

le meilleur véhicule pour communiquer ce message national important aux investisseurs internationaux. Le programme, complété par des visites de contrepartie aux filiales d'entreprises au Canada, consiste en des réunions officielles de chefs ou de cadres supérieurs de missions canadiennes à l'étranger avec des dirigeants d'entreprises étrangères. Un programme efficace de liaison avec les entreprises pour un pays comme les États-Unis, qui a déjà de nombreuses filiales au Canada, comprend des visites aux filiales canadiennes (ou nord-américaines), suivies de visites aux sièges sociaux des entreprises aux États-Unis, visites aux fins desquelles servent les renseignements communiqués par les filiales dans les deux pays.

Les objectifs du programme de liaison avec les entreprises sont d'engager un dialogue avec certaines entreprises afin de recueillir des renseignements sur leurs projets d'investissement, de déterminer l'intérêt des dirigeants pour le Canada et leurs connaissances sur ce pays, de mettre à jour les obstacles perçus relativement au fait d'investir et de faire des affaires au Canada, de fournir de l'information sur le Canada et sur ses actifs sectoriels et de haute technologie et de faciliter ainsi les investissements et la formation de partenariats d'affaires, et d'influencer l'opinion des dirigeants à l'égard du Canada et des positions de principe canadiennes sur des questions importantes. Le programme permet également l'établissement de liens de longue durée avec ces entreprises avant qu'elles ne prennent des décisions en matière d'investissement.

2) Partenaires pour l'investissement au Canada

Ces activités complètent le travail effectué dans le cadre du programme Partenaires pour l'investissement au Canada (PIC), qui est essentiellement axé sur les visites de liaison auprès de certaines multinationales importantes de cinq pays, dont les États-Unis. Le rôle des sous-ministres fédéraux désignés comme promoteurs du Canada dans ces pays (trois aux États-Unis, un pour chaque grand corridor nord-sud) contribue également à renforcer les liens avec les principaux investisseurs et permet à ceux-ci de discuter des possibilités et des préoccupations avec des hauts fonctionnaires du gouvernement. Ce raffinement donne un plus grand élan aux liaisons avec les entreprises menées par les consuls généraux aux États-Unis auprès des entreprises de la catégorie des 500 plus grandes entreprises de la liste du magazine *Fortune*.

3) Compétences en matière d'investissement dans les missions aux États-Unis

Un autre élément de la stratégie est l'ajout, dans plusieurs pays, de responsabilités liées à l'investissement confiées à certains délégués commerciaux et agents de commerce oeuvrant dans les secteurs qui ont été désignés comme prioritaires. Dans le cas du Programme de l'expansion des affaires aux États-Unis, l'intégration des activités liées au commerce, à l'investissement et à la technologie a été achevée dans la majorité des missions, qui abordent maintenant l'expansion de l'investissement et de la technologie comme faisant partie intégrante d'un « continuum de développement des affaires ». Des coordonnateurs de l'investissement ont également été désignés dans les missions aux États-Unis pour faciliter cette approche et la liaison avec les clientèles des missions, notamment avec les agents affectés au développement économique des provinces et des administrations municipales.

Ces agents sont également une composante essentielle de la stratégie, et, ces dernières années, le Ministère a présenté des exposés sur les possibilités d'investissement international à l'occasion des réunions annuelles de l'Association canadienne de développement économique. Ces initiatives s'ajoutent aux efforts déployés pour rehausser le profil des municipalités canadiennes à l'étranger et pour nouer des liens plus étroits avec les spécialistes américains du choix des sites et de la réimplantation, notamment avec les grandes publications américaines connexes telles que les revues *Area Development* et *Site Selection*. Ces dernières publient souvent des articles et des éditions spéciales mettant en lumière les avantages du Canada (ses régions comprises) comme destination des investissements.

4) Autres partenaires et services de soutien

Outre plusieurs initiatives conjointes avec certaines provinces, signalons, parmi les exemples de réussites récentes, les projets réalisés avec Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) dans le domaine de l'alimentation, l'élaboration avec Industrie Canada et AAC de matériel publicitaire lié aux investissements et propres à certains secteurs pour les États-Unis (agroalimentaire, centres téléphoniques et semi-conducteurs), au Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches du Canada (CNRC) et aux travaux du Conseil de recherches médicales du Canada et d'autres organismes. En outre, on a lancé,

L'intégration des activités liées au commerce, à l'investissement et à la technologie a été achevée dans la majorité des missions, qui abordent maintenant l'expansion de l'investissement et de la technologie comme faisant partie intégrante d'un « continuum de développement des affaires »