

d'investisseurs qui exercent déjà des activités au Canada, il est, d'autre part, tout aussi important d'effectuer des visites de contrepartie aux filiales de ces entreprises au Canada ou, du moins, de leur communiquer des messages de bienvenue et des messages qui confirment les forces industrielles et économiques du Canada de façon à ce qu'elles puissent accroître la confiance de leurs sociétés mères dans leurs investissements au Canada. Le

ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada, les provinces et les municipalités restent en liaison constante avec les filiales canadiennes d'entreprises étrangères et avec les associations dont elles sont membres, par exemple la Toronto Japanese Association of Commerce and Industry, la Hong Kong Canada Business Association et la Taiwan Entrepreneurs and Investors Association.

Tableau 2

Principales activités/initiatives	Produits et services résultants	Cibles/clients	Résultats (à court et à long terme)
PROMOTION GÉNÉRALE : - production de vidéocassettes, de troupes d'information à l'intention des investisseurs et des médias; - tournées de conférences; - organisation de kiosques lors de foires commerciales; - organisation de séminaires et de salons sur la promotion.	- vidéocassettes et troupes à l'intention des médias; - brochures générales et troupes d'information; - bulletins et services d'information; - tournées de conférences; - événements (séminaires, salons professionnels); - kiosques de promotion.	Milieu des affaires et des finances en général. Clients directs - investisseurs étrangers actuels et potentiels Clients indirects - agents de développement économique aux paliers provincial, régional et municipal; - entreprises canadiennes recherchant des partenaires étrangers et des occasions d'établir des filiales à l'étranger Agents d'exécution conjointe - MAECI; - Industrie Canada; - autres ministères gouvernementaux; - autres intermédiaires (p. ex. chercheurs d'emplacements, consultants)	Sensibilisation accrue Enrichissement des connaissances et sensibilisation accrue en ce qui concerne les possibilités, le climat d'investissement, les secteurs ou les entreprises au Canada. Changement dans les attitudes Influence sur les décisions relatives à l'exploration des possibilités au Canada et/ou à l'amorce de pourparlers avec des entreprises canadiennes. Changement dans le niveau d'IED ou de partenariats - conclusion d'accords d'investissement; - formation d'alliances stratégiques ou de coentreprises; - flux d'investissements étrangers directs.

Tableau 3

Principales activités/initiatives	Produits et services résultants	Cibles/clients	Résultats (à court et à long terme)
PROMOTION CIBLÉE : - organisation de séminaires ciblés; - production et distribution de produits d'information ciblés; - organisation de missions ciblées au Canada; - organisation de visites d'entreprises et d'activités de liaison avec les entreprises; - mise en oeuvre d'initiatives intéressant un secteur en particulier (séminaires, missions, salons professionnels); - exploitation des pistes prometteuses au moyen d'événements, de visites, de produits d'information.	- séminaires; - produits d'information ciblés - missions ciblées au Canada; - visites d'entreprises et activités de liaison avec les entreprises; - initiatives intéressant un secteur en particulier (séminaires, missions, salons professionnels) - événements, visites, produits d'information afin d'exploiter les pistes prometteuses; - pistes fournies en matière d'investissement; - profils d'entreprises et comptes rendus de projets.	Groupes d'investisseurs déjà ciblés dans les pays désignés. Il peut s'agir de multinationales, d'investisseurs ayant des filiales ou des investissements au Canada ou ayant déjà exercé des activités au Canada. Clients directs - investisseurs étrangers actuels et potentiels Clients indirects - agents de développement économique aux paliers provincial, régional et municipal; - entreprises canadiennes recherchant des partenaires étrangers et des occasions d'établir des filiales à l'étranger Agents d'exécution conjointe - MAECI; - Industrie Canada; - autres ministères gouvernementaux; - autres intermédiaires (p. ex. chercheurs d'emplacements, consultants)	Sensibilisation accrue Enrichissement des connaissances et sensibilisation accrue en ce qui concerne les possibilités, le climat d'investissement, les secteurs ou les entreprises au Canada. Changement dans les attitudes Influence sur les décisions relatives à l'exploration des possibilités au Canada et/ou à l'amorce de pourparlers avec des entreprises canadiennes. Changement dans le niveau d'IED ou de partenariats - conclusion d'accords d'investissement; - formation d'alliances stratégiques ou de coentreprises; - flux d'investissements étrangers directs; - entreprises canadiennes : facilitation de l'établissement de liens avec des entreprises étrangères.