

# BVA

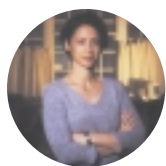
Automne 2000  
Numéro 7

BULLETIN VALEUR AJOUTÉE

Solutions de  
gestion de  
trésorerie  
pour croître  
sur les marchés  
internationaux

<sup>MC</sup> Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse

Des solutions novatrices pour vous aider à faire prospérer votre entreprise



2

**Givex**  
Certificats-cadeaux  
par Internet



4

**Gildan**  
Gestion de  
trésorerie  
high-tech



6

**ScotiaFX**  
Opérations de  
change en ligne

# Mot

DE LA

## rédaction

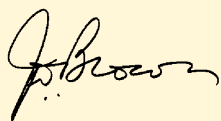
À l'heure où les entreprises canadiennes poursuivent leur expansion hors de nos frontières, ce numéro du BVA de la Banque Scotia met l'accent sur les nouvelles solutions pour rationaliser la gestion des comptes clients et fournisseurs – des solutions ayant l'avantage d'accélérer le processus décisionnel, facteur crucial dans le contexte actuel de mondialisation de l'économie.

En matière de services de gestion de trésorerie, les alliances bancaires internationales se situent à l'avant-garde, tant du point de vue de leur efficacité que de leur fiabilité. C'est ainsi que notre reportage sur Gildan Activewear, un fabricant de vêtements québécois qui vient d'étendre ses activités à l'Europe, met à l'honneur les services de l'alliance IBOS (dont est membre la Banque Scotia).

Notre article sur le système ScotiaFX<sup>MC</sup> devrait également retenir toute votre attention, surtout si vous faites régulièrement des opérations sur devises. Avec ce nouveau système de commerce électronique, nous offrons en effet la possibilité d'acheter et de vendre des devises en ligne. Vous apprendrez également comment le logiciel Gestion des paiements Scotia<sup>MC</sup> peut aider les entreprises à accroître leur rentabilité en optimisant leurs flux de trésorerie grâce à l'impartition de la gestion des comptes clients et fournisseurs.

Pour terminer, nous espérons que le cas de Givex Corporation vous intéressera également. Il s'agit d'une nouvelle société qui exploite le potentiel d'Internet pour fournir aux commerçants et aux restaurateurs des services de gestion de certificats-cadeaux.

Dans un contexte de libéralisation croissante des échanges commerciaux mondiaux, la Banque Scotia est déterminée à aider les entreprises canadiennes à gérer leur trésorerie avec la même facilité à l'étranger que dans leur propre pays. Nous serons également heureux de vous parler par la suite d'autres succès remportés par nos clients, qui continuent de se distinguer un peu partout dans le monde.



J. Drew Brown  
Vice-président principal,  
Services bancaires électroniques,  
Clientèles commerciale et grandes entreprises

# Pas donné à tout

## Givex a su exploiter le potentiel de gestion de certificats-cadeaux

**L**es certificats-cadeaux sont pratiques quand on ne sait pas trop quoi offrir, et c'est la solution idéale pour faire un cadeau à quelqu'un dont on est éloigné physiquement. Grâce à Givex Canada Corporation, une nouvelle société canadienne de commerce électronique, il devient plus facile que jamais pour les commerçants d'émettre des certificats-cadeaux, et pour leurs clients de les faire parvenir à leurs proches.

Givex se sert des possibilités de communication d'Internet pour gérer à distance les certificats-cadeaux pour les commerces qui font appel à ses services. Pour ce faire, la société héberge une base de données dédiée reliée directement aux terminaux points de vente des établissements concernés (terminaux de carte de crédit et caisses enregistreuses ou réseau local de caisses).

### Susciter le développement des affaires

Quand les certificats-cadeaux sont achetés par le client et quand ils sont encaissés par le commerçant, c'est le même système de gestion de base de données qui est sollicité. Au moment de l'achat d'un certificat-cadeau, Givex génère un numéro de certificat et un code de validation. Le certificat-cadeau peut être imprimé sous forme de reçu ou, avec un module spécial, de carte. Quand le certificat-cadeau est présenté pour paiement, il suffit d'entrer le numéro ou de scanner la carte pour que le terminal point de vente se connecte au système de Givex et en confirme directement la validité. Le tout se fait en temps réel, de façon aussi transparente que sûre, comme pour les règlements avec carte de crédit.

