation d'études de marché et la présentation des entreprises à des partenaires et à des distributeurs éventuels. Medina cite l'exemple d'un laboratoire de produits pharmaceutiques vétérinaires qui est récemment venu au Chili à la recherche d'un distributeur. « Nous avons organisé une série de réunions pendant toute une semaine pour les présenter à des représentants du gouvernement, des agences et des distributeurs, afin de leur donner une idée précise de la taille du marché. »

Trade Chile aide également les entreprises de l'Ontario à mieux orienter leur participation aux salons professionnels. « Les salons professionnels sont si vastes qu'on ne doit pas laisser au hasard le soin de vous faire rencontrer la personne qui s'intéressera à votre produit. Nous veillons à organiser des réunions entre les clients d'OEI et des entreprises présélectionnées. »

En 1997, le Chili a signé un accord de libre-échange avec le Canada. Il a également conclu des accords de libre-échange avec 18 autres pays. Le Chili a notamment été poussé à ouvrir ses frontières, explique Medina, en raison de sa faible population –15 millions – et de son désir de ne plus dépendre d'une économie axée sur les ressources.

Les produits et services miniers représentent les principales exportations de l'Ontario vers le Chili; mais il existe également des débouchés pour les entreprises ontariennes dans les secteurs de l'environnement, de l'énergie renouvelable, des technologies de l'information et de la biotechnologie.

Les entreprises de l'Ontario peuvent aussi profiter des services des conseillers en développement commercial international des deux autres grands marchés les plus concurrentiels d'Amérique latine, le Mexique et le Brésil. Pour obtenir des renseignements sur les services disponibles sur place au Chili, au Brésil ou au Mexique, veuillez appeler le 1 877 466-7233 ou le 416 314-8200.

[retournez](#)

Les succès remportés sur les marchés émergents valent un prix d'exportation à une entreprise d'Ottawa

[retournez](#)



L'entreprise d'Ottawa FreeBalance, qui fournit des solutions logicielles et des services de gestion de l'imputabilité financière au gouvernement du Canada depuis vingt ans, a su tirer profit de son expérience pour exporter ses services dans certaines des régions les plus difficiles au monde, comme l'Afghanistan, la Sierra Leone, le Timor-Leste, le Guyana et la Mongolie.

Cet essor remarquable a valu à l'entreprise le prix de l'expansion des marchés (services) des 7e Prix ontariens d'excellence en commerce international remis au printemps dernier. Le programme, qui est géré par Ontario Export inc., l'organisme de développement de l'exportation du gouvernement de l'Ontario, rend hommage aux succès d'exportation des petites et moyennes entreprises de la province.

Les logiciels de FreeBalance ont été créés pour répondre à la demande d'une plus grande imputabilité des gouvernements. « Les organismes donateurs qui appuient les gouvernements dans les pays en développement veulent avoir l'assurance que leur argent est dépensé utilement », explique le président-directeur général Bruce Lazenby. « FreeBalance aide les gestionnaires des gouvernements à mettre en évidence la transparence et l'imputabilité. »

Aujourd'hui, les logiciels et les services de FreeBalance sont utilisés par plus d'une centaine d'organismes gouvernementaux sur les cinq continents. Lazenby estime que le prix provincial appuiera l'expansion de l'entreprise. « Le Prix ontarien d'excellence en commerce international nous aide à être reconnus, ici au Canada, en qualité de fournisseur de premier plan de solutions de gestion de l'imputabilité du gouvernement, mais aussi à bâtir une réputation solide à l'étranger. »

Tous les exportateurs connaissent la difficulté d'être confronté à une culture, une langue, des lois et des règlements inconnus. FreeBalance a dû faire face à des problèmes supplémentaires en exportant vers des pays caractérisés par une infrastructure particulièrement pauvre et une grande instabilité politique. Peu d'autres entreprises ontariennes ont osé s'aventurer sur ces marchés.

D'après le site Web d'Industrie Canada, Strategis, les exportations vers l'Afghanistan, la Sierra Leone, le Guyana et la Mongolie sont si faibles qu'elles ne sont pas même affichées comme un pourcentage du total des exportations mondiales de l'Ontario. Le Guyana et la Sierra Leone font partie des pays d'une telle pauvreté que les dirigeants du G8 ont décidé d'annuler leur dette en juin dernier.

