

BVA

Printemps 2001
Numéro 9

BULLETIN VALEUR AJOUTÉE

L'analyse des besoins,
une solution intéressante
pour améliorer
la gestion de trésorerie

^{MC} Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse

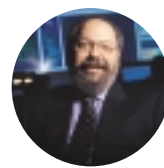
Des solutions novatrices pour vous aider à faire prospérer votre entreprise



2 Scotia 2020
Mobile^{MC} terminal
point de vente
sans attaches



4 Analyse des
besoins pour
aller au fond
des choses



6 Facturation électronique
avantageux pour
les consommateurs
et les entreprises

Mot

DE LA

rédaction

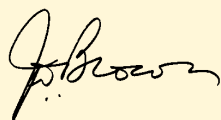
Il est dans la nature de toute entreprise de vouloir augmenter la productivité. Nous espérons donc que ce numéro du BVA vous donnera quelques bonnes idées pour accroître votre efficacité.

Notre article vedette montre justement comment, en appliquant l'analyse des besoins aux systèmes et aux services de gestion de trésorerie, on peut améliorer la rentabilité et l'efficacité d'une entreprise. Le cas de deux clients de la Banque Scotia, la ville de Richmond et Vogue Optical, est évoqué pour illustrer notre propos.

Dans la rubrique Technologie, nous vous présentons le Scotia 2020 Mobile, un terminal point de vente entièrement portable. Avec ce système, les commerçants peuvent traiter aussi bien les débits que les crédits sur carte de paiement, et cela pratiquement où qu'ils se trouvent, ce qui leur permet de ne pas trop garder d'argent liquide avec eux. Vous verrez par ailleurs que cet appareil rend de fiers services à la société Conklin, qui oeuvre dans les parcs d'attractions.

En dernier lieu, nous vous parlons de la facturation électronique, un service innovateur qui, à la confluence des services financiers en ligne et de la transmission électronique de documents, améliore la gestion de trésorerie en permettant aux entreprises de réduire leurs coûts de facturation.

Nous espérons que vous trouverez le contenu intéressant et, bien entendu, vos commentaires et suggestions sont toujours les bienvenus.



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

Les terminaux point sans fil

**Conklin montre l'utilité du 2020
Mobile pour les commerçants :
c'est la liberté de créditer ou de
débiter les cartes de crédit
n'importe où ou presque !**

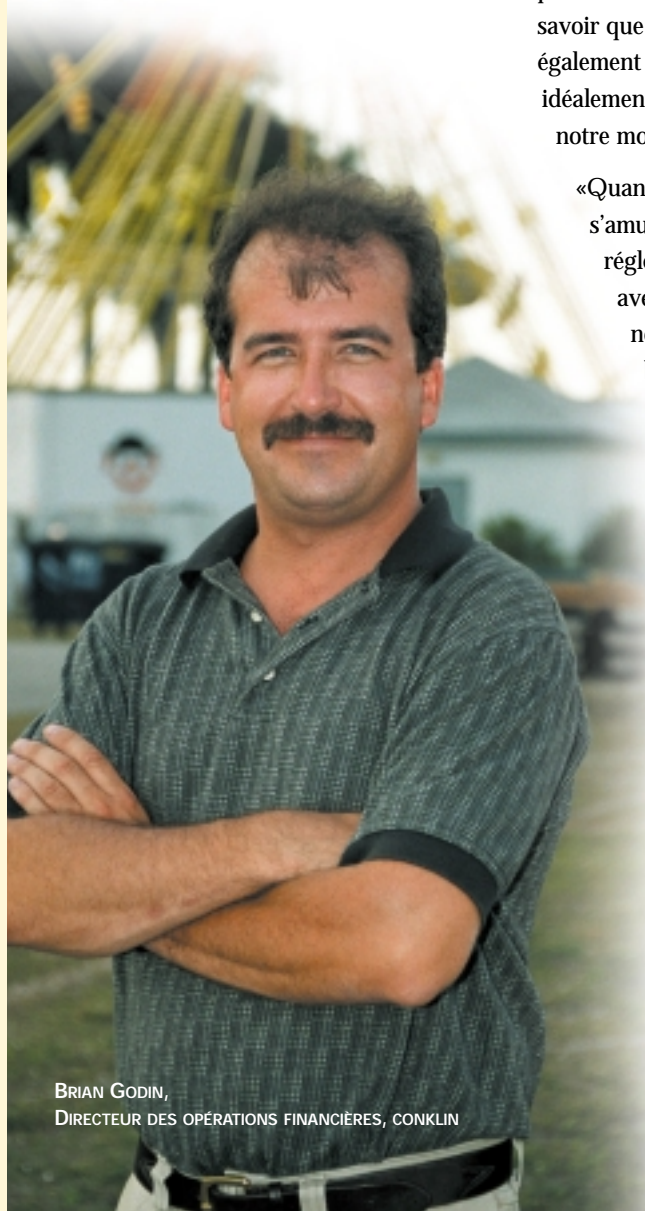
Conklin oeuvre dans un domaine où il y a du mouvement : cette société basée en Alberta est le numéro un des fêtes foraines en Amérique du Nord et elle organise toutes sortes d'événements au Canada et aux États-Unis.

