



AMCEQ

**Association des maisons
de commerce extérieur
du Québec**

Plan de la présentation

- Survol de l'AMCEQ**
- Le commerce international**
- Lettre de change versus billet à ordre ou chèque**
- Assurances, recevables, garanties**

Présentation de l'AMCEQ

- ❑ Fondée en 1985 par M. Emmanuel Kampouris qui l'a dirigée jusqu'à sa retraite en 2002.
- ❑ En septembre 2002, l'AMCEQ s'est alliée aux Manufacturiers et Exportateurs du Québec (MEQ).
- ❑ Depuis le 21 février 2008, l'AMCEQ a établi une alliance stratégique avec le Carrefour des Communautés du Québec (CCQ) qui lui permet la constitution d'une 1^e organisation montréalaise à caractère socio-économique.
- ❑ En 2010, l'AMCEQ fête son 25^e anniversaire.

Rôle de l'AMCEQ

- ❑ L'AMCEQ joue un rôle important dans la promotion des sociétés d'exportation en:
- ❑ Facilitant le réseautage entre acheteurs et vendeurs;
- ❑ Effectuant des représentations pour la libéralisation des barrières commerciales;
- ❑ Mettant en place des règles favorables à l'exportation de produits canadiens, en appariant les PME et les maisons de commerce;
- ❑ Facilitant les ententes financières;
- ❑ Étudiant les risques à l'exportation.