Les commerçants participants sont répertoriés avec la liste de tous leurs établissements Givex sur le site [www.givex.com](http://www.givex.com). On peut donc faire une vérification pour une ville donnée avant de se décider. De plus, les commerçants qui veulent vendre des certificats-cadeaux Givex sur leur propre site peuvent acquérir un module spécial à cette fin. L'utilisateur peut envoyer un certificat Givex par courrier électronique, en sachant qu'il arrivera en quelques minutes (on peut aussi programmer l'envoi pour plus tard). Si besoin est, l'expédition par la poste est également prévue. Les organismes de charité reconnus peuvent de plus s'inscrire en vue de recevoir des donations directement en ligne avec le même système.

### Les certificats-cadeaux électroniques : un succès pour les détaillants

Le système Givex, du fait de ses multiples fonctionnalités, a eu beaucoup de succès auprès des chaînes de détaillants. Sachant que les certificats-cadeaux sont souvent achetés dans un magasin, puis utilisés dans un autre, le système offre l'avantage d'un contrôle instantané qui élimine les erreurs de traitement et les risques de fraude. Autre avantage, des statistiques sur le lieu d'achat et d'utilisation des certificats peuvent être obtenues en vue de cerner les tendances de consommation.

«Le système Givex est un concept nouveau et innovateur qui, en simplifiant la gestion de nos certificats-cadeaux, a fait une énorme différence, constate Ganesh Mohan, le propriétaire de l'établissement Solo Grill and Wine Restaurant, à Toronto.

Givex ne fait pas qu'offrir des services de gestion de certificats-cadeaux, mais propose

# t le monde !

## tentiel d'Internet pour offrir des services aux commerçants de toute l'Amérique du Nord.

également aux commerçants de faire leur entrée dans le monde de la publicité Internet en achetant un sous-domaine Givex en guise de point de départ pour leurs activités promotionnelles. Autre possibilité, Givex peut fournir des services de gestion de certificats-cadeaux à l'enseigne des commerçants déjà établis sur le Net.

«Notre objectif est d'offrir aux commerçants des services en temps réel abordables de gestion de certificats-cadeaux», fait valoir Karen Budahazy, vice-présidente, Développement des affaires de Givex. Selon les spécifications du client, nous prenons en charge tout le programme ou une partie seulement.»

### Plus de 8 000 établissements participants

La stratégie de Givex semble porter fruit. Après seulement un an d'existence, la société vient de conclure une entente avec les propriétaires et les locataires de l'une des plus grandes sociétés de gestion de centres commerciaux du Canada, Cadillac Fairview, pour une clientèle totale de 8 000 commerces appartenant à 2 000 exploitants différents répartis dans toute l'Amérique du Nord.

La Banque Scotia se charge de percevoir les paiements par carte de crédit des clients de Givex et s'occupe aussi des encaissements, ce qui est conforme à la démarche qu'elle entend poursuivre en matière de commerce électronique. Quand un certificat-cadeau est acheté à Givex, les fonds sont placés dans un compte en fiducie spécial à la Banque Scotia. Au moment de l'acceptation par le commerçant, Givex envoie automatiquement un signal à la Banque Scotia pour que les fonds soient



KAREN BUDAHAZY, VICE-PRÉSIDENTE,  
DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES, GIVEX CANADA.

automatiquement virés au compte du commerçant, en deux jours maximum.

«Nous sommes ravis de notre collaboration avec la Banque Scotia, déclare Mme Budahazy. Dès le début, ils ont compris nos activités et ont vraiment fait preuve d'initiative en nous orientant vers les services de commerce électronique dont nous avons besoin. En plus de nous proposer des solutions financières, ils nous ont aidé avec leurs précieux conseils.»

