

5

Panel d'échanges

- Donneur d'ouvrage
- Grand entrepreneur
- Financier

5

Table d'échanges Donneur d'ouvrage

Guy Paquin, ing., M.Sc., directeur général des
stratégies et des projets spéciaux, SQI



Planifier.
Bâtir.
Entretenir.

Feuille de route gouvernementale pour le virage numérique en construction ...et pour la préfabrication

Panel d'échanges – 2ièm rencontre des chantiers de réflexion « Vision 2040 »
Bureau de promotion des produits du bois du Québec – QWEB
Hôtel Plaza Québec, Mardi 17 janvier 2023

*Société québécoise
des infrastructures*

Québec 

Plan d'action pour le secteur de la construction – Le PAC

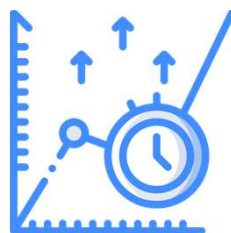
Une initiative structurante du gouvernement du Québec

1

- ▶ Lancé en mars 2021, avec les objectifs de **réduire le pénurie de main-d'œuvre et accroître la productivité, notamment par la transformation numérique**¹.
- ▶ Favoriser l'accroissement et le soutien de la demande pour l'utilisation du BIM et des approches collaboratives dans le contexte de projets publics¹.



Augmenter la productivité de l'industrie de la construction afin de lutter contre la rareté de main-d'œuvre



Utiliser les projets d'infrastructure publics pour favoriser l'augmentation de la productivité dans l'industrie



Déployer le BIM et les approches collaboratives dans tous les projets d'infrastructure publics



Plan d'action pour le secteur de la construction – Le PAC

Une volonté ferme et des objectifs clairs

1

- ▶ Le gouvernement annonce sa **volonté d'implanter la Modélisation des données du bâtiment dans le secteur québécois de la construction et de définir une feuille de route à cette fin**¹.
- ▶ Le BIM est le principal vecteur du virage numérique de l'industrie de la construction qui conduira à une véritable transformation des façons de faire¹.



Moderniser les infrastructures technologiques et les processus des donneurs d'ouvrage publics

Société québécoise des infrastructures



Favoriser la préfabrication



Soutenir le virage numérique des entreprises de la construction

1. Tiré du Plan d'action pour le secteur de la construction, mars 2021



La Feuille de route gouvernementale pour le BIM

Une Feuille de route sur 5 ans, 2021 à 2026

2

- ▶ Présente les **cibles et initiatives des donneurs d'ouvrage publics** dans les domaines du bâtiment, des infrastructures civiles et des actifs industriels
- ▶ 1^{ère} Feuille de route au 30 juin 2021, lancée le 20 août, diffusée sur le site web du Secrétariat du Conseil du trésor
- ▶ Mise à jour annuellement pour ajustement des cibles et diffusion des travaux effectués
- ▶ **Dernière mise à jour : 31 mars 2022**

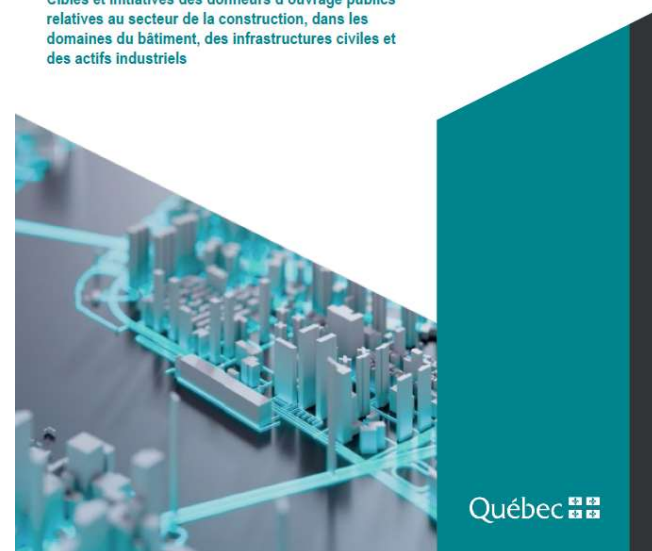
1. **Feuille de route gouvernementale BIM :**

https://www.tresor.gouv.qc.ca/fileadmin/PDF/infrastructures_publicques/Feuille_route_gouvernementale_BIM.pdf

FEUILLE DE ROUTE GOUVERNEMENTALE POUR LA MODÉLISATION DES DONNÉES DU BÂTIMENT (2021-2026)

Le 31 mars 2022

Cibles et initiatives des donneurs d'ouvrage publics relatives au secteur de la construction, dans les domaines du bâtiment, des infrastructures civiles et des actifs industriels



Les cibles et les axes de la Feuille de route gouvernementale

Les six axes de la FdR-BIM gouvernementale

▶ La Feuille de route se présente en 6 axes, lesquels se déclinent en catégories d'actions soutenant la mise en œuvre du BIM. Ces actions incluent entre autres :

▶ **Développer des mécanismes d'approvisionnement et d'exécution des projets qui favorisent la collaboration**

▶ Développer des mécanismes contractuels et financiers adaptés aux nouveaux modèles d'affaires soutenus par le BIM

