

presse, publicité, discours, entrevues, programme de promotion des marques canadiennes et autres communications).

- Établir des réseaux en faisant des visites, en participant à des événements commerciaux et en recueillant des renseignements sur les marchés et sur les concurrents.
- Préparer et gérer des ententes bilatérales.
- Initier des activités de représentation/promotion.
- Mettre à jour les produits d'information : profils de secteurs, rapports sur des pays ou des marchés, site Web, plan d'action portant sur un pays particulier, rapports économiques, financiers et commerciaux, rapports sur l'investissement.
- Transmettre des occasions d'affaires directement aux entreprises ou par l'intermédiaire du Centre des occasions d'affaires internationales.
- Transmettre des occasions de transfert technologique directement aux entreprises ou par l'intermédiaire du Programme d'aide à la recherche industrielle.
- Transmettre des occasions d'investissement directement aux partenaires ou par l'intermédiaire du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Faire des visites de liaison auprès des entreprises et en transmettre les conclusions à nos partenaires au Canada.

Nous reconnaissons que vous devez aussi répondre aux demandes d'autres clients que ceux du monde des affaires et que les relations que vous établissez ainsi peuvent être précieuses. Il peut s'agir d'activités comme les suivantes :

- offrir du soutien aux missions commerciales d'Équipe Canada (Premier ministre, Ministre du Commerce international);
- offrir du soutien aux personnes de marque du marché local visitant le Canada;
- faire des représentations commerciales à la demande de l'Administration centrale (promotion/représentation);
- surveiller l'environnement du marché local et les aspects liés à l'accès au marché, notamment la politique de commerce bilatéral et multilatéral et les modifications aux politiques liées à l'économie, à l'investissement, aux sciences et à la technologie; produire les rapports afférents;
- faire connaître le marché étranger au Canada (Sensibilisation, Carrefour, ExportVision);
- faire des commentaires sur divers programmes (p. ex. : le Programme de développement des marchés d'exportation, le Programme d'apports technologiques, le Programme de coopération industrielle et le Programme Renaissance Europe de l'Est de l'Agence canadienne de développement international, la Société pour l'expansion de l'exportation et la Corporation commerciale canadienne);
- produire des rapports sur les programmes et les systèmes et tenir une