Conklin a commencé à utiliser le terminal point de vente sans fil Scotia 2020 au Canada l'été dernier, lors d'événements comme le Stampede de Calgary, les Klondike Days d'Edmonton et l'Exposition nationale canadienne de Toronto. «La société a effectué plus de 34 000 débits et crédits avec l'appareil l'an dernier», souligne Brian Godin, directeur des opérations financières de Conklin.

«J'étais intéressé à utiliser des terminaux point de vente mobiles avant même de savoir que cela existait au Canada, note également M. Godin. C'est une solution idéalement adaptée à nos activités et à notre mobilité.»

«Quand les gens sortent pour s'amuser, ils veulent pouvoir régler de façon simple et rapide; avec le Scotia 2020 Mobile, nous pouvons organiser une billetterie électronique qui va vite et bien. À la Red River Exhibition de Winnipeg, nous avons traité plus de 4 500 transactions en ligne en un seul jour.», fait-il également valoir.

Comme tous les services point de vente de la Banque Scotia, le Scotia 2020 Mobile aide les entreprises à gérer plus efficacement leur trésorerie en facilitant les dépôts. Les transactions de débit direct *Interac* effectuées avant minuit sont comptabilisées à la date du jour et les opérations VISA[®], le lendemain. Toutes les



BRIAN GODIN,
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS FINANCIÈRES, CONKLIN

Mot

DE LA

rédaction

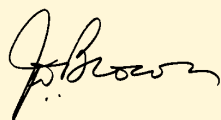
Il est dans la nature de toute entreprise de vouloir augmenter la productivité. Nous espérons donc que ce numéro du BVA vous donnera quelques bonnes idées pour accroître votre efficacité.

Notre article vedette montre justement comment, en appliquant l'analyse des besoins aux systèmes et aux services de gestion de trésorerie, on peut améliorer la rentabilité et l'efficacité d'une entreprise. Le cas de deux clients de la Banque Scotia, la ville de Richmond et Vogue Optical, est évoqué pour illustrer notre propos.

Dans la rubrique Technologie, nous vous présentons le Scotia 2020 Mobile, un terminal point de vente entièrement portable. Avec ce système, les commerçants peuvent traiter aussi bien les débits que les crédits sur carte de paiement, et cela pratiquement où qu'ils se trouvent, ce qui leur permet de ne pas trop garder d'argent liquide avec eux. Vous verrez par ailleurs que cet appareil rend de fiers services à la société Conklin, qui oeuvre dans les parcs d'attractions.

En dernier lieu, nous vous parlons de la facturation électronique, un service innovateur qui, à la confluence des services financiers en ligne et de la transmission électronique de documents, améliore la gestion de trésorerie en permettant aux entreprises de réduire leurs coûts de facturation.

Nous espérons que vous trouverez le contenu intéressant et, bien entendu, vos commentaires et suggestions sont toujours les bienvenus.



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

Les terminaux point sans fil

**Conklin montre l'utilité du 2020
Mobile pour les commerçants :
c'est la liberté de créditer ou de
débiter les cartes de crédit
n'importe où ou presque !**