Avant de rejoindre FreeBalance en 1995, Bruce Lazenby était administrateur principal des systèmes financiers du ministère de la Défense nationale, où il gérait le plus grand système de gestion comptable et financière au Canada. Il a également suivi une carrière militaire remarquable et a obtenu le grade de Capitaine de frégate dans la marine nationale.

Malgré ses états de service impressionnants, Lazenby porte au crédit de son équipe – puisée dans la main-d'oeuvre multiculturelle de l'Ontario – le succès remporté par l'entreprise dans ces régions difficiles. « L'Ontario attire des employés si formidables que nous parvenons à engager les meilleurs, des personnes qui savent travailler et réussir dans les pays en développement. C'est l'un des secrets de notre réussite. »

[retournez](#)



[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](#)



Avec le carnet ATA, les voyageurs d'affaires passent facilement la douane

[retournez](#)



Avez-vous déjà été retenu à la frontière? Ce retard vous a-t-il coûté un temps et un argent précieux? Vous a-t-on refusé l'entrée dans un pays parce que vous n'aviez pas les documents nécessaires? Il est pourtant possible d'éviter que le passage des frontières soit une expérience pénible.

Un **Carnet ATA** est un document douanier international semblable à un passeport de marchandises, qui facilite l'entrée des marchandises dans un pays étranger, simplifie les voyages et supprime les complications.



Le carnet simplifie les formalités douanières relatives à l'admission temporaire dans un pays étranger, en franchise, des marchandises qui relèvent de trois grandes catégories :

- les échantillons commerciaux,
- les marchandises présentées ou utilisées dans une foire commerciale, un salon professionnel ou une exposition;
- le matériel professionnel.

Que vous partiez à l'étranger pour participer à une foire commerciale, que vous transportiez des échantillons commerciaux de votre produit ou que vous voyagiez avec les outils de votre profession ou du matériel de diffusion, le Carnet ATA est le document le plus utile – avec le passeport – pour les gens d'affaires en voyage.

Si vous voyagez souvent à l'étranger, le Carnet ATA vous permet de n'utiliser qu'un seul document pour toutes vos transactions douanières, d'organiser à l'avance les modalités douanières pour plusieurs pays et à un coût déterminé avant de quitter le Canada, et de faire un nombre illimité de voyages à l'étranger pendant un an, dans n'importe lequel des 60 pays qui reconnaissent le carnet. En utilisant le carnet, vous évitez de payer des droits et des taxes chaque fois que vous arrivez dans un pays puis d'en demander le remboursement lorsque vous le quittez. Vous évitez aussi l'achat de cautionnements d'importation temporaire.

La Chambre de commerce du Canada est le seul organisme qui gère et délivre les Carnets ATA. Vous pouvez vous adresser à un bureau de délivrance des carnets accrédité à Ottawa, Montréal, Toronto, Vancouver et Kitchener-Waterloo. Consultez le site Web www.greaterkwchamber.com et cliquez sur l'icône Carnet ATA pour obtenir de plus amples renseignements, ou communiquez avec Kathryn McEwin à la Chambre de Commerce du grand Kitchener-Waterloo, par téléphone au 519 576-5000 ou par courriel à l'adresse : carnetkitchener@chamber.ca.

[retournez](#)



[retournez](#)

CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

Vous souhaitez vous lancer dans l'exportation ou obtenir de nouveaux 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 à mettre en œuvre des stratégies d'exportation partout dans le monde en organisant des missions commerciales, en animant des séminaires, en accueillant des délégations d'acheteurs et en offrant des séances de consultation personnalisées sur les marchés visés.

