

DOCS
CA1
EA
C16
FRE
v. 21
October
15, 2003
Copy 1

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

Canada

OCT 10 2003



LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

La mission de conception Exportation aux États-Unis couronnée de succès

Dans ce numéro

- 2 La privatisation va bon train en Turquie
Le Salon de l'aéronautique de Paris
- 3 Le Bluewater Group et le Délégué commercial virtuel
- 4 Les investissements en biotechnologie
Le Forum des affaires des Amériques
- 6 Inniskillin à la conquête du monde
- 7 Foires et missions commerciales

L' **International Contemporary Furniture Fair (ICFF)**, qui s'est tenue à New York en mai 2003, est une manifestation commerciale annuelle et une vitrine internationale du design qui vise le marché du meuble contemporain haut de gamme. Cette foire internationale du meuble contemporain a attiré quelque 17 000 visiteurs cette année, dont des concepteurs, des fabricants et des détaillants.

Le consulat général du Canada à New York a contribué à accroître le nombre de visiteurs à l'ICFF — particulièrement le nombre de visiteurs canadiens — par l'intermédiaire de sa mission Exportation
voir page 5 — La mission



Les participants de la mission Exportation aux É.-U. : (debout, de gauche à droite) Nadé Nixon, Nadé; Julie Hing; Marie-Josée Salvas, Kläss & Co.; (assis, de gauche à droite) F. Javier Espinal, K.I.+ Co.; Jeffrey Crossman, consulat général du Canada à New York; Tara Walker, Plastic Buddha Design; Omer Arbel, some; Danielle Prpich, Ontario Exports; et Michael O'Byrne, Centre international de commerce à Toronto.

De Magog jusqu'aux marchés mondiaux

L'expérience réussie d'une entreprise gagnante

Lorsque, à la fin des années 1980, les affaires allaient lentement pour la société **H. Fontaine Ltée**, fabricant de vannes de contrôle de l'eau de la petite collectivité de Magog, dans les Cantons de l'Est (Québec), le chef de la direction, André Fontaine, a décidé de faire le grand saut et de se lancer à la recherche de marchés d'exportation aux États-Unis.

La société, fondée en 1964 par son père, Henri, avait une nouvelle usine sous-utilisée dont l'effectif de 40 personnes diminuait. De plus, la société a dû composer avec un changement de gouvernement au Québec, qui a entraîné des réductions dans les projets environnementaux. M. Fontaine est donc parti vendre les produits de sa

voir page 5 — L'expérience

CanadaExpo

Vol. 21, n° 17
15 octobre 2003