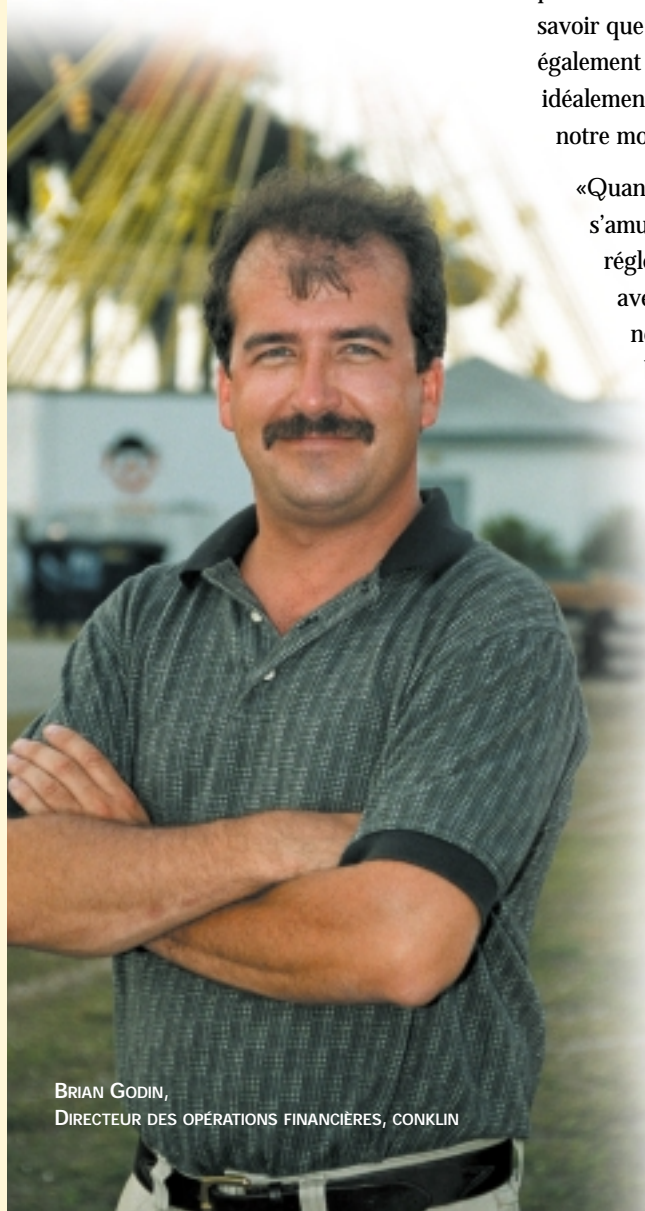
Conklin oeuvre dans un domaine où il y a du mouvement : cette société basée en Alberta est le numéro un des fêtes foraines en Amérique du Nord et elle organise toutes sortes d'événements au Canada et aux États-Unis.

Conklin a commencé à utiliser le terminal point de vente sans fil Scotia 2020 au Canada l'été dernier, lors d'événements comme le Stampede de Calgary, les Klondike Days d'Edmonton et l'Exposition nationale canadienne de Toronto. «La société a effectué plus de 34 000 débits et crédits avec l'appareil l'an dernier», souligne Brian Godin, directeur des opérations financières de Conklin.

«J'étais intéressé à utiliser des terminaux point de vente mobiles avant même de savoir que cela existait au Canada, note également M. Godin. C'est une solution idéalement adaptée à nos activités et à notre mobilité.»

«Quand les gens sortent pour s'amuser, ils veulent pouvoir régler de façon simple et rapide; avec le Scotia 2020 Mobile, nous pouvons organiser une billetterie électronique qui va vite et bien. À la Red River Exhibition de Winnipeg, nous avons traité plus de 4 500 transactions en ligne en un seul jour.», fait-il également valoir.

Comme tous les services point de vente de la Banque Scotia, le Scotia 2020 Mobile aide les entreprises à gérer plus efficacement leur trésorerie en facilitant les dépôts. Les transactions de débit direct *Interac* effectuées avant minuit sont comptabilisées à la date du jour et les opérations VISA[®], le lendemain. Toutes les



BRIAN GODIN,
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS FINANCIÈRES, CONKLIN

de vente

- au cœur de l'action

autres opérations sur carte de crédit sont automatiquement répercutées auprès des institutions de crédit concernées aux fins de règlement.

Le Scotia 2020 Mobile est aussi très économique, le coût ne dépassant les frais combinés d'une ligne téléphonique et d'un terminal standard en location.

Voici quelques exemples d'entreprises qui peuvent avoir avantage à opter pour des terminaux point de vente sans fil :

- Livraison et services de messagerie
- Services de réparation domiciliaire et de décoration intérieure
- Services de taxi et de limousine
- Vente porte à porte
- Salons, foires et centres de conférences
- Kiosques avec préposés
- Détaillants qui ne veulent pas ajouter une ligne téléphonique

L'exemple que nous prenons avec Conklin n'en est qu'un parmi bien d'autres, car les contextes dans lesquels il peut être pratique de pouvoir régler sans argent comptant sont nombreux. Les commerçants y gagnent aussi, puisque les paiements peuvent être traités en un minimum de temps et avec un minimum d'erreurs.

Maintenant que la nouvelle génération de systèmes de paiement sans fil est disponible chez nous, les paiements peuvent se faire n'importe quand et *n'importe où* au Canada.