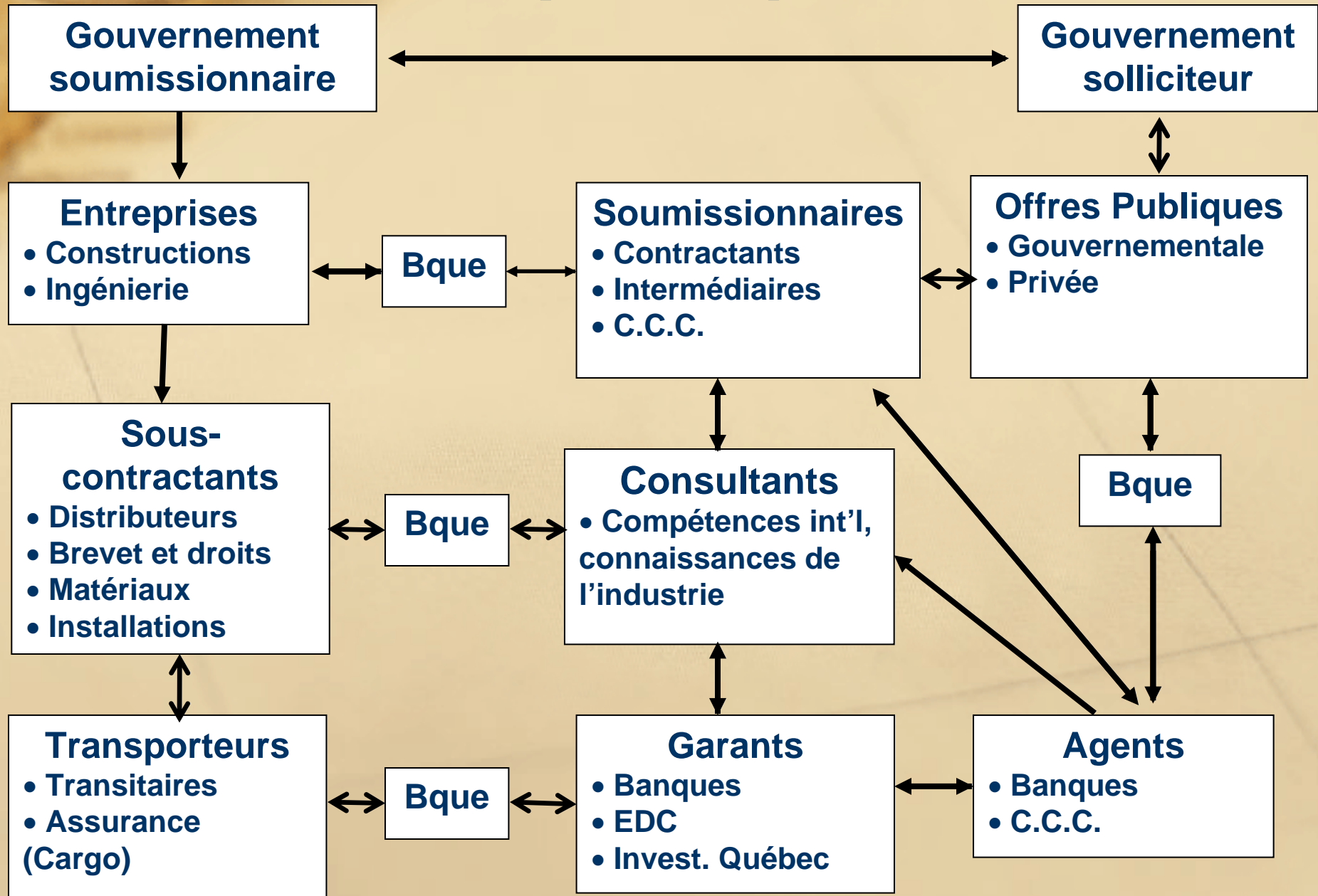
Les priorités d'action

- ❑ Création d'un comité de soutien aux sociétés de négoce international
- ❑ Mise en place, en collaboration avec les sociétés d'assurance à l'exportation et les banques, de programmes destinés aux sociétés d'exportation en particulier:
 - a) le préfinancement à l'export,
 - b) les garanties pour sous-capitalisation,
 - c) les assurances à l'exportation pour contrats spécifiques.
- ❑ Services aux entreprises, conseils et mentorat
- ❑ Services privilèges aux membres

Mission du comité

- ❑ Promouvoir les sociétés de négoce international et mieux faire connaître les maisons de commerce;
- ❑ Étudier les arrangements financiers proposés par les banques afin d'envisager de meilleurs ratios convenant à la pratique du commerce international;
- ❑ Analyser des programmes d'exportation proposés par les sociétés d'assurance-crédit-export et proposer des solutions adéquates pour le financement bancaire;
- ❑ Rapporter, si nécessaire, aux instances gouvernementales, toute proposition et solution qui permettraient d'améliorer le commerce international;
- ❑ Le comité veut devenir une source de référence en matière d'exportation.

Les participants



Méthodes de Commerce

Trois Méthodes

1) Encaissements documentaires (collections)

Open Accounts = comptes ouverts

2) Opérations garanties = garanties bancaires

Lettres de crédit

Financement garanti

3) Affacturage:

Financement comptes à recevoir

Lettres de change

- ❑ Instrument de garantie de 1er ordre, comparable aux lettres de crédit lorsque garanti par une banque acceptable ou assuré
- ❑ Lettre de change (dûment avalisée). C'est un titre dont la « banque est détenteur de bonne foi ».
- ❑ La lettre de change est transférable, cessible et escomptable.

TRAITE

Amount

Date of issue Date of maturity

Payable to

Amount

Draft / Invoice no. (attached)to be charged to

Drawee

Drawee

Name:

Address:

Draft accepted by:
(signature(s))

Drawee's Bank:

Name:.....

Address:

Branch

Drawee's account no.

.....

Drawer:

Name:.....

Address:.....

Signature(s)

.....

Billet à ordre/ Promissory Note

□ Billet à ordre: Papier financier relié à toute opération de prêts consentis à un emprunteur.

Formule sous forme contractuelle:

POUR VALEUR REÇUE, (*l' emprunteur*) s'engage par la présente à rembourser la somme de \$\$\$ en monnaie ayant cours légal au pays de l'émission (*le capital*), avec intérêts dans la même monnaie sur la partie impayée du capital, au taux de % l'an, calculé annuellement et non d'avance, avant et après échéance, inexécution ou jugement, à (*le prêteur*), sur demande (*selon conditions stipulées*)

Billet à ordre/ Promissory Note

Formule simplifiée reliée au contrat sous-jacent

FOR VALUE RECEIVED, the undersigned promises to pay to the order of
the BANK the sum of:

***** Twenty thousands ***** \$20,000

with annual interest of 8% on any unpaid balance. This note shall mature and be payable, along with
accrued interest, on:

