

Stormceptor obtient un contrat pour les Jeux olympiques de Sydney

Les dispositifs anti-pollution de Stormceptor Canada Inc. (SCI) s'en vont aux Jeux olympiques.

Par une heureuse coïncidence, c'est un travail d'équipe (le principe même des Jeux olympiques) qui fait que les dispositifs anti-pollution de SCI seront utilisés à Sydney en l'an 2000. En effet, Stormceptor Canada possède une nombreuse équipe de distributeurs autorisés un peu partout dans le monde, notamment en Australie et aux États-Unis.

SCI fabrique le Stormceptor System, séparateur utilisé pour enlever les sédiments et les hydrocarbures des eaux de ruissellement et accorde aussi des licences pour la fabrication de ce système. Elle fabrique et distribue aussi le Proceptor System, qui sert à séparer les hydrocarbures et les graisses des eaux usées.

Le distributeur autorisé de Stormceptor en Australie, CSR Construction Materials, profitera du fait que le devis descriptif des installations olympiques comprend six séparateurs brevetés d'une valeur de plus de 300 000 \$. Le séparateur Stormceptor est installé sous terre et relié à un réseau de drainage.

M. Scott Monteith, vice-président de SCI, souligne l'importance du travail d'équipe dans la réussite de Stormceptor. C'est grâce aux connaissances qu'elle

possède et aux ingénieurs qu'elle emploie que SCI a pu élaborer et concevoir les produits Stormwater Interceptor 2000. Seulement aux États-Unis et au Canada, elle a vendu plus de 2 000 de ces appareils.

Bien que Stormceptor dispose d'un réseau de distribution étendu, l'entreprise cherche activement de nouveaux distributeurs pour accroître son réseau à l'échelle mondiale. C'est cette équipe de sociétés qui a attiré des clients comme Home Depot, 3M et General Motors.

M. Monteith croit que la publicité est aussi un élément clé de la croissance de SCI : « Stormceptor fait beaucoup de publicité auprès des sociétés, en particulier dans des publications spécialisées et à l'occasion de foires commerciales. » Pour atteindre son but, qui est de pénétrer le plus grand nombre possible de marchés, Stormceptor prend très au sérieux son rôle de bâtisseur d'équipe.

C'est le consulat général du Canada à Sydney qui a fait connaître ce débouché au Centre des occasions d'affaires internationales (COAI). Ce dernier a alors cherché des sociétés qui pourraient fournir l'équipement requis, et a communiqué avec SCI. Puis Stormceptor a communiqué avec CSR, son distributeur australien, et a obtenu le contrat.

surélevé dans la ville de Dhaka. Le système surélevé doit être construit au-dessus du réseau routier urbain existant, là où le terrain et les emprises sont déjà accessibles au gouvernement. L'objectif principal de ce système de transport en commun est d'augmenter la capacité de circulation actuelle de la ville. Les lignes de ce système de transport en commun ne doivent pas obstruer les routes au-dessus desquelles elles seront construites ou réduire leur capacité. Le coût des documents d'appel



Le COAI en bref

Depuis sa création en 1995, le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) a communiqué avec plus de 15 000 entreprises canadiennes et a répondu à plus de 10 000 demandes d'acheteurs étrangers.

Grâce au COAI, plus de 5 000 entreprises canadiennes ont été mises en rapport avec des acheteurs étrangers, ce qui a donné lieu à 1 500 jumelages.

Les spécialistes du repérage du COAI consultent diverses bases de données et font appel à un vaste réseau de contacts s'étendant à l'échelle du pays pour trouver des entreprises canadiennes de toutes les tailles.

Le COAI est géré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada, et il exerce ses activités en association avec Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Le COAI est le centre de repérage d'Équipe Canada inc.

Pour plus de détails, consulter le site Web du COAI à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca/iboc-coai>

Le rôle d'intermédiaire du COAI

Occasions d'affaires

(Suite de la page 12)

BANGLADESH — Le gouvernement du Bangladesh lance un appel d'offres aux entreprises réputées ayant les capacités techniques et financières adéquates et l'expérience pour réaliser (construction, exploitation, cession ou construction, exploitation, propriété) un système de transport en commun ferroviaire

d'offres est de 4 000 takas ou 83 \$US par dossier. La date de clôture est le 15 avril 1999. Communiquer avec M. Daniel Lemieux avant le 4 mars 1999, téléc. (613) 996-2635, en mentionnant le numéro de dossier 990104-00006 du COAI.

Pour d'autres appels d'offres et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>