



NOUVELLES

La Banque Scotia prend de l'expansion

02



TECHNOLOGIE

Notre système d'opérations de change donne des ailes à Bashaw Leathers

03



TENDANCES

Les paiements ACH traversent la frontière

06

Innovation dans les Services aux entreprises

InterAction

Une société canadienne prouve que tout ce qui brille n'est pas or au

Pérou

Charles G. Preble
PDG et directeur
Peru Copper Corporation

Un producteur de cuivre canadien fait sa place au Pérou 04



Rob Grant
Lettre de l'éditeur

Voici le premier numéro d'InterAction. Cette nouvelle publication remplace le Bulletin Valeur Ajoutée, journal d'affaires de la Banque Scotia en circulation durant plus de huit fructueuses années.

Grâce à une recherche poussée sur les clients et le secteur, nous avons mis sur pied le bulletin InterAction, journal d'affaires qui reflète mieux l'offre nationale et mondiale de la Banque Scotia. Ce nouveau format, en plus d'offrir une apparence et une convivialité renouvelées, nous permet de refléter les besoins grandissants de nos clients ainsi que les enjeux commerciaux auxquels ils sont confrontés, au Canada et ailleurs dans le monde.

Nous sommes heureux de vous présenter ce premier numéro, qui contient des histoires fascinantes d'entreprises canadiennes modèles, du Pérou à Pickering (Ontario), ainsi qu'une fonction permettant de connaître les dernières nouvelles de la Banque Scotia.

Nous espérons que vous apprécierez le bulletin InterAction et, comme toujours, accueillerons vos commentaires avec plaisir.

Rob Grant

Rob Grant
Premier vice-président, Transactions bancaires mondiales et Produits et paiements électroniques

Faits INTÉRESSANTS

Au fil des événements

ÉVÉNEMENTS

Banque Scotia – Conférence 2006 de l'AFP (Association for Financial Professionals) :

Las Vegas, du 15 au 18 oct. 2006

Pour en savoir plus, visitez le www.banquescotia.com/conferencesb2b

Roynat Capital – Promoteur national des banquets de remise des prix régionaux pour le Grand Prix de l'Entrepreneur d'Ernst & Young :

Prairies – Calgary, Telus Convention Centre, 12 oct. 2006

Ontario – Toronto, Metro Toronto Convention Centre, 19 oct. 2006

Québec – Gare Windsor, 26 oct. 2006

Pour en savoir plus, visitez le www.roynat.com

La Banque Scotia prend de l'expansion au Costa Rica

La Banque Scotia prend de l'expansion au Costa Rica grâce à un accord visant à acquérir Corporacion Interfin, société mère de Banco Interfin, première banque privée du pays, pour 330 millions de dollars CAN.

Cette fusion entraînera la formation d'une entreprise combinée constituée de 41 succursales et de 75 GAB, dont l'actif s'élève à environ 1,8 milliard de dollars CAN et les dépôts, à 1,1 milliard de dollars CAN.

«La Banque Scotia est fière de prendre de l'expansion dans cette région, où elle est devenue un chef de file, soutient Rick Waugh, président et chef de la direction de la Banque Scotia. L'acquisition d'Interfin complète notre stratégie visant à investir dans des marchés à forte croissance où nous anticipons une augmentation de la demande de services financiers. Nous avons établi une franchise solide en fournissant un service de qualité supérieure et en apportant la stabilité financière.»

Le saviez-vous...

La Banque Scotia a une forte présence en Amérique du Sud

Pérou

- Scotiabank Peru est la troisième banque du pays
- Elle a plus de 140 succursales
- Elle compte 3 500 employés
- Part de marché des prêts : 18 %
- Part de marché des dépôts : 19 %
- Actif total de plus de 5 milliards de dollars US
- Elle offre des services commerciaux, aux particuliers et aux entreprises

Chili

- SSA est la septième banque privée au Chili
- Elle a 54 succursales, réparties dans 9 des 13 régions du Chili
- Elle compte 1 100 employés
- Elle offre des services commerciaux, aux particuliers et aux entreprises