FEUILLE DE ROUTE GOUVERNEMENTALE BIM - AXES 3/4

NIVEAU D'IMPLEMENTATION	ACTIVITÉS DE FONCTION DES ANNÉES FINANCIÈRES GOUVERNEMENTALES (A.F.G.)					RÉSULTATS VISÉS
	2021-2022	2022-2023	2023-2024	2024-2025	2025-2026	
Philosophie et coordination	1.1	<input type="radio"/>	Clarifier et faciliter les responsabilités et les rôles de la mise en œuvre du BIM tout en engageant les intervenants nécessaires pour la coordination et le développement des activités de la Feuille de route.			Une Feuille de route et un plan d'action bien articulés, axés sur le financement solidaire.
	1.2	<input checked="" type="radio"/>	Former des partenariats stratégiques avec les acteurs des milieux académiques, industriels et gouvernementaux (publics, industriels et interindustriels).			
	1.3	<input type="radio"/>	Établir les paramètres et les mécanismes pour la mesure et le suivi de la performance, de la capacité et de la maturité organisationnelle et permettre l'innovation.			
Mobilisation, responsabilisation et mise en compétence des parties prenantes	2.1	<input type="radio"/>	Établir un message et mettre en place des canaux de communication afin pour faciliter les parties prenantes à se mobiliser et adhérer aux actions ainsi que leur engagement dans la stratégie.			Des parties prenantes engagées, responsabilisées et mobilisées dans la stratégie numérique et la mise en œuvre du BIM. Des acteurs collectifs et agiles à l'écoute des besoins, des intervenants et des parties prenantes.
	2.2	<input checked="" type="radio"/>	Clarifier et développer une offre de formation continue et certifiée, couvrant tous les aspects du BIM, de concert avec les acteurs clés du milieu académique.			
	2.3	<input checked="" type="radio"/>	Mettre en œuvre une approche holistique pour l'accompagnement certifié des parties prenantes selon leurs besoins et leurs objectifs afin d'accroître leurs compétences en BIM et en gestion de l'information.			
Politiques, contrats et réglementation	3.1	<input type="radio"/>	Clarifier les paramètres qui encadrent les documents juridiques et contractuels pour le BIM soutenant la mise en œuvre et les objectifs de mise en œuvre.			Des politiques, des contrats et des documents juridiques adaptés à la mise en œuvre du BIM. Des partenariats stratégiques et innovants appuyés à travers l'industrie. Des partenariats publics et privés favorisant l'usage du BIM dans des environnements collaboratifs.
	3.2	<input type="radio"/>	Développer des mécanismes d'approvisionnement et d'exécution des projets qui favorisent la collaboration permettant de profiter de la mise en œuvre du BIM.			
	3.3	<input type="radio"/>	Développer des mécanismes contractuels et financiers adaptés aux nouveaux modèles d'affaires soutenus par le BIM. Clarifier les questions de droits d'auteur, de propriété des données, d'assurance, et autres de cette nature.			
Processus, méthodes et flux de travail	4.1	<input type="radio"/>	Identifier les usages et les pratiques de gestion de l'information permettant de recenser les aspects d'affaires sur l'ensemble du cycle de vie d'un projet/œuvre d'actes.			Des pratiques, des méthodes et des flux de travail harmonisés, efficaces et largement adoptés qui permettent aux acteurs de profiter de la mise en œuvre du BIM sur l'ensemble du cycle de vie d'un projet/œuvre d'actes.
	4.2	<input type="radio"/>	Identifier, définir et formaliser les nouveaux rôles et responsabilités qui soutiennent la mise en œuvre du BIM sur l'ensemble du cycle de vie d'un projet/œuvre d'actes.			
	4.3	<input checked="" type="radio"/>	Développer et tester des bibliothèques de composants de modèles géométriques intelligents et des protocoles basés sur des données d'information ou projets numériques tout au long du cycle de vie des actes.			
Documentation et normalisation	5.1	<input type="radio"/>	Développer des exigences couvrant les besoins d'information afin de tenir les usages d'information ciblés en lien avec la catégorie d'actes (4.1).			Des documents, des guides et des normes à jour, pertinents, accessibles et largement utilisés qui soutiennent un travail efficace et de qualité.
	5.2	<input checked="" type="radio"/>	Développer des guides et des documents permettant de communiquer les meilleures pratiques, techniques et standards relatifs à l'application du BIM.			
	5.3	<input checked="" type="radio"/>	Identifier, adapter, adopter ou développer des normes (normes la création, l'utilisation et l'échange d'informations, incluant les systèmes de modélisation paramétrique, à jour et largement utilisés).			
Écosystème numérique	6.1	<input checked="" type="radio"/>	Caractériser les écosystèmes numériques et interconnectés existants dans le but d'identifier les besoins et les zones de développement à prioriser.			Un écosystème numérique et interconnecté, orienté vers l'innovation et la technologie, permettant aux acteurs de profiter de la mise en œuvre du BIM sur l'ensemble du cycle de vie des actes.
	6.2	<input checked="" type="radio"/>	Identifier, adapter, adopter ou développer les technologies et les outils permettant l'intégration de l'information tout au long du cycle de vie des actes adaptés aux usages ciblés.			
	6.3	<input type="radio"/>	Identifier et établir les exigences et les principes pour la mise en place d'une ou de plusieurs plateformes de collaboration basées sur des formats ouverts et neutres.			

Légende:
 Initié par les documents d'usage public (DUP)
 Contribution de l'industrie
 Contribution de l'État
 État approuvé (1 - 6 mois)
 Pour plus de détails, voir plan d'actes en 2 page A4

30 Juin 2021 - R01 [Pour commentaires: FdR-BIM_Gouv@mqbec.org](#) Québec

Le mode CC Progressif à la SQI

Un mode de réalisation gagnant-gagnant... déjà mis en œuvre

3

- ▶ Un 1^{er} projet : BMP – Centres de détention AQ complété en début octobre 2022; AP-1 débutera sous peu
- ▶ Un 2^{iem} projet : École secondaire Jacques-Leber AQ lancé le 26 octobre, fermeture : 13 décembre
- ▶ Objectif corporatif d'étendre ce mode collaboratif à des projets de moindre envergure

Un processus visant des projets au « juste prix »,
des contrats « gagnant-gagnant » par une
gestion des risques optimisée!

UN PRIX JUSTE, UN CONTRAT GAGNANT-GAGNANT

Le mode CC Progressif :

permet une meilleure compréhension de la vision et des besoins du client et des enjeux de réalisation, **facilitant le développement de la conception;**

exige une transparence accrue des coûts de projets et de l'impact des décisions à l'étape de la conception, **facilitant le respect de la cible budgétaire;**

rend possible une réduction des risques par une meilleure connaissance mutuelle de ceux-ci et **par une répartition optimisée** en fonction de la meilleure capacité à les gérer.

Les pratiques intégrées et le mode de réalisation CC Progressif

Des bénéfices : préfabrication, main-d'œuvre, qualité et plus...

3

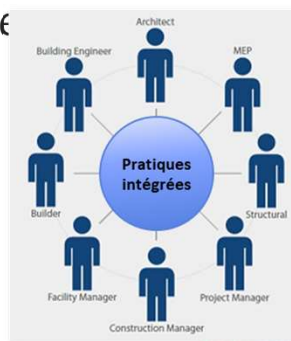
Les résultats de la mise en œuvre des pratiques intégrées telles le **BIM** et le **PCI**, combinées à une **approche collaborative** conduisent à :

Une augmentation de la productivité de l'industrie et une contribution à réduire la rareté de main-d'œuvre

- ▶ Maximisation du potentiel de chacune des parties impliquées dans les projets, **notamment l'industrie de la préfabrication**
- ▶ Contribution d'un plus large bassin de travailleurs
- ▶ Meilleures prises de décision grâce à l'utilisation des données numériques

Pour atteindre ces résultats, un changement de culture est essentiel et incontournable!