M. Godin conclut : «Nous sommes contents de notre expérience avec le système au Canada. Tout ce qui est bon pour nos clients est bon pour nous, et cette technologie répond très bien à nos besoins en même temps qu'aux leurs.»

Petit appareil, grandes possibilités

Le terminal 2020 Mobile permet de traiter des paiements «à la volée» où que l'on se trouve, que ce soit sur le pas de la porte du client, dans des bureaux... un peu partout. Voici un certain nombre de fonctions pratiques :

- La possibilité pour les commerçants d'accepter des modes de paiement divers : Interac, VISA, MasterCard, American Express et Diners/enRoute!
 - Transactions rapides et sécurisées
 - Clavier numérique standard facile à utiliser
 - Messages en français/anglais pour le personnel de vente et le client
 - Possibilité pour le client d'ajouter un pourboire s'il le souhaite
 - L'opérateur peut classer les transactions par ordre alphabétique ou par catégorie et assurer un suivi
- Fonction de simulation qui permet au personnel en formation de faire des transactions sans effet réel
- Possibilité d'ajouter un montant aux transactions sur carte de débit
- Fonction de verrouillage qui permet d'empêcher l'utilisation par des personnes non autorisées
- Traitement des transactions en moins de 10 secondes
- Assistance technique en anglais et en français disponible en permanence et pas de frais d'entretien ou de réparation du terminal



L'analyse des besoins peut faire beaucoup pour améliorer la gestion de trésorerie

Pour qu'une entreprise puisse faire sa place sur le marché, il faut que toutes ses divisions fonctionnent avec un maximum d'efficacité. Le problème, c'est que les responsables des finances sont souvent si absorbés par les affaires courantes qu'il leur est difficile de se tenir au courant de toutes les innovations dans le domaine des produits et des services susceptibles d'améliorer la gestion de trésorerie.

Une bonne façon d'améliorer les procédures et de minimiser les coûts généraux associés à l'aspect finances est de consulter un spécialiste en la matière. Dans cette optique, il peut être judicieux de faire appel à un conseiller financier ou à un fournisseur de services financiers pour une analyse des besoins. Un tel expert est en effet en mesure de comprendre le fonctionnement quotidien de l'entreprise et peut en outre proposer

des solutions optimales pour accroître l'efficacité générale et la rentabilité financière.

Une analyse détaillée des processus de gestion financière d'une entreprise passe notamment par les étapes suivantes : élaboration d'un profil complet (secteur d'activité, taille de l'entreprise, structure du capital social, volume de ventes, marchés cibles, localisation des fournisseurs, etc.); analyse de la gestion des comptes clients et fournisseurs, des processus de trésorerie, des contraintes à l'égard des devises et des régimes de retraite collectifs en place; évaluation des systèmes informatiques et des plans de mise à jour de logiciels comptables.

Ces dernières années, la Banque Scotia s'est de plus en plus tournée vers l'analyse des besoins pour aider les entreprises à rationaliser leur gestion de trésorerie. Des équipes Solutions pour l'entreprise ont été mises en place dans tout le pays.

Leur rôle est de procéder à une analyse approfondie des processus en


collaboration avec le personnel du service des finances et celui de la gestion de trésorerie. Un formulaire standardisé à remplir avec le client permet de systématiser la collecte d'information sur la gestion financière.

L'opération consiste notamment à passer en revue les systèmes et procédés comptables en place et de fournir au client un rapport détaillé avec toute une série de propositions pour des solutions bancaires. S'ensuivent des discussions avec le client qui servent à concevoir un devis plus précis sur la base des commentaires de celui-ci. Dès que le devis est accepté, la mise en œuvre est programmée dans le cadre d'un plan d'action.

«Nous considérons que notre travail est surtout axé sur la résolution de problèmes, explique Tom Pinsent, directeur de l'équipe Solutions pour l'entreprise de Halifax. Notre but n'est pas de promouvoir l'offre complète de la Banque; notre objectif est de proposer un ensemble de services bancaires intégrés répondant exactement aux besoins de l'entreprise. Il s'agit toujours de solutions sur mesure.»

Nouvelles perspectives pour les finances de Richmond

En novembre 1999, la ville de Richmond, troisième municipalité en importance de la Colombie-Britannique, qui encaisse annuellement plus de 274 millions de dollars, a fait un appel d'offres auprès de quatre grandes institutions financières. Le devis à soumettre devait couvrir toute la gamme des produits et des services financiers dont l'administration municipale avait besoin, en plus de proposer des solutions bancaires électroniques adaptées. Notons que



GAVIN JULIUS,
DIRECTEUR DES SERVICES
DE TRÉSORERIE, VILLE DE RICHMOND

la ville s'était déjà dotée d'un réseau de guichets automatiques lui permettant de percevoir des paiements par carte de débit ou de crédit (VISA[†], MasterCard[†]). Elle avait en outre entrepris la construction d'une nouvelle mairie prévoyant l'installation d'un GAB.

