
Un contrat est aussi nécessaire pour l'exportation que pour les ventes au pays. Il ne s'agit pas seulement d'une protection juridique, mais également d'un instrument définissant le plus clairement possible les relations entre les deux parties. À cette étape, le fabricant ou la maison de commerce doivent bien se rappeler qu'un contrat par lequel une partie tente de soutirer toutes les concessions possibles ne constitue pas une réussite, mais représente plutôt un indice que la relation part d'un très mauvais pied. Un contrat ne sera fructueux que lorsque ses modalités prévoient des avantages mutuels pour toutes les parties.

Bibliographie et adresses utiles ***Maisons de commerce canadiennes***

Publications :

Promotion des exportations canadiennes : l'option des maisons de commerce, ministère des Affaires extérieures, Ottawa, 1984.

Répertoire des sociétés canadiennes de commerce extérieur, ministère de l'Expansion industrielle régionale, Ottawa, 1984.

Ces publications sont disponibles en communiquant avec les organismes suivants ou avec le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Sources de renseignements supplémentaires sur les maisons de commerce :

Association des maisons de commerce extérieur du Québec (AMCEQ)
666 ouest, rue Sherbrooke, pièce 204-B
Montréal (Québec) H3A 1E7
Tél. : (514) 844-3959.

Conseil des maisons de commerce canadiennes
99, rue Bank, pièce 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Tél. : (613) 238-8888.

Direction des industries de service
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2996.

Direction des maisons de commerce et de la compensation
Ministère des Affaires extérieures
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 995-7576.