

Un manuel présente une approche stratégique à la vente à l'ONU

La deuxième édition de *Vendre aux Organismes de l'ONU : une stratégie commerciale canadienne* est maintenant offerte par l'Association canadienne pour les Nations Unies. Cet organisme, fondé il y a 52 ans, informe le public canadien sur les programmes de l'Organisation des Nations Unies (ONU) et sur des questions ayant trait à cette institution.

Révisé et mis à jour, ce manuel pratique de 200 pages offre une approche stratégique à l'obtention de contrats de l'ONU, qui représente un marché estimé à 3 milliards \$US. Le manuel présente par ailleurs des renseignements utiles, comme les statistiques courantes sur

les achats, le rendement du Canada pour ce qui est de l'obtention de contrats d'approvisionnement, les noms de personnes-ressources dans les divers organismes de l'ONU et un profil de ces derniers, une ventilation de l'équipement et des services achetés par les différents organismes, les processus d'inscription, des conseils sur la façon de vendre à l'ONU et le nom de personnes-

ressources dans l'administration gouvernementale au Canada. Disponible en français et en anglais, le manuel coûte 95 \$, TPS non comprise.

Pour plus d'information, communiquer avec Nectaria Skokos, agente des contrats commerciaux avec l'ONU, Association canadienne pour les Nations Unies, tél. : (613) 232-5751, fax : (613) 563-2455, courriel : business@unac.org

Les foires commerciales et les manifestations spéciales à une même adresse

Inauguré par ExpoWorld.net Ltd., le nouveau méta-site Web www.expoworld.net rassemble à une même adresse l'ensemble des manifestations spéciales présentées sur l'Internet.

Le site s'avère tant un répertoire de répertoires qu'un outil de recherche liant plus de 500 des plus importants sites Web à présenter des activités spéciales d'envergure internationale. Il sera utile aux planificateurs de rencontres commerciales, aux producteurs de foires commerciales, aux directeurs d'expositions, aux organisateurs de conférences, aux coordonnateurs de congrès et à d'autres professionnels qui souhaitent s'informer des foires commerciales, des expositions, des conférences et des congrès à venir.

Pour plus de renseignements, communiquer avec John Passalacqua, tél. : (416) 244-1168.

Un répertoire international aide les entreprises canadiennes à faire des affaires à l'étranger

Publié par International Press Publications Inc., l'*International Directory of Importers* s'adresse aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter leurs produits et services à l'étranger. Ce répertoire contient des renseignements commerciaux essentiels, y compris des détails sur des milliers d'entreprises qui importent dans près de 100 pays.

Voir page 12 — Un répertoire international

Un nouveau CD-ROM offre un « Atlas socioéconomique » de la Chine

Grâce à un nouveau CD-ROM élaboré par IQ Media Holdings Corp, il est maintenant plus facile de trouver des renseignements sur des possibilités d'affaires offertes en Chine.

Conçu tout particulièrement pour aider les entreprises, les entrepreneurs et les universitaires, dataAtlas@China permet aux utilisateurs de consulter, visualiser, analyser et adapter des données socioéconomiques très approfondies sur la Chine.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Catherine Carter, IQ Media, tél. : (416) 487-4302, site Web : www.iqmedia.com

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 400 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant de l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca>