

Historique de l'AMCEQ

L'AMCEQ a été fondée en 1985 par M. Emmanuel Kampouris, un diplômé de la London School of Economics, 1948 avec une spécialisation en commerce et transport international.

M. Kampouris a dirigé l'Association jusqu'à sa retraite bien méritée en 2002, fort de ses 44 années d'expérience dans le commerce international.

Maillages d'importance réalisés:



L'association a évolué en développant divers maillages. En 1997 elle a participé au lancement de la Canadian Federation of Trading House Associations (CAFTHA) qui regroupe toutes les associations du genre au Canada, dont l'Ontario Association of Trading House (OATH).

Le 17 septembre 2002, l'AMCEQ s'était 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). Cette alliance entre une association dite communautaire et une association dite commerciale est une première.

L'objectif des administrateurs respectifs des deux associations, est d'ordre socio-économique et vise;

- le rapprochement interculturel, des différents groupes ethnoculturels avec les gens d'affaires, et tout particulièrement,
- la promotion des moyens à mettre en place pour que les Maisons de commerce et les PME du Québec puissent conquérir de nouveaux marchés extérieurs.

Priorités d'action

- Création d'un comité de soutien aux sociétés de négoce international;
- Reprise des cours en ligne de la logistique internationale et ajout d'un module en ligne sur le financement international;
- Reprise des cours en salle;
- 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, et
 - c) les assurances à l'exportation pour contrats spécifiques.
- Services aux entreprises, conseils et mentorat.

Généralités

Les exportations des PME québécoises sont faibles outre-atlantique et en Amérique latine alors qu'elles sont fortes sur le marché américain. Les raisons essentielles sont multiples.

- Il est facile d'exporter vers un marché limitrophe, vu la similarité des pratiques commerciales et des lois et de la logistique aisée de livraison;
 - Les marchés outre-mer demandent une adaptation du produit, de l'étiquetage, de la présentation et une conformité aux normes;
 - La mondialisation des marchés attise la concurrence;
 - Les risques politiques et commerciaux sont divers et nombreux;
 - Les barrières tarifaires et douanières;
 - L'éloignement qui soulève des problèmes de transport;
 - La fluctuation des taux de change.
- C'est pour cela que les Maisons de commerce permettent aux manufacturiers québécois d'ouvrir des nouveaux marchés tout en les sécurisant sur le plan financier et en gérant les questions d'ordre administratif et d'exploitation.

Maisons de commerce

Les Maisons de commerce se définissent comme des entreprises qui agissent comme :

- a) des négociants qui achètent ou vendent là où les marchandises sont disponibles ou demandées en qualité et quantité, et évidemment selon le marché de la concurrence. Les négociants revendent les produits pour leur propre compte avec naturellement une marge de profits.
- b) des agents-commissionnaires qui agissent comme les représentants des fabricants de produits transformés. Ils travaillent sur une base de contrat d'exclusivité pour un volume donné et pour des régions déterminées, ou encore sur une base de mandat pour des opérations ponctuelles. Leur rémunération est alors constituée par des commissions données soit par le fournisseur ou l'acheteur.
- c) les grossistes/distributeurs qui opèrent de trois façons :
 - en tant qu'importateurs/distributeurs aux petits détaillants ou grandes corporations;
 - en tant que distributeurs auprès des institutions : hôtels, restaurants, hôpitaux;
 - en tant que centrales d'achat pour des grandes entreprises.

Adhésion

L'AMCEQ, en plus de consolider sa vocation de formateur en commerce international, élargit son champ d'application de services aux entreprises.

L'adhésion est ouverte à toute corporation d'exportation, importateurs/distributeurs, courtiers/agents à la commission, ainsi qu'à tous ceux reliés directement ou indirectement à la transaction commerciale: comptables, avocats, banques, transporteurs, transitaires, assureurs et inspecteurs de produits.

La combinaison de ces professions assurera une synergie adéquate pour mieux faire face à la globalisation des marchés.

Association des maisons de commerce extérieur du Québec

AMCEQ

APPUI AUX SOCIÉTÉS DE NÉGOCE INTERNATIONAL



Mission de l'AMCEQ

- **Développement** des maisons de commerce international du Québec;
- **Rapprochement** entre Maisons de commerce et PME manufacturières;
- **Favoriser** les partenariats avec toute association commerciale axée sur l'exportation;
- **Promotion** des intérêts, du rôle et de l'importance des Maisons de commerce;
- **Reconnaissance et valorisation des Maisons de commerce et** de la profession de 'traders' ;
- **Formation**, en commerce international, en particulier de 'traders' qualifiés afin de répondre aux besoins de l'industrie et d'assurer la relève.