Brésil

- Le bureau de représentation de São Paulo est axé sur le financement des opérations commerciales et l'expansion des affaires
- Les affaires ont progressé depuis que le Brésil a diversifié ses liens avec l'Asie, l'Amérique latine et les Antilles, où la Banque Scotia est également présente

Venezuela

- La Banque Scotia a acquis un intérêt de 27 % dans Banco del Caribe en 1997
- Banco del Caribe a un réseau de 116 succursales
- Le bureau de représentation de Caracas collabore avec Banco del Caribe pour assurer la liaison entre la Banque et d'autres installations en Amérique centrale et en Amérique du Sud, dans les Antilles, en Asie et en Amérique du Nord



Vue aérienne de São Paulo, Brésil

AVANT QUE BASHAW LEATHERS
NE DÉCOUVRE LE MONDE DES
SERVICES BANCAIRES EN DIRECT,
LA GESTION DE SES FINANCES
N'AVAIT RIEN DE SIMPLE.

Notre système d'opérations de change donne des ailes à **Bashaw**

«Auparavant, nous devions inscrire les opérations de change avant de remplir des documents de transfert et de nous rendre en personne à la succursale», indique Marian Bashaw, agente d'administration de Bashaw Leathers.

Aujourd'hui, la société se fie à ScotiaFX.com pour simplifier ses opérations financières.

«Ce service a tout centralisé, ajoute M^{me} Bashaw. Nous n'avons plus besoin de sortir pour effectuer des transferts bancaires ou transférer des fonds entre des comptes. Il suffit désormais de quelques clics.»

Fondée en 1992 par son président et propriétaire, John Bashaw, la société établie à Pickering est un agent et un grossiste de peaux de cuir. Elle importe son cuir de tanneries du monde entier et vend ensuite les peaux finies à des fabricants de vêtements, d'accessoires et de chaussures.

Il est essentiel de payer ses fournisseurs rapidement dans la devise de leur choix pour assurer la bonne gestion des affaires, selon Marian Bashaw.

«Nous achetons nos produits partout dans le monde : Italie, Slovaquie, Argentine, Royaume-Uni, Japon, Corée du Sud, Maroc et même Hong Kong, souligne-t-elle. Il est donc crucial d'avoir un mécanisme nous permettant de payer ces gens à temps. Ce programme fonctionne mieux que tout ce que j'ai essayé auparavant.»

ScotiaFX.com, le système d'opérations de change par Internet de la Banque Scotia, est conçu pour les clients qui font des affaires à l'échelle internationale et qui effectuent de nombreux paiements en monnaie étrangère. ScotiaFX permet aux clients d'inscrire des transactions au comptant, à terme et d'échange en fonction des taux du marché en temps réel, 24 heures par jour, cinq jours et demi par semaine.

Le système répond parfaitement aux besoins de Bashaw Leathers, un des premiers clients à avoir utilisé ScotiaFX.com après son lancement, en avril 2000.

La Banque Scotia se fie à l'expérience et aux commentaires de clients comme Bashaw Leathers pour développer ScotiaFX.com.

«Pour continuer à répondre aux besoins de nos clients dans un marché concurrentiel, nous avons élaboré une nouvelle plateforme intégrant des fonctions fondées sur les commentaires et les suggestions qui nous ont été transmis au moyen de notre sondage sur la satisfaction de la clientèle», explique Alicia Schoroth, de l'équipe du marketing de ScotiaFX.com.

