



D'ENVERGURE MONDIALE

STRATÉGIE POUR UN COMMERCE

PARTIE INTÉGRANTE DU PLAN POUR L'EMPLOI ET LA CROISSANCE DE L'ONTARIO

VISÉES MONDIALES

Le commerce est essentiel à la croissance et à la compétitivité de l'Ontario. Il renforce l'économie en créant des emplois, en accélérant l'innovation, en accroissant l'investissement étranger direct et en stimulant le PIB.

La province de l'Ontario est forte d'une vaste expérience en commerce. De nos jours, des milliers d'entreprises, petites et grandes, de partout dans la province exportent vers les États-Unis, l'Union européenne et la plupart des marchés mondiaux.

Mais l'économie mondiale a changé et notre manière de faire commerce doit emboîter le pas. Le commerce international a doublé au cours des dix dernières années, et l'Ontario doit rester à la page. Les partenaires qui étaient traditionnellement les nôtres connaissent une croissance plus lente, tout le contraire des économies émergentes.

Si nous voulons maintenir notre qualité de vie, nous devons continuer à encourager les entreprises de l'Ontario à se développer. Pour ce faire, nous devons investir et créer un climat propice aux affaires. Dans cette perspective, il est crucial d'augmenter le nombre d'entreprises se livrant à des activités d'exportation, et nous devons aider les entreprises à conquérir de nouveaux marchés.

Pour toutes ces raisons, l'Ontario a mis au point la stratégie intitulée *Visées mondiales*.

EXPORTATIONS : LES ATOUS DE L'ONTARIO

Nous sommes en position de force dès le départ.

Le ministère du Développement économique, du Commerce et de l'Emploi et d'autres ministères administrent des programmes et des services visant à accompagner les entreprises à chaque étape du processus d'exportation. Il suffit de penser aux programmes de perfectionnement des compétences en exportation, à l'expertise-conseil personnalisée en matière de commercialisation et d'exportation, aux missions commerciales, aux programmes d'acheteurs en visite, aux séminaires sur les marchés et à la représentation des exportateurs sur les marchés étrangers.

Nos centres de marketing à l'étranger sont implantés dans 10 villes internationales, notamment New York, Londres, New Delhi et Mexico. Ils contribuent à ouvrir de nouveaux marchés en faisant la promotion des biens et des services de l'Ontario.

Nous avons aussi des conseillers en développement du commerce sur place dans cinq pays : Brésil, Chili, Mexique, Singapour et

Selon le Conference Board du Canada, chaque tranche de 100 millions de dollars d'exportations permet de créer environ 1 000 nouveaux emplois.

Émirats arabes unis. Ces représentants sont les yeux et les oreilles de l'Ontario sur le terrain. Ils offrent aux exportateurs l'information commerciale dont ils ont besoin pour réussir et leur donnent accès à des acheteurs et à des distributeurs potentiels.

Pour aider les entreprises à déboursier les frais associés à l'exportation, nous offrons de l'aide grâce au Fonds de croissance mondiale. Ce fonds, administré par l'Ontario Chamber of Commerce, comprend deux programmes :

- le programme Accès aux marchés d'exportation, qui couvre une partie des frais directs liés au développement des marchés d'exportation;
- le Fonds pour les exportateurs de l'Ontario, qui aide à couvrir les coûts d'embauche d'un dirigeant d'exportation pendant deux ans.

Enfin, nous travaillons en étroite collaboration avec les associations de l'industrie, des conseils d'entreprises et le gouvernement fédéral pour mobiliser des réseaux et de l'expertise et nous nous associons à des activités et à des programmes visant le développement des exportations.



NOTRE STRATÉGIE

Notre stratégie Visées mondiales est claire : améliorer le rendement de l'Ontario en matière d'exportation, notamment en appuyant les petites et moyennes entreprises (PME) de l'Ontario.

Pour atteindre notre objectif, nous procéderons de la manière suivante :

1. Diversifier nos marchés

Sans perdre de vue nos partenaires commerciaux traditionnels comme les États-Unis et l'Union européenne, nous devons aider les PME à saisir les occasions qu'offrent les nouveaux marchés, y compris les marchés à forte croissance.

L'Ontario aidera les PME à relever certains des défis que présente l'exportation, notamment le fait de vendre au-delà des frontières provinciales.

Après une analyse minutieuse, nous avons cerné des marchés et des secteurs prioritaires dans lesquels les entreprises ontariennes leur offrirons les services suivants:

Chaque année, environ 1 200 entreprises participent aux programmes du MDECE, dont 550 entreprises dans le cadre des missions commerciales.

- les renseignements les plus récents sur les marchés;
- le perfectionnement des compétences des exportateurs et des séminaires sur les marchés;
- des occasions de participer à des missions commerciales sectorielles;
- une consolidation du réseau international de soutien – par exemple, nous ouvrons un centre international de marketing à Sao Paulo au Brésil – et une exploration des moyens novateurs d'aider les PME à percer partout au Canada et dans le monde.

Nous allons également créer un nouveau registre en ligne permettant aux entreprises de faire connaître les obstacles commerciaux auxquels elles se heurtent, ce qui aidera le gouvernement à défendre les intérêts de la province lors de négociations commerciales.

