

---

# ***Table des matières***

<b>Avant-propos</b>	<b>1</b>
<b>Introduction</b>	<b>2</b>
<b>Qu'est-ce qu'une maison de commerce?</b>	<b>3</b>
<b>Comment fonctionnent les maisons de commerce?</b>	<b>4</b>
Vente à l'étranger	5
Achat au Canada	7
Achats pour des projets	9
<b>D'où vient le bénéfice de la maison de commerce?</b>	<b>12</b>
<b>Quand faire appel aux maisons de commerce?</b>	<b>13</b>
Premières tentatives d'exportation	13
La diversification des marchés d'exportation	14
L'exportateur bien établi	14
<b>Comment trouver une maison de commerce?</b>	<b>14</b>
<b>Sélection d'une maison de commerce</b>	<b>16</b>
<b>Établir une bonne association avec une maison de commerce</b>	<b>18</b>
Produits à commercialiser	19
Connaissance des produits	19
Territoires	19
Promotion	20
Contrat	21
<b>Le prix, gage du succès à l'étranger</b>	<b>21</b>
Achat au Canada	21
Établissement des coûts à l'exportation	22
Établissement des coûts du fabricant	23
<b>Bibliographie et adresses utiles :</b>	
<b>maisons de commerce canadiennes</b>	<b>26</b>

---