Société québécoise des infrastructures



Images d'après BuildingSmart International



5

Table d'échanges Grand entrepreneur

François Tremblay ing. Vice-président construction
Pomerleau



5

Opérations bancaires mondiales Aperçu du commerce international

Patrick Boivin, Vice-président
Service aux grandes entreprises



Katherine Morales,
Associée, Ventes – Région Québec & Maritimes
Commerce à l'international



Joseph Stephan, MBA
Vice-président et Chef d'équipe,
Commerce à l'international



Préparer votre entreprise à une réussite transfrontalière

Comprendre les grandes différences entre les environnements bancaires, réglementaires et fiscaux.

Bien analyser et comprendre l'impact important sur le fonds de roulement, les processus, le contrôle des coûts et la gestion de trésorerie et de paiement lorsqu'une organisation gère des opérations transfrontalières est significatif et essentiel

Cinq points importants à bien intégrer face aux opérations transfrontalières :

1. Trouver et mettre en œuvre le modèle d'affaires le plus efficace pour l'organisation.
2. Éliminer l'ambiguïté qui peut causer de la confusion parmi le personnel.
3. S'assurer que l'entreprise est protégée des deux côtés de la frontière.
4. Penser au-delà du mouvement de l'argent pour tenir compte des différences réglementaires, juridiques et culturelles.
5. Trouvez le bon partenaire pour vous guider à travers les défis transfrontaliers



L'offre unique de services transfrontaliers de BMO — qui comprend une plateforme de trésorerie intégrée et des solutions bancaires complètes

Service différencié de premier ordre et conseils éclairés

- Une relation bancaire complète et collaborative qui vous aide à vous retrouver dans le secteur bancaire.
- Un modèle de service qui vous offre une équipe personnalisée, expérimentée et accessible jouissant d'une expertise dans les deux pays.
- Une discipline uniforme qui vous permet d'obtenir la même expérience, que vous mettiez en œuvre une solution au Canada ou aux États-Unis.

Plateforme intégrée pour les opérations de trésorerie

- La plateforme Services bancaires en ligne pour entreprises de BMO est une plateforme de premier ordre offrant une fonction d'ouverture de session unique, une visibilité transfrontalière complète et de puissantes capacités analytiques.
- Le financement transfrontalier harmonieux est aussi simple que de faire un virement entre vos comptes canadiens et américains.
- Le service FlexiDépôt BMO est la seule solution de saisie de dépôts à distance nord-américaine entièrement intégrée pour les dépôts de chèques.

Solutions complètes et personnalisées en matière de services bancaires

- Capacité à accorder des prêts directement à des entreprises au Canada ou aux États-Unis, ce qui donne une flexibilité accrue pour personnaliser les solutions de financement qui sont les mieux adaptées à vos préférences et à votre planification fiscale.
- Des solutions fiables de cartes d'entreprise Amérique du Nord qui comprennent les achats, les voyages, les loisirs et le parc automobile.
- Une équipe de couverture de change expérimentée qui fournit des solutions de gestion des risques adaptées et conçues pour répondre à vos besoins.



Partenaire et outils intéressants pour votre entreprise lors de transaction transfrontalière

EDC – Exportation et développement Canada

BMO se distingue

Nous avons des Fonds Immigrants Investisseurs.

Produits dérivés sur taux d'intérêt, produits des devises, commerce international.

Possibilité de retirer l'exigence de calcul de marge jusqu'à 3,000,000\$

Présence commerciale importante partout au Québec

Financement sur base de flux de trésorerie (BAIIA)



Opérations de change



Gestion en ligne des besoins en matière de change

- Accès en quelques secondes aux cotations au comptant ou à terme.
- Exécution d'opérations d'achat et de vente instantanées dans plus de 50 paires de devises.
- Création de contrats à terme avec délai d'option jusqu'à 91 jours à l'avance, ce qui donne une plus grande souplesse de paiement.

Expertise en matière de dollar canadien

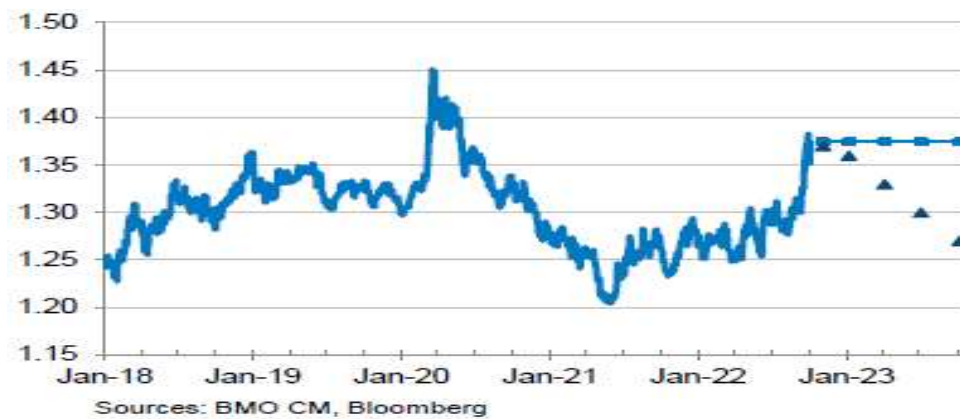
- Nous sommes constamment classés comme la meilleure banque pour les opérations de change en dollar canadien.
- Notre service de recherche économique de premier rang fournit des commentaires sur les marchés, la politique et l'économie, ainsi que des prévisions relatives aux taux de change, et met l'accent sur le marché du dollar canadien.

Solutions structurées

- Les entreprises qui ont des ambitions mondiales se tournent vers BMO pour obtenir une gamme complète de produits, de services et de conseils relatifs aux opérations de change.
- BMO possède une vaste expérience en matière de conseils aux clients liés à la couverture du revenu, aux fusions et aux acquisitions et à d'autres risques éventuels. Nous offrons des solutions de gestion des risques structurées conçues pour répondre à vos besoins et vous offrir une tarification concurrentielle ainsi que l'exécution harmonieuse de vos opérations de change.



