

Santé!

Royal DeMaria Wines remporte les plus grands honneurs

Royal DeMaria Wines (spécialiste canadien du vin de glace), entreprise vinicole de 25 acres située dans la région de Niagara, capte l'attention du monde. Producteur exclusif de calibre mondial de vin de glace de qualité après seulement trois années de production, Royal DeMaria Wines contribue à faire connaître les vins canadiens à l'échelle internationale.

Le prestigieux concours Les Citadelles du Vin, tenu à Bordeaux, en France, qui décernait auparavant le trophée Civart et le Grand Prix d'Honneur, est un événement international annuel organisé dans le cadre de Vinexpo, la plus importante foire de vins et de spiritueux au monde.

Les juges du concours, qui a eu lieu du 12 au 14 mai 2002, ont souligné l'excellence de la vinification de Royal DeMaria et d'autres producteurs de vins du Canada. Royal DeMaria Wines, établissement vinicole situé à Vineland, a été le premier producteur dans les annales mondiales de la fabrication du vin à obtenir cinq médailles d'or dans la même catégorie, et à remporter le plus grand prix pour deux années consécutives.

Jusqu'à présent, 46 médailles ont été décernées à Royal DeMaria à des concours internationaux de vins en 2002. L'établissement a été désigné l'un des producteurs les plus raffinés au monde lorsque son vin de glace Riesling, millésime 1999, a remporté la médaille d'or aux Olympiades du vin, concours entre les médaillés d'or du Challenge international du vin, honneur suprême de la foire Vinexpo (www.vinexpo.fr). Le propriétaire, M. Joseph DeMaria, déclare avec enthousiasme : « On m'a dit que la médaille d'or des Olympiades du vin n'avait jamais été accordée à un établissement aussi jeune, et canadien de surcroît ».

Royal DeMaria a aussi remporté des médailles d'or au Concours mondial à Bruxelles (www.concoursmondial.be), au Challenge international du vin en France (www.challengeduvin.com), au Finger Lakes International Wine Competition à Rochester, New York (www.fliwc.com) et au Vinitaly, à Vérone.

Nouveaux marchés en perspective

Encouragé par ces honneurs, M. Joseph DeMaria songe maintenant à offrir ses vins de glace sur de nouveaux marchés. Toutefois,

il fait d'abord les recherches nécessaires et travaille actuellement à établir une stratégie d'exportation qui lui permettra d'offrir sa production limitée à une plus vaste clientèle internationale. À l'heure actuelle, M. DeMaria remplit des commandes privées pour des clients de la Chine, du Japon et des États-Unis, et fait affaire avec un distributeur de l'Ohio. La prochaine étape consiste à trouver des distributeurs en Europe, au Japon et en Chine.



M. Joseph DeMaria, propriétaire de Royal DeMaria Wines, et détenteur du trophée Cuvée 2001 « meilleur vin doux ».

Depuis le succès de Royal DeMaria, le site internet de l'entreprise a reçu un nombre considérable de visites de partout au monde (www.royaldemaria.com), allant de 31 000 par semaine à plus de 100 000. « De nombreux clients étrangers communiquent directement avec nous, de dire M. DeMaria. Des clients de toutes les régions d'Asie et des États-Unis veulent notre produit. Notre stratégie de commercialisation s'avère efficace, mais nous voulons que nos clients fassent une vraie dégustation de notre vin et non une virtuelle. »

Service des délégués commerciaux

Bien que Royal DeMaria Wines ait établi des relations avec des fournisseurs d'Asie par l'entremise de WIN Exports, M. DeMaria ne faisait pas souvent appel au Service des délégués commerciaux. « À l'avenir, je me prévaudrai des programmes comme le PDME et des services offerts par les consulats et les ambassades à l'étranger. Si j'avais su que le gouvernement offrait un tel service, j'en aurais certainement profité auparavant, » de dire M. DeMaria.

Les clés du succès

Bien que M. DeMaria préfère ne pas dévoiler ses procédés de fabrication du vin de glace, il a bien voulu offrir quelques

voir page 3 — Royal

Prix d'excellence à l'exportation — suite de la page 1

l'exportation de près de 2,1 milliards de dollars et ont soutenu plus de 14 500 emplois. »

Depuis la création de ce programme, plus de 210 exportateurs choisis parmi 3 800 candidats ont reçu un Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

Les commanditaires suivants se sont joints au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour récompenser l'excellent travail des exportateurs d'ici : les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, Exportation et développement Canada, la Financière Sun Life, RBC Groupe Financier, le National Post, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada et l'Autorité portuaire de Vancouver.

