

Publications Récentes de Prospectus

Le guide de l'investissement et du commerce canadien 572 pages, 225,00\$

Une coentreprise du Financial Post et de Prospectus, ce précis d'information stratégique a été rédigé par des experts réputés de la communauté des affaires canadiennes. Il fournit un aperçu des performances économiques et de l'industrie, des marchés, de l'infrastructure et des richesses. Il offre des réponses aux questions sur les secteurs industriels, les problèmes juridiques, les marchés des capitaux, les impôts, la compétitivité et les consommateurs canadiens. Le guide est une source inestimable d'informations pratiques pour celui qui fait des affaires au Canada ou qui envisage d'en faire.

Son prix est de 225\$Cdn au Canada et de 225\$US ailleurs. Il y a des tarifs particuliers en fonction du nombre d'exemplaires commandés. Pour passer commande contacter: Le service du Financial Post, 777 Bay Street, Toronto, Ontario, M5G 2E4. Téléphone: (416) 596 5585.

Fiches de renseignements sur le Canada 1990- Une comparaison des affaires internationales 100 pages, disponible en janvier 1990, prix:8,95\$

Ce précis, format poche, de renseignements sur les affaires au Canada offre des graphiques, des instantanés faciles à lire sur les performances économiques du pays, le tissu industriel, l'infrastructure technologique, la main-d'oeuvre, les marchés, les investissements étrangers et les services financiers comparés à ceux des principaux compétiteurs. C'est le compagnon idéal du visiteur étranger et des hommes d'affaires canadiens qui voyagent.

La collection des manuels de Prospectus 1989-90 75 pages. 95\$ le volume, 465\$ pour un abonnement à 6 volumes.

Il s'agit d'une série de livres pratiques réalisée pour répondre aux besoins des utilisateurs. Les manuels de Prospectus ont été préparés le Groupe de recherche stratégique des affaires (SBR) de Prospectus. Les graphiques, exemples pratiques et instructions détaillées donnent à ces manuels une valeur inestimable pour le monde des affaires et du gouvernement. On peut se faire parrainer et obtenir des rabais.

Comment obtenir des investissements dans votre communauté: Une stratégie qui marche.

Présentant des stratégies efficaces pour des développements locaux, ce manuel de Prospectus décrit le nouvel environnement global de l'investissement et son impact sur le développement des communautés. La compétition internationale intense pour le développement des terres incultes et l'accent mis sur l'accroissement des affaires dans le domaine de l'infrastructure locale présentent un nouveau défi aux responsables en développement industriel. Ce manuel propose des stratégies pour répondre au défi.

L'Europe de 1992: Votre chance de faire des affaires

Un marché européen unique offre des possibilités de faire des affaires pour celui qui comprend les changements et qui sait en tirer des avantages. Rédigé par les membres du groupe SBR en Europe, ce manuel de Prospectus souligne les stratégies pratiques pour aider les hommes d'affaires canadiens à se préparer à la compétition globale. Les informations sans détours peuvent faire une vraie différence entre les stratégies des petites et moyennes entreprises.

Les possibilités d'affaires dans la Pologne d'aujourd'hui

Les profonds changements économiques et politiques que connaît l'Europe de l'Est créent de nouveaux marchés et des possibilités d'affaires pour les hommes d'affaires canadiens. La Pologne a été en tête de ses voisins dans la rapidité et l'étendue des changements qu'ils ont entrepris. Ce document est un guide complet de l'économie polonaise émergente, de la législation récente et des conditions actuelles pour faire des affaires.

Comment réaliser et conduire avec succès des alliances stratégiques

Les alliances stratégiques devenant de plus en plus importantes et efficaces dans le développement des affaires, les compagnies canadiennes peuvent tirer profit des chances qui leur sont offertes. Les motifs de telles alliances et les démarches pour les réaliser sont indiqués dans ce document. Le manuel de Prospectus indique comment formuler une stratégie gagnante et comment éviter les pièges.

Planification technologique et votre plan financier et commercial

De nombreuses firmes ne réalisent pas que la technologie est une partie de leur travail quotidien et qu'elle doit être incluse dans le plan financier et commercial. Avec l'aide du manuel de Prospectus, les chefs d'entreprises peuvent établir leurs besoins en technologie et les incorporer dans leur stratégie. Pour de nombreuses firmes la bonne technologie est la porte ouverte sur un accroissement de la production et sur la croissance.

Renseignements sur la concurrence: ce que cela signifie pour vous

Ce manuel est destiné à aider les compagnies à définir et suivre leurs concurrents. En portant plus d'attention sur la gestion des informations comme moyen de conserver un avantage compétitif, de suivre et de définir les concurrents, on a un outil essentiel pour la planification stratégique et industrielle.

Pour plus d'informations sur les publications de Prospectus ou pour passer commande, contacter:

Marketing Division
Prospectus Publications Ltd
#315-55 Murray Street
Ottawa, Ontario
Canada, K1N 5M3
Téléphone: (613) 236 8504
Télécopie: (613) 237 7666

Nota: Tous nos prix sont en dollars canadiens et parfois en dollars US

Tous nos titres et prix peuvent faire l'objet de modifications sans préavis.