Ross Haider, directeur, Cartes bancaires, Services aux commerçants, est tout aussi enthousiaste de compter Givex parmi ses clients. «Nous avons pu voir leur système à

l'oeuvre, et tout le monde est gagnant : les commerçants, les utilisateurs et Givex», souligne-t-il.

Si on se fie à ce que Givex a accompli jusqu'ici, la société semble promise à un bel avenir. Des demandes de brevet ont été déposées au Canada et aux États-Unis pour la technologie qu'elle a mise au point et elle prévoit faire son entrée en bourse d'ici un an. «Parmi les sites Web avec pignon sur rue, nous aimerions être le numéro un de toute la Toile», lance Mme Budahazy. Si ces projets se concrétisent, ce sont les actionnaires de la société qui risquent de recevoir et de recevoir à leur tour,

# Gildan Activewear: innovation, haute technologie et gestion de trésorerie internationale

**G**ildan Activewear est devenu un chef de file du vêtement décontracté en rationalisant son processus de production grâce à la haute technologie et à l'innovation. Mais la société ne s'en est pas tenue là et a aussi beaucoup misé sur la haute technologie et sur l'innovation pour concevoir un système de gestion de trésorerie internationale efficace pour les activités qu'elle déploie de plus en plus à l'étranger.

Le siège de Gildan est situé à Montréal. Les ventes de la société ont presque triplé entre 1997 à 1999, passant de 120 millions de dollars à 334 millions de dollars en seulement deux ans. Du côté des bénéfices, les chiffres sont également impressionnants.

Les résultats du présent exercice s'annoncent tout aussi bons, avec une forte progression des ventes et des bénéfices.

«Pour réduire les coûts de production, Gildan utilise la technologie la plus moderne et répartit ses usines de façon stratégique», explique Danièle Boismenu, qui est responsable de la trésorerie du groupe.

## Croissance soutenue et diversification internationale

Le développement des activités de Gildan à l'étranger a également beaucoup contribué au succès de la société et à sa très forte croissance. À la fin de 1999, Gildan a mis en œuvre un premier volet de sa stratégie d'expansion internationale en s'attaquant

dans un premier temps à l'Europe. Mme Boismenu explique que dès que l'Europe a été prise pour cible, elle a été chargée de concevoir un système de gestion de trésorerie pouvant efficacement répondre aux besoins bancaires de la société sur le territoire européen.

«De la même façon que pour le processus de fabrication, nous avons organisé notre système de gestion de la trésorerie internationale en poursuivant une démarche axée sur la technologie et l'innovation», souligne-t-elle.

Le grand défi à relever a consisté à bâtir une infrastructure bancaire permettant d'asseoir une forte présence dans chacun des marchés desservis, de gérer tous les montants entrants et sortants dans un même pays et de doter Gildan d'un puissant système de transfert centralisé pour toutes ses activités en Europe. La solution a été l'alliance IBOS, une association internationale d'institutions bancaires dont la Banque Scotia est le seul membre canadien. (Voir l'encadré ci-contre pour plus de détails sur IBOS).

«Gildan avait peu d'expérience préalable pour concevoir un réseau bancaire en Europe, mais grâce à IBOS, nous avons pu mettre sur pied un système de gestion de trésorerie efficace en très peu de temps», fait valoir Mme Boismenu.

## Rapatriement des fonds rapide avec IBOS

De plus, avec IBOS, Gildan a été en mesure de rapatrier de façon très efficace les fonds provenant des nouvelles activités de vente dans cinq pays européens différents. Le réseau de distribution de la société en Europe a en effet d'abord été déployé dans cinq pays,



DANIÈLE BOISMENU, RESPONSABLE DE LA TRÉSORERIE CHEZ GILDAN ACTIVEWEAR.

soit la Grande-Bretagne, la France, la Belgique, l'Allemagne et l'Espagne. L'implantation dans deux autres pays est également prévue d'ici la fin de l'année.

La Royal Bank of Scotland a été choisie comme plate-forme pour le réseau bancaire européen de Gildan : les dépôts reçus dans les cinq pays européens du réseau sont virés le jour même à la Royal Bank of Scotland en vue d'être rapatriés au Canada.