Nous travaillerons en étroite collaboration avec les instances suivantes :

- les associations d'affaires telles que les associations sectorielles et nationales en Ontario, y compris les diverses collectivités de la province, pour cerner de nouvelles occasions d'exportation et bâtir des partenariats;
- le gouvernement fédéral, afin de conclure de nouveaux accords commerciaux servant les intérêts de l'Ontario sur des marchés clés, notamment l'Union européenne, l'Inde, la Corée du Sud et le Japon.

L'année dernière, les spécialistes en commerce du MDECE ont aidé plus de 1 200 entreprises à perfectionner leurs compétences en exportation et à trouver de nouveaux marchés sur lesquels vendre leurs produits et services.

2. Accroître le nombre d'exportateurs

Les entreprises doivent avoir des visées mondiales. Les exportations leur permettront d'élargir leur clientèle et d'augmenter leurs ventes et les occasions d'investissement sur des marchés étrangers. L'exportation permettra aussi de stimuler l'innovation et d'accroître la productivité.

Pour multiplier le nombre d'entreprises qui exportent sur des marchés prioritaires, nous procéderons de la façon suivante :

- nous organiserons des forums multisectoriels sur les exportations pour faire connaître aux PME les occasions d'affaires sur les marchés prioritaires;
- nous cernerons les occasions d'intégrer une perspective mondiale aux programmes d'entrepreneuriat offerts dans les collèges et universités;
- nous accroîtrons l'accès aux programmes d'exportation de l'Ontario et nous en ferons la promotion.

Nous allons également examiner comment :

- miser sur le succès du Fonds de croissance mondiale en collaboration avec l'Ontario Chamber of Commerce;
- favoriser le mentorat entre entreprises au moyen d'un portail virtuel qui permettra de créer des partenariats;
- offrir des programmes d'exportation qui coïncident avec des possibilités d'accords commerciaux;
- miser sur les ressources du Réseau ontarien des entrepreneurs (ROE) pour favoriser la création de partenariats avec des centres d'innovation qui sont des chefs de file mondiaux.

3. Bâtir l'image de marque de l'Ontario sur la scène mondiale

La clé de notre stratégie, c'est de bâtir l'image de marque de l'Ontario sur la scène mondiale. Les clients de nos marchés cibles doivent savoir que les PME de l'Ontario peuvent leur offrir des produits et des services novateurs et de première qualité et

Les PME qui exportent ont des revenus supérieurs à celles qui n'exportent pas. Elles enregistrent une croissance plus rapide et une productivité accrue.

Source : US International Trade Commission, Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance, novembre 2010.

qu'elles les livrent à temps et dans les limites budgétaires qui leur sont imparties.

Pour donner davantage de visibilité à l'Ontario, nous procéderons de la façon suivante :

- multiplier nos efforts de marketing intégré, ce qui comprend la publicité, la sensibilisation des médias, la participation à des foires commerciales et les médias sociaux;
- consulter les chefs de file du milieu des affaires et les organisations économiques pour savoir comment mieux stimuler et promouvoir les exportations ontariennes notamment en tirant parti de l'image de marque canadienne;
- améliorer notre site Web intégré – SourcefromOntario.com – pour faciliter la création de liens entre les PME et les acheteurs étrangers cherchant des biens et des services pour leur chaîne d'approvisionnement.

4. Simplifier l'accès aux ressources

Nous faciliterons la tâche des PME dans leurs efforts en vue de trouver les programmes et les services dont elles ont besoin pour les aider à percer sur les marchés étrangers.

Pour ce faire, nous procéderons ainsi :

- travailler avec nos homologues fédéraux et avec les entreprises locales et les organisations régionales afin de mieux intégrer nos services d'exportation et de les aligner sur les leurs;
- au moyen du site Ontario.ca, offrir un guichet unique donnant accès à toute la gamme des programmes et services offerts par les ministères ontariens et par d'autres partenaires;
- accroître l'accès à la recherche sur les marchés et à des conseils en matière d'exportation par l'entremise des bureaux locaux du gouvernement, y compris le ROE.

Notre nouvelle stratégie est conçue pour aider les entreprises ontariennes à saisir une plus grande part des marchés d'exportation étrangers. Leur avenir, comme la prospérité future de la province, en dépend.

Pour réussir, tout le monde doit se mobiliser (le gouvernement, les associations de l'industrie, les groupes de défense des intérêts, les conseils d'entreprises, les pépinières d'entreprises et les centres de commercialisation) et comprendre l'importance de multiplier nos activités d'exportation et de percer sur de nouveaux marchés à forte croissance. Nous sommes impatients de travailler avec tous nos partenaires et d'atteindre ensemble cet objectif primordial.

« Je ne suis pas le PDG d'une entreprise ontarienne qui fait du commerce sur la scène internationale. Je suis le PDG d'une entreprise internationale qui a son siège social en Ontario. »

Kunal Gupta, PDG, Polar



**Pour en savoir davantage,
veuillez communiquer avec nous :**

1-416-314-8200
1-877-468-7233
trade.officer@ontario.ca