

Commanditaires et principaux collaborateurs

SERVICES
MAXAFFAIRES
INTERNATIONAUX



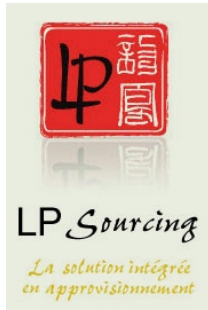
**BANQUE
LAURENTIENNE**



EDC

Exportation et
développement
Canada | Export
Development
Canada

ie | canada



LP Sourcing
*La solution intégrée
en approvisionnement*

coface



Groupe Export agroalimentaire
Agri-Food Export Group
QUÉBEC-CANADA

Les experts sans frontières



ALMASSA
INTERNATIONAL INC.



ECM
consultation
contacts
monde

CM
KZ

Colas
Moreira
Kazandjian
Zikovsky
sencl.

Droit des affaires et du
commerce international



SOGESCOM
SOLUTIONS EN GESTION ET COMMUNICATIONS

ACHKC **HKCBA**
MONTREAL

REPEX
REGROUPEMENT DES PROFESSIONNELS DE L'EXPORTATION

Synergie favorisant le réseautage et le brassage d'idées

Séminaire-colloque
Canada-Chine
organisé par:

l'Association des Maisons
de commerce extérieur
du Québec (AMCEQ) et
Carrefour des Communautés
du Québec

en collaboration avec:

- Banque Laurentienne
- Manufacturiers et Exportateurs du Québec
- Exportation et Développement Canada (EDC)
- Association commerciale Hong Kong-Canada (ACHKC)
- COFACE Canada
- Groupe Export agroalimentaire
- Association canadienne des importateurs et exportateurs
- Contacts Monde
- REPEX
- Sogescom LRV Inc.



4e Tribune interactive du
Commerce international

Canada-Chine



Conférencier, invité d'honneur:
L'Honorable Pierre Pettigrew
*Ancien Ministre des affaires étrangères
et du commerce international*

Mardi 16 juin 2009

8h30 à 14h15

\$110.00/ billet (repas inclus)

Hôtel Holiday Inn Select

(514) 878-9888

99, rue Viger - Montréal

Métro Place-d'Armes

Se donner les moyens de conquérir les marchés extérieurs

SERVICES
MAXAFFAIRES
INTERNATIONAUX



**BANQUE
LAURENTIENNE**

Programme

CLÉ DU SUCCÈS: LE SAVOIR-FAIRE

EXPERTS EN COMMERCE INTERNATIONAL

Maître de cérémonie (Intervenant);

Christian Martin, Président, C.C.Q.

Modérateur: Claude Tardif, Vice-président AMCEQ

- 8:30 Accueil et inscription
- 8:55 **Ouverture:**
Carlos Leitao, Économiste en chef,
Banque Laurentienne
- 9:10 **Panel 1: A. - Négoce et culture** (15 min.)
Période de questions (10 min.)
- 9h35 **B. - L'art de la négociation** (15 min.)
Période de questions (10 min.)
- 10:00 M. Dong Tao, Premier secrétaire économique
et commercial, Ambassade de Chine au Canada
- 10:15 Pause Café - Réseautage
- 10:30 **Panel 2: A. - Le financement** (15 min.)
Période de questions (10 min.)
- 10:55 **B. - EDC: Garanties bancaires** (15 min.)
Période de questions (10 min.)
- 11:20 **C. - Opérations de change** (15 min.)
Période de questions (10 min.)
- 11:45 Témoignage d'une entreprise
Patrick Paradis,
Président Giolong International Inc.
- 12:00 **Shangai World Expo 2010**
Marcel Tremblay, responsable
communautés culturelles - Ville de Montréal
- 12:15 **Repas. Conférence:**
Importance des missions commerciales
L'Honorable Pierre Pettigrew, ancien
ministre des affaires étrangères et commerce
international
- 14:15 Clôture

PANEL 1 (P1):

- A. **Négoce et culture:**
Santoso Hanitijo,
Spécialiste, affaires commerciales Chine
- B. **L'art de la négociation:**
Marie-Laure Liao,
Présidente, LP Sourcing

PANEL 2 (P2):

- A. **Le financement: Michel Lapalme,**
Directeur principal, Développement affaires
Banque Laurentienne
- B. **EDC: Garanties bancaires:**
Diane Dubé,
Vice-présidente, région du Québec
Exportation et développement Canada (EDC)
- C. **Opérations de change:**
François Barrière,
Banque Laurentienne du Canada, Marchés financiers.
Vice-président, développement des affaires,
Marché des devises et services internationaux

Questions d'intérêt:

- ⇒ **La crise financière affecte-t-elle le commerce Canada-Chine?** (ouverture)
- ⇒ **Faut-il connaître la culture avant de commercer?** (P1-A)
- ⇒ **Comment se comporter à la table de négociation?** (P1-A)

SERVICES
MAXAFFAIRES
INTERNATIONAUX



BANQUE
LAURENTIENNE

INTERVENANTS:

Karl Miville-de Chêne, PACI

Président, Consultation Contacts Monde

Pierre Donato,

Directeur principal, Services internationaux
Développement des affaires/
Technicien spécialisé en produits
Banque Laurentienne

Me Bernard Colas, LLD

Avocat, droit des affaires et du commerce
international
Colas, Moreira, Kazandjian, Zikovksy

Michelle Davy, FCI

Agente, COFACE Canada

Questions d'intérêt (suite):

- ⇒ **Faut-il passer par une maison de commerce chinoise?** (P1-A)
- ⇒ **Faut-il négocier avec un représentant de l'État ou avec des chefs d'entreprise?** (P1-B)
- ⇒ **Un contrat formel entre les parties est-il requis?** (P1-B)
- ⇒ **Quels sont les instruments financiers les plus efficaces?** (P1-B)
- ⇒ **Les règles internationales sont-elles acceptées en Chine?** (P1-B)
- ⇒ **Efficacité d'une ligne de financement** (P2-A)
- ⇒ **Quelles sont les sécurités le plus souvent offertes?** (P2-A)
- ⇒ **Quelles sont les garanties le plus souvent demandées par les banques?** (P2-B)
- ⇒ **Comment mitiger les risques du change** (P2-C)
- ⇒ **Assurances-crédits export?** (Coface)