Gildan peut s'appuyer sur une structure bancaire centralisée du fait que les fonds issus de ses activités européennes transitent systématiquement par IBOS et par la Royal Bank of Scotland. La gestion de trésorerie pour l'ensemble des activités peut être dirigée depuis le siège social de la société à Montréal.

«Le fait d'avoir recours à IBOS simplifie grandement la gestion et la supervision du réseau bancaire européen, note également Mme Boismenu. Nous pouvons quotidiennement évaluer le niveau des dépôts et l'importance des flux de trésorerie générés par nos activités en Europe – et nos comptes clients peuvent être gérés avec une plus grande efficacité.»

---

*La Royal Bank of Scotland sert de plate-forme pour l'intégration IBOS du réseau bancaire européen de Gildan Activewear. Les dépôts reçus dans les cinq pays européens de ce réseau sont virés le jour même à la Royal Bank of Scotland en vue d'être rapatriés au Canada.*

---

Danièle Boismenu apprécie également l'apport de la technologie à la solution de gestion de trésorerie internationale adoptée par Gildan. «Nous avons été en mesure de nous implanter en Europe beaucoup plus rapidement que si nous avions procédé de façon plus traditionnelle en prenant des arrangements bancaires dans chaque pays et en traitant séparément avec chaque banque,» fait-elle remarquer.

## ***IBOS et votre entreprise : ce que vous avez besoin de savoir***

IBOS est un club bancaire international de premier plan qui comprend 16 banques, dont la Banque Scotia. L'association est basée à Londres, en Grande-Bretagne. Le réseau IBOS regroupe 12 000 succursales bancaires réparties dans 15 pays, dont le Royaume-Uni, la France, l'Italie, l'Espagne, le Portugal, les Pays-Bas, l'Allemagne et le Japon.

Pour les sociétés qui veulent s'établir à l'étranger, le principal avantage de passer par un club bancaire international comme IBOS est que l'on peut rationaliser la gestion de trésorerie internationale de façon à réduire les coûts. IBOS se démarque d'autres clubs bancaires par le fait que les services bancaires ne sont pas restreints. L'entente est en effet fondée sur la réciprocité entre les membres, ce qui signifie qu'il est possible d'obtenir dans un pays étranger toute la gamme des services bancaires offerts.

### **IBOS facilite l'expansion à l'étranger**

Les clients d'une institution IBOS ont directement accès aux services bancaires dans l'ensemble du réseau de succursales du pays d'accueil. Cet accès au réseau complet d'une banque permet à l'entreprise d'avoir un meilleur contrôle de ses liquidités en devise locale et d'avoir une présence dans les villes et régions du pays. Tous les avantages peuvent donc être cumulés, non seulement l'avantage pratique de pouvoir traiter avec le personnel de la succursale la plus proche pour les besoins bancaires de tous les jours, mais également celui de pouvoir se servir de tout le réseau de la banque locale comme tremplin pour le déploiement des activités dans tout le pays.

Les membres IBOS sont tenus d'assurer un certain niveau de service dans trois secteurs essentiels : arrangements commerciaux, processus transactionnels et service à la clientèle. Une unité spéciale d'IBOS a pour mandat de vérifier que les membres respectent les normes, en plus de jouer le rôle d'intermédiaire entre les membres. L'association est également dotée d'un bureau central chargé de la surveillance du réseau, qui a aussi son mot à dire sur la conformité.

Pour en savoir plus sur IBOS et les solutions bancaires internationales de la Banque Scotia, veuillez contacter la personne responsable de votre succursale.

### **L'euro accepté**

Le fait de pouvoir faire toutes les transactions possibles en euros a également beaucoup contribué à simplifier le système de gestion de trésorerie de Gildan et à accélérer le processus d'échange de devises. Mme Boismenu dit attendre avec impatience la conversion de la Grande-Bretagne à l'euro, ce qui permettra de standardiser les modalités de dépôt à l'échelle européenne.