La cruciale maîtrise de la technologie

Comme pour beaucoup d'institutions du secteur public, l'aspect ressources humaines était d'une importance primordiale pour la ville de Richmond. Or, l'automatisation du traitement des versements faisait partie du programme proposé. L'inconvénient, avec l'ancien système, c'est que les gens des services comptables étaient contraints de faire une vérification manuelle de tous les versements (qui n'étaient pas uniformes et où l'information codée nécessaire pour le traitement informatique pouvait faire défaut).

L'équipe Solutions pour l'entreprise a proposé de confier à la Banque le traitement de toutes les factures d'impôt et de services publics, de même que la responsabilité de verser directement tous les fonds recueillis dans le compte général de la ville. Dans cette perspective, il a fallu revoir la présentation de toutes les factures émises par les services municipaux afin de leur donner une apparence cohérente et conforme aux besoins de lecture optique – et c'est l'expertise technique de l'équipe qui a permis la concrétisation de cette initiative.

«Un point fort dont nous faisons bénéficier nos clients est notre maîtrise des systèmes informatiques de traitement des transactions», souligne Todd McLaughlin, directeur, Solutions pour l'entreprise. Nous travaillons en effet en étroite collaboration avec nos clients pour faire communiquer les systèmes utilisés par ceux-ci pour la paye et les dépôts avec ceux de la Banque, ce qui nécessite souvent des ajustements.»

Selon le directeur des services de trésorerie de la ville, Gavin Julius, la transition se fait de manière progressive et la migration vers les nouveaux systèmes se déroule bien : «L'équipe Solutions pour l'entreprise nous a aidés à faire la transition en douceur et ils nous ont beaucoup impressionnés par la vitesse

d'exécution et l'attention portée à nos besoins.»

Et d'ajouter : «La vitesse à laquelle les données peuvent maintenant circuler entre nous et la Banque nous permet de fonctionner de façon beaucoup plus efficace. La qualité de notre travail s'en trouve améliorée et nous nous attendons à voir les économies se matérialiser avec une automatisation encore plus poussée, tant au niveau du grand livre que de la trésorerie.»

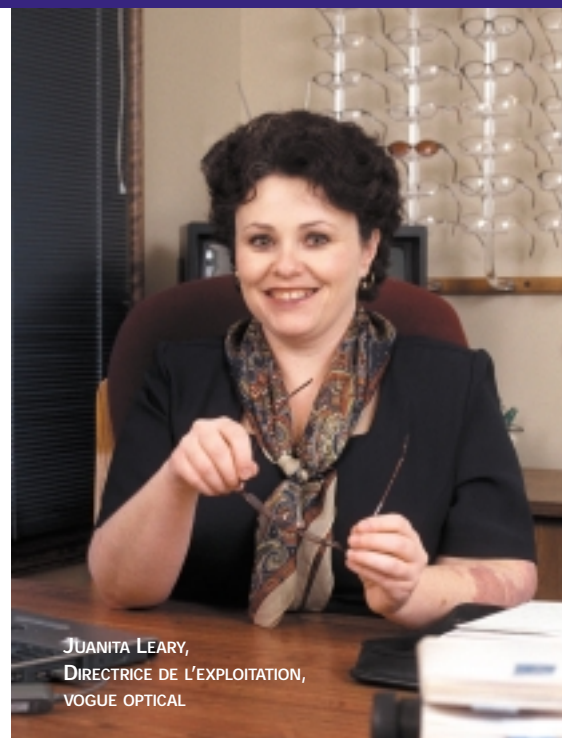
Vogue Optical : le facteur déterminant du service

Vogue Optical, une chaîne d'opticiens qui regroupe 45 commerces et dont le siège social se trouve à Charlottetown, dans l'Île-du-Prince-Édouard, a fait l'expérience directe des solutions proposées par l'équipe Solutions pour l'entreprise de la région. La société, cliente de longue date de la Banque Scotia, a décidé de faire faire une analyse de ses besoins bancaires en octobre 1999.

