

**Lettre de crédit confirmée (ou irrévocable) :** Lettre de crédit émise par une banque étrangère, au nom de l'importateur étranger, et confirmée par une banque canadienne. Cette lettre garantit le paiement à l'exportateur canadien à condition que ce dernier ait rempli ses obligations. Une lettre de crédit non confirmée ne garantit pas le paiement, de sorte que, si la banque étrangère manque à ses engagements, l'exportateur canadien ne sera pas payé. Les exportateurs canadiens ne devraient accepter que des lettres de crédit confirmées (ou irrévocables).

**Paiement anticipé ou paiement par anticipation :** Paiement fait par le client étranger à l'exportateur canadien avant réception des marchandises. C'est la méthode de paiement la moins risquée pour l'exportateur. (On emploie aussi le terme **paiement comptant à l'avance**.)

**Recouvrement d'effets :** Entente selon laquelle l'exportateur expédie les marchandises à l'acheteur étranger sans lettre de crédit confirmée ni autre garantie de paiement.

**Société d'affacturage :** Société qui achète à prix réduit les créances à l'exportation d'une entreprise.

**Société de confirmation :** Société établie à l'étranger qui fait fonction d'agent d'un acheteur étranger et, en son nom, confirme les commandes auprès des exportateurs et leur garantit le paiement.

**Société de financement à l'exportation :** Société qui achète à l'exportateur ses créances sur l'étranger, sur une base de non-recours et sur présentation des documents réglementaires. Elle s'occupe ensuite de toutes les démarches et consent des avances de fonds à l'acheteur étranger.

**Titre de propriété :** Document établissant la propriété des marchandises, par exemple le *connaissance*.

**Traite (lettre de change) :** Commande écrite inconditionnelle adressée par l'exportateur (le tireur) à l'importateur (le tiré) et exigeant que ce dernier paie la somme indiquée, soit immédiatement, dans le cas d'une traite à vue, soit avant l'échéance précisée, dans le cas d'une traite à échéance ou *traite datée*.

## **PARTENARIAT**

Les termes ci-dessous désignent les diverses formes de partenariat ou d'alliance qui existent dans le commerce international.

**Commercialisation en commun :** Cette forme d'association, qui prévoit le versement d'honoraires ou d'un pourcentage du chiffre des ventes, permet aux exportateurs de profiter des réseaux de distribution en place et des compétences de leurs associés sur les marchés étrangers.

**Concession réciproque de licences :** Selon cette forme d'association, chaque entreprise accorde à l'autre l'autorisation de vendre ses produits ou services. C'est un moyen relativement simple pour les entreprises de partager leurs compétences ou leurs produits.

**Contrat de licence :** Bien qu'il ne soit pas considéré habituellement comme une forme d'association, le contrat de licence peut mener à la formation d'un partenariat. Il s'agit d'un accord selon lequel une entreprise vend le droit d'utilisation de ses produits ou services, mais conserve un certain droit de regard sur eux.