«Une nouvelle version améliorée de ScotiaFX.com a été lancée en juillet 2006, souligne Kathy Wong, membre de l'équipe du marketing. La fonctionnalité

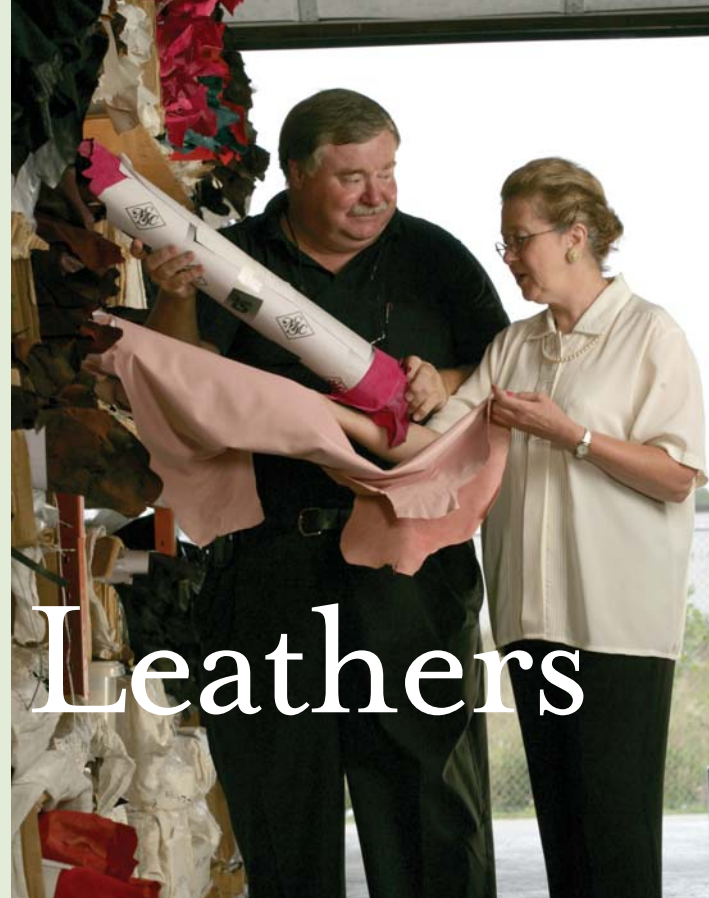
élargie comprend des éléments comme la livraison partielle de contrats de gré à gré à échéance souple, la capacité de visualiser et de confirmer les opérations en suspens et échues, ainsi que des fonctions de sécurité améliorées comme la double autorisation.»

Même les fonctions les plus simples de ScotiaFX.com ont amélioré les opérations de Bashaw Leathers, selon Marian Bashaw.

«La fonction d'impression est très utile : elle nous permet d'imprimer une copie de l'opération avec le numéro de la commande et la confirmation, souligne-t-elle. Une fois que nos bénéficiaires ont reçu l'information [avant le transfert] par courriel ou par télécopieur, ils savent que le marché est conclu.»

Le nouveau site, plus convivial et simplifié, comprend les détails permettant d'effectuer des opérations rapidement et avec précision, selon M^{me} Bashaw.

«C'est clair et net, et les séquences sont faciles à suivre, dit-elle. Il n'est pas nécessaire de suivre un long processus pour atteindre son but.»



John et Marian Bashaw de Bashaw Leathers à leur entrepôt de Pickering



L'AVENIR D'UNE SOCIÉTÉ
CANADIENNE SE JOUE **AU CŒUR DE**
LA SIERRA PÉRUVIENNE,
CE QUI PROUVE QUE TOUT CE
QUI BRILLE N'EST PAS OR.

Un producteur de cuivre canadien fait sa place au Pérou



Désert péruvien
Pérou, Amérique du Sud



Le paysage magnifique mais sévère de la sierra péruvienne voit naître le projet Toromocho de Peru Copper

Cent quarante kilomètres à l'est de Lima, la société Peru Copper de Vancouver prépare la mise en valeur du projet Toromocho, mine contenant 1,375 milliard de tonnes de réserves prouvées et probables de cuivre, évaluées à 922 millions de dollars US. Peru Copper a acquis ces concessions minières du centre du Pérou en 2003, lorsqu'elles ont été privatisées par le gouvernement.

«Toromocho est un gisement de cuivre important que nous sommes bien décidés à exploiter le plus vite possible», déclare Charles Preble, président de Peru Copper.

Lorsqu'elle a eu besoin d'un partenaire bancaire, le choix de la société s'est tout naturellement porté sur la Banque Scotia, ajoute M. Preble. «Nous entretenons des relations avec Banco Sudamericano au Pérou depuis 2003.»