Juanita Leary, directrice de l'exploitation de Vogue Optical, explique que l'entreprise a pour politique de renégocier tous les deux à trois ans sa relation bancaire. «Nos clients magasinent eux aussi pour trouver les produits et les services offrant le meilleur rapport qualité-prix; nous faisons de même avec notre fournisseur de services financiers. C'est l'occasion de faire le point sur les nouveaux produits financiers qui sont apparus sur le marché et de voir à ne pas passer à côté de quoi que ce soit qui pourrait contribuer à notre efficacité.»

Après avoir rencontré Tom Pinsett, directeur, Solutions pour l'entreprise, et avoir consulté aussi des directeurs de compte basés en succursale, Vogue Optical a eu un panorama complet des services que la Banque pouvait lui proposer – articulé par rapport à ses principaux clients et incluant un échéancier de mise en place.

Vogue Optical, vu la croissance de ses activités de vente au détail, était intéressée à rationaliser la gestion de ses liquidités. Entre autres recommandations, on lui a conseillé de se doter d'un système de paiement par carte de débit plus évolué en vue de recevoir quotidiennement un relevé des opérations pour chaque point de vente. On lui a également



JUANITA LEARY,
DIRECTRICE DE L'EXPLOITATION,
VOGUE OPTICAL

proposé de munir tous les directeurs de magasin de la carte achat/voyage pour simplifier les achats courants de faible valeur.

«Le devis témoignait d'une véritable compréhension de nos besoins, en plus de nous présenter des options intéressantes à considérer», fait valoir M^{me} Leary.

Celle-ci, impressionnée par le niveau d'élaboration de l'offre, a cependant indiqué que le facteur déterminant dans la décision de faire affaire avec la Banque avait été celui du service. «Nos services comptables sont habitués à faire le maximum avec des ressources limitées, alors nous comptons beaucoup sur les prestataires de services pour nous faciliter la vie. Nous nous attendons à ce que les questions d'ordre bancaire soient réglées rapidement, ce qui s'est toujours vérifié avec les responsables de compte de la Banque Scotia.»

Le Groupe Solutions pour l'entreprise de la Banque Scotia offre des services de conseil à valeur ajoutée aux entreprises et aux commerçants de tout le Canada, qu'ils soient clients de la Banque ou non. La clientèle visée est celle des entreprises de taille moyenne à grande avec un chiffre d'affaires d'au moins 5 millions de dollars; comme leurs besoins en gestion de trésorerie ont généralement un certain niveau de complexité, elles sont plus susceptibles de bénéficier de l'expertise de l'équipe.

Facturation électronique :

tant les entreprises que les consommateurs profiteront des possibilités de la nouvelle génération de services

Avec la nouvelle facturation électronique, les consommateurs et les entreprises pourront pousser encore plus loin leurs affaires en ligne.

Les statistiques le confirment de plus en plus nettement : Internet a définitivement changé la façon de faire les affaires bancaires.

À la fin de l'an dernier, l'on recensait plus de 3 millions de Canadiens faisant leurs affaires bancaires en ligne, selon un rapport publié l'an dernier par la firme Strategic Counsel. La très grande majorité – soit 93 % des gens – se disent satisfaits de l'expérience; les utilisateurs font des paiements de factures en ligne dans une

proportion de 72 % et seraient intéressés à recevoir leurs factures par Internet dans une proportion de 79 %.

Or, les consommateurs branchés peuvent s'attendre à avoir bientôt d'autres possibilités dans ce domaine. En effet, les grandes institutions financières canadiennes ont franchi une nouvelle étape en mettant au point un système simple et sécuritaire qui combine les opérations bancaires par Internet et la visualisation et le paiement de factures en ligne. Ce système est également à l'avantage des sociétés de services publics et des détaillants, puisqu'il leur permet de réduire leurs frais liés aux paiements.

recevoir et de visualiser des factures, des relevés et autres documents importants en ligne. Les paiements peuvent soit être faits directement, soit être programmés pour plus tard. Et le client est avisé de l'arrivée de nouvelles factures quand il se trouve sur le site Web de sa banque.

Selon David Koa, vice-président, Marketing et Ventes de la société, e-route vise à offrir plus de choix aux consommateurs pour qu'ils aient plus de liberté pour organiser leur vie quotidienne. «Nous avons l'intention d'acheminer toutes sortes de documents : factures, états de compte de fonds communs de placement, fiches de paye, relevés d'établissements d'enseignement, etc. À terme, le service permettra de visualiser des documents et de faire des opérations n'importe quand, de n'importe où et avec n'importe quel type d'appareil de communication.»

