

## **7. Partenaires et ressources**

### **Service des délégués commerciaux**

Le SDC offre des outils et des services très divers pouvant être utilisés dans le cadre de cette stratégie tels que les grandes lignes à suivre et des conseils sur l'organisation d'un programme de sensibilisation.

### **Relations avec les médias et programmes de sensibilisation**

BCM et BCP s'occupent des relations avec les médias et des programmes de sensibilisation. Ils peuvent être des alliés puissants dans l'élaboration et la mise en oeuvre de la stratégie de communication. Le secteur B produit aussi un calendrier des activités de sensibilisation, qui indique qui voyage, quand, où, pourquoi et pendant combien de temps.

### **Exportation et développement Canada**

EDC a désigné MENA comme un marché prioritaire, et nous devrions collaborer avec eux pour élaborer une stratégie proactive. La promotion de la région dans ses publications pourrait accroître l'intérêt dans les entreprises canadiennes.

### **Corporation commerciale canadienne**

La CCC aide les entreprises canadiennes qui ont des possibilités d'exportation. Sur son site Web, elle énumère ses partenaires et présente des liens utiles dans le domaine de l'aide à l'exportation, classés selon les organisations fédérales, les organisations provinciales, les organisations commerciales, les associations industrielles et les possibilités d'exportation.

La promotion de la région dans une de ses publications pourrait aider à accroître l'intérêt manifesté par les entreprises canadiennes.

### **Centre des occasions d'affaires internationales**

Le COAI offre des services d'appariement en reliant des acheteurs étrangers avec des entreprises canadiennes et en consignant les possibilités d'affaires repérées à l'étranger. Ces informations, conjointement avec la banque de données WIN/Infoexport qui identifie les priorités d'exportation des compagnies, peuvent nous aider à identifier l'intérêt des compagnies.