

Recouvrement d'effets : Les produits sont expédiés à l'acheteur étranger, ainsi qu'une traite à terme (une promesse de payer dans un délai donné), ou une traite à vue (le versement est payable dès réception des produits). Pour une traite à vue, l'importateur ne reçoit pas le titre de propriété des produits avant que le versement soit effectué.

Société d'affacturage : Une compagnie qui achète les comptes débiteurs d'exportation à escompte.

Société de confirmation : Une compagnie, basée dans un pays étranger, agissant comme agent pour l'acheteur étranger et plaçant des commandes confirmées avec des exportateurs canadiens. Elle garantit le paiement à l'exportateur.

Société de financement des exportations : Une compagnie qui achète les comptes débiteurs d'un exportateur canadien sans possibilité de recours sur présentation de la documentation appropriée. Elle s'occupe ensuite des dispositions d'exportation et fournit un financement préalable à l'acheteur étranger.

Titre documentaire : Un document offrant des preuves de titre de propriété d'une marchandise, p. ex. une lettre de transport du transporteur.

Tous risques : C'est la plus complète des assurances de transport, offrant une protection contre toutes les pertes physiques ou les dommages provenant de causes extérieures.

Traite (lettre de change) : Un ordre de paiement écrit, sans condition, d'une partie (le tireur) à une autre (le tiré). Il ordonne le tiré de payer le montant indiqué au tireur. Une *traite à vue* ordonne un paiement immédiat. Une *traite à terme* ordonne le paiement à une date particulière.

Termes liés aux partenariats, aux alliances et à l'entrée sur les marchés

Les expressions suivantes définissent les divers types de dispositions de partenariat ou d'alliance ainsi que les méthodes courantes d'entrée sur les marchés en commerce international.

Agent : Un intermédiaire étranger qui tente de vendre votre produit sur le marché cible. L'agent ne prend pas possession et n'assume aucune responsabilité pour la marchandise. Les agents sont rémunérés par des commissions.

Coentreprise : Une entreprise indépendante formée en collaboration par deux entreprises parentes ou plus. Ce type de partenariat est souvent utilisé pour éviter les restrictions sur la propriété étrangère et pour des dispositions à plus long terme exigeant le développement, la fabrication et le marketing conjoints de produits.

Comarketing : Effectué pour un honoraire ou un pourcentage des ventes, le comarketing est une manière efficace de tirer parti des réseaux de distribution établis et des connaissances du partenaire sur les marchés locaux.

Concession de licence : Bien qu'elle ne soit pas habituellement considérée comme une forme de partenariat, la concession de licence peut y mener. Cette concession permet à une société de vendre le droit d'utiliser ses produits ou services mais de conserver un certain contrôle.

Coproduction : Cette disposition permet la production conjointe de marchandise, permettant à des entreprises d'optimiser leurs propres habiletés et ressources et de tirer partie d'économies d'échelle.

Distributeur (importateur) : Une société étrangère consent à acheter le ou les produits d'un exportateur canadien et prend ensuite la responsabilité de leur stockage, marketing et vente.