M. Pettigrew honorerait les lauréats des Prix d'excellence à l'exportation canadienne le **7 octobre prochain**, à Vancouver, lors d'une cérémonie qui aura lieu durant la **conférence annuelle des Manufacturiers et Exportateurs du Canada**.



LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez www.infoexport.gc.ca et inscrivez-vous en ligne.



En plus de recevoir un Prix d'excellence, une entreprise se verra également remettre le prestigieux prix « Entreprise exportatrice de l'année ».

Voici, d'est en ouest, les finalistes pour l'année 2002 :

TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR

- Lotek Wireless Inc., St. John's — www.lotek.com

NOUVELLE-ÉCOSSE

- Softwear Design Group Ltd., Dartmouth — www.softwaredesign.com

NOUVEAU-BRUNSWICK

- Funeral Director's Choice, Saint John — www.fdchoice.com
- Spielo, Moncton — www.spielo.ca

QUÉBEC

- H. Fontaine Itée, Magog — www.hfontaine.com
- MTD Trading International, Pointe-Claire — www.mtdtrading.com
- NSI Global Inc., Pointe-Claire — www.nsicomm.com

Ontario

- DECODE Entertainment Inc., Toronto — www.decode-ent.com/
- Digital Specialty Chemicals Ltd., Toronto
- General Motors Defense, London — www.gm-defense.com/

Royal DeMaria Wines — suite de la page 2

conseils précieux : « Développez des relations personnelles. Remplir une commande, encaisser un chèque et passer au client suivant n'est pas ce que je recherche. Je veux conserver mes clients pendant vingt ans au moins. J'estime que la confiance revêt une grande importance ». M. DeMaria insiste aussi sur le fait qu'il faut être prêt à exporter. « Assurez-vous d'avoir les fonds nécessaires avant d'exporter, c'est une précaution sur laquelle on ne peut trop insister, » ajoute-t-il.

- JAY•LOR Fabricating Inc., Orton — www.jaylor.com
- Maple Leaf Foods International (Toronto), Toronto — www.mlfi.com/
- Muttluks Inc., Toronto — www.muttluks.com
- Odium Spectrum Ltd., Peterborough — www.odium-spectrum.com
- ZENON Environmental Inc., Oakville — www.zenonenv.com

SASKATCHEWAN

- Interactive Tracking Systems Inc., Saskatoon — www.itracks.com

ALBERTA

- Lacent Technologies Inc., Edmonton — www.lacent.com
- Precision Drilling Corporation, Calgary — www.precisiondrilling.com
- SMART Technologies Inc., Calgary — www.smarttech.com
- Wittke Waste Equipment, une filiale de Wittke Inc., Medicine Hat — www.wittke.com

COLOMBIE-BRITANNIQUE

- A.L.I. Technologies Inc. (maintenant McKesson Medical Imaging), Richmond — www.alitech.com
- Fincentric Corporation, Richmond — www.fincentric.com
- Sierra Wireless, Richmond — www.sierrawireless.com

Pour plus d'information, consulter le site internet sur les Prix d'excellence à www.infoexport.gc.ca/awards-prix ✪

Tous ces succès n'empêchent pas M. DeMaria de réfléchir à son plan d'expansion internationale à long terme. « Nous voulons procéder étape par étape et ne pas perdre notre objectif de vue, » précise-t-il.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Joseph DeMaria, courriel : icewine@royaldemaria.com, tél. : (905) 562-6767, téléc. : (905) 562-6775, ou téléphoner sans frais en Amérique du Nord au 1-888-793-8883. ✪

CanadExport

Rédactrice en chef : **Suzanne Lalonde-Gaëtan**
 Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
 Rédacteur : **Michael Mancini**
 Mise en page : **Yen Le**
 Tirage : **60 000**
 Téléphone : **(613) 992-7114**
 Télécopieur : **(613) 992-5791**
 Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
 Web site : www.infoexport.gc.ca/canadexport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au **(613) 992-7114**. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
 ISSN 0823-3349