Après avoir pris de l'expansion en mars dernier, la Banque Scotia est devenue la troisième banque péruvienne et le premier choix de Peru Copper, qui cherchait un partenaire pour l'aider à ouvrir des comptes en dollars US et en dollars CAN à Vancouver.

L'alliance avec Peru Copper permet à la Banque Scotia de démontrer à la fois ses capacités internationales et son engagement envers le secteur bancaire au Pérou et en Amérique du Sud, affirme Jim Louttit, vice-président, International et directeur national, Pérou à la Banque Scotia. Il est le point de contact permanent entre la Banque et Peru Copper.

«Le potentiel de croissance offert par le Pérou est énorme. Le pays possède un pôle minier important et en pleine croissance, et le Canada est lui-même un chef de file mondial du secteur minier, précise M. Louttit. Nous sommes solidement implantés à Lima et, avec nos systèmes bancaires internationaux, nous pouvons fournir aux sociétés comme Peru Copper l'aide et le soutien dont elles ont besoin.»

Selon Glenn Sinclair, directeur principal, Relations d'affaires de la Banque Scotia à Vancouver, la nature des activités internationales de Peru Copper aurait pu poser des difficultés.

«Comme son siège social se trouve à Vancouver, ses administrateurs, aux États-Unis, et ses installations, au Pérou, Peru Copper devait se doter de moyens en ligne pour examiner les opérations financières en temps opportun, ajoute M. Sinclair. Grâce aux services bancaires électroniques Accès Scotia, nous avons pu offrir à la société tout un éventail de capacités de gestion de trésorerie par l'intermédiaire de notre bureau de Vancouver.»



Charles G. Preble
PDG et directeur
Peru Copper Corporation

Peru Copper

Secteur d'activité :

Mines

Bureaux :

Vancouver (C.-B.) et Pérou

Taille :

PCI (Peru Copper), formée en février 2004, a son siège social à Vancouver, ses administrateurs, aux États-Unis, et ses installations, au Pérou. Par l'intermédiaire de sa filiale péruvienne, PCI emploie environ 35 géologues et employés de soutien. À un rythme accéléré, ils travaillent à l'élaboration du projet Toromocho, dépôt de cuivre important à Morococha, district minier historique situé au centre du Pérou à environ 140 kilomètres à l'est de Lima.

Statistiques :

La teneur moyenne en cuivre du gisement est de 0,47 %; autrement dit, environ 4,3 kilogrammes de cuivre pourraient être extraits de 907 kilogrammes de roche. Compte tenu d'un facteur de récupération de 87 %, la quantité de cuivre récupérable est plus proche de 3,7 kilogrammes.



Les compte-chèques de Peru Copper sont tenus auprès de Banco Sudamericano. Par l'intermédiaire de la banque, la société a aussi obtenu une garantie d'exécution sous la forme d'une lettre de crédit standby émise par la Banque Scotia au Canada.

«Les lettres de crédit (LC) sont utilisées dans les opérations internationales pour assurer que les paiements seront reçus», explique M. Louttit. En raison de la distance, des différences de lois d'un pays à l'autre et des difficultés à établir des relations d'affaires par contact personnel, les LC sont devenues essentielles pour faciliter les échanges internationaux, précise-t-il.

Le bureau de la Banque Scotia à Vancouver a établi une LC adossée à l'intention de Peru Copper par l'intermédiaire de Banco Sudamericano. La LC a été émise au profit de Banco Sudamericano et

> SUITE À LA DERNIÈRE PAGE



L'équipe de direction : Charles Preble, David Lowell (président du conseil), Angel Alvarez (VP, Exploration) et Tom Findley (ancien chef des finances) sur le site du projet Toromocho

QUE FAIRE QUAND DEUX SYSTÈMES DE PAIEMENT – L'UN AMÉRICAIN ET L'AUTRE CANADIEN – NE «PARLENT» PAS LA MÊME LANGUE? SI VOUS ÊTES LA RÉSERVE FÉDÉRALE DES ÉTATS-UNIS, VOUS RECRUTEZ LA BANQUE SCOTIA COMME TRADUCTEUR.

