



## Développement des marchés internationaux (continu)

<b>RÉSULTATS (Ce que nous voulons réaliser) : <i>Accroître l'investissement</i></b>			
<b>Initiatives : Résultats attendus</b> (les résultats que nous voulons obtenir)	<b>Indicateurs de rendement</b> (Quels sont les signes des progrès réalisés en fonction des principaux résultats attendus?)	<b>Mesure de rendement</b> (Comment mesure-t-on les progrès?)	<b>Objectifs de rendement</b> (Que visons-nous?)
<p><b>Accroître la part de marché sur les principaux marchés prioritaires et en développement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une approche stratégique de la planification et du suivi des missions d'Équipe Canada est adoptée</li> <li>• Des équipes volantes sont formées pour les possibilités à court terme sur les marchés prioritaires et en développement</li> <li>• Dix postes commerciaux de l'AC sont transférés sur le terrain tous les ans pour que l'objectif visé de 70 % : 30 % soit atteint d'ici 2006</li> <li>• Les marchés prioritaires et les marchés en développement sont identifiés, et les ressources sur le plan des programmes et du personnel sont affectées en conséquence</li> <li>• Les plans d'action échelonnés sur trois ans pour les exportations agroalimentaires sont mis en oeuvre sur les marchés prioritaires et en développement</li> </ul> <p><b>Élargir la gamme de produits exportés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les secteurs en croissance reposant sur le savoir sont ciblés : services éducationnels (nouveaux Centres d'éducation canadiens à l'étranger); produits culturels; services</li> <li>• Le savoir-faire canadien dans le domaine de la fonction publique est énergiquement commercialisé</li> <li>• Le Canada est présenté comme une destination touristique de choix</li> <li>• Les produits de grande valeur comptent pour une part plus importante des exportations canadiennes</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objectifs de programme :             <ol style="list-style-type: none"> <li>a) nombre minimal de consultations d'<i>ExportSource</i> ou d'appels au numéro 1-888;</li> <li>b) nombre d'occasions d'affaires possibles signalées par le COAI (10 000) et les affaires réalisées en conséquence;</li> <li>c) niveau de base pour les affaires réalisées dans le cadre des missions d'Équipe Canada et pour la satisfaction des clients concernant le SDC</li> </ol> </li> <li>• Rapport de 70 % de délégués commerciaux à l'étranger contre 30 % à l'Administration centrale, d'ici l'an 2006</li> </ul>