

## Interbuild Australie 2001

**SYDNEY, AUSTRALIE** — Du 3 au 6 juin 2001 — Pour réussir au-delà de l'an 2000, les entreprises de l'industrie de la construction devront miser sur des stratégies promotionnelles innovatrices et établir un vaste réseau de contacts au sein d'un marché de plus en plus complexe.

**Interbuild 2001**, la 15<sup>e</sup> foire internationale des matériaux et de l'équipement de construction de l'Australie, est le plus important événement de ce pays consacré aux secteurs de la construction commerciale, industrielle et résidentielle ainsi qu'au secteur du design. Votre entreprise y trouvera des possibilités inestimables de recruter de nouveaux clients et de conclure des ventes; plus de 16 000 acheteurs et vendeurs professionnels seront sur place. Participer à Interbuild peut constituer un élément important de la stratégie de commercialisation de votre société.

Cette foire réunira plusieurs manifestations sectorielles qui présenteront des colloques, dont **Tilex 2001**, **Frame Australia 2001**, **National Plumbing Show 2001** et **Interiors 2001**.

**Interbuild** comptera en outre des zones spécialisées grâce auxquelles les visiteurs pourront s'orienter plus facilement

s'ils cherchent un produit, un matériau ou un service particulier. Ces zones seront consacrées aux technologies du verre et des fenêtres, à la construction par ordinateur, à la sécurité et aux matériaux et matériel de construction.

Les sociétés qui ont exposé auparavant à l'enseigne du pavillon du Canada ont pu obtenir de bons tuyaux de ventes, voire décrocher des contrats. En y participant, vous pourrez également rencontrer en personne des acheteurs éventuels et promouvoir vos produits et services auprès des intervenants du secteur. Par ailleurs, le consulat général du Canada à Sydney verra à ce que les plus importants décideurs et acheteurs qui s'intéressent à vos produits et services vous rencontrent à l'occasion de cette foire. Les sociétés peuvent participer soit avec un kiosque dans le pavillon du Canada ou par le biais de brochures présentées au stand réservé à cet effet.

Pour plus d'information, communiquer au Canada, avec M. Robert Grison, directeur des opérations, Canadian Export Development, tél.: (613) 825-9916, téléc.: (613) 825-7108, courriel : [ccd@sympati.co.ca](mailto:ccd@sympati.co.ca) en Australie, avec M. Kevin Skauge, gestionnaire de la promotion commer-

ciale, consulat général du Canada à Sydney, tél.: (011-61-2) 9364-3049, téléc.: (011-61-2) 9364-3097, courriel : [kevin.skauge@dfait-maeci.gc.ca](mailto:kevin.skauge@dfait-maeci.gc.ca) ✪

## MEOS 2001

**BAHRÉÏN** — Du 17 au 20 mars 2001 — L'espace d'exposition destiné au pavillon du Canada à la **MEOS 2001** a été réservé. Cette foire constitue le premier événement commercial en importance du secteur du pétrole et du gaz dans la région du golfe Persique. Organisée tous les deux ans sous les auspices de la Society of Petroleum Engineers, la **MEOS** est un lieu de rencontre pour les professionnels et les acheteurs de la région ainsi que pour les fournisseurs internationaux de l'industrie du pétrole et du gaz.

Pour y réserver de l'espace d'exposition, visiter le site internet [www.unilinkfairs.com/flyers/MEOS2001.pdf](http://www.unilinkfairs.com/flyers/MEOS2001.pdf) Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Derek Complin, UNILINK, tél.: (613) 549-0404, téléc.: (613) 549-2528 ou avec M. Imad Arafat, agent de commerce, ambassade du Canada à Riyadh, tél.: (011-96-61) 488-2288, poste 3360, téléc.: (011-96-61) 488-0137, courriel : [imad.arafat@dfait-maeci.gc.ca](mailto:imad.arafat@dfait-maeci.gc.ca)

Pour plus d'information, communiquer avec M<sup>me</sup> Mew Yee Yan, agente de commerce, haut-commissariat du Canada à Brunéi, tél.: (011-673-2) 220043, téléc.: (011-673-2) 220040, courriel : [mewyee.yap@dfait-maeci.gc.ca](mailto:mewyee.yap@dfait-maeci.gc.ca) ou avec M<sup>me</sup> Nancy Bernard, direction de l'Asie du Sud-Est, MAECI, tél.: (613) 996-5824, téléc.: (613) 944-1604, courriel : [nancy.bernard@dfait-maeci.gc.ca](mailto:nancy.bernard@dfait-maeci.gc.ca) ✪

## Débouchés à Brunéi Darussalam — Suite de la page 13

**Irvin Aerospace Canada Limited** fournit pour sa part des parachutes pour marchandises et des dispositifs de sécurité. **Helitrades Inc.**, de Vankleek Hill (Ontario), a obtenu un contrat de révision de composants d'hélicoptères pour les Forces aériennes royales de Brunéi.

La Division Asie-Pacifique de **SR Telecom Inc.** a récemment obtenu un contrat d'une valeur de un million de dollars, pour fournir des services de téléphonie sans fil à des collectivités éloignées; cette entente offre la possibilité d'autres marchés de valeur plus élevée. La technologie canadienne permet maintenant à des Brunéiens vivant dans la jungle de communiquer avec le reste du monde.

À Brunéi, comme dans d'autres pays d'Asie, la réussite d'une coentreprise dépend de l'établissement de rapports personnels. Pour faire connaître son entreprise, il est important de visiter régulièrement Brunéi et d'y faire des présentations afin

de promouvoir ses produits et services auprès des contacts sur place.

On trouve à Brunéi un grand nombre d'agents représentant diverses entreprises internationales. Le haut-commissariat du Canada à Bandar Seri Begawan peut fournir de l'aide dans la recherche d'un solide partenaire. Visiter le site internet du haut-commissariat à [www.dfait-maeci.gc.ca/brunei](http://www.dfait-maeci.gc.ca/brunei) et cliquer sur « Faire des affaires à Brunéi ».

*365 jours par an!*

**Canadexport en direct:**  
« branché » sur les marchés du

**Canadexport en direct : Commenditaires**



Corporation  
Commerciale  
Canadienne

**EUROPE**