Graphique USDCAD (1 an) et Projections



Terme	1M	3M	6M	9M	12M
USDCAD	1.35	1.34	1.31	1.30	1.29

Offre de commerce international

Produits et services	Gamme complète de produits	<ul style="list-style-type: none">• Conseils sur les questions réglementaires et renseignements courants sur les marchés• Lettres de crédit de soutien et garanties bancaires• Lettres de crédit documentaires• Encaissement documentaire• Financement d'échanges commerciaux structurés• Financement de la chaîne d'approvisionnement (financement des comptes créditeurs et débiteurs)• Solutions étayées par des organismes de crédit à l'exportation<ul style="list-style-type: none">– Préfinancement des exportations, financement des exportations– Constitution d'un fonds de roulement– Financement d'un acheteur à moyen et long terme• Services bancaires locaux en Chine : crédit, comptes bancaires, investissement, financement d'opérations commerciales, gestion de trésorerie, opérations de change
	Services à valeur ajoutée	<ul style="list-style-type: none">• Conseils spécialisés sur la structuration des opérations commerciales internationales, notamment les conditions d'achats et de ventes• Gestion du risque pays et du risque de banque étrangère• Expertise et conseils sur les marchés locaux• Simplification du traitement des encaissements documentaires et réduisant les coûts
	Portail en ligne	<ul style="list-style-type: none">• Un logiciel intuitif, sécuritaire, vous permet de gérer vos opérations de financement commerciales. Accessible par l'intermédiaire des Services bancaires en ligne pour entreprises (SBLE)• Émission, modification et examen• Mise à profit des caractéristiques du modèle afin de simplifier le processus en fonction des émissions passées• Consultation des formulaires d'opérations et réception d'alertes par courriel personnalisées• Téléchargement et revue des documents relatifs aux opérations• Suivi des placements et production de rapports destinés aux clients afin d'optimiser la performance et le déroulement du travail• Gestion des droits d'accès, sécurisés par clé RSA, l'identification biométrique et le code d'accès BMO

Pourquoi les clients choisissent-ils BMO pour gérer leurs opérations de commerce international?

Nous mettons à profit notre expertise et nos forces

Chef de file dans le secteur	Service distinctif	Portée mondiale
<ul style="list-style-type: none"> Plus de 200 ans d'expérience en facilitation des échanges Partenaire bien coté et stable (Aa2/A+, AAA en Chine)¹ Chef de file en échanges internationaux : Meilleure banque de financement du commerce international au Canada² Chef de file en financement de la chaîne d'approvisionnement : Meilleure banque de financement de la chaîne d'approvisionnement en Amérique du Nord² 	<ul style="list-style-type: none"> Gamme complète de produits Meilleures solutions technologiques Directeur du financement du commerce international chevronné pionnier en commerce et services bancaires internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> Relations avec 1 200 banques dans 140 pays Expertise particulière en Asie et en Amérique latine Bureaux situés dans des points stratégiques autour du monde

Soutien offert à nos clients

Faire des échanges commerciaux à l'échelle internationale	Réduire le risque	Améliorer les flux de trésorerie, réduire les coûts
<ul style="list-style-type: none"> Percée dans de nouveaux marchés Accès à un plus vaste éventail de fournisseurs 	<ul style="list-style-type: none"> Réduction des risques liés au paiement et de non-règlement Produits répondant à diverses tolérances au risque et à vos besoins particuliers. 	<ul style="list-style-type: none"> Gestion du fonds de roulement Coûts réduits grâce à une chaîne d'approvisionnement plus efficace. Offre de modalités de paiement aux fournisseurs

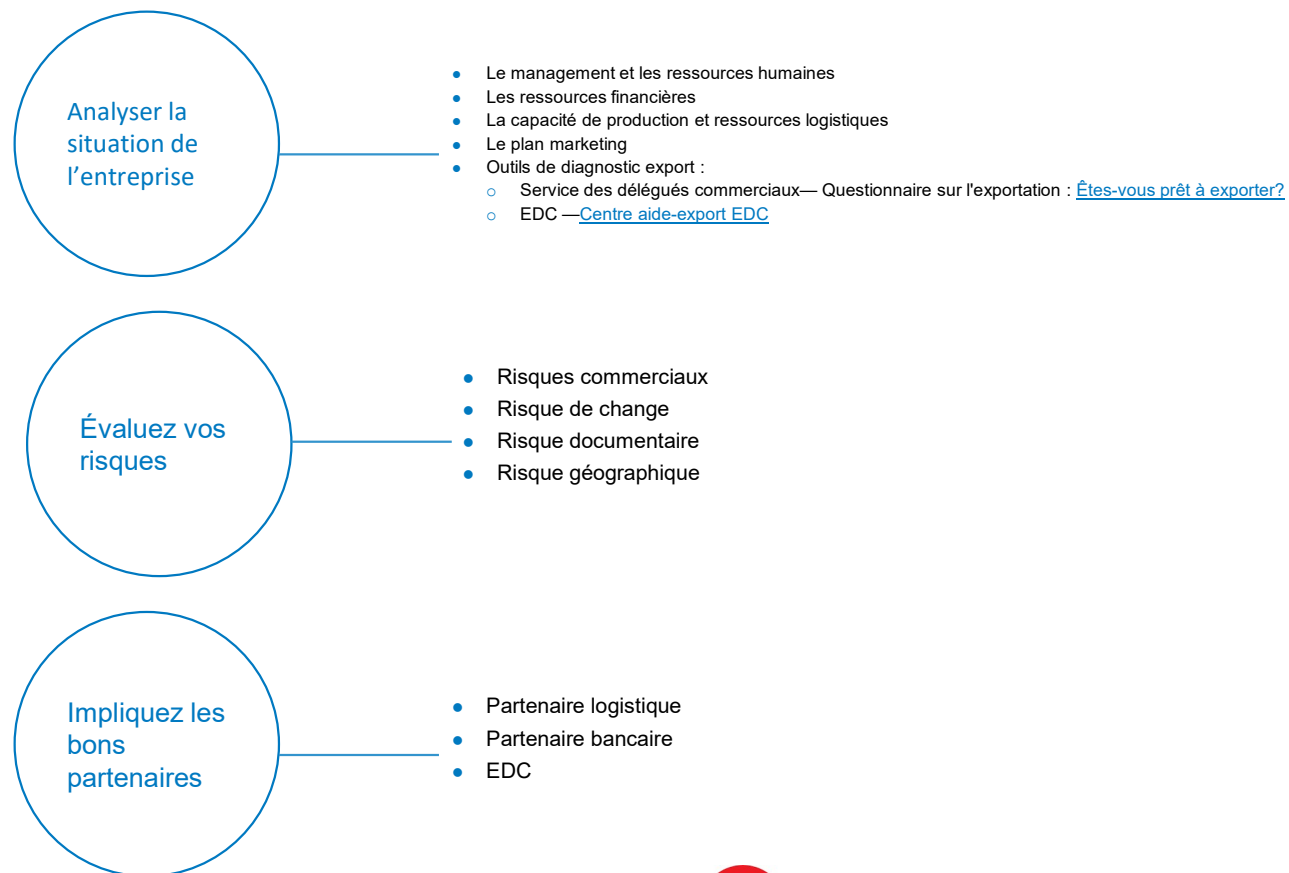
Par l'intermédiaire des produits et services