Les paiements ACH

traversent la frontière



Larry Schulz, vice-président du bureau des paiements de masse à la Réserve fédérale.

Dans le cadre d'un partenariat exclusif conclu en mars 2006, la Banque Scotia est devenue opérateur de passerelle destinataire pour les paiements électroniques transfrontaliers envoyés au Canada par la Réserve fédérale des États-Unis (Fed). Grâce au service FedACH International-Canada, la Banque Scotia donne à la Fed la possibilité d'accéder au système de paiement canadien, ce qui permet aux institutions financières des États-Unis d'effectuer des débits et crédits transfrontaliers en dollars US ou en CAN.

Le service ACH (Automated Clearing House, ou chambre de compensation automatisée) est l'équivalent américain du service de transfert électronique de fonds (TEF) au Canada. Chaque service traite les transferts électroniques, y compris le paiement périodique des factures par prélèvement automatique, ainsi que le virement automatique de la paie, des prestations gouvernementales, des remboursements

d'impôt et des paiements aux entrepreneurs et aux fournisseurs. Toutefois, bien que les deux systèmes exécutent les mêmes tâches, ils ne «parlent» pas la même langue. En tant qu'opérateur de passerelle, la Banque Scotia convertit les paiements ACH au format TEF pour en permettre le traitement au Canada.

«Le processus est entièrement automatisé, indique Larry Schulz, vice-président du bureau des paiements de masse à la Réserve fédérale. Nous envoyons notre fichier en format ACH à la Banque Scotia, qui le convertit au format canadien et qui s'occupe de la conversion en dollars CAN.

«Le transfert électronique de fonds gagne en popularité aux États-Unis, en particulier pour les paiements périodiques transfrontaliers», précise M. Schulz. Même si beaucoup d'Américains

effectuent toujours leurs paiements par chèque, cette option est moins souhaitable et moins sécuritaire pour les sociétés et les banques.

«De nombreuses sociétés américaines, ainsi que leur banque, connaissent et utilisent déjà le service ACH pour leurs paiements aux États-Unis, explique Laurie Jackson, directrice principale, Transactions bancaires mondiales à la Banque Scotia. Grâce au service FedACH International-Canada, il est maintenant possible d'effectuer des paiements rapides, fiables et sécurisés en dollars US et en dollars CAN au Canada. Il s'agit d'une solution de rechange très intéressante aux chèques et aux virements par câble.»

Lorsqu'une entreprise n'est pas obligée de transférer des fonds le jour même des États-Unis au Canada, le service FedACH lui permet de regrouper ses opérations en un fichier unique qui peut être envoyé à l'avance pour que le traitement ait lieu



Élargir vos horizons commerciaux — au pays et dans le monde entier

À la Banque Scotia, notre approche axée sur les solutions intégrées vise à nous permettre de répondre aux besoins évolutifs de nos clients qui exercent leurs activités à l'échelle locale et au-delà.

Grâce à notre expertise en matière de gestion de trésorerie, de paiements, de financement des opérations commerciales et de placements, combinée aux services de change de Scotia Capitaux, nous sommes en mesure de vous offrir des solutions fiables en vue d'atteindre vos objectifs financiers et stratégiques.

Nos professionnels du Groupe Banque Scotia peuvent vous aider à obtenir les ressources et les outils dont vous avez besoin pour gérer vos opérations au Canada et dans le monde entier.

- Meilleure banque canadienne pour le financement des opérations commerciales, 2006 — Banque Scotia (*revue Global Finance*)
- Meilleure banque canadienne pour les services de change, 2006 et 2005 — Scotia Capitaux (*revue Global Finance*)
- Meilleure banque d'investissement au Canada, 2006 — Scotia Capitaux (*revue Global Finance*)



Pour en savoir plus, visitez le :
www.banquescotia.com/servicesauxentreprises

à la date de paiement souhaitée. Ce service coûte beaucoup moins cher qu'un virement par câble, qui permet de faire parvenir de l'argent rapidement à son destinataire, mais au prix fort pour l'expéditeur.

