

prête ou intéressée à exporter?). Accroître, maintenir et mettre à jour les profils de compagnies WIN;

- confectionner une base de données par produit alimentaire à valeur ajoutée et un profil des capacités canadiennes d'approvisionnement;
- AECI prépare chaque année une liste de toutes les activités promotionnelles (salons alimentaires, foires, visites de mission au Canada et à l'étranger, activités spéciales, etc.) pour le secteur des produits alimentaires à valeur ajoutée. Cette liste est organisée par marché pour que les entreprises individuelles intéressées dans un pays en particulier puissent prendre connaissance immédiatement des activités commerciales subventionnées par le gouvernement et planifiées pour ce pays. La liste des produits alimentaires à valeur ajoutée est combinée avec des listes semblables pour d'autres secteurs, publiée comme le PPCI, et distribuée largement parmi les associations et organisations commerciales de produits de base.

Le service des délégués commerciaux reconnaît qu'il rend aussi un service précieux aux exportateurs canadiens en prenant et maintenant des contacts avec d'autres intervenants de l'industrie sur les marchés étrangers. Le service des délégués commerciaux continuera à :

- maintenir l'appui actuel du Canada aux projets promotionnels des missions sur les marchés prioritaires, y compris: les foires commerciales, les visites de mission au Canada et à l'étranger;
- fournir l'appui du PDME aux compagnies et associations pour des activités de mise en marché axées sur des revenus et des résultats;
- appuyer les priorités régionales et provinciales de même que les groupes des secteurs public et privé pour développer et mettre en oeuvre leurs stratégies de mise en marché. Encourager, appuyer et collaborer avec les régions et les provinces.

AECI a aussi un rôle à jouer pour mettre en valeur la capacité des entreprises et des associations à profiter des perspectives de mise en marché et pour les aider à utiliser une accumulation de renseignements sur le marché. Sous ce rapport, AECI peut aider l'industrie à :

- se servir d'associations commerciales pour identifier les besoins et priorités sectoriels et de l'industrie;
- encourager la formation de cercles et de consortia de mise en marché régionaux d'exportation;
- identifier et rencontrer des compagnies avec un mandat et une capacité à exporter, et les aider à identifier les perspectives et à élaborer des stratégies de mise en marché;