<ul style="list-style-type: none"> Encaissements documentaires Lettres de crédit documentaires Lettres de crédit de soutien et garanties bancaires Financement d'échanges commerciaux structurés (financement à long terme) 	<ul style="list-style-type: none"> Traitement de comptes ouverts (ordres et factures) Gestion du risque pays et du risque de crédit Orientation des marchés étrangers et contacts Simplification du traitement des encaissements documentaires (essDocs) 	<ul style="list-style-type: none"> Financement de la chaîne d'approvisionnement <ul style="list-style-type: none"> Financement des comptes créditeurs approuvés Achat des comptes débiteurs Escompte des encaissements approuvés Escompte des frais réduits ou des frais d'acquisition reportés
---	--	---

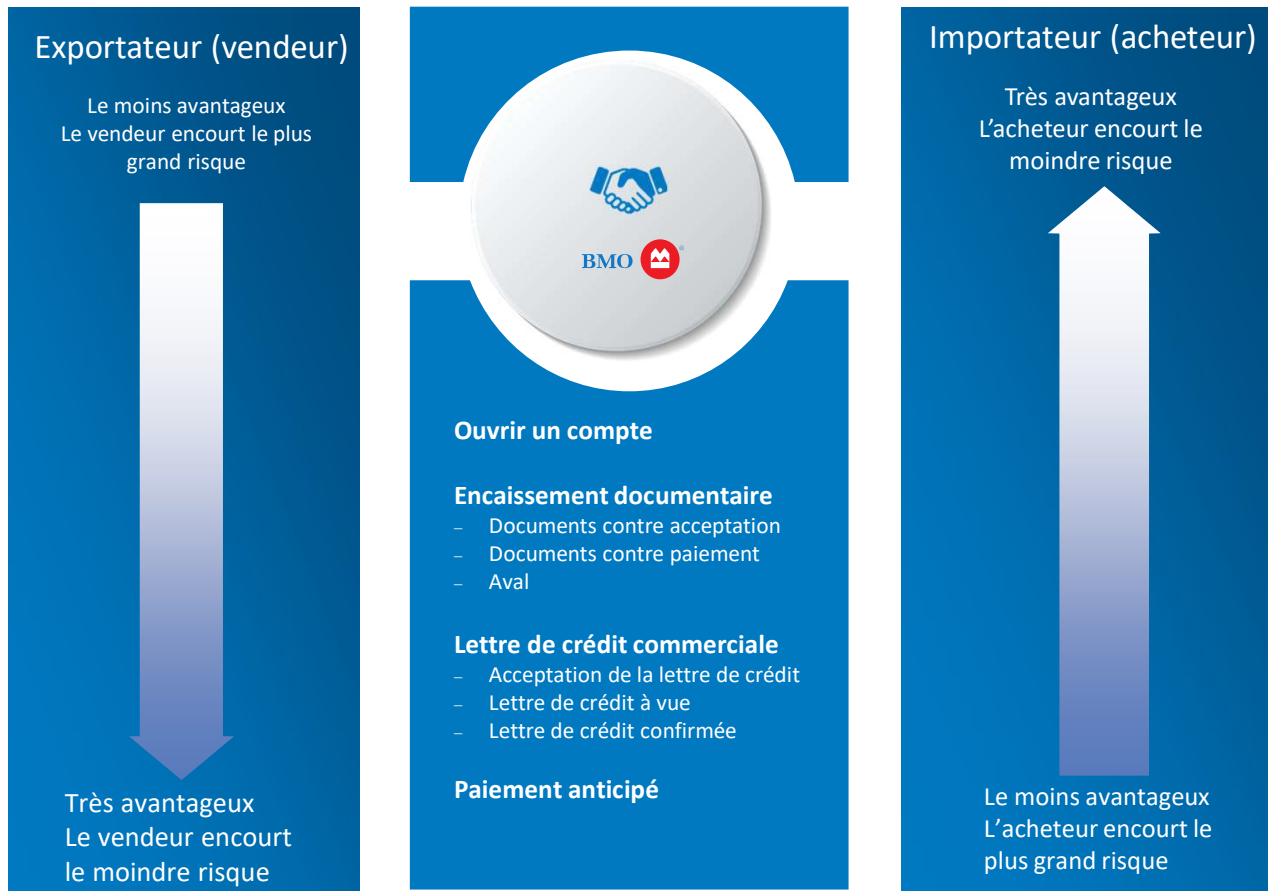


1) Aa2/A+ Moody's/S&P, AAA en Chine
 2) Prix décernés par Trade Finance Magazine; meilleure banque de financement du commerce international au Canada, 2011-2014, 2016, « Meilleure banque de financement de la chaîne d'approvisionnement en Amérique du Nord », 2014-2015.

Meilleures pratiques pour les exportateurs



Perspective du risque



Encaissement documentaire

Vue d'ensemble des lettres de crédit	Sommaire	<ul style="list-style-type: none"> L'exportateur expédie les marchandises à l'importateur et confie les documents d'expédition à sa banque, laquelle l'enverra à son tour à la banque de l'importateur, afin d'obtenir le paiement de l'importateur. <ul style="list-style-type: none"> Contrairement aux lettres de crédit documentaires, les banques n'ont aucune obligation de payer l'exportateur. L'examen des documents par les banques se limite au compte de documents et à la vérification de leur cohérence. Selon les directives du vendeur, la banque de l'importateur ne produira les documents d'expédition que lorsque l'importateur : <ul style="list-style-type: none"> aura effectué le paiement (documents contre paiement), ou se sera engagé à payer à l'échéance (documents contre acceptation). Les banques servent seulement comme intermédiaire; l'exportateur leur remet les documents et l'importateur leur remet le paiement, et, contrairement à la lettre de crédit, ces banques n'ont pas l'obligation de payer l'exportateur. La BMO peut aussi acheter et escompter les traites des exportateurs (escompte sur les traites acceptées en vertu d'encaissements documentaires)¹ 	
	Participants	<ul style="list-style-type: none"> <u>Tiré</u> : Importateur <u>Tireur</u> : Exportateur 	<ul style="list-style-type: none"> <u>Banque chargée de l'encaissement</u> : Banque de l'importateur <u>Banque remettante</u> : Banque de l'exportateur
	Utilité	<ul style="list-style-type: none"> Utilisées habituellement lorsqu'une relation de confiance est établie entre l'importateur et l'exportateur. Les parties sont capables de profiter de la confiance pour réduire les coûts afférents à la transaction. Les conditions politiques, économiques et juridiques dans le pays d'importation doivent être stables. Pour des raisons de concurrence, l'exportateur pourrait se sentir obligé de fournir les produits ou services sur la base des encaissements. 	
	Avantages	<p>Tireur (exportateur)</p> <ul style="list-style-type: none"> Retient les titres de propriété des marchandises jusqu'à ce que le paiement ait été reçu, ou que la traite ait été acceptée. Les documents peuvent être envoyés directement à la banque chargée de l'encaissement par l'intermédiaire de la plateforme de BMO, ce qui entraîne une économie de temps et d'argent.³ 	<p>Tiré (importateur)</p> <ul style="list-style-type: none"> Plus rentable qu'une lettre de crédit Aucune marge de crédit requise. Par l'intermédiaire de l'escompte sur les traites acceptées en vertu d'encaissements documentaires, les importateurs peuvent négocier des modalités de paiement à plus longue échéance et améliorer le fonds de roulement sans exercer davantage de pression financière sur les exportateurs.
	Autres considérations	<p>Tireur (exportateur)</p> <ul style="list-style-type: none"> En vertu de la condition de la production de documents contre paiement, un importateur peut ne pas accepter la marchandise et effectuer le paiement, et en vertu de la condition de la production de documents contre acceptation, il peut accepter les marchandises, mais ne pas payer à échéance. 	<p>Tiré (importateur)</p> <ul style="list-style-type: none"> Si le pays d'importation place des restrictions sur les importations (p. ex., des contrôles sur les échanges commerciaux), l'acheteur peut être dans l'obligation d'utiliser des lettres de crédit.