Secteurs

- [Multisecteurs](#)
- [Aérospatiale et défense](#)
- [Services d'architecture et d'ingénierie](#)
- [Services du bâtiment et de la construction](#)
- [Produits et services de l'environnement](#)
- [Matériel et services de soins de santé](#)
- [Technologies de l'information et des communications](#)
- [Secteur minier et géophysique](#)

Multisecteurs

Les 24 et 25 août 2005

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

et

Les 14 et 15 septembre 2005

**Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) – Mission à Detroit
Detroit (Michigan)**

Ce programme d'initiation pratique à l'exportation, administré par Ontario Export inc. en collaboration avec les consulats du Canada à Buffalo et 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 que vous soyez déjà actif sur ce marché, le programme NEÉF est un excellent moyen de vous familiariser avec les façons de faire des affaires aux États-Unis. Créé il y a vingt ans pour aider les nouveaux exportateurs ontariens, le programme NEÉF s'adresse désormais aussi bien aux exportateurs débutants que chevronnés. Pour bon nombre d'entreprises, le programme NEÉF est devenu 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 14 septembre au 10 octobre 2005

**Mission de développement des marchés et participation à des salons professionnels
Dubai et Abu Dhabi (Émirats arabes unis); Doha (Qatar) et Riyad (Arabie saoudite); Tel Aviv (Israël); Émirats arabes unis (Koweït), Iran, Qatar et Arabie saoudite**

Au cours de sa mission de développement des marchés, Al Hinton s'emploiera à repérer les nouveaux débouchés commerciaux, à établir des rapprochements entre des projets et des entreprises de l'Ontario, à recueillir des renseignements sur le marché et à promouvoir les entreprises de la province.

Al Hinton accompagnera également une délégation de l'Ontario au salon international Cityscape à Dubaï (Émirats arabes unis), du 17 au 19 septembre 2005, et participera à la mission commerciale du Conseil de commerce canado-arabe aux Émirats arabes unis et en Arabie saoudite.

Durant son séjour, il rencontrera aussi des responsables des pays hôtes et organisera des réunions d'information avec des représentants du gouvernement canadien dans ces pays.

Les entreprises ou consortiums basés en Ontario qui exportent déjà vers le Moyen-Orient ou qui souhaitent percer sur ces marchés peuvent communiquer avec la personne-ressource ci-dessous.

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

Du 25 septembre au 7 octobre 2005
Mission de développement des marchés
Japon et Australie

Au cours de sa mission de développement des marchés, Sabrina Chan recueillera des renseignements sur le marché, établira de nouvelles relations, défendra les intérêts des entreprises de l'Ontario et rencontrera des acheteurs.

Les entreprises ou consortiums basés en Ontario qui exportent déjà vers le Japon ou l'Australie ou qui souhaitent percer sur ces marchés peuvent communiquer avec la personne-ressource ci-dessous.

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

Les 16 et 17 novembre 2005
Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) – Mission 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 que vous soyez déjà actif sur ce marché, le programme NEÉF est un excellent moyen de vous familiariser avec les façons de faire des affaires aux États-Unis. Créé il y a vingt ans pour aider les nouveaux exportateurs ontariens, le programme NEÉF s'adresse désormais aussi bien aux exportateurs débutants que chevronnés. Pour bon nombre d'entreprises, le programme NEÉF est devenu 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

Aérospatiale et défense

Du 3 au 6 octobre 2005
Congrès et salon SAE 2005 AeroTech
Dallas (Texas)

Le congrès et salon AeroTech 2005 de la SAE réunira des participants très divers appartenant aux secteurs de la conception, la fabrication et la sécurité des engins aériens et d'autres intervenants qui ont tous pour objectif de faire progresser l'industrie aérospatiale. Les sujets abordés au cours de cette importante manifestation iront de certaines technologies spécifiques à des questions qui intéressent toute l'industrie.

Pour aider les petites et moyennes entreprises de l'Ontario à participer à cet événement, Ontario Export inc. a réservé un espace de présentation de 10 pieds sur 30 pieds dans une partie bien en vue du hall d'expositions. Le stand permettra de promouvoir l'Ontario d'une part comme une source de produits et de services de premier ordre et, d'autre part, comme lieu de croissance et d'expansion idéal pour l'industrie aéronautique.

Une description plus détaillée des avantages et des frais associés à la participation à Showcase Ontario sera diffusée à l'approche de la date de l'événement. Les petites et moyennes entreprises de l'Ontario qui envisagent de participer peuvent communiquer avec la personne-ressource ci-dessous.

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

Du 15 au 17 novembre 2005

Aviation d'affaires – National Business Aviation Association (NBAA) 2005 La Nouvelle-Orléans (Louisiane)

La NBAA est la plus importante et la plus efficace des rencontres annuelles d'acheteurs et de vendeurs de l'industrie de l'aviation d'affaires. C'est une occasion exceptionnelle d'effectuer des comparaisons directes entre la quasi-totalité des produits et des services qui sont proposés aux entreprises. C'est aussi le salon choisi par la majorité des industriels pour annoncer et lancer leurs nouveaux produits.

Pour aider les petites et moyennes entreprises de l'Ontario à participer à cet événement, Ontario Export inc. a réservé un espace de présentation de 20 pieds sur 30 pieds dans la partie centrale du hall d'expositions. Le stand permettra de promouvoir l'Ontario d'une part comme une source de produits et de services de premier ordre et, d'autre part, comme lieu de croissance et d'expansion idéal pour l'industrie aéronautique.

Une description plus détaillée des avantages et des frais associés à la participation à Showcase Ontario sera diffusée à l'approche de la date de l'événement.

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

Services d'architecture et d'ingénierie

Du 17 au 19 septembre 2005

Cityscape 2005 Dubai (Émirats arabes unis)

Ontario Export inc. participe au salon professionnel Cityscape 2005 à Dubai (Émirats arabes unis). Ce grand salon international de l'aménagement et de l'investissement immobilier est consacré à tous les aspects du cycle de l'aménagement des biens immobiliers.

À Cityscape 2005, OEI présentera les entreprises ontariennes des secteurs de l'ingénierie et de l'architecture.

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

Les participants et les visiteurs du salon pourront découvrir les nouveautés apparues dans leurs secteurs commerciaux, jauger la concurrence, se renseigner sur les marchés du Moyen-Orient et rencontrer 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 table, chaises, électricité et éclairage, moquette, enseigne et une carte d'entrée gratuite.

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

Services du bâtiment et de la construction

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 quelque 450 exposants et plus de 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 évaluées 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.

Le salon 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 personne-ressource ci-dessous.

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

Du 8 au 11 novembre 2005
Japan Home Show 2005
Tokyo (Japon)

En partenariat avec l'ambassade du Canada à Tokyo, Ontario Export inc. participe à Japan Home Show 2005. Tous les ans, le salon japonais de la maison attire plus de 100 000 visiteurs, dont des grossistes, des détaillants, des architectes et des entrepreneurs.

Le Japan Home Show est l'un des plus grands salons de matériaux pour le bâtiment et la construction qui permet aux industriels de commercialiser leurs produits et leurs services sur le marché japonais. Le salon offre aussi l'occasion de rencontrer les professionnels japonais du bâtiment et de développer les exportations.

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

Du 16 au 20 novembre 2005
Exposition Big 5
Dubaï (Émirats arabes unis)

Ontario Export inc., en collaboration avec le consulat canadien à Dubaï, participe au salon des produits du bâtiment et de la construction à Dubaï, aux Émirats arabes unis. Les participants et les visiteurs du salon pourront y découvrir les nouveautés de leurs secteurs, évaluer la concurrence, s'informer sur les marchés du Moyen-Orient et rencontrer des partenaires commerciaux potentiels.

Avec plus de 230 milliards de dollars US de projets d'infrastructure et de construction annoncés ou en cours, ce marché qui évolue très rapidement offre de multiples possibilités aux entreprises ontariennes.

OEI participe de nouveau à cette importante manifestation, aux côtés des entreprises de l'Ontario, dans le pavillon canadien.

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

Du 29 novembre au 2 décembre
Délégation d'acheteurs de Mexico à Construct Canada
Toronto (Ontario)

En partenariat avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement et Commerce international Canada, Ontario Export inc. a le plaisir d'accueillir une délégation d'acheteurs de Mexico.

Les représentants de la délégation viennent promouvoir des débouchés commerciaux à Mexico dans le secteur des produits du bâtiment et de la construction. Les entreprises ontariennes auront l'occasion de rencontrer la délégation pour discuter des possibilités offertes par le marché mexicain.

