

## Atelier sur la vente aux Nations Unies

CALGARY — 27 avril 1998 — L'Association canadienne pour les Nations Unies (ACNU) est à organiser un atelier ayant pour thème « Comment vendre aux Nations Unies ». Cet atelier aura lieu en collaboration avec le salon international de l'habitation et de la construction interBUILD, du 28 au 30 avril 1998.

Autorité en matière d'éducation des Canadiens sur les dossiers et les programmes des Nations Unies et défenseur de longue date des intérêts du Canada au sein des Nations Unies, l'ACNU cherche par tous les moyens à aider les gens d'affaires canadiens à accéder au marché, évalué à 3 milliards \$US, des biens et

services que l'Organisation des Nations Unies achète d'entreprises de partout dans le monde chaque année.

Le séminaire sur les achats présentera les possibilités offertes, plus particulièrement celles qui se présentent aux entreprises du domaine du logement temporaire, des services de construction et services connexes, des produits environnementaux et des établissements de santé.

Des représentants du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux et de l'ACNU seront sur place pour aider les entreprises désireuses de profiter de ces débouchés. Les participants rencontreront aussi des hauts responsables chargés des achats pour le compte des Nations Unies provenant d'organismes situés à New York, Genève et Copenhague.

Les entreprises participantes recevront un guide des achats contenant des renseignements utiles sur les Nations Unies, dont des statistiques courantes sur les achats, des noms de personnes-ressources, les profils de divers organismes des Nations Unies et une répartition par sections des services et du matériel achetés par les différents organismes.

Pour plus de renseignements ou pour s'inscrire, communiquer avec Nectaria Skokos, ACNU, 130, rue Slater, bureau 900, Ottawa (Ontario), K1P 6E2, tél. : (613) 232-5751, poste 251, fax : (613) 563-2455, courriel : [business@unac.org](mailto:business@unac.org), site Web : [www.unac.org](http://www.unac.org); ou avec Marta Zieba, interBUILD Expositions Inc., 10237, 104<sup>e</sup> rue, bureau 200, Edmonton (Alberta), T5J 1B1, tél. : (403) 413-6222, fax : (403) 426-7862, courriel : [marta@interbuild98.com](mailto:marta@interbuild98.com), site Web : [www.interbuild98.com](http://www.interbuild98.com)

## 10<sup>e</sup> anniversaire de l'atelier Making Trade Shows Work

EDMONTON, WINNIPEG — 22 et 23 avril — À la demande générale, Barry Siskind, le spécialiste des salons le plus en vue en Amérique du Nord et l'auteur de *The Power of Exhibit Marketing*, donnera son fort populaire atelier « Making Trade Shows Work ». Célébrant cette année son 10<sup>e</sup> anniversaire, cet atelier a aidé plus de 12 000 entreprises canadiennes à améliorer leurs résultats aux salons. Les gestionnaires et le personnel de petites et moyennes entreprises profiteront des conseils pratiques de M. Siskind sur les occasions offertes lors de salons d'envergure locale, nationale et internationale.

Pour plus de renseignements ou pour s'y inscrire, communiquer avec International Training and Management, tél. : 1 800 358-6079.

## Votre entreprise est-elle à la recherche de capital de risque de deuxième niveau?

CHICAGO, ILLINOIS — 15 mai 1998 — Les entreprises à la recherche de capital de risque de deuxième niveau, qui ont un chiffre d'affaires d'au moins 2 millions \$ et des technologies ou un service d'intérêt de placements pour les investisseurs américains en capital de risque, peuvent se qualifier pour participer à la Conférence des Grands Lacs sur le capital de risque, coparrainée par le consulat général du Canada et KPMG.

Cette activité, d'une durée d'une journée, donnera, à des participants qualifiés et triés sur le volet, l'occasion de faire un exposé de 12 minutes de leur plan d'en-

treprise devant la communauté américaine des investisseurs en capital de risque et de rencontrer individuellement des membres de cette communauté. Une participation à une foire commerciale suivra.

Les entreprises dont le plan ne fera pas l'objet d'un exposé auront tout de même l'occasion de participer aux activités de la journée, y compris à la foire commerciale.

Pour vous qualifier, vous devez présenter 12 exemplaires du plan d'entreprise de votre société à Alissa Schwarz, KPMG, 303 E. Wacker Dr., Chicago, Ill., 60601; courriel : [aschwarz@kpmg.com](mailto:aschwarz@kpmg.com), site Web : [glrcc.com](http://glrcc.com)

**CanadExport EN DIRECT**  
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>