

«Nous avons dû faire preuve de flexibilité pour nous adapter à la complexité structurelle de Mainroad, ce qui nous a permis de lui offrir la solution bancaire adéquate, explique Bill Sharma, premier directeur, Groupe Solutions de crédit (C.-B.), Banque Scotia.

«Nous avons élaboré un ensemble de solutions bancaires pour entreprise, dont des crédits à terme et des crédits d'exploitation ainsi qu'une gamme de crédit-baux adaptable pour le financement des biens d'équipement, dit M. Sharma. Dans l'ensemble, nous avons été en mesure de regrouper les besoins de financement de leurs différentes sociétés et d'y répondre grâce à une solution efficace et d'envergure.»

Joel Coelho est directeur de Crédit-bail Scotia, Colombie-Britannique. Selon lui, le succès de ce contrat est le résultat direct d'un travail d'équipe très performant, du premier appel effectué par Crédit-bail Scotia à la solution finale qui a répondu à tous les besoins de Mainroad, qui incluent des prestations fiscales, des avances progressives de fonds et des options de remboursement anticipé.



David Zerr, président et chef de la direction, Mainroad Group of Companies, Doug Bjornson, secrétaire-trésorier, Mainroad Group of Companies, Bill Sharma, directeur, Solutions de crédit, Colombie-Britannique, Banque Scotia, Joel Coelho, directeur, Crédit-bail Scotia, Colombie-Britannique, Banque Scotia.

«Le processus de négociation qui a mené à la proposition originale de la Banque a été complexe. Grâce à ce processus, nous avons développé un respect mutuel pour l'honnêteté et la créativité de chacun», affirme M. Coelho.

Doug Bjornson de Mainroad partage le sentiment que les équipes travaillent bien ensemble.

«Globalement, notre décision de choisir la solution de la Banque Scotia ne reposait pas exclusivement sur les meilleurs taux d'intérêt, déclare M. Bjornson. Bien sûr, nous voulions que la solution soit immédiatement très avantageuse, mais nous voulions également un partenaire stratégique qui pourrait vraiment nous aider à développer nos activités.

«Nous avons obtenu les deux et nous en sommes très heureux. L'usine de béton et la carrière de gravier que nous avons récemment acquises sont entièrement opérationnelles et leur exploitation se déroule bien. Elles ajoutent déjà de la valeur à la société», conclut M. Bjornson. IA



Banque Scotia, Produits et paiements électroniques

44, rue King Ouest

Toronto (Ontario) M5H 1H1



## 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 :** Bob 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!

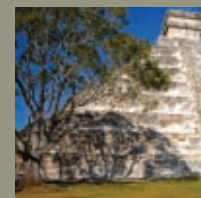
Adresse postale :  
Banque Scotia, Produits et paiements électroniques  
44, rue King Ouest, Toronto (Ontario) M5H 1H1  
Courriel : interaction@scotiabank.com  
Télécopieur : 416-933-2382  
Visitez notre site Web [www.banquescotia.com/interaction](http://www.banquescotia.com/interaction)

MC Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse. Marque de commerce utilisée avec l'autorisation et sous le contrôle de La Banque de Nouvelle-Écosse.

® 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 ne signifie pas qu'une licence quelconque a été accordée.

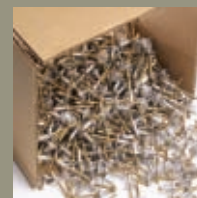
© La Banque de Nouvelle-Écosse, 2007. Tous droits réservés.  
\* VISA Intl./Usager lic. La Banque de Nouvelle-Écosse.

IA Pour en savoir plus, écrivez à [interaction@scotiabank.com](mailto:interaction@scotiabank.com)



**NOUVELLES**  
ALENA : La Banque Scotia se développe

02



**LEADERSHIP**  
Le fondateur de NEF rachète sa société

03



**CROISSANCE**  
Mainroad prépare son avenir

06

Du nouveau dans les services bancaires aux entreprises

# InterAction



Établir des partenariats :

de gauche à droite :  
Charles Fournier, Banque Scotia, Mark Jacobs, Computershare Communication Services, Faisal Mahmood, Northern Trust Company, Canada, Harpreet Seetal, Banque Scotia

# Northern Trust

société mondiale de gestion de fonds 04





Bob Grant  
Lettre de  
l'éditeur

Si vous avez déjà joué seul une partie de golf dans un club où vous n'étiez jamais allé auparavant, vous vous rendez compte que vous jouerez presque infailliblement mieux si vous choisissez un caddie qui connaît très bien le parcours.

