

---

## VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LE NORD DU MIDWEST

---

Rien ne remplace une visite personnelle. L'échange de lettres vaut mieux que l'absence totale de communications, mais il n'enthousiasme guère l'homme d'affaires aguerri. En deux mots, il veut voir le produit et discuter de la transaction possible directement avec l'exportateur.

### Services offerts par le délégué commercial

La Division commerciale du Consulat général du Canada à Minneapolis est en mesure de servir de liaison entre les hommes d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada dans son secteur et transmet les renseignements qu'elle obtient aux entreprises qu'elle croit intéressées et prêtes à en profiter. Elle permet aux acheteurs et aux vendeurs éventuels de faire connaissance et les conseille au besoin. Elle peut effectuer, au nom des entreprises canadiennes, des études de marché d'une ampleur raisonnable, et elle peut leur recommander des agents, des distributeurs ou d'autres points de vente. La salle de réception du Consulat est à la disposition des Canadiens qui veulent étaler leurs produits et réaliser des expositions restreintes. Le Consulat est ouvert de 8 h 30 à 17 h 00, du lundi au vendredi.

### Communiquez avec le délégué commercial

Au moment de préparer votre première visite commerciale dans le Nord du Midwest, avisez la Division commerciale du Consulat de votre arrivée bien à l'avance. Exposez le but de votre visite et envoyez plusieurs exemplaires de vos brochures publicitaires. Il est très utile de dresser la liste des prix c.a.f. pour au moins une partie de vos produits. Vous devriez également mentionner les contacts que vous avez déjà établis avec le monde des affaires de la région. Muni de ces renseignements, le personnel de la Division commerciale se fera un plaisir de préparer un itinéraire pro-