
Un dernier conseil

Les entreprises qui désirent se lancer sur les marchés étrangers, soit de façon indirecte, à savoir par l'entremise de négociants canadiens (voir la rubrique *Les marchés d'exportation : la filière des maisons de commerce* à l'annexe B), soit directement, au moyen de représentants ou de distributeurs, auront intérêt à examiner de très près les relations qui les unissent à de tels intermédiaires. Le succès de l'exportateur repose sur la qualité et l'efficacité de sa représentation à l'étranger. Une entreprise ne sera jamais supérieure à ceux qui agissent pour son compte, et la réalisation des objectifs d'exportation est fonction de l'esprit d'équipe des intervenants.