

## **F. Financement et documentation**

Financement des exportations, devises étrangères, conditions de paiement, traitement des documents, etc.

1 Société pour l'expansion des exportations

151, rue O'Connor

C.P. 655

Ottawa (Ontario) K1P 5T9

2 Banques locales – canadiennes et étrangères

3 *Trade Financing*

Euromoney Publications Ltd.

Nestor House, Playhouse Yard

London, EC4

England

4 *Les Incoterms*

Publié par la Chambre de commerce du Canada

Chambre de commerce internationale

1080, côte du Beaver Hall

Montréal (Québec)

H2Z 1T2

## **Autres sources de renseignements**

Pour obtenir de l'aide et des renseignements, vous pouvez vous adresser aux Centres du commerce international, dont le présent ouvrage donne la liste au chapitre 7.

Le nouvel exportateur, surtout s'il s'agit d'une petite ou moyenne entreprise, verra d'abord à se procurer toutes les informations et tous les renseignements commerciaux d'origine indirecte (c'est-à-dire qui ont été recueillis par d'autres). Cependant, ces données indirectes sont fréquemment périmées et d'un caractère général. En conséquence, le futur exportateur doit parfois entreprendre la recherche de renseignements commerciaux de première main. Cela demande en général un déplacement personnel sur le marché visé ou le recours aux services d'un consultant qualifié. Ces deux solutions peuvent être très coûteuses. Un exportateur qui dispose d'un produit viable mais n'a pas les ressources financières et humaines nécessaires pour le vendre, a tout intérêt à faire appel aux services d'une maison de commerce canadienne. L'Annexe II du présent ouvrage renferme une mine d'informations sur les services offerts par les maisons de commerce, sur la façon d'en choisir une et sur ce que les maisons de commerce attendent de leur client.