



**Case of study: Export of services**

**Exporter's name :**

Nova- GPS-911 Inc Montréal

Exporter of GPS & 911 System, software, hardware etc.

**Global contract Sales**

US \$ 7000,000

**Exporter mission**

New technology to connect, any individual or companies GPS System, to the 911 central security system.

To install GPS and 911 system if required

Markets contemplated are Saudi-Arabia, Cameroun, Mexico

**Suppliers :**

Nova GPS Inc Laval.

Nova 911 Inc St Laurent

Compu-Cable Inc Montreal

Nova Logitec Inc. Montréal

**Suppliers' offer :**

Price quoted on demand according to volume and duration of installation or to other specific requests

Term of payment: for small orders **at sight**

Payment term; for large orders **at 60 days** from acceptance of installation.

**Instrument of payment requested:**

irrevocable letter of credit **or** assignment of part of incoming contract issued in favor of exporter

**Cas d'étude: Exportation de services**

**Compagnie exportatrice :**

Nova-GPS-911 Inc Montréal

Exportateur du GPS & 911 logiciels, équipement informatique, etc.

**Ventes contractuelles totales**

US \$ 7000,000

**Mission de l'exportateur**

Nouvelle technologie pour connecter le GPS de toute personne physique ou morale à la centrale de sécurité 911.

Installer tout system GPS et 911 si demandé.

Marchés envisagés; Arabie-Saoudite, Cameroun, Mexico,

**Fournisseurs:**

Nova GPS Inc Laval

Nova 911 Inc St Laurent

Compu-Cable Inc Montreal

Nova Logitec Inc. Montreal

**Offre des fournisseurs :**

Prix offert par les fournisseurs:  
à demande selon volume et temps d'installation ou autre demandes spécifiques

Terme de paiement : **à vue** pour petites commandes

Paiement à terme; **60 jours** de l'acceptation des travaux pour toute commande importante

**Moyen de paiement exigé :**

Lettre de crédit irrévocable ou cession partielle du contrat reçu en faveur de l'exportateur.



### A) Contractual offer from the Exporter

#### When tender is opened...

The exporter bid under the tender in order to win the contract. A value of \$850,000

If contract is proposed to the exporter, the latter provides a performance Bond to obtain the contract.

Upon acceptance of the Bond by the buyer, the contract is awarded to the exporter.

#### Exporter's payment terms offer for the duration of the contract. (% value of contract)

30% payable 30 days after contract being awarded and duly signed

40% Payable at sight after installation of full project

10% payable on a sight basis at end of the staff training period

10% payable at sight, against provisional acceptance certificate, signed by the buyer

10 % payable at sight, six months after provisional certificate, against final certificate of acceptance.

### A) Proposition contractuelle de l'exportateur

#### Quand l'offre est ouverte...

L'exportateur soumissionne pour gagner le contrat. Une valeur de \$850.000...

Si le contrat est proposé à l'exportateur, ce dernier doit alors produire une garantie de bonne exécution.

À l'acceptation de la garantie par l'acheteur, le contrat est accordé à l'exportateur.

#### Les termes de paiement offert par l'exportateur pour la durée du contrat, (% valeur de contrat)

30% payable 30 jours après obtention et signature du contrat

40% payable à vue après installation complète du projet.

10% payable à vue après période de formation du personnel.

10% payable à vue contre le certificat provisoire d'acceptation dûment signé par l'acheteur

10% payable à vue, six mois après le certificat d'acceptation provisoire, contre un certificat d'acceptation final.

### B) Buyer's offer

**Buyer's name;** Municipality Duala Cameroun

#### Buyer's offer :

30% down payment, 30 days after contract is awarded, payable by transfer of funds.

All other payments as proposed above will be paid on a sight basis by transfer of funds as soon as invoices are duly accepted by our controller

All down payment must be supported by a down payment guarantee payable on demand. All guarantee of down payment will be released against acceptance of provisional certificate

All guarantee of performance will be released at the "main-levée", final acceptance certificate of completion of work

### B) Offre de l'acheteur

**Nom de l'acheteur;** Municipalité de Douala Cameroun

#### Offre de l'acheteur :

30% d'avance de fonds payable 30 jours après signature du contrat, par transfert de fonds.

Tout autre paiement comme proposé ci-dessus sera payé à vue par transfert de fonds après l'approbation des factures par notre vérificateur.

Toute demande d'avance de fonds doit être supportée par une garantie de remboursement d'avance payable à demande. Toute garantie d'avance de fonds sera relâchée à l'acceptation du certificat provisoire

Toute garantie de bonne exécution sera levée après réception du certificat final d'acceptation des travaux



---

## 2) QUESTIONS TO BE RAISED BY THE MODERATOR TO:

### A) Bernard Colas:

Le cas présenté indique qu'il y a un contrat entre les parties en présence

- Il n'y a pas de lettre de crédit, le risque est l'acheteur. Il y a engagement contractuel de l'acheteur. Quelles devraient être les principales dispositions de ce contrat?
- En cas du non respect des paiements ou d'un paiement quel serait le recours de l'exportateur? L'exportateur pourrait-il faire référence aux lois internationales?
- En cas de litige commercial pour un défaut contractuel ou plus précisément d'une défaillance temporaire du système de l'exportateur, devrait-on inclure une période de grâce au contrat ou dans les garanties émises pour corriger le défaut?
- Le droit applicable, dans ce cas le Cameroun, peut-il être soumis complété de la convention de Vienne?
- Tout tirage sous les garanties de bonne exécution et de remboursement d'avance ne devrait-il pas être supporté par des preuves de défaut ou de non-exécution des travaux?

### B) Christian Martin

- Do you think exporter should have called for a confirmed credit from the buyer?
- Can the exporter use the awarded contract in order to secure his line of credit?
- Can the exporter be financed in using his contract as collateral?
- Is this case can be financed by traditional method of financing such as direct line of credit, forfait financing, or direct discounting of invoices?
- Do you think the exporter needs specific credit insurance to cover his contract?

## 3) QUESTIONS TO BE RAISED BY THE MODERATOR TO THE CREDIT EXPORT INSURERS

### A) Euler- Hermes

- Are you able to provide a specific insurance contract to protect the exporter?
- If this case has been insured on a specific contract insurance, would you accept unaccepted invoices as proof of performance from the buyer?
- For this type of contract do you have alternatives to propose for securing the exporter and the financing institution?

### B) EDC

- Is your specific contract insurance cover cancellation of contract while exporter was ready to make shipment?
- Would you secure unaccepted invoices?
- In this case the Canadian content is 100%. Can we apply your PSG & PSI Program?
- May you explain it?

### C) Coface Canada

- Are you covering African receivables?
- In this particular case invoices must accepted before payment, would you cover the unaccepted invoice to the bank for discounting purposes?
- How can we solve the question of invoices to be accepted while you may insure the total value of contract?
- For this type of contract do you have alternatives to propose for securing the exporter and the financing institution?