

Franco wagon (FOR) et franco camion (FOT) : Même chose que pour franco à bord, sauf que les marchandises sont transportées par chemin de fer ou par camion.

Livré à l'usine : Selon ce type de vente, le vendeur doit seulement s'assurer que les marchandises sont prêtes à son bureau ou à son usine, où l'acheteur en prend possession. À moins qu'il n'en soit convenu autrement, le vendeur n'est pas responsable du chargement des marchandises sur le véhicule fourni par l'acheteur. Ce dernier assume toute responsabilité en ce qui a trait au transport entre les installations du vendeur et la destination finale.

Rendu à quai : L'exportateur ou le vendeur doit livrer les marchandises à l'acheteur sur le quai indiqué dans le contrat de vente. Il existe deux sortes de contrats « rendu à quai » : « à quai dédouané », selon lequel le vendeur est responsable du dédouanement, et « à quai non dédouané », selon lequel cette responsabilité incombe à l'acheteur.

Rendu droits acquittés : Ce type de vente impose la plus grande responsabilité au vendeur ou à l'exportateur en ce qui a trait à la livraison des marchandises, aux risques de perte et d'avarie et au règlement des droits de douane. Il s'oppose au terme livré à l'usine, selon lequel le vendeur a la moins grande responsabilité. (On emploie aussi le terme livré et dédouané.)

Rendu à bord : L'exportateur (le vendeur) doit livrer les marchandises à l'acheteur à bord du navire ancré à l'endroit précisé dans le contrat, et assumer tous les frais et toutes les responsabilités jusqu'à ce point.

Rendu frontière : L'obligation de l'exportateur ou du vendeur s'arrête quand les biens arrivent à la frontière, mais avant qu'ils n'atteignent la douane du pays importateur mentionné dans le contrat de

vente. Ce terme est souvent utilisé lorsque les biens sont transportés par route ou par chemin de fer. (On emploie aussi le terme **livré à la frontière.**)

Tous risques : Type d'assurance transports le plus complet; il garantit une protection contre toute perte ou tout dommage matériel attribuables à des causes extérieures.

FINANCEMENT

Voici la liste des termes les plus couramment utilisés dans le domaine du financement du commerce international.

Crédit ouvert : Mode de paiement selon lequel les marchandises sont expédiées à l'acheteur étranger avant que l'exportateur canadien ne touche le paiement.

Consignation : Type de vente selon lequel les marchandises sont livrées à un acheteur ou à un distributeur qui convient de ne les payer à l'exportateur canadien qu'après les avoir lui-même vendues. L'exportateur demeure propriétaire des marchandises jusqu'à ce qu'elles soient vendues, mais assume également tout le fardeau financier et tous les risques.

Crédit documentaire (à vue et à terme) : Selon la formule du crédit documentaire à vue, l'exportateur encaisse ce qui lui est dû en présentant une traite à vue à la banque. En ce qui concerne le crédit documentaire à terme, le paiement peut être fait à l'échéance de 30, 60 ou 90 jours, ou à une date ultérieure déterminée.

Lettre de crédit : Mode de règlement le plus courant dans le commerce international étant donné qu'il assure une protection aux deux parties qui concluent une transaction.