Celle-ci mentionne également que comme l'expérience de Gildan avec IBOS a été concluante, la société compte continuer de faire appel à des membres de l'association pour rationaliser la gestion de trésorerie à mesure qu'elle pénétrera d'autres marchés étrangers.

Quand on lui demande quels conseils elle donnerait à une jeune entreprise qui se prépare à organiser ses opérations internationales de cette façon, elle insiste sur la nécessité de traiter avec des banquiers internationaux bien informés qui comprennent les besoins en constante évolution de leurs clients ainsi que tout le potentiel et les possibilités d'IBOS. «De la sorte, le temps d'apprentissage peut être réduit et il devient possible de répondre avec un maximum de rapidité à l'évolution de la demande sur les marchés internationaux.»

# ScotiaFX<sup>MC</sup> ou les opérations de change sur Internet

**L**es systèmes électroniques de négociation qui ont fait leur apparition au cours de la dernière décennie facilitent grandement le travail de ceux qui œuvrent dans le commerce international. L'évolution rapide de la technologie a donné naissance à des systèmes de négociation conviviaux et conçus pour être utilisés par le plus grand nombre. Maintenant, avec un ordinateur personnel relié à Internet, on peut négocier des devises directement en ligne, service qu'offre Scotia Capitaux avec le système ScotiaFX.

## Accès au marchés des devises par la Toile

Disponible depuis quelques mois, ScotiaFX est un service qui repose sur un système de commerce électronique permettant d'exécuter des opérations de change, de les régler et d'en faire le suivi par Internet. Les cours de quelque quarante grandes devises peuvent en outre être obtenus en temps réel. Afin de procurer un maximum de souplesse et de possibilités aux utilisateurs, le système peut traiter les opérations au comptant, les contrats à terme et les swaps de devises.

Les heures d'activité sont du lundi au vendredi de 7 h 00 à 17 h 00 (HNE).

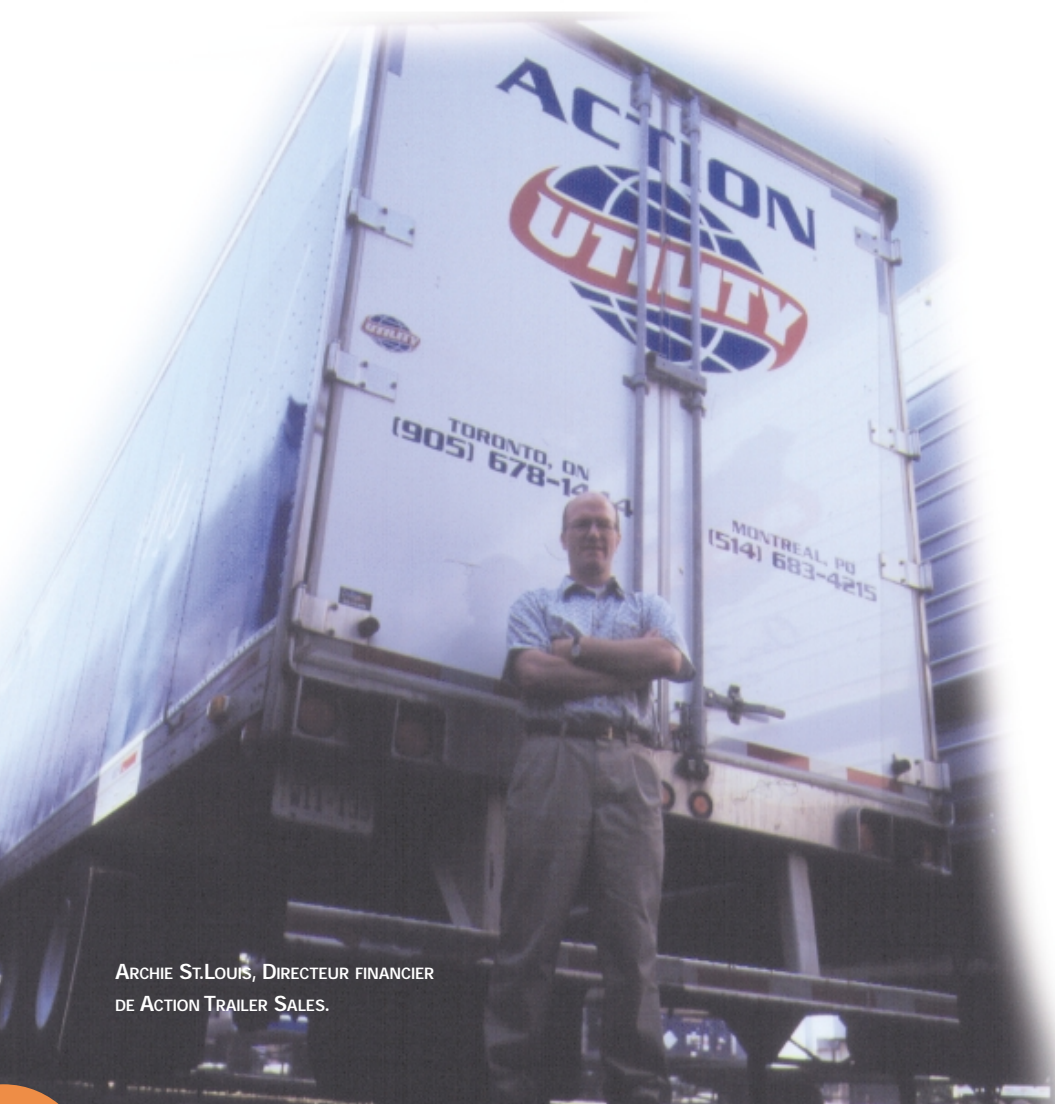
Les utilisateurs de ScotiaFX peuvent non seulement faire exécuter leurs ordres rapidement et efficacement, mais ils ont accès à des rapports quotidiens sur les marchés de change rédigés par des experts de Scotia Capitaux. Sur le site [www.scotiafx.com](http://www.scotiafx.com), on trouve aussi une série de liens vers des bilans de recherches, des commentaires et des analyses sur les marchés financiers.

