

# BVA

Automne 2001  
Numéro 11

BULLETIN VALEUR AJOUTÉE



## United Grain Growers et la gestion des risques dans le secteur agricole

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

Des solutions novatrices pour vous aider à faire prospérer votre entreprise



**2** United Grain Growers et la gestion des risques



**4** Procurer le pouvoir d'achat!



**5** Impartition et gestion de trésorerie

# Mot DE LA *rédaction*

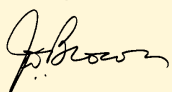
On ne dote pas une entreprise d'une nouvelle technologie sans s'être au préalable fait une très bonne idée de ses besoins et de ses objectifs. En lisant ce numéro du BVA, vous pourrez tirer profit de l'expérience qu'ont eue d'autres entreprises avec les produits et services disponibles de nos jours, dont vous pourrez apprécier les avantages.

Dans notre premier article, nous faisons le tour de ce que la Banque Scotia a apporté à United Grain Growers et, par extension, à une partie du monde agricole, en l'aidant avec la gestion des changes, des taux d'intérêt et des relations de crédit. Cette expérience devrait vous éclairer si vous vous posez la question de savoir si votre société aurait elle aussi intérêt à avoir une stratégie de gestion des risques.

Au chapitre de la technologie, nous vous présentons Procuron, une place d'affaires électronique interentreprises pour les achats non stratégiques. Dans notre article, vous verrez tous les bénéfices que The Michener Institute a déjà pu tirer de cette nouvelle façon d'acheter. Vous apprendrez comment Procuron, grâce à son expertise sans équivalent sur le marché, pourrait vous aussi vous aider à rationaliser vos processus tout en vous donnant accès à des fournisseurs de tout premier plan.

Trois courts articles montrent par ailleurs comment on peut augmenter la valeur de son entreprise à l'aide de différentes solutions conçues pour améliorer la gestion des comptes fournisseurs et des comptes clients. Fedex Corporation utilise notre Service international de paiements multiples pour un meilleur contrôle du processus de paye dans différents pays des Antilles. Bell Express Vu assure un service à la clientèle hors du commun en se servant du logiciel Gestion des paiements Scotia pour émettre des remboursements et des rabais. Dans le même ordre d'idées, BC Hydro a adopté notre carte achat/voyage en vue de traiter efficacement dans un même système les achats au nom de l'entreprise et les comptes de déplacement.

Bonne lecture, et n'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires.



J. Drew Brown  
Vice-président principal  
Produits et services de commerce  
électronique pour entreprises

## United Grain Growers risques

**A**ucune entreprise ne devrait négliger de faire tout ce qu'elle peut pour adéquatement gérer ses risques; United Grain Growers (UGG) a su faire le nécessaire avec l'aide de Scotia Capitaux.

UGG est une société qui vise à offrir aux exploitants agricoles canadiens un ensemble complet de services de renseignements, de marketing et de production commerciale. Sa stratégie vise à se positionner comme la solution de choix pour les fermiers qui ont besoin de soutien dans les domaines des finances, de la production ou de la distribution.

Entre autres, UGG gère un réseau d'éleveurs à grain ultramodernes permettant de couvrir une surface de terres agricoles totale de près de 75 millions d'acres au Canada, avec des détaillants et des terminaux dans trois provinces.

Ses quatre principaux champs d'activité sont les suivants :

- trouver des fournisseurs et organiser la commercialisation et le transport des céréales conformément aux normes de l'industrie alimentaire;
- assurer la distribution et organiser la vente au détail des semences;
- produire et commercialiser des céréales pour animaux;
- fournir des services axés sur les compétences spécialisées dans les domaines de la production et de la gestion des exploitations agricoles.

George Prosk, directeur, Marchés financiers chez UGG, explique que c'est l'évolution ces dernières années des marchés et de la concurrence qui a incité la société à approcher Scotia Capitaux en vue d'obtenir des services de conseil en gestion des risques.

«Le financement est la clé de notre succès, indique M. Prosk. Nous avons pu constater que les gens de Scotia

Capitaux comprenaient la nature des activités et des actifs de la société, ce qui leur a permis de concevoir pour nous un programme de tarification et de gestion de titres répondant à nos besoins.»

Premièrement, ils ont restructuré le financement à long terme d'UGG auprès de la Banque Scotia en nous trouvant du financement à court terme et en immobilisant le taux d'intérêt par le biais d'un échange de taux d'intérêt à long terme, c'est-à-dire une forme d'instrument dérivé. Dans un deuxième temps, ils ont assuré un financement lui-même à taux fixe, avec un taux déterminé par un échange de taux d'intérêt.

«Ce qu'ils ont fait, à la base, a été de combiner le produit dérivé avec le prêt, d'expliquer M. Prosk, nous évitant ainsi d'avoir à comptabiliser l'échange de taux dans nos livres. C'était la meilleure solution de financement pouvant être envisagée, une solution sur mesure conçue pour améliorer notre position financière.»