Personne-ressource : Fred Sheehy, 416-314-0203, fred.sheehy@edt.gov.on.ca

Produits et services de l'environnement

Du 27 au 29 septembre 2005
Mission sur l'environnement de la région de la capitale – 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, prépare 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 de compétences 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

Matériel et services de soins de santé

Le 15 septembre 2005

Séminaire NEÉF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) inverse Toronto (Ontario)

Ontario Export inc., en partenariat avec le consulat général du Canada à Buffalo (New York), a conçu ce séminaire afin de fournir aux entreprises ontariennes de soins de santé des renseignements de base sur l'exportation vers les États-Unis.

Le programme s'adresse aux petites et moyennes entreprises de fabrication ou de services du secteur des soins de santé de l'Ontario. Il intéressera aussi bien les exportateurs débutants que les plus chevronnés, et tous ceux qui veulent percer sur les nouveaux marchés américains.

Les conférenciers du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) inverse viennent des États -Unis en Ontario, ce qui permet aux entreprises ontariennes de limiter ou de supprimer les frais de déplacement.

Les participants découvriront l'importance croissante du rôle de la FDA (Food and Drug Administration) américaine, ainsi que certaines des choses à faire ou à ne pas faire en matière de commercialisation aux États-Unis. Deux avocats basés aux États -Unis leur parleront en outre de questions essentielles d'ordre juridique relativement à la conduite des affaires dans leur pays.

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

Du 18 au 20 octobre 2005

MedTrade 2005 Atlanta (Géorgie)

Ontario Export inc. anime un pavillon d'exposition à MedTrade, le plus grand salon professionnel du secteur des soins de santé à domicile en Amérique du Nord.

MedTrade attire plus de 21 000 représentants de l'industrie américaine, canadienne et internationale. En exposant à MedTrade, les exportateurs ontariens auront une occasion exceptionnelle de présenter leurs produits et leurs services à des acheteurs venus des États -Unis et d'autres marchés clés, de rencontrer des distributeurs et des agents, d'explorer des partenariats potentiels, de repérer des débouchés commerciaux et de recueillir de précieux renseignements sur le marché.

Ce salon intéressera les entreprises ontariennes prêtes à exporter qui offrent des produits et des services dans les segments de marché suivants : matériel médical durable; appareils et accessoires fonctionnels; dispositifs d'aide à la mobilité; produits respiratoires; produits pour le sommeil; produits pour la réhabilitation; produits pour la sécurité du bain; matériel informatique et logiciels médicaux; produits orthopédiques; produits non renouvelables; solutions TI; produits de soins infirmiers; produits pour diabétiques; ascenseurs et lève-personnes; et produits de perfusion.

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

Du 16 au 19 novembre 2005

MEDICA 2005 Düsseldorf (Allemagne)

MEDICA 2005, forum mondial de la technologie médicale, est le plus grand salon international de la médecine et constitue une plate-forme commerciale mondiale pour les exposants comme pour les visiteurs professionnels.

Les exposants à MEDICA touchent un très grand nombre de professionnels. L'année dernière, le

salon a attiré 136 000 visiteurs professionnels (dont 38 % de visiteurs internationaux) et 4 300 exposants de 65 pays dans 17 halls d'exposition entièrement occupés de Messe Düsseldorf. Le Canada avait réuni 58 exposants, dont plus de la moitié d'entreprises de l'Ontario.

En étroite collaboration avec Messe Düsseldorf, Ontario Export inc. offre de nouveau aux entreprises de la province l'occasion d'exposer dans le pavillon canadien de la technologie médicale, le pavillon de la biotechnologie ou le nouveau pavillon canadien des technologies de l'information en matière de soins de santé.

Les entreprises de l'Ontario présentes à MEDICA 2005 pourront avoir accès aux marchés de l'Union européenne (450 millions de personnes), du Moyen-Orient, d'Asie et du continent américain, et rencontrer des distributeurs, des agents et des importateurs.

Pour obtenir davantage de renseignements ou une trousse d'invitation, veuillez communiquer avec la personne-ressource ci-dessous

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

Technologies de l'information et des communications

Le 13 septembre 2005

Who's Who in IT in Ontario – Forum international du partenariat Mississauga (Ontario)

Votre entreprise est conviée à participer et à exposer sur table à notre Forum international du partenariat du secteur des technologies de l'information 2005, le 6e « Who's Who in IT in Ontario » (« Qui est qui en TI en Ontario »). Seuls trente exposants dont la réussite industrielle est démontrée seront choisis pour faire une présentation d'une minute face à quelque 300 dirigeants du secteur des TI et journalistes canadiens et internationaux.