Mais l'aspect le plus appréciable du système, c'est sa convivialité. Des instructions détaillées sont fournies étape par étape sur le site Web et une démonstration permet de simuler des opérations au comptant, des contrats à terme et des swaps de devises, sans accès au système réel.

«Le marché est mûr pour le concept ScotiaFX, estime Carrie Denton, directrice, Commerce électronique – opérations de change et gestion du risque de Scotia Capitaux. Ce système répond aux besoins des entreprises qui sont prêtes à faire des transactions financières sur Internet et qui veulent assurer une gestion plus serrée de leurs opérations de change.

## Hitachi Construction : 5 milliards de dollars de devises par mois

Un des clients de Scotia Capitaux qui a participé au projet pilote pour ce service est la société Hitachi Construction, dont le siège se trouve à Mississauga, en Ontario. La société, qui réalise un C.A. d'environ 100 millions de dollars, vend de la machinerie lourde (excavateurs et grues, entre autres) à la société américaine Deere-Hitachi. Le contrôleur de Hitachi Construction, Dave Van Sickle, se sert de ScotiaFX pour



ARCHIE ST. LOUIS, DIRECTEUR FINANCIER DE ACTION TRAILER SALES.

changer mensuellement quelque 5 millions de dollars canadiens et américains.

«Il est important pour une entreprise telle que la nôtre de pouvoir obtenir les cours de change en temps réel et de faire exécuter nos ordres en direct, souligne M. Van Sickle. ScotiaFX m'enlève le souci de vérifier que les deux parties se sont bien entendues sur les données de la transaction, puisque c'est toujours moi qui suis aux commandes. Qui plus est, le système compile et gère une liste chronologique des transactions effectuées, ce qui simplifie nos opérations comptables.»

### ScotiaFX, un avantage comparatif pour Bestar

Bestar est un fabricant canadien de meubles à assembler soi-même basé à Lac Mégantic, au Québec. Selon le contrôleur de Bestar, la société réalise un C.A de 28 millions de dollars et effectue 72 % de ses ventes aux États-Unis. M. Fortin se sert de ScotiaFX pour convertir des surplus de dollars américains en dollars canadiens en négociant des contrats à terme. Chaque transaction peut porter sur des centaines de milliers de dollars.