Le projet de passerelle vers le Canada a débuté en 1999.

«Nous devons satisfaire la demande très forte chez les entreprises américaines de moyens de paiement internationaux moins coûteux», explique M. Schulz.

La Fed a lancé un projet pilote de paiements transfrontaliers en retenant les services d'une autre institution financière canadienne en tant qu'opérateur de passerelle. Le contrat a expiré en 2006 et l'ancienne banque a décidé de se retirer du projet. La Fed s'est donc mise à la recherche d'un nouveau partenaire.

À cette époque, le Trésor américain a annoncé qu'il convertirait les 57 000 paiements de sécurité sociale destinés au Canada au service ACH s'il pouvait obtenir un prix concurrentiel.

La Fed a fait des démarches auprès de 8

institutions financières américaines et 10 canadiennes.

«La proposition de la Banque Scotia était la meilleure, affirme M. Schulz. Elle a permis au Trésor américain d'économiser 14 % sur les frais de transfert nécessaires pour envoyer ces 57 000 paiements au Canada.»

La Fed renforce à présent son programme de marketing pour promouvoir le nouveau service transfrontalier, dit M. Schulz.

«Nous enseignons à notre équipe de vente à mieux comprendre comment les banques peuvent utiliser ce service et considérons notre partenariat avec la Banque Scotia comme un progrès décisif», précise-t-il. La Banque Scotia et la Fed travaillent maintenant de concert à promouvoir le nouveau service auprès des banques américaines de moyenne taille.

«Environ 25 banques se servent déjà du système régulièrement, souligne M. Schulz. Grâce à nos relations avec la Banque Scotia, nous allons pouvoir



réexaminer l'utilisation qu'elles en font et voir si nous pouvons l'améliorer pour accroître le volume de transactions.» IA

garantie par les options d'achat d'actions d'un dirigeant de Peru Copper. La société a ensuite remis la LC au gouvernement péruvien.

«Nous avons travaillé avec notre représentant à New York pour libérer les actions du dirigeant à l'expiration de la LC existante, indique Glenn Sinclair. Mais surtout, nous avons pu réduire les délais puisque toutes les autorisations ont été obtenues à l'interne.»

Les LC adossées doivent être obtenues

par toute entreprise non péruvienne qui souhaite faire des affaires au Pérou.

La capacité de la Banque Scotia d'offrir un éventail complet de services bancaires en continu par-delà les frontières internationales est un avantage de taille, dit M. Preble, de Peru Copper. «Cela nous permet de nous concentrer sur d'autres priorités, par exemple entreprendre dès que possible une étude de faisabilité complète afin d'accélérer la réalisation du projet.» IA

InterAction

Le bulletin InterAction de la Banque Scotia est produit par l'unité Produits et paiements électroniques de la Banque Scotia à l'intention de ses clients commerciaux. L'information qui y est présentée est présumée provenir de sources fiables. Toutefois, ni la Banque, ni aucun de ses employés n'engage sa responsabilité quant au contenu de la publication.

Éditeur : Rob Grant, premier vice-président, Transactions bancaires mondiales, Produits et paiements électroniques

Rédactrice : Stephanie Slinn, directrice, Communications et marketing, Produits et paiements électroniques

Faites-nous part de vos commentaires!

Adresse postale : Banque Scotia,
Produits et paiements électroniques
44, rue King Ouest, Toronto (Ontario) M5H 1H1
Courriel : interaction@scotiabank.com
Télécopieur : 416-933-2382

Visitez notre site Web au www.banquescotia.com/interaction

© Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse.

Tous les autres noms de produits et de services sont des marques de commerce ou des marques déposées de leurs propriétaires respectifs. La mention de marques de commerce dans cette publication n'implique pas la concession d'une licence quelle qu'elle soit.

© Banque Scotia, 2006. Tous droits réservés.

Banque Scotia, Produits et paiements électroniques

44, rue King Ouest

Toronto (Ontario) M5H 1H1