### La plupart des entreprises ont intérêt à se doter d'une stratégie de gestion des risques

Les entreprises de tous les secteurs sont exposées à divers niveaux de risques financiers dus à la volatilité des taux d'intérêt, des taux de change et des prix des denrées. Pour réduire au minimum ce risque financier, on peut adopter une stratégie de gestion des risques visant à stabiliser les liquidités ou à en réduire les fluctuations.

En fait, une stratégie efficace de gestion des risques renforce la trésorerie de l'entreprise :

- en réduisant la probabilité de déboires financiers, car les directeurs sont en meilleure position pour prévoir les coûts et les revenus;

# et la gestion des dans le secteur agricole

- en rendant l'entreprise plus attrayante pour les actionnaires;
- en lui donnant un avantage pour se procurer du crédit sur le marché.

Pour être efficace, une stratégie de gestion des risques doit tenir compte du profil de risque de l'entreprise ou du niveau de risque financier qu'elle est disposée à tolérer. Toute entreprise est amenée à prendre un certain risque financier en poursuivant ses activités. Mais, selon les cas, les fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change ou des prix des denrées peuvent influencer de façons diverses sur sa situation financière, ce qui peut créer une incertitude inacceptable pour la direction. L'idée fondamentale derrière la gestion des risques est qu'il est possible de concevoir une stratégie financière qui contrebalance et annule les risques inhérents aux marchés où évolue l'entreprise.

## Comprendre le processus de gestion des risques

La première étape du processus de gestion des risques consiste à définir les risques liés aux marchés. Souvent, les entreprises évaluent leurs flux de liquidités en fonction de la sensibilité de leurs prévisions aux principales variables des marchés. Or, un spécialiste de la gestion des risques ne déterminera les risques acceptables au niveau du bilan d'une entreprise qu'une fois qu'il aura une vision claire des tenants et des aboutissants des activités commerciales poursuivies. Car c'est seulement en suivant une telle démarche qu'il pourra recommander des solutions et des outils de gestion des risques, comme par exemple des produits dérivés.

Comme l'explique James MacKinnon, directeur, Opérations de financement chez Scotia Capitaux, «Le marché des produits dérivés a pris de l'ampleur et s'est adapté de manière à offrir des solutions sur mesure pouvant répondre à des besoins divers.

Mais les produits dérivés ont surtout pour fonction de fixer une certaine variable à un niveau donné ou à maintenir les fluctuations de celle-ci à l'intérieur d'une fourchette raisonnable pendant une certaine période.

Acquérir une meilleure compréhension de l'activité des marchés doit être l'objectif de tout investisseur ou trésorier d'entreprise, mais M. MacKinnon fait remarquer que dans l'élaboration d'une stratégie de gestion des risques, il importe aussi de comprendre ce que l'on ne sait pas.

«Une stratégie de gestion des risques doit être alignée sur la stratégie commerciale fondamentale de l'entreprise et l'orientation ne doit pas varier au gré de l'évolution des marchés, précise-t-il. Il faut dès le début établir des paramètres réalistes quant au niveau de risque acceptable pour la société

considérée. Il s'agit de ne pas spéculer, car ce serait soumettre l'entreprise à des risques.»

M. MacKinnon ajoute que l'un des avantages de traiter avec Scotia Capitaux est que les activités dans le domaine de la gestion des risques sont coordonnées avec celles axées sur les marchés des capitaux. Les clients de Scotia Capitaux ont en d'autres mots accès à une équipe d'experts spécialisés dans des domaines tels que ceux des titres à revenus fixes, des produits dérivés et de la technologie, et l'équipe qu'ils forment est en mesure de mettre au point de nouveaux produits ou des outils d'analyse qui aident à prendre les décisions de placement qui s'imposent.

«Notre tâche consiste à utiliser notre expertise afin de mettre au point une solution personnalisée dont le client tirera profit», conclut-il.



GEORGE PROSK, DIRECTEUR, MARCHÉS FINANCIERS, UNITED GRAIN GROWERS LTD.

# Procuron : le pouvoir d'

*Une nouvelle place d'affaires électronique interentreprises canadienne qui permet aux entreprises d'épargner et de gagner en efficacité*

**L**es nouvelles technologies transforment les processus d'entreprise. C'est ainsi que la façon de s'approvisionner en produits et en services est en train de changer pour beaucoup de sociétés canadiennes. Selon un sondage mené par l'Association canadienne de gestion des achats, 58 % des entreprises et organismes canadiens ont une stratégie pour le commerce électronique, et dans 67 % des cas où une telle stratégie existe, une forme ou une autre d'approvisionnement électronique a été mise au point.

Ce que les entreprises canadiennes dépensent pour se procurer les biens et les services dont elles ont besoin est considérable. Les entreprises clientes de la Banque Scotia consacrent de 3