«Nos produits sont surtout vendus aux grandes chaînes de distribution, qui se font une rude concurrence, note M. Fortin. Le facteur prix est donc très important pour nous. De ce point de vue, l'utilisation croissante d'outils transactionnels sur Internet, comme ScotiaFX, nous aide à rester compétitifs dans notre secteur.»

### Scotia FX : un outil rapide et commode, selon Action Trailer Sales

Action Trailer Sales, un autre client de Scotia Capitaux basé à Mississauga et qui a participé au projet pilote, se sert également de ScotiaFX pour échanger des dollars canadiens et américains. Son domaine d'activité est celui de la vente et de la location de remorques de transport fabriquées

aux États-Unis; la société achète en dollars américains pour vendre en dollars canadiens sur notre marché. Archie St. Louis, le directeur financier de l'entreprise, se souvient qu'il cherchait activement un système de négociation plus efficace quand il a entendu parler du projet pilote de ScotiaFX.

«Nous négocions régulièrement des montants en devises de l'ordre de 5 à 10 millions de dollars, explique M. St. Louis. Pour des montants aussi importants, je tiens à éviter les erreurs – un risque très réel quand on traite par téléphone. Or, quand je me suis renseigné à la Banque Scotia pour savoir si de telles transactions pouvaient être faites en ligne, on m'a parlé de ce nouveau système et on m'a demandé si nous étions intéressés à participer au projet pilote.»

Et d'ajouter : «Nous avons beaucoup aimé utiliser le système. Le processus est simple et rapide et le client en est maître du début à la fin. C'est sûr que c'est une méthode bien plus efficace pour nos opérations de change.»

MM. Van Sickle, Fortin et St. Louis n'ont rien à redire sur le niveau de sécurité de ScotiaFX, qui fait appel à la technologie de protection en environnement réseau la plus avancée qui soit. Un cryptage 128 bits doit être activé pour pouvoir commencer une session de négociation et des certificats numériques sont émis pour identifier les utilisateurs. Des utilisateurs autorisés à définir les prérogatives d'accès peuvent être désignés au sein de chaque unité administrative. Une ligne d'assistance dédiée gratuite est en place pour répondre aux questions et aux préoccupations des utilisateurs.

Mme Denton fait valoir que depuis le lancement officiel du service, ScotiaFX n'a cessé de prendre de l'envergure et que le système est en train d'être peaufiné sur la base de l'expérience acquise.

Rendez-vous sur le site [www.scotiafx.com](http://www.scotiafx.com) pour vivre l'expérience de la négociation de devises en direct. C'est la voie de l'avenir !

## Calendrier BVA

### Conférence annuelle sur la gestion de trésorerie et les finances de l'Association de gestion de trésorerie du Canada

La Banque Scotia et Scotia Capitaux commanditent les sessions du lundi matin et midi de même que les principaux conférenciers. Pour en savoir plus : [www.tmac.ca/welcome.htm](http://www.tmac.ca/welcome.htm)

Au programme :

Le lundi 25 septembre (matin) : John Westmore, président et chef de la direction d'IBM Canada Ltée

Le lundi 25 septembre (midi) : John Crow, directeur de Jory Capital Inc.

Lieu : Vancouver Convention and Exhibit Centre, Vancouver (Colombie-Britannique)

Dates : Du 24 au 27 septembre 2000

### AFP2000 - 21<sup>ème</sup> conférence de l'Association of Financial Professionals (anciennement : Treasury Management Association Conference)

Joignez-vous à plus de 6 500 de vos collègues pour cet événement qui permet aux spécialistes de la trésorerie et des finances de se rencontrer et de s'informer. Les exposants seront au nombre de 280 et 150 sessions de formation sont prévues – de quoi se composer un beau programme. Pour vous inscrire et obtenir la liste de tous les événements du volet conférence et du volet formation : [www.AFPonline.org](http://www.AFPonline.org)

Lieu : Pennsylvania Convention Centre, Philadelphia, PA, États-Unis

Dates : du 12 au 15 novembre 2000

# L'impartition, source d'efficacité :

## Grâce à Gestion des paiements Scotia, des sociétés telles que AT&T Canada et Breakwater Resources réussissent à gérer leurs comptes clients et fournisseurs avec un maximum d'efficacité

**L**e service Gestion des paiements Scotia<sup>MC</sup> permet de réduire les coûts en sous-traitant la gestion des comptes clients et fournisseurs sans pour autant céder le contrôle des opérations et des échéances.

