

Innovation dans les Services aux entreprises

InterAction



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

Un producteur de cuivre canadien fait sa place au Pérou

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.

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.»

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

Inscription

Accédez au www.businessnet/interaction pour vous inscrire, vous ou vos clients, au bulletin InterAction.

Pour nous joindre

Pour soumettre des idées d'articles ou de clients à interviewer, accédez au www.businessnet/interaction. Pour en savoir plus, écrivez à interaction@scotiabank.com.



Innovation dans les Services aux entreprises

InterAction

Pérou > suite

Un producteur de cuivre canadien fait sa place au Pérou

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.»

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 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.»

Inscription

Accédez au www.businessnet/interaction pour vous inscrire, vous ou vos clients, au bulletin InterAction.

Pour nous joindre

Pour soumettre des idées d'articles ou de clients à interviewer, accédez au www.businessnet/interaction.

Pour en savoir plus, écrivez à interaction@scotiabank.com.