Depuis cinq ans, cet événement renforce le secteur des TI de l'Ontario en présentant des entreprises novatrices à des industriels, des distributeurs étrangers et des revendeurs de produits modifiés. La séance de travail, du petit déjeuner à midi, constitue un moyen efficace de rencontrer d'éventuels partenaires de l'Ontario et de l'étranger, en un seul et même lieu. Les entreprises canadiennes peuvent en profiter pour rencontrer en tête-à-tête des délégués commerciaux du Canada en poste dans le monde entier, qui peuvent leur donner des conseils stratégiques et des renseignements de première main sur les marchés qui les intéressent.

Le Forum du partenariat IT 2005 est présenté par ITAC Ontario (branche provinciale de l'Association canadienne de la technologie de l'information) en collaboration avec Ontario Export inc., Industrie Canada et Commerce international Canada. Pour obtenir davantage de renseignements ou vous inscrire, veuillez consulter le site Web: www.itaontario.com/whos-who.

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

Du 4 au 8 octobre 2005

CEATEC 2005

Tokyo (Japon)

Ontario Export inc. (OEI), en partenariat avec l'ambassade du Canada à Tokyo, participe à CEATEC 2005, un salon des industries de l'électronique et des TI du Japon.

OEI y présentera des entreprises ontariennes du secteur des technologies de l'information et des communications.

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

Si votre entreprise souhaite participer au salon ou obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec la personne-ressource ci-dessous.

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

Secteur minier et géophysique

Du 10 au 16 septembre 2005
Extemin – Salon et congrès de l'industrie minière
Arequipa (Pérou)

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

OEI y présentera des entreprises de l'Ontario du secteur des équipements et des services miniers.

Extemin attire tous les grands acteurs de l'industrie minière du Pérou ainsi que des visiteurs en provenance d'autres pays d'Amérique du Sud. Les exposants et les visiteurs du salon auront l'occasion de découvrir les nouveautés de leurs secteurs de marché, de repérer de nouveaux débouchés commerciaux, d'évaluer la concurrence, et de rencontrer d'éventuels partenaires commerciaux.

Les exposants ontariens pourront également participer à des réunions personnalisées en tête-à-tête avec des partenaires ou acheteurs potentiels.

Si votre entreprise souhaite participer au salon ou obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec la personne-ressource ci-dessous.

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

Du 20 au 23 septembre 2005
Salon et conférence sur l'industrie minière Exposibram 2005
Belo Horizonte (Brésil)

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

OEI y présentera des entreprises de l'Ontario du secteur des équipements et des services miniers.

Ce salon permettra aux exposants et aux visiteurs de découvrir les nouveautés dans l'industrie minière brésilienne, de s'informer sur les marchés émergents, évaluer la concurrence, et de rencontrer des partenaires potentiels.

Si votre entreprise souhaite participer au salon ou obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec la personne-ressource ci-dessous.

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

Du 8 au 18 octobre 2005
Mission commerciale – Équipements et services miniers
Mexico City et Veracruz (Mexique)

En partenariat avec la CAMESE (l'Association canadienne des exportateurs d'équipements et de services miniers), Ontario Export inc. organise une mission commerciale sur les équipements et les services miniers à Mexico et au salon professionnel de la mine de Veracruz.

Cette mission offre aux exportateurs de l'Ontario l'occasion de repérer des débouchés commerciaux dans le secteur des équipements et des services miniers. Les participants pourront recueillir des renseignements précieux sur le marché, accroître leurs ventes et rencontrer des clients potentiels.

Nos conseillers en exportation seront disponibles pendant toute la durée de la mission pour vous aider et pour présenter les représentants commerciaux à des responsables du gouvernement et des gens d'affaires sur place.

Personne-ressource : Fred Sheehy, 416-314-0203, fred.sheehy@edt.gov.on.ca

[retournez](#)