M. Koa tient de plus à mettre l'accent sur le fait qu'en utilisant webdoxs, les entreprises se donnent aussi les moyens de renforcer leur relation avec les utilisateurs de services bancaires en ligne. Non seulement y a-t-il des économies à réaliser par rapport à la facturation papier, mais les entreprises qui souscrivent au service et celles qui s'en servent pour émettre des factures ont accès à de puissants outils interactifs de marketing.

«Avec webdoxs, une entreprise peut, à travers ses factures, répercuter son image dans le Web et en faire de même pour ses initiatives de marketing, notamment avec des offres de produits et de services ciblées et des promotions visant certains segments de clientèle.»

webdoxs[†], un développement intéressant pour les services bancaires en ligne

Le système de facturation électronique webdoxs a été conçu par e-route, un consortium qui regroupe la CIBC, le Mouvement des Caisses Desjardins, la Banque Nationale du Canada, la Banque Royale du Canada, la Banque Scotia et la Banque TD.

Le lancement de webdoxs ayant eu lieu cette année, les clients des parties prenantes à e-route sont maintenant en mesure de



DAVID KOA,
VICE-PRÉSIDENT, MARKETING ET VENTES, E-ROUTE INC.

La facturation électronique, un plus pour les entreprises de toute taille

La facturation électronique constitue une excellente solution pour transmettre des factures en grand nombre à des clients, mais les entreprises peuvent en faire de même entre elles. Il existe en effet des services permettant aux entreprises de régler les factures de leurs fournisseurs et de se faire payer par leurs clients sur Internet. Le tout peut être fait en temps réel, en moins de temps et avec moins de ressources. Les possibilités offertes sont nombreuses :

- Visualiser des factures en ligne
- Contester une facture entière ou certains de ses éléments seulement
- Payer des factures sur le site Web d'un fournisseur
- Communiquer avec le service à la clientèle et le service de facturation du client
- Télécharger des données sur les factures et les déboursés

Un rapport du Gartner Group datant de 1999 confirme le grand potentiel d'amélioration de la gestion de trésorerie découlant de la facturation électronique. D'après ce rapport, la perception de 32 % de tous les paiements dus aux entreprises est compromise par une forme ou une autre de contestation. Par ailleurs, il appert que la facturation électronique permet de réaliser des économies de 60 % par rapport à la facturation papier.

La facturation électronique entre les entreprises permettra aux chefs de la comptabilité de retracer des factures ou des éléments contestés et de produire un rapport de vérification complet. Cette technologie réduit le délai entre la vente et le paiement et rend l'échange de courrier superflu, éliminant virtuellement les frais d'affranchissement.

Voici ce qui ressort d'un sondage auprès des consommateurs portant sur la gestion des comptes bancaires et la facturation en ligne

- 58 % des Canadiens ont accès à Internet.
- 20 % – soit plus de trois millions – d'entre eux font leurs affaires bancaires en ligne.
- 72 % paient des factures en ligne.
- 79 % des clients qui font leurs affaires bancaires en ligne sont intéressés à se faire livrer leurs factures par Internet.
- Les plus importantes motivations sont : le fait de pouvoir recevoir et payer les factures sur le même site (89 %); l'aspect pratique (79 %); l'assurance que le site bancaire utilisé est sécurisé (61 %).

Source : *The Strategic Counsel*, mai 2000

Selon Joseph Rudner, vice-président principal, Solutions et Marketing chez BCE Emergis, le plus grand facteur d'adoption est la capacité donnée aux petites et moyennes entreprises de faire des gains d'efficacité comparables à ceux que seules les grandes sociétés pouvaient réaliser jusqu'ici. «À la différence de l'EDI (échange de données informatisées), cette technologie est efficace à petite échelle et peut être adaptée aux besoins des entreprises les plus diverses.»

«Les petites entreprises ont autant intérêt à augmenter leur productivité et à peaufiner leurs processus que les grandes qui, elles, peuvent en outre envisager d'intégrer la facturation

électronique à leurs systèmes informatisés de gestion des comptes clients, de planification des ressources et de gestion des relations clients déjà en place.

Sachant que, d'après les chiffres de Forrester Research, le commerce électronique pèsera 270 milliards de dollars en 2005 au Canada, il y a lieu de s'attendre à ce que l'acheminement et le paiement de factures en ligne soit une solution qui s'impose.



JOSEPH RUDNER,
VICE-PRÉSIDENT PRINCIPAL,
SOLUTIONS ET MARKETING

Le crédit-bail, une solution à considérer sérieusement pour les immobilisations

Question classique pour les entreprises : comment trouver le meilleur financement pour l'achat de machines, d'équipements ou de systèmes informatiques. Comme les sommes en jeu peuvent souvent s'élever à des millions de dollars, c'est une bonne chose de connaître les pour et les contres de l'achat, d'une part, et du crédit-bail, d'autre part, et de connaître aussi toutes les solutions intermédiaires disponibles.