30 December 2009

30 December 2008

Issue Date

Maker Signature

Le Chèque

Banque Planétaire
1220 de l'Union
St-Augustin, QC

No. 0001

Date: 24 janvier 2007

Payer à l'ordre de: DUPONTDURANT MARTIN

La somme de: vingt-mille dollars \$ 20,000

John A.B. Smithoo
135, Avenue de l'auberge
St-Augustin, QC

John A. B. Smithoo

Memo: _____

'00001 1001 714 298 7564329

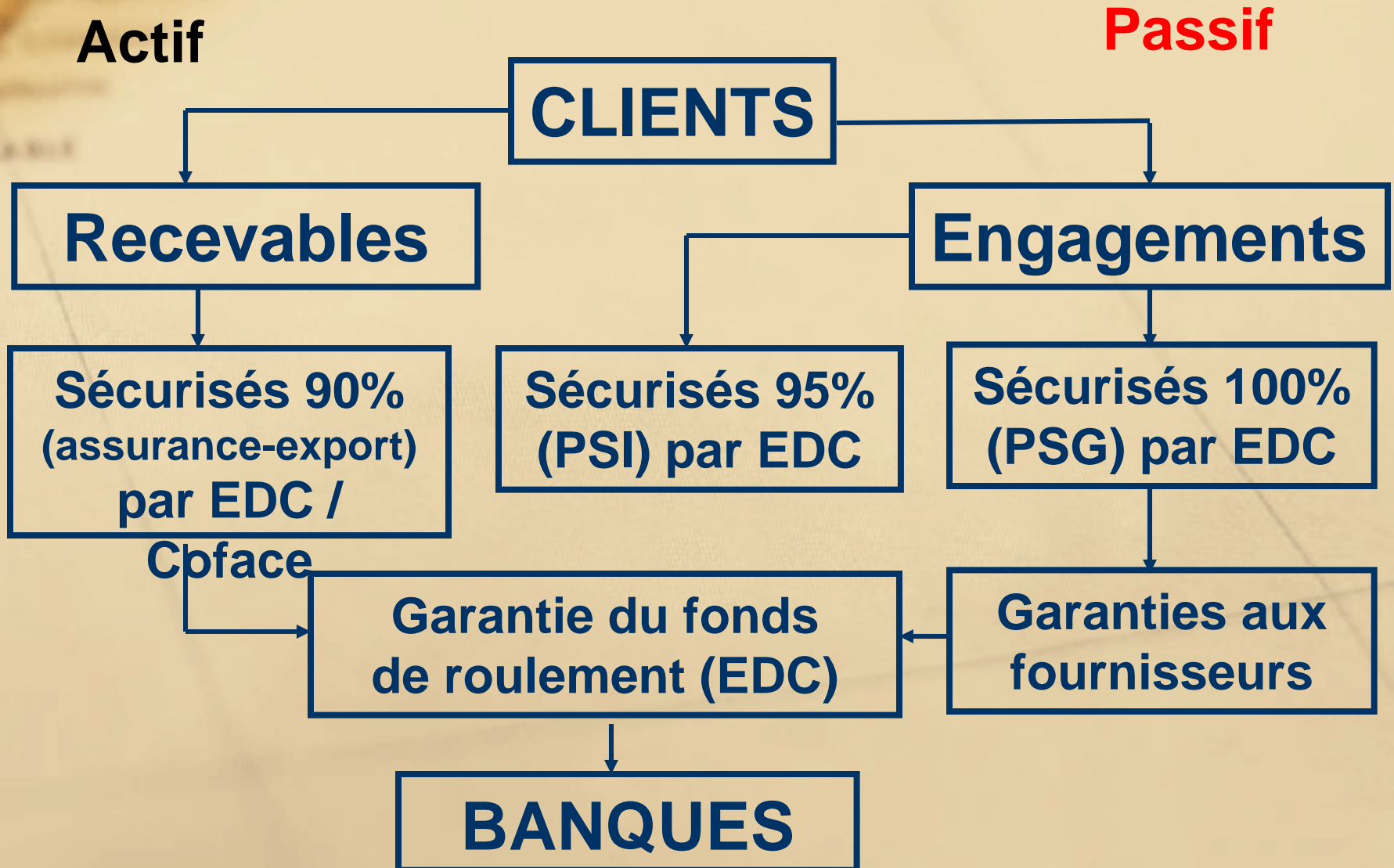
Banque et stratégie de négociation entre Acheteur et Vendeur

- ❑ Banque se place comme un intermédiaire entre les parties.
- ❑ Banque
 - garantit le paiement
 - finance les parties impliquées
- ❑ Banque facilite les négociations entre les parties afin de rendre les garanties compatibles aux contrats

Financement des Maisons de Commerce

- Financement import/export d'un intermédiaire entre manufacturier, producteur, fournisseurs et l'acheteur ultime.
- Marge de crédit d'opérations: revolving credit, etc.
- Segmentation de la marge de crédit, back-to-back, etc.
- Regroupement de tous les produits.
- Service personnalisé aux clients.

Assurances recevables et garanties





Thank you!

Merci!



Questions et commentaires

