

---

Cette approche des négociations ne peut se fonder que sur la confiance mutuelle. C'est là l'élément essentiel de l'établissement, entre négociants et fabricants, d'associations qui permettront de sortir vainqueurs de l'intense lutte à la concurrence qui se livre sur les marchés extérieurs.

## ***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, annuelle.

*Les maisons de commerce : Adaptation à la globalisation des marchés et à la compensation, Compte rendu de séminaire*, ministère des Affaires extérieures, Ottawa, juin 1986.

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 201  
Montréal (Québec) H3A 1E7  
Tél.: (514) 286-1042  
Télex: 055-62171  
Code de destination 1467  
Télécopieur: (514) 284-2282  
Code de destination 1467

Conseil des maisons de commerce canadiennes  
99, rue Bank, pièce 250  
Ottawa (Ontario) K1P 6B9  
Tél. : (613) 238-8888  
Télex : 053-4888