L'Alliance AMCEQ/Carrefour



En tant que première organisation montréalaise à caractère socio-économique, l'AMCEQ/Carrefour continuera de dispenser les cours déjà en place mais ajoutera également de nouveaux modules en mettant l'accent sur celui du financement international afin de:

1. Comblent le manque de connaissances en;
 - pratique du négoce international;
 - développement des meilleures pratiques pour les demandes de financement adressées aux institutions financières;
 - étude des méthodes et garanties de paiement;
 - approfondissement des règles internationales (CCI) et incoterms.
2. Assurer un service de conseil /mentorat à tout ceux qui ont la détermination et les possibilités de démarrer une entreprise ou société d'import/export.

Les forces vives à exploiter

Dans le contexte actuel d'une transformation rapide et radicale de l'infrastructure industrielle, nos entreprises ont courageusement entrepris de diversifier leurs activités et/ou à s'implanter ailleurs. Contrairement aux grandes compagnies, conglomérats et multinationales, elles n'ont pas toutes les ressources à l'interne pour faire face à ce défi. Elles ont tout intérêt à faire appel aux Maisons de commerce, au réseau international des immigrants et à une main d'œuvre qualifiée qui elle aussi se recrute bien souvent à l'extérieur:

- Dans le vecteur commun entre les gens d'affaires venus d'ailleurs qui offrent leur réseau, et les PME qui veulent se développer sur les marchés étrangers, pour faire face à la globalisation des marchés;
- Dans les méthodes d'enseignement faisant appel aux cours en ligne, aux conseils des experts, au mentorat pour aider les entreprises existantes et faciliter le développement de nouvelles entreprises;
- Dans l'impact sur la consommation des groupes ethnoculturels dont 43% résident dans la grande région Montréalaise. À titre d'exemple, la diversification des produits alimentaires pour faire face à la demande de ces groupes et l'impact qui s'en est suivi sur la gastronomie locale;
- Dans les fondements mêmes de notre société actuelle, pour répondre à une globalisation, à la libre circulation des personnes qui imposent une ouverture aux autres;
- Dans l'importance du rôle des Maisons de commerce qui en assurant le service à l'exportation avec des pays tiers permettent aux entreprises québécoises de se développer sur les marchés étrangers;

- Dans l'orientation des petites et moyennes maisons de commerce qui se spécialisent dans des créneaux de produits finis traitant ainsi plus de 81% des transactions reliées à ce type de marchandises alors que les multinationales ne s'y intéressent pas pour des raisons de coûts et de profitabilité;
- Dans l'expertise des maisons de commerce dans leur domaine et à l'étranger où leurs compétences s'appuient sur une connaissance des lois, des us et coutumes des pays où elles œuvrent, de même que de leur savoir-faire leur permettant de promouvoir les produits québécois avec une incidence indéniable sur l'emploi des Québécois.



L'importance de l'AMCEQ pour les sociétés de négoce international

L'AMCEQ joue un rôle important dans la promotion des sociétés d'exportation. Elle permet de:

- **réaliser du réseautage entre acheteurs et vendeurs;**
- effectuer des représentations pour la libéralisation des barrières commerciales;
- mettre en place des règles favorables à l'exportation de produits canadiens, en appariant les PME et les maisons de commerce;
- faciliter les ententes financières;
- étudier les risques à l'exportation.

www.amceq.org

www.ccqc.ca

Le Conseil d'administration

Président: **Christian Martin**
Consultant commerce international,
Président Experts LCG-ADM inc.
cja.martin@sympatico.ca

Vice-Présidente: **Marie Laure Liao**
Trader
Présidente de LP Sourcing
ml.liao@lp-sourcing.com

Secrétaire-trésorier: **Jean-Paul Kozminski**
Courtier en assurance et rentes collectives
STA, Sanregret, Taillefer & Associés inc.
jean-paul.kozminski@amscollectifs.com

Administrateur: **Magdalena Adamczyk**
Trader, représentante pour le Québec de
Boglio-Trading SAM
maga@boglio-trading.ca

Administrateur: **Me Bernard Colas**
Avocat, droit des affaires et du commerce international
Colas, Moreira, Kazandjian, Zikovsky
bcolas@cmkz.ca

Administrateur: **Benoît Couillard**
Courtier, Assurances maritime et commerciale
Président, Assuraction C.M. International inc.
benoit.couillard@cminter.com

Administrateur: **Pierre Donato**
Commerce international /Directeur principal
Développement affaires internationale
Banque Laurentienne
donatop@blcmf.com

Administrateur et conseiller/mentor:
Claude Tardif
Président, Interunion Marketing inc.
claudet@interunion.ca