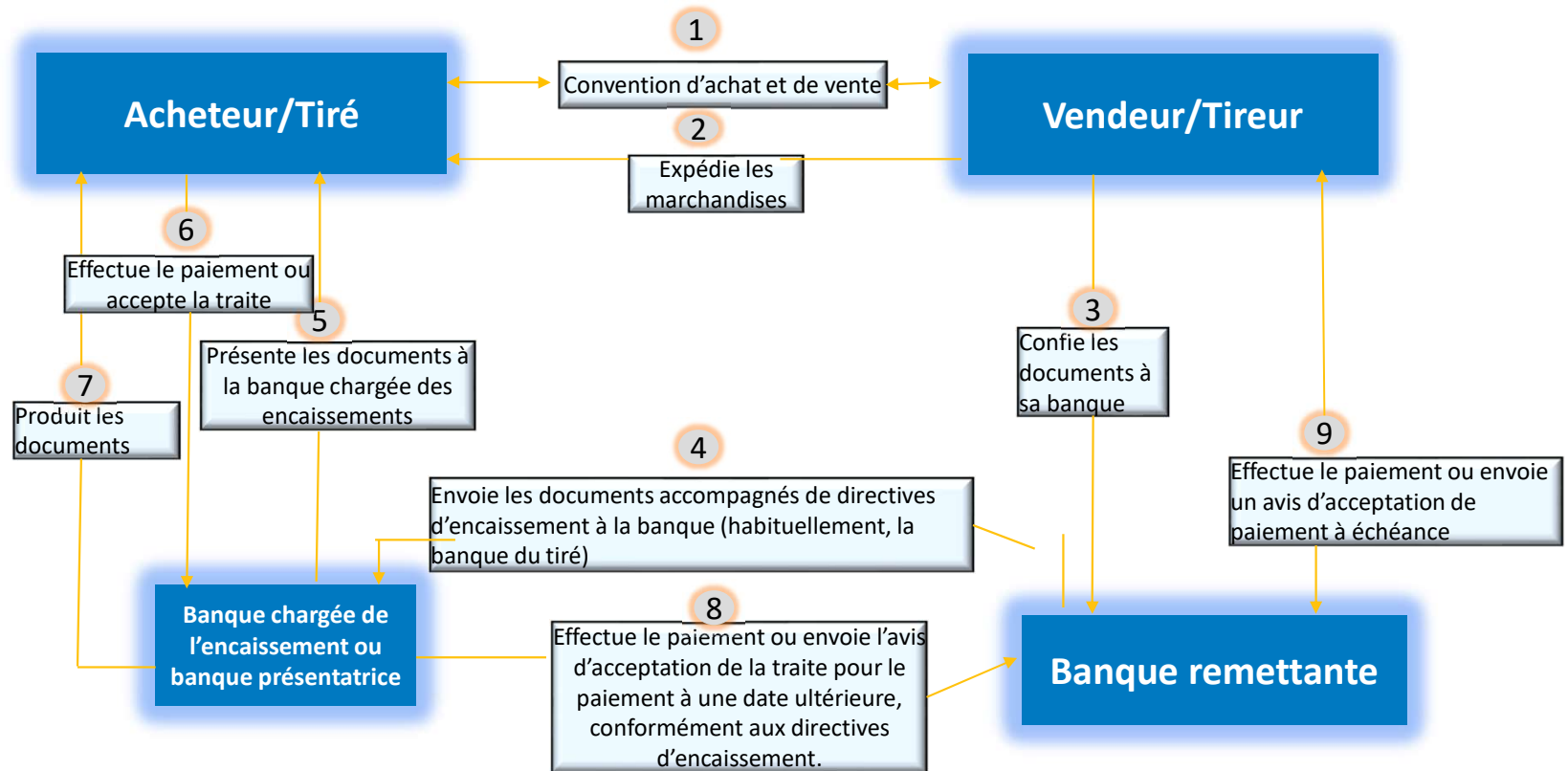
1) Une facilité de crédit doit être établie pour soutenir le produit ou l'option assortis de la condition que les traites sont acceptées en vertu d'encaissements documentaires.

2) Régies par les « Règles uniformes relatives aux encaissements », établies par la Chambre de Commerce international, publication CCI numéro 522, révision de 1995.

3) Quand on a recours aux encaissements sous forme de débits directs.

