

Innovation dans les Services aux entreprises

InterAction



De gauche à droite : Mark Winkler, Associated Tube Industries, Anthony Miscio, Banque Scotia, Robert Stanley, Samuel Manu-Tech Inc., David Schleifer, Banque Scotia

L'un des principaux défis des sociétés qui travaillent dans plusieurs pays reste l'obstacle des langues. C'est ce qu'avait constaté Samuel Manu-Tech Inc. (SMT), fabricant de Toronto.

Opérations bancaires en temps réel pour Samuel Manu-Tech Inc.

Services bancaires électroniques : les opérations de trésorerie centralisées franchissent l'obstacle des langues

«Nous étions à des années-lumière de l'efficacité...» déclare Robert Stanley, vice-président et trésorier de SMT, quand il décrit les démarches commerciales avec le Mexique, exécutées par le passé. Le principal obstacle? Ni M. Stanley ni le trésorier adjoint ne parlait un traître mot d'espagnol.

Ainsi, pouvoir afficher en anglais les données sur les comptes locaux en dollars américains et en pesos, en menant les opérations en anglais également et non plus en espagnol, s'est traduit par une meilleure efficacité et une économie de temps.

M. Stanley recevait auparavant les renseignements bancaires électroniques touchant les opérations du Mexique en anglais, en s'adressant à un service de traduction; il fallait toujours passer par cet intermédiaire pour obtenir des réponses à ses questions.

Désormais, il tire parti des services bancaires électroniques locaux du Mexique, Scotia en Línea, présentés en anglais dès juin 2007. Scotia en Línea propose aux utilisateurs des fonctions complètes en anglais ou en espagnol, pour les comptes locaux en dollars US et en pesos : c'est un atout de taille qui vient soutenir les objectifs de croissance dynamique choisis par SMT.

«Je suis chargé d'accorder les autorisations d'utilisation de Scotia en Línea, ainsi que les fonctionnalités auxquelles ont accès les divers utilisateurs, ajoute M. Stanley. L'établissement des comptes d'utilisateurs ainsi que des options dans une langue inconnue prenait un temps fou et provoquait maintes frustrations.»

SMT est une entreprise de traitement à valeur ajoutée et de distribution de produits industriels en métal, en plastique et autres, offrant des services connexes; elle œuvre dans toute la zone de l'ALÉNA. En novembre 2006, sa division Associated Tube Industries (ATI) ouvrait des installations de 40 000 pi² à Saltillo, au Mexique, sous la raison sociale Tubos Samuel de México. Bon nombre de ses clients des industries de l'automobile, du chauffage/climatisation et des boissons travaillaient déjà dans la région.



Innovation dans les Services aux entreprises

InterAction

M. Stanley apprécie Scotia en Línea comme outil sécurisé de gestion de la trésorerie, permettant aux utilisateurs de transférer des fonds d'un compte à l'autre avec pistes de vérification et mesures de contrôle complètes, sans oublier les capacités de paiement. Il est possible d'obtenir des rapports sur le recouvrement et le règlement au pays; et les utilisateurs peuvent fixer les critères de recherche à leur guise, afin de lancer des demandes de renseignements sur des opérations particulières. Le système soutient les fonctions de trésorerie centralisée grâce à un accès par ouverture de session unique aux services clés, avec autorisation double à distance, demandes en ligne sur les soldes et les opérations, exportation des données de compte, renseignements sur les taux d'intérêt et, enfin, taux de change.

La fonction de trésorerie de toutes les activités de SMT a été centralisée au bureau de Toronto. Les opérations sont autorisées et exécutées par les unités d'exploitation, mais M. Stanley et son groupe veillent à ce que des réserves suffisantes des devises voulues soient prévues, tout en assurant le financement pertinent, pour que les services de gestion des liquidités respectent les besoins locaux.

«Le principal avantage, puisque la majorité de nos relations sont établies entre Tubos Samuel de México et ses clients, réside dans l'appui fourni à l'exploitation, en autorisant les transactions s'il faut apporter un appui», précise M. Stanley, ajoutant que le délai de traitement pour l'approbation des opérations, avant la présentation de la version anglaise de Scotia en Línea, soulevait des difficultés.

«L'un des objectifs de la Banque Scotia reste d'apporter des outils aux sociétés sous une forme intégrée, explique Fernando Solca, premier directeur, Opérations bancaires électroniques et produits spécialisés, Scotiabank Mexique. Bon nombre de nos clients se trouvent dispersés dans le marché de l'ALÉNA et il est donc essentiel pour nous d'offrir l'accès à nos services bancaires électroniques aux multinationales de langue anglaise.»

Anthony Miscio, premier directeur, Solutions internationales, Banque Scotia, abonde dans le même sens : «À mesure que nos clients prennent de l'expansion, nous améliorons sans relâche nos produits et services internationaux de gestion des liquidités. Nos clients sont toujours plus nombreux à centraliser les opérations de trésorerie pour rehausser l'efficacité et nous désirons combler leurs besoins», poursuit-il.

La relation avec SMT connaît une croissance et une évolution, selon David Schleifer, directeur principal, Relations d'affaires, Banque Scotia. La Banque écoute les entreprises comme Samuel Manu-Tech et sait reconnaître la valeur de la relation en proposant des solutions novatrices, explique-t-il. Il s'agit d'établir un partenariat cohérent.

«Nous sommes tout à fait satisfaits du soutien de la Banque Scotia, depuis huit ans, particulièrement pour la rapidité des réactions et l'intérêt sincère de l'équipe, soucieuse de comprendre nos activités et nos besoins financiers, de conclure M. Stanley. Il me fallait une heure pour autoriser certaines opérations et il suffit maintenant de quelques minutes... L'accès à une plate-forme locale en anglais à tout changé.»

Inscription

Accédez au www.banquescotia/interaction pour vous inscrire au bulletin InterAction.

Pour nous joindre

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