AT&T Canada est l'une des nombreuses sociétés qui se sert du logiciel Gestion des paiements Scotia pour automatiser la gestion de ses comptes clients. Les clients de cette compagnie ont en effet besoin de pouvoir payer pour les services locaux et d'interurbain de toutes sortes de façons : paiement direct ou par carte de crédit et transactions autorisées par téléphone ou par Internet.

«Gestion des paiements Scotia nous permet de proposer une variété de modes de paiement à nos clients tout en rationalisant nos processus, note Mike Breau, responsable principal de la facturation chez AT&T Canada. Nous pouvons en outre compter sur une précision accrue des données figurant sur les factures des clients. Ces derniers peuvent déterminer quand nos versements arrivent sur leur compte. L'exécution est devenue plus rapide que quand nous avons commencé à utiliser le logiciel.»

Une autre société qui a su tirer parti de ce logiciel est Breakwater Resources, une société minière qui extrait du zinc dans des contrées reculées du monde entier.

Les ingénieurs et les gestionnaires de projet qui travaillent dans le domaine minier peuvent rester en poste à l'étranger pendant des périodes prolongées. Leur paie doit leur être versée en dollars américains et être virée à des comptes détenus dans différentes institutions financières. Le processus peut

sembler complexe, mais avec le logiciel Gestion des paiements Scotia, le service des Finances à Toronto a trouvé une excellente solution.

«Avec Gestion des paiements Scotia, nous sommes en mesure de déterminer exactement quand et de quelle façon nos employés reçoivent leurs paiements, souligne Maria Zibert, la comptable chargée des comptes clients. Le système nous permet d'effectuer des paiements en dollars US avec plus de facilité et un niveau très élevé de sécurité, tant pour le traitement que pour les autorisations.»

En lisant le prochain numéro du *BVA*, vous en saurez plus sur tout ce que ce logiciel pour PC de la Banque Scotia peut faire pour aider les chargés des finances des grandes entreprises à efficacement gérer la trésorerie et améliorer la rentabilité. Dans un monde où les réseaux abolissent les frontières, il est en effet possible de faire le lien aussi bien avec les fournisseurs et les clients qu'avec les employés dispersés autour du globe.

# BVA

## BULLETIN VALEUR AJOUTÉE

Ce bulletin est produit par la division Services bancaires électroniques, Clientèles commerciale et grandes entreprises 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 à l'exactitude des renseignements fournis.

### Éditeur

J. Drew Brown, vice-président principal et chef de la division Services bancaires électroniques, Clientèles commerciale et grandes entreprises

### Rédactrice

Linda Dunn, directrice, Communications et marketing, Services bancaires électroniques, Clientèles commerciale et grandes entreprises  
Téléphone : (416) 866-7053

Faites-nous part de vos commentaires !

Adresse postale : Banque Scotia, Services bancaires électroniques, Clientèles commerciale et grandes entreprises, 44, rue King Ouest, Toronto (Ontario) M5H 1H1  
Courriel : [cashmanagement@scotiabank.ca](mailto:cashmanagement@scotiabank.ca)  
Télécopieur : (416) 933-2382

Site Web : <http://www.banquescotia.ca/scotiabankFr/ctms>

<sup>MC</sup> Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse.

Tous les autres noms de produits et 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 forcément la concession d'une licence.

©Banque Scotia, 2000. Tous droits réservés.

*Banque Scotia*  
*Services bancaires électroniques*  
*44, rue King Ouest*  
*Toronto, (Ontario) M5H 1H1*