Encaissements documentaires

Étapes et parties impliquées



Lettre de crédit de soutien/Garantie sur demande

Vue d'ensemble des lettres de crédit	Sommaire	<ul style="list-style-type: none"> • Une lettre d'engagement irrévocable signée par une banque (la banque émettrice), dans laquelle elle affirme qu'elle est financièrement responsable, jusqu'à un montant précisé, si leur client (le demandeur) ne remplit pas ses obligations contractuelles envers le bénéficiaire. • La banque émettrice doit payer le bénéficiaire si une demande et les documents à l'appui requis sont présentés remplissent les conditions de la lettre de crédit de soutien et la garantie sur demande. • Les termes lettre de crédit de soutien et garantie bancaire sont souvent utilisés indistinctement. Bien que leur définition, leur contexte et leur usage sont très similaires, il y a des différences historiques et juridiques.¹ 		
	Parties	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Demandeur</u> : La partie qui fournit la lettre de crédit de soutien ou la garantie sur demande • <u>Bénéficiaire</u> : La partie à qui l'on remet la lettre de crédit de soutien ou la garantie sur demande. 		
	Types	<p>Financier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soutient l'obligation <u>financière</u> du demandeur envers le bénéficiaire lorsque la banque émettrice s'engage à payer le montant dû si le demandeur ne remplit pas son obligation (p. ex., paiements de loyers ou de baux, remboursement des facilités de crédit, paiements commerciaux, etc.) <p>Rendement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soutient l'obligation de <u>rendement</u> du demandeur envers le bénéficiaire lorsque la banque émettrice s'engage à payer le montant dû si le demandeur ne remplit pas ses obligations contractuelles (p. ex., <u>les conditions de l'offre, l'obligation de performance, les paiements anticipés, etc.</u>). 		
	Avantages	<table border="0"> <tr> <td> <p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribue à l'expansion de l'entreprise en fournissant la sécurité aux contreparties. • Permet la négociation de conditions plus favorables • Solution de rechange efficace au cautionnement en espèces </td> <td> <p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procure une réparation financière si la contrepartie ne remplit pas ses obligations. </td> </tr> </table>	<p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribue à l'expansion de l'entreprise en fournissant la sécurité aux contreparties. • Permet la négociation de conditions plus favorables • Solution de rechange efficace au cautionnement en espèces 	<p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procure une réparation financière si la contrepartie ne remplit pas ses obligations.
	<p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribue à l'expansion de l'entreprise en fournissant la sécurité aux contreparties. • Permet la négociation de conditions plus favorables • Solution de rechange efficace au cautionnement en espèces 	<p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procure une réparation financière si la contrepartie ne remplit pas ses obligations. 		
Autres considérations	<table border="0"> <tr> <td> <p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risque d'allégation fallacieuse ou de prétention non fondée </td> <td> <p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le contrat peut exonérer le coût de la lettre de crédit. </td> </tr> </table>	<p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risque d'allégation fallacieuse ou de prétention non fondée 	<p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le contrat peut exonérer le coût de la lettre de crédit. 	
<p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risque d'allégation fallacieuse ou de prétention non fondée 	<p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le contrat peut exonérer le coût de la lettre de crédit. 			

1) Les lettres de crédit et les garanties sur demande sont assujetties aux règles de la Chambre de commerce international. Habituellement, les garanties sur demande sont assujetties aux règles « RUGD 758 » et les lettres de crédit de soutien sont assujetties aux règles « ISP98 ».

Lettre de crédit documentaire

Vue d'ensemble des lettres de crédit

Sommaire	<ul style="list-style-type: none"> Un instrument est émis par une banque (la « banque émettrice »), à la demande d'un importateur qui promet de payer l'exportateur si ce dernier fournit tous les documents requis et remplit les conditions dudit instrument. Régie par les Directives et usages unifiés de la Chambre de Commerce Internationale (UCP 600).¹ Lettre de crédit d'importation ou d'exportation, selon que le client est un importateur ou un exportateur. 		
Participants	<ul style="list-style-type: none"> <u>Demandeur</u> : Importateur <u>Bénéficiaire</u> : Exportateur <u>Banque émettrice</u> : Banque de l'importateur <u>Banque notificatrice, banque confirmatrice et banque négociatrice</u> : Habituellement, la banque de l'exportateur² 		
Utilité	<ul style="list-style-type: none"> Instrument de paiement pour les opérations de commerce international (l'importateur et l'exportateur sont dans différents pays). <u>But de l'importateur</u> : S'assurer que le paiement est seulement fait si les produits et services sont livrés conformément aux directives fournies dans la lettre de crédit documentaire. <u>But de l'exportateur</u> : Réduire le risque de paiement de l'importateur en remplaçant la banque émettrice. Grâce aux lettres de crédit d'exportation, BMO peut a) réduire le risque bancaire et le risque pays en ajoutant sa confirmation (promesse de payer) à la lettre de crédit, et/ou b) accélérer le paiement en escomptant la lettre de crédit. 		
Avantages	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> Consolide la solvabilité financière Permet de négocier des modalités de paiement à plus long terme. Le paiement est sous réserve de la soumission d'une documentation qui répond aux exigences de la lettre de crédit documentaire. </td> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Réduit le risque de paiement de l'importateur Augmente les ventes avec des modalités de paiement à plus long terme. Escompte des modalités de paiement pour le fonds de roulement [Aucune incidence sur les limites de crédit] </td> </tr> </table>	<p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> Consolide la solvabilité financière Permet de négocier des modalités de paiement à plus long terme. Le paiement est sous réserve de la soumission d'une documentation qui répond aux exigences de la lettre de crédit documentaire. 	<p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Réduit le risque de paiement de l'importateur Augmente les ventes avec des modalités de paiement à plus long terme. Escompte des modalités de paiement pour le fonds de roulement [Aucune incidence sur les limites de crédit]
<p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> Consolide la solvabilité financière Permet de négocier des modalités de paiement à plus long terme. Le paiement est sous réserve de la soumission d'une documentation qui répond aux exigences de la lettre de crédit documentaire. 	<p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Réduit le risque de paiement de l'importateur Augmente les ventes avec des modalités de paiement à plus long terme. Escompte des modalités de paiement pour le fonds de roulement [Aucune incidence sur les limites de crédit] 		
Autres considérations	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> Réduit l'accès au crédit auprès de la banque émettrice Les frais applicables à l'émission de la lettre de crédit (majeure partie) N'élimine pas le risque que les marchandises ne répondent pas aux exigences (un certificat d'inspection peut aider). </td> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Cette documentation peut être onéreuse. Peut être réduite grâce aux conseils d'experts de BMO. Exposé au risque bancaire et aux risques pays (si la lettre de crédit n'est pas confirmée). </td> </tr> </table>	<p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> Réduit l'accès au crédit auprès de la banque émettrice Les frais applicables à l'émission de la lettre de crédit (majeure partie) N'élimine pas le risque que les marchandises ne répondent pas aux exigences (un certificat d'inspection peut aider). 	<p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Cette documentation peut être onéreuse. Peut être réduite grâce aux conseils d'experts de BMO. Exposé au risque bancaire et aux risques pays (si la lettre de crédit n'est pas confirmée).
<p>Demandeur</p> <ul style="list-style-type: none"> Réduit l'accès au crédit auprès de la banque émettrice Les frais applicables à l'émission de la lettre de crédit (majeure partie) N'élimine pas le risque que les marchandises ne répondent pas aux exigences (un certificat d'inspection peut aider). 	<p>Bénéficiaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Cette documentation peut être onéreuse. Peut être réduite grâce aux conseils d'experts de BMO. Exposé au risque bancaire et aux risques pays (si la lettre de crédit n'est pas confirmée). 		

