

## 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

- Ajout d'un module en ligne sur le financement international, dans le programme de formation en ligne de l'AMCEQ ([www.amceq.org](http://www.amceq.org))
- Création d'un centre d'échanges commerciaux en ligne
- Mise en place, en collaboration avec les sociétés d'assurance à l'exportation et les banques, de **programmes destinés aux maisons de commerce**, en:
  - a) préfinancement à l'export,
  - b) garanties pour sous-capitalisation,
  - c) assurance-exportation pour contrats spécifiques.
- Services aux entreprises, conseils et mentorat
- Services privilèges aux membres

## Membership

En 2008, l'AMCEQ, en plus de consolider sa vocation de formateur en commerce international, élargira son champ d'application de services aux entreprises.

Le «membership» sera ouvert aux importateurs/distributeurs, sociétés d'exportation, 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.

L'ensemble de ces professions sera à même d'assurer une synergie adéquate pour mieux faire face à la globalisation des marchés.

### ► Association des Maisons de Commerce Extérieur du Québec

Christian Martin  
Président,  
Tel. (514) 773-6086  
[cja.martin@sympatico.ca](mailto:cja.martin@sympatico.ca)

Claude Tardif  
Vice-Président  
Tel. (514) 486-5308  
[claudio@interunion.ca](mailto:claudio@interunion.ca)

## Association des Maisons de Commerce Extérieur du Québec AMCEQ

Se donner les moyens de conquérir les marchés extérieurs



Alliance Stratégique  
AMCEQ & CCQ



## Mission de l'AMCEQ

- **Développement** des Maisons de commerce du Québec;
- **Rapprochement** entre Maisons de commerce et PME manufacturières;
- **Promotion** des intérêts, du rôle et de l'importance des Maisons de commerce;
- **Reconnaissance et valorisation** 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 à gagner de 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 afin d'exploiter les forces vives:

- 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 rentabilité;
- 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 Maisons de commerce

L'AMCEQ joue un rôle important dans la promotion des maisons de commerce.

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](http://www.amceq.org)

[www.ccqc.ca](http://www.ccqc.ca)