

DOCS  
CA1  
EA  
C16  
FRE  
v. 24  
February  
15, 2006  
Copy 2

# CANADEXPORT



v.canadexport.gc.ca

Volume 24 > Numéro 3  
15 février 2006

DANS CE NUMÉRO : LES DÉFIS DES MARCHÉS ÉMERGENTS >  
Min. des Affaires étrangères

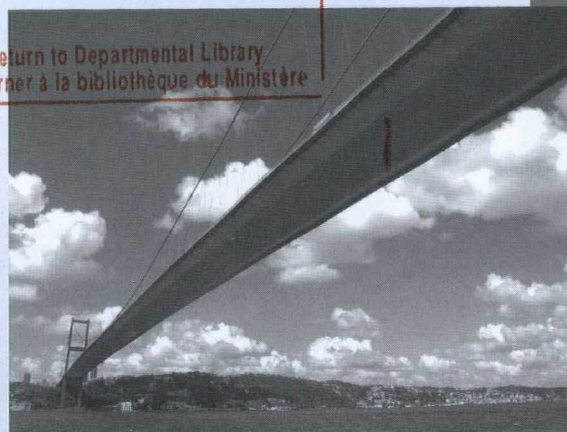
## La Turquie et le Sud-Est de l'Europe Un pont avec l'UE et son voisinage

Toronto, le 30 mars 2006 > Le Munk Centre for International Studies de l'Université de Toronto et le Conseil d'affaires Canada-Turquie présentent une conférence ayant pour thème **les stratégies commerciales à adopter dans l'UE grandissante et les occasions d'affaires en Turquie et dans le Sud-Est de l'Europe.**

Cette conférence, durant laquelle des entreprises canadiennes ayant déjà connu du succès dans la région exposeront leurs expériences, coïncidera avec la visite en Amérique du Nord d'un groupe de gens d'affaires turcs. La conférence est organisée avec le soutien de Commerce international Canada, d'Affaires étrangères Canada et d'Exportation et développement Canada (EDC). De concert avec des institutions financières internationales, EDC y participera et traitera de stratégies de financement liées à l'entrée sur ce marché. On y présentera une évaluation juste des possibilités dans une région offrant des débouchés considérables. Afin de favoriser l'échange de vues, le nombre de places sera limité.

FEB 15 2006

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère



Pont enjambant le Bosphore, à Istanbul.

voir page 2 - Pont avec l'UE

## Un fournisseur de cuisines canadien trouve acheteur aux É.-U.

À l'affût du « bon » fournisseur d'armoires de cuisine haut de gamme, Lee Lumber, l'un des plus importants vendeurs intermédiaires de la région de Chicago, a décidé d'étendre sa recherche au nord de la frontière. Résultat : un nouveau partenariat international lucratif pour l'entreprise ontarienne Irpinia Kitchens.

Depuis 1960, Irpinia Kitchens s'est forgée une réputation internationale en tant qu'important fabricant de cuisines haut de gamme. Lee Lumber a été séduit par la minutie de l'entreprise, des goujons aux peintures, en passant par les placages exotiques.

Les deux entreprises ont été mises en contact par le consulat général du Canada à Chicago et la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) à Toronto. Lee Lumber faisait déjà affaire avec des fournisseurs canadiens de bois lorsqu'elle a approché Trevor Smith, du consulat général du Canada à Chicago, afin d'obtenir des noms d'entreprises susceptibles de lui fournir des armoires

haut de gamme. M. Smith a communiqué avec Paulina Barnes, conseillère principale en commerce extérieur au bureau torontois de SCHL International, qui a sélectionné des entreprises répondant aux besoins de l'acheteur, repérant ainsi Irpinia Kitchens. Mme Barnes a ensuite organisé une visite des installations de fabrication d'Irpinia, où Lee Lumber a pu constater la qualité et le vaste choix de finis et d'essences de bois offerts.

Selon Marcello Marcantonio, vice-président d'Irpinia Kitchens, le gouvernement du Canada a joué un rôle essentiel dans la découverte de ce débouché. « Des millions d'entreprises sont

voir page 5 - Cuisines canadiennes



Commerce international  
Canada International Trade  
Canada

Canada