Portail de financement du commerce international de BMO

Gestion en ligne des besoins de financement des opérations commerciales internationales



Introduction au Portail de financement du commerce international de BMO

Le Portail de financement du commerce international de BMO (portail) vous permet de gérer en ligne vos besoins de financement d'opérations commerciales internationales. Il vous permet notamment de

- créer, modifier et gérer les instruments de financement d'opérations commerciales internationales : lettres de crédit d'importation et d'exportation, lettres de crédit de soutien et garanties, encaissements documentaires (envois d'encaissements à l'entrée et directs), approbation de paiement et demande de prêt (financement des comptes fournisseurs et clients);
- créer rapidement de nouveaux instruments en utilisant des modèles prédéfinis, ou en reproduisant et en modifiant le texte d'émissions précédentes;
- recevoir de nouveaux messages et avis concernant certaines opérations qui nécessitent votre intervention;
- personnaliser les droits d'accès (p. ex., deux utilisateurs doivent autoriser une demande d'émission de lettre de crédit);
- consulter et télécharger de vos données sous forme de divers rapports standards, ou créer de vos propres rapports personnalisés;
- consulter vos frais et vos factures.

Documentation requise pour que vous ayez accès au Portail; les documents suivants sont, entre autres, requis :

- une convention d'indemnisation et de traitement signée;
- la signature d'une entente relative aux services de financement du commerce international, soulignant quels services vous voulez gérer sur le portail;
- un formulaire de demande d'utilisateur peut être rempli pour permettre de préciser à quels utilisateurs vous voudriez donner l'accès au Portail.

On peut accéder au Portail par l'intermédiaire de Services bancaires en ligne pour entreprises BMO; les utilisateurs doivent donc être inscrits à ces services bancaires en ligne afin de pouvoir ouvrir une session. Enfin, ces services bancaires en ligne peuvent être accédés par l'intermédiaire de Gestion de trésorerie BMO, lorsqu'un compte bancaire est d'abord établi. Si un compte n'a pas encore été établi, il est possible d'en ouvrir un maintenant, mais des documents supplémentaires devront être fournis.

Aide/Soutien

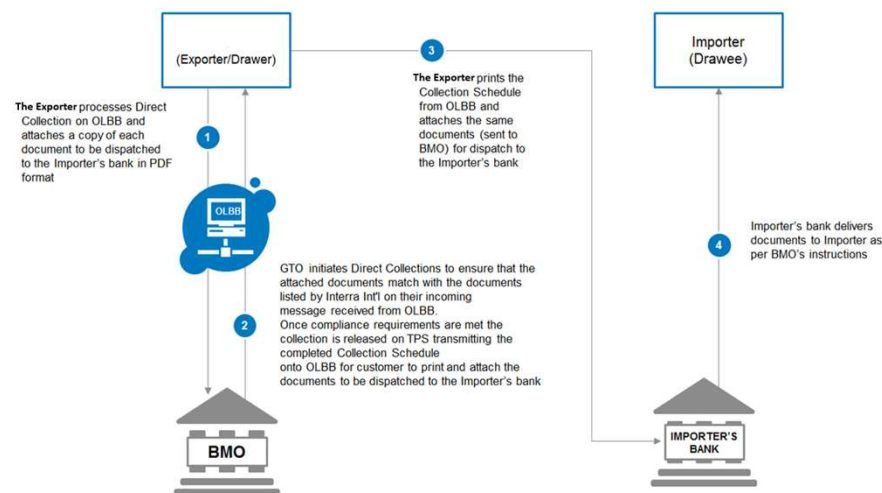
- Services d'assistance au financement des opérations commerciales internationales de BMO, du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h, HNE;
- Aide en ligne — Documentation détaillée et FAQ disponibles sur le portail.



Encaissements sous forme de débits directs

Avantages et processus

- Économie de temps
 - L'acheteur accédera plus rapidement aux documents.
 - **L'exportateur** remet les documents à la banque de l'acheteur.
- Économie d'argent
 - Réduction du temps de traitement de 2 à 4 jours
 - Paiement plus rapide et flux de trésorerie plus importants
- Sécurité accrue
 - **L'exportateur** sait exactement la date à laquelle les documents relatifs à une exportation de marchandises ont été transmis.
- Augmentation de la visibilité de l'exposition
 - Accès aux rapports montant les opérations passées et en cours, par acheteur



BMO et EDC

Amélioration du fonds de roulement et atténuation des risques



Amélioration du fonds de roulement et atténuation des risques

Financement du commerce international cherche à conclure des partenariats qui vous offrent une plus grande capacité avec moins de risques.



www.edc.ca

Exportation et développement Canada

L'agence canadienne de crédit à l'exportation aide les exportateurs et les investisseurs canadiens à développer leurs activités internationales.

EDC offre des solutions innovatrices de financement, d'assurance et de gestion des risques :

Couverture à 100 % : Garantie pour cautionnement bancaire

- EDC fournit une couverture complète

Couverture de 75 % à 100 % : Programme de garanties d'exportations

- EDC fournit des garanties de partage des risques sur les facilités de fonds de roulement émises par BMO

Couverture de 95 % : Assurance pour cautionnement bancaire

- EDC fournit une assurance couvrant jusqu'à 95 % des pertes attribuables à un appel injustifié relativement à une lettre de crédit ou à une lettre de garantie.

90 % de la couverture : Assurance sur les comptes clients

Nous travaillons en étroite collaboration avec EDC pour offrir des solutions à nos clients tout en limitant notre propre risque.



Liste de personnes-ressources



Jérôme Lavoie
Director, Global Markets
B: (514) 282-5950
1-800-561-6128
Jerome.Lavoie@bmo.com



Patrick Boivin
Vice-président Services aux grandes entreprises
Patrick.boivin@bmo.com
T (418)-627-2462
M (418)-572-8191



Joseph Stephan
Vice-président et chef
d'équipe (États-Unis)
B : +1-514-282-5728
C : +1-514-466-3819
joseph.stephan@bmo.com



Katherine Morales
Associée
Est du Canada et Maritimes
B : +1-514-282-5936
C : +1-514-448-6762
katherine.morales@bmo.com

