

Innovation dans les Services aux entreprises

InterAction



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

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

Avant que Bashaw Leathers ne découvre le monde des services bancaires en direct, la gestion de ses finances n'avait rien de simple.

«Auparavant, nous devons 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

Bashaw Leathers



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

Bashaw Leathers

> suite

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

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.»

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.