Ce partenaire stratégique peut vous informer à l'avance des caractéristiques uniques de chaque trou et vous aider à choisir les bâtons qui vous permettront d'envoyer la balle le plus proche possible du drapeau.

Ce raisonnement est aussi valable en affaires, qu'il s'agisse de chèques en consignation ou de financement personnalisé élaboré selon vos besoins.

Ce sont les idées pertinentes et l'expérience adéquate qui, associées aux outils et solutions personnalisés, vous permettent de jouer au mieux de vos capacités.

L'édition d'été de InterAction présente les avantages de s'associer à un partenaire stratégique qui possède les compétences et l'expérience appropriées pour vous permettre d'atteindre vos objectifs. Nous espérons que vous l'appréciez et nous attendons avec impatience vos commentaires.

Bob Grant  
PVP, Transactions bancaires mondiales  
et Produits et paiements électroniques

## InterNATIONAL

# Nouvelles et événements

## Développer nos activités TBM dans les pays de l'ALENA

Nous développons nos activités au Mexique afin d'offrir des services à nos clients multinationaux partout dans les pays de l'ALENA :

Le service bancaire en ligne local du Mexique, **Scotia en Linea**, est maintenant disponible en anglais, ce qui permet aux clients à l'extérieur du Mexique d'avoir accès en temps réel à des renseignements détaillés concernant les soldes et les opérations de leurs comptes domiciliés au Mexique.

Notre service en ligne destiné aux importateurs et exportateurs, **Tradexpress Elite®**, est maintenant disponible au Mexique, ce qui offre une multitude de services en ligne pour le financement des opérations commerciales.



Vue aérienne de la ville de Mexico

### ÉVÉNEMENTS

L'automne est une période chargée pour les conférences sur la gestion de la trésorerie. Voici un aperçu des événements à venir :

**L'Association de gestion de trésorerie du Canada (TMAC) –**  
du 16 au 18 sept. 2007 – Vancouver, Colombie-Britannique

Cette année, pour son 25<sup>e</sup> anniversaire, la conférence inclut une formation spéciale sur les carrières, un salon de professionnels du secteur et l'intervention de conférenciers d'honneur reconnus et d'un groupe d'experts sur le change et les données économiques. Joignez-vous aux autres professionnels de la gestion financière et de la gestion de trésorerie pour en savoir plus sur les nouveaux produits et services du secteur financier tout en créant des liens avec vos confrères.

**Conférence pour les utilisateurs de cartes commerciales Scotia –**  
20 et 21 septembre 2007 – Phoenix, Arizona

Parmi les participants à la conférence se trouvent des clients qui utilisent actuellement une carte commerciale Scotia et qui s'occupent de la gestion courante et de l'administration de leur programme de carte d'entreprise. La conférence traitera de sujets tels que la prévention de la fraude, la sécurité des programmes, les meilleures pratiques et les outils de déclaration en ligne. Les réunions se feront en petits groupes animés par des experts du domaine.

**Association for Financial Professionals (AFP) –**  
du 21 au 24 oct. 2007 – Boston, Massachusetts

Plus de 6 000 professionnels de la finance et de la gestion de trésorerie se réunissent pour s'informer de ce qui se passe dans le secteur et pour échanger différentes stratégies d'entreprise pour résoudre les problèmes. La conférence comprend plus de 140 séances de formation, des tables rondes, des événements favorisant les réseaux de communication, un salon professionnel et l'intervention de conférenciers d'honneur.

## Le saviez-vous...

### La Banque Scotia dans le monde

La Banque Scotia a récemment ouvert un bureau de représentation à Istanbul afin d'accroître le soutien à la clientèle pour les services que nous offrons déjà dans la région.

La Turquie ouvre la porte sur :

- l'Europe
- l'Asie
- l'Afrique
- le Moyen-Orient

LE PRÉCÉDENT PROPRIÉTAIRE S'ASSOCIE À DES PARTENAIRES STRATÉGIQUES, ROYNAT CAPITAL ET BANQUE SCOTIA, POUR RACHETER CETTE ENTREPRISE DE DISTRIBUTION D'ATTACHES INDUSTRIELLES

Le fondateur de

# NEF

rachète sa société



Peter Steffens, directeur général, NEF  
Brian Hunter, directeur de Roynat Capital

Lorsque Peter Steffens a eu la possibilité de racheter National Engineered Fasteners (NEF), la société qu'il a vendue à Spaenaur Inc. en 2003, il savait qu'il aurait besoin d'un allié stratégique pour tirer profit de cette occasion.