Pour rester en affaires, il faut investir. Mais il importe tout autant d'avoir suffisamment de liquidités pour les activités courantes. Or, louer de l'équipement permet de se réserver plus de liquidités pour d'autres usages. Autre avantage, le calendrier de remboursement peut être adapté selon ce qui est préférable pour la gestion des dépenses de l'entreprise.

Mais ce ne sont pas là les seules considérations qui peuvent faire prévaloir le crédit-bail sur la solution du prêt à long terme. Notons par exemple aussi que les possibilités de rachat en fin de bail font en sorte que les mensualités sont en général plus basses dans le cas du crédit-bail. Sans oublier le traitement fiscal plus avantageux : les versements sont entièrement déductibles d'impôt et les taxes de vente fédérale et provinciale sont payées par versements échelonnés, et non en totalité à l'achat.

Nous comptons aborder ce sujet dans le prochain numéro du *BVA*, ce qui nous donnera l'occasion de nous intéresser de plus près aux mérites respectifs des deux options. Nous verrons notamment comment Polymer Technologies, un fabricant de pièces d'automobile de

Cambridge, en Ontario, a procédé, avec l'aide de Crédit-bail Scotia, pour choisir le mode de financement le plus avantageux pour ses immobilisations.

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
Services bancaires électroniques, Clientèles
commerciale et grandes entreprises

Rédactrice

Stacey Polonicoff, directrice adjointe,
Communications et marketing,
Services bancaires électroniques,
Clientèles commerciale et grandes entreprises
Téléphone : (416) 933-1880

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.com
Télécopieur : (416) 933-2382
Site Web : <http://www.banquescotia.com>

^{MC} Marque de commerce 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 n'implique pas la concession d'une licence.

© Banque Scotia, 2001. Tous droits réservés.

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



Aidez-nous à garder notre liste d'abonnés à jour

Si vous avez changé
d'adresse ou souhaitez vous
abonner au *BVA*, veuillez
remplir et nous envoyer
le formulaire ci-dessous
par télécopieur, au
1 800 906-3381.

Nom : _____

Titre : _____

Société : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____

Télécopieur : _____

Courriel : _____

J'aimerais qu'un représentant de la
Banque Scotia me contacte pour me
donner un complément d'information.

Veuillez m'envoyer un exemplaire
gratuit du BVA.

Que pensez-vous du BVA de la Banque Scotia ?

Nous aimerions savoir ce que vous pensez de ce numéro et connaître les sujets que vous aimeriez voir traités dans les prochains. Veuillez prendre quelques minutes pour remplir le formulaire ci-joint et nous le retourner par télécopieur au 1 800 906-3381. Vos commentaires comptent beaucoup pour nous, car nous tenons à ce que le BVA de la Banque Scotia réponde à vos besoins.

***Merci beaucoup
de prendre le
temps de remplir
ce questionnaire***

① J'ai trouvé ce numéro du BVA :

A. Intéressant	Très	1	2	3	4	5	Pas du tout
B. Instructif		1	2	3	4	5	
C. Utile		1	2	3	4	5	
D. Facile à lire		1	2	3	4	5	

② J'ai particulièrement aimé :

A. exemples de la façon dont les entreprises exploitent les produits financiers						
Sans intérêt	1	2	3	4	5	Très intéressant
B. les trucs et les conseils pratiques						
Sans intérêt	1	2	3	4	5	Très intéressant
C. les dernières nouvelles en matière de produits et de services financiers						
Sans intérêt	1	2	3	4	5	Très intéressant

③ Dans les prochains numéros, j'aimerais avoir plus de renseignements sur :
(veuillez faire des suggestions ou proposer des sujets)

④ Je compte conserver le BVA pour consultation future.

OUI NON

⑤ Je compte faire circuler le BVA dans le cercle de mes collègues.

OUI NON

⑥ Autres commentaires :

Veuillez communiquer avec moi pour me renseigner davantage sur ces sujets :

- A. Terminal sans fil Scotia 2020 Mobile^{MC}
- B. Analyse des besoins
- C. Facturation électronique

Nom : _____

Titre : _____

Société : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____

Télécopieur : _____

Courriel : _____

J'aimerais qu'un représentant de la Banque Scotia me contacte pour me donner un complément d'information.

Facultatif

Veuillez retourner ce formulaire par télécopieur au 1 800 906-3381