

Connaissance (maritime ou aérien) : Contrat préparé par le transporteur ou le transitaire et conclu avec le propriétaire des marchandises. L'acheteur étranger en a besoin pour prendre possession des marchandises.

Distributeur (importateur) : Société étrangère qui accepte d'acheter un ou plusieurs produits d'un exportateur canadien, et se charge ensuite de les entreposer, de les mettre en marché et de les vendre.

Facturé commerciale : Document préparé par l'exportateur ou le transitaire et requis par l'acheteur étranger pour prouver son droit de propriété et régler les sommes qu'il doit à l'exportateur. On y trouve des renseignements essentiels sur la transaction, notamment la description des marchandises, l'adresse de l'expéditeur et du vendeur ainsi que les conditions de livraison et de paiement. Dans certains cas, elle sert à calculer les droits de douane.

Facture consulaire : Document délivré par le consul étranger en poste dans le pays exportateur et décrivant les marchandises achetées. Certains gouvernements étrangers exigent que les exportateurs canadiens obtiennent d'abord une facture consulaire auprès de leur consulat au Canada. Des frais sont généralement perçus.

Facture douanière : Document indiquant la valeur des marchandises et servant au dédouanement dans le pays importateur. Dans certains cas, la facture commerciale (voir ci-dessus) peut être utilisée à cette fin.

Facture pro forma : Facture préparée par l'exportateur avant l'expédition des marchandises pour renseigner l'acheteur sur la nature, la valeur et d'autres caractéristiques importantes des biens qui lui seront expédiés.

Licence d'exportation : Document exigé en vertu des lois canadiennes que l'exportateur doit obtenir pour la vente de certains produits à l'étranger (notamment les plantes, les animaux et les oiseaux protégés). La licence d'exportation peut viser certains pays particuliers.

Maison de commerce : Entreprise spécialisée dans l'exportation et l'importation de biens produits ou fournis par d'autres entreprises.

Prix à l'usine : Prix qui comprend habituellement une assurance-crédit à l'exportation, des frais de financement et une marge bénéficiaire. Il ne comprend pas les frais se rapportant directement aux ventes réalisées au Canada. (On emploie aussi le terme **prix départ-usine**.)

Prix au débarquement : Prix du produit exporté au port ou au point d'entrée dans le pays étranger, mais avant l'addition des droits de douane et des taxes, des frais locaux d'emballage et d'assemblage et des marges de profit des distributeurs locaux. Les modifications au produit effectuées avant l'expédition sont comprises dans ce prix.

Prix sortie usine : Prix des marchandises au quai de chargement de l'exportateur. (Ce terme est utilisé dans les propositions de prix.)

Proposition de prix : Document indiquant le prix et les conditions auxquelles l'exportateur est disposé à vendre une marchandise.

Récépissé d'entrepôt : Récépissé indiquant les marchandises déposées dans un entrepôt reconnu. Le récépissé non négociable précise le nom de la personne ou de l'entreprise à laquelle les marchandises seront livrées ou remises. Le récépissé négociable indique que les marchandises seront remises au porteur.