«Nous sommes très contents d'être de retour à la tête de NEF parce que nous l'avons vendue avec un sentiment mitigé, dit M. Steffens. Nous avons avantage à faire partie d'un grand distributeur d'attaches canadien qui avait les ressources pour développer NEF. En même temps, il était décevant de ne plus être propriétaires de la société que nous avons bâtie.»

Durant la période au cours de laquelle Spaenaur a été propriétaire de NEF, les ventes de cette dernière ont triplé, et son personnel et ses stocks ont doublé. Cette croissance rapide a concrétisé la vision de M. Steffens, mais a rendu le rachat de NEF plus difficile et plus complexe financièrement.

NEF est un distributeur d'attaches industrielles fabriquées sur mesure, telles que des écrous, des boulons et des rivets, pouvant être utilisées de diverses manières dans la fabrication et l'assemblage. La société est un distributeur autorisé et est détentrice d'une autorisation de vente au Canada pour un certain nombre d'importants fournisseurs d'attaches.

Peu de temps après l'acquisition de la société, Spaenaur a réalisé que la spécialisation de NEF dans le domaine des attaches sur mesure était incompatible avec sa principale activité, qui consiste à fournir des attaches standards immédiatement disponibles, un autre créneau du marché. M. Steffens avait conservé son poste de directeur général de NEF et c'est à ce titre qu'il lui a été proposé de racheter la société.

«Beaucoup de choses avaient changé dans la société depuis que M. Steffens l'avait vendue, dit Brian Hunter, directeur, Roynat Capital, société membre du Groupe Banque Scotia et la plus importante banque d'affaires au Canada. Il y avait des problèmes à résoudre pour lui donner la confiance nécessaire pour accepter cette offre.

«Bien sûr, racheter NEF avait un aspect sentimental pour M. Steffens, mais c'est aussi un excellent homme d'affaires et il a un esprit très analytique. Le rachat devait avoir des avantages», explique M. Hunter.

C'est pour cela que M. Hunter et l'équipe de Roynat Capital ont travaillé en partenariat avec M. Steffens du début à la fin et ont eu de longues négociations avec le vendeur pour arriver à la solution adéquate.

Le client a également bénéficié de la

capacité de Roynat Capital à travailler en parfaite collaboration avec la Banque Scotia pour compléter le prêt de Spaenaur avec un prêt de Roynat Capital et une marge de crédit d'exploitation de la Banque Scotia.

«Nos concurrents dans cette affaire n'avaient pas le réseau de sociétés affiliées dont dispose le Groupe Banque Scotia, dit M. Hunter. Nous avons pu rassembler nos ressources pour garantir une solution rapide tout en répondant à toutes les exigences de notre client en matière de prix.»

Peter Steffens est d'accord : «Nous avons reçu l'aide stratégique dont nous avons besoin pour tirer profit de l'occasion unique d'offrir à NEF un avenir prometteur. Nous avons maintenant la masse critique et la trésorerie interne nécessaires pour suivre notre développement.»

«Je suis très fier d'avoir bâti la société, explique M. Steffens. Nous pensons maintenant à ce que nous pouvons en faire, en nous concentrant sur la manière dont nous pouvons établir et consolider les relations que nous avons avec un personnel exceptionnel, des clients avertis et d'excellents fournisseurs.»

Pour vous inscrire ou mettre à jour vos renseignements, visitez le [www.banquescotia.com/interaction](http://www.banquescotia.com/interaction)

CETTE SOCIÉTÉ MONDIALE DE GESTION DE FONDS CHERCHE À S'ALLIER AVEC UN PARTENAIRE QUI PEUT LUI OFFRIR DES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES PERSONNALISÉES ET DES SOLUTIONS DE TRAITEMENT DES CHÈQUES EN CONSIGNATION, AFIN DE POUVOIR SE CONCENTRER SUR SA PRINCIPALE ACTIVITÉ

Récemment, lorsque Northern Trust Corporation a décroché un important contrat complexe avec une grande caisse de retraite canadienne, elle a pris la décision de stratégiquement avoir recours à l'impartition de certains services clés.

«Nous savions parfaitement ce dont nous avons besoin pour honorer nos engagements envers le client, dit Faisal Mahmood, responsable de la comptabilité pour les activités canadiennes de Northern Trust. Nous voulions une solution qui nous permettrait de ne pas trop développer les activités de notre société au Canada et de les garder stratégiquement spécialisées.

«Nous comprenons très bien le fonctionnement des caisses de retraite et nous voulions assumer la responsabilité entière et avoir le plein contrôle de ce que nous livrerions, dit M. Mahmood. Nous ne voulions pas mettre en place l'infrastructure et nous charger de son fonctionnement.»

En tant que l'un des plus grands fournisseurs au monde de services de gestion de placements et d'administration de caisse de retraite, Northern Trust possède un réseau grandissant de 84 bureaux dans 18 états américains et des bureaux internationaux dans 12 villes d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Asie.

Les services que la société offre aux caisses de retraite du monde entier comprennent la personnalisation complète des paiements concernant les prestations imposables, les déductions et les autres frais; les capacités de traitement des chèques hors cycle et des transferts électroniques de

fonds (TEF); et un numéro de téléphone sans frais pour les pensionnés.

Northern Trust voulait principalement que la Banque Scotia mette en place un processus automatisé qui pourrait répondre aux divers besoins de la société en matière de personnalisation des chèques et pourrait gérer le volume des paiements en croissance rapide, qui pourrait atteindre 40 000 opérations par mois.

Northern Trust avait également de nombreux autres besoins précis d'importance non négligeable. Par exemple, la disposition des éléments imprimés sur chaque chèque et la taille de la police devaient être prises en compte pour s'assurer qu'un pensionné âgé puisse lire ce qui est écrit.



# Northern Trust

## a stratégiquement confié à une autre société la solution offerte à un gros client

De plus, il fallait faire preuve de flexibilité en ce qui concerne les options d'envoi des chèques aux pensionnés (par courrier, par télécopieur ou par courriel), le lieu où les envoyer et la langue utilisée. Les exigences du secteur, telles que les nouvelles normes de l'Association canadienne des paiements concernant les chèques, devaient également être prises en compte.

À mesure que l'envergure de la solution s'est précisée lors de la phase de développement et de test, la Banque Scotia a décidé de faire appel à l'expertise de l'un de ses partenaires stratégiques de longue date. Computershare est l'un des principaux fournisseurs de services financiers et de services technologiques pour le secteur des valeurs mobilières à l'échelle mondiale. La société assure la gestion d'environ 100 millions de comptes d'actionnaires pour plus de 14 000 sociétés, et ce, sur cinq continents.

Harpreet Seetal est directeur principal, Produits et paiements électroniques, Banque Scotia. Il a été le gestionnaire de programmes pour le projet Northern Trust.

«Nos tests ont souligné le besoin d'une plateforme hautement polyvalente qui pourrait gérer le volume croissant de chèques et la personnalisation constante d'éléments tels que les relevés de remises», dit M. Seetal.

> SUITE À LA PAGE 7

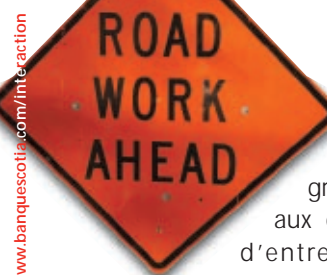


*Northern Trust avait également de nombreux autres besoins précis d'importance non négligeable. Par exemple, la disposition des éléments imprimés sur chaque chèque et la taille de la police devaient être prises en compte pour s'assurer qu'un pensionné âgé puisse lire ce qui est écrit.*

UNE DIVERSIFICATION STRATÉGIQUE AINSI QUE LES BONS PARTENAIRES SONT ESSENTIELS AU SUCCÈS DE CETTE ENTREPRISE D'ENTRETIEN DES ROUTES ET DES PONTS EN PLEINE EXPANSION

# Mainroad

s'embarque sur la voie de la croissance grâce à un financement bien planifié



En 2006, The Mainroad Group of Companies a décidé de faire l'acquisition d'une usine de fabrication de béton prêt à l'emploi et d'une assez grande carrière de gravier pour répondre aux obligations de service de ses contrats d'entretien de routes et de ponts en Colombie-Britannique.

Mainroad compte d'importants clients tels que le ministère des Transports de la Colombie-Britannique et est l'une des sociétés de la province les mieux cotées de son domaine.

«Pour financer cette acquisition stratégique et pour soutenir notre croissance en cours, nous cherchions un partenaire fournisseur de services bancaires désireux de s'informer au sujet de nos activités et de répondre à nos besoins spécialisés, dit Doug Bjornson, secrétaire-trésorier de Mainroad Group of Companies.

«C'est là que la Banque Scotia s'est distinguée, poursuit M. Bjornson. Elle couvre tout ce que nous voulions, des marges de crédit d'exploitation de base au financement stratégique

de nos acquisitions immobilières et de nos besoins de crédit-bail mobilier.»

Le moins que l'on puisse dire, c'est que Mainroad est une entreprise diversifiée. À l'heure actuelle, le groupe comprend 17 entités juridiques d'exploitation sous la direction de la société mère et chacune de ces divisions joue un rôle stratégique dans les services que la société offre aux clients.

Par exemple, la société importe par voie maritime d'énormes quantités de sel du Mexique dans le cadre de ses contrats d'entretien des routes pendant l'hiver en Colombie-Britannique. En important de grandes quantités de sel, la société réalise des économies d'échelle substantielles et n'a pas à s'inquiéter d'être mal approvisionnée par les fournisseurs locaux.



> SUITE DE LA PAGE 5  
Northern Trust cherche à s'allier avec un partenaire qui peut lui offrir des solutions technologiques personnalisées et des solutions de traitement des chèques en consignation

L'équipe de la Banque Scotia savait également que de nombreux bénéficiaires des chèques de Northern Trust pourraient être à l'étranger. C'est cette capacité à intégrer les exigences internationales qui caractérise les compétences de Computershare.

Mark Jacobs est directeur général de Computershare Communication Services au Canada.

«Nous avons pu réaliser cette vision avec efficacité grâce à une application qui engendre des coûts minimaux et nécessite peu de temps, mais qui produit un résultat fiable et de grande qualité, dit M. Jacobs. Nous avons intégré les chèques en consignation qui ont fait l'objet d'une transformation complète, créé un système intégré de livraison par courriel et par télécopieur, et nous allons bientôt être en mesure de traiter l'intégralité des paiements.»

Utiliser une solution offerte par un fournisseur, basée sur le traitement des chèques en consignation, signifie que les actifs liquides que Northern Trust gère pour les caisses de retraite restent auprès de la société en tout temps. Northern Trust envoie simplement des fichiers électroniques à la Banque Scotia au cours du mois en spécifiant les renseignements concernant le paiement et la remise de chaque pensionné. La Banque Scotia autorise



Côte d'Azur

Computershare à émettre des chèques sur le compte de Northern Trust, au nom de celle-ci.

Charles Fournier est directeur principal, Institutions financières, Transactions bancaires mondiales, Banque Scotia.

«Le succès de ce projet fait plaisir, dit M. Fournier. Nous apprécions beaucoup la clientèle de Northern Trust et je sais que notre solution l'a placée dans une position lui permettant de poursuivre sa forte croissance.

«Cela montre aussi à d'autres sociétés tournées vers l'étranger qu'il est avantageux d'avoir recours à l'impartition – qu'il s'agisse de tâches simples ou de tâches techniquement compliquées comme le traitement des chèques en

consignation pour le paiement des pensionnés.»

Faisal Mahmood de Northern Trust est d'accord.

«C'est la beauté de notre partenariat avec la Banque Scotia, dit M. Mahmood. Nous contrôlons parfaitement ce que nous livrons, mais nous n'avons pas à gérer les opérations complexes concernant les chèques.

«Cela nous permet non seulement de travailler à la satisfaction de nos clients, mais aussi de concentrer nos efforts pour en trouver et en satisfaire de nouveaux. Cela permet de travailler intelligemment», conclut M. Mahmood.

Visitez notre nouveau site Web

[gtb.scotiabank.com](http://gtb.scotiabank.com)

Offre des renseignements sur la gestion de trésorerie et les services commerciaux que nous offrons en Amérique du Nord et dans le monde.



Pour vous inscrire ou mettre à jour vos renseignements, visitez le [www.banquescotia.com/interaction](http://www.banquescotia.com/interaction)

Pour vous inscrire ou mettre à jour vos renseignements, visitez le [www.banquescotia.com/interaction](http://www.banquescotia.com/interaction)