

# L'Upper Midwest et les États des Rocheuses

(Suite de la page 10)

9 personnes motivées et dynamiques qui, ensemble, comptent plus de 125 ans d'expérience dans la promotion des entreprises canadiennes, grandes et petites. Comme dans la plupart des missions à l'étranger, les gestionnaires de l'équipe sont des délégués commerciaux alors que les agents de promotion du commerce et les adjoints commerciaux sont des spécialistes qui connaissent bien le marché local. Les membres de notre personnel responsables du développement du commerce qui ont été recrutés sur place ont gagné des prix pour l'excellence de leur travail et l'équipe, dans son ensemble, est fière du service personnalisé qu'elle offre aux entreprises canadiennes pour les aider à trouver de nouveaux débouchés.

Nous travaillons également en étroite collaboration avec nos partenaires fédéraux et provinciaux au sein d'Équipe Canada inc. Notre objectif commun est de fournir aux entreprises canadiennes des renseignements et de l'information commerciale pour les aider à accroître leurs exportations vers notre territoire et pour encourager les entreprises des États des Rocheuses et du nord du Midwest à investir au Canada.

## Accroître la part de marché du Canada

Vous avez peut-être déjà participé à l'un de nos programmes ou rencontré au Canada l'un des membres de notre équipe de promotion du commerce. Un de nos buts principaux est de communiquer avec autant d'exportateurs que possible, qu'ils

fédéraux et provinciaux et participons activement à des programmes de promotion. Aux États-Unis, nous avons acquis une excellente réputation pour nos missions commerciales à l'intention des nouveaux exportateurs (NEEF) et pour nos activités de repérage de représentants dans de nombreux secteurs d'activité.

Nous diffusons par ailleurs de l'information sur les débouchés dans notre territoire par le truchement de bulletins sectoriels, d'études de marché. Nous cherchons constamment à dépasser les attentes de nos clients et à trouver de nouveaux moyens d'accroître la présence du Canada sur ce marché prometteur.



Le 1<sup>er</sup> octobre 1999, le consulat général du Canada à Minneapolis a accueilli son nouveau consul général, Mme Susan Thompson. Ancien maire de Winnipeg, Mme Thompson connaît bien la région et c'est avec beaucoup d'enthousiasme qu'elle assume ses nouvelles

fonctions. Les entreprises canadiennes peuvent continuer de compter, pendant le mandat de Mme Thompson, sur un service de grande qualité. Nous vous présenterons Mme Thompson dans une prochaine livraison de CanadExport.

soient chevronnés ou néophytes, en adoptant une approche à volets multiples. Ainsi, d'un bout à l'autre du Canada, nous assistons à des foires commerciales, présentons des colloques sur l'exportation en collaboration avec nos partenaires

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Wayne Robinson, consul et délégué commercial principal, tél. : (612) 332-7486, poste 3806, ou avec M. Jim Holt, consul et délégué commercial, tél. : (612) 332-7486, poste 3809.

## Le site Internet du consulat

Vous trouverez des renseignements complets sur notre territoire en consultant notre site Internet à l'adresse [www.dfait-maeci.gc.ca/minneapolis](http://www.dfait-maeci.gc.ca/minneapolis).

## VOUS CHERCHEZ À FAIRE DES AFFAIRES AVEC LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL DES ÉTATS-UNIS?

Il vous suffit de taper sur une touche du clavier pour accéder à des débouchés que présente le site Internet ([www.gsa.gov](http://www.gsa.gov)) de la General Services Administration (GSA) — organisme qui facilite les achats auprès du gouvernement américain, « premier consommateur au monde » — et celui de l'Electronic Posting System ([www.eps.gov](http://www.eps.gov)). On trouvera une liste d'autres marchés éventuels de la GSA sur le site de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.) ([www.canadianembassy.org](http://www.canadianembassy.org)) et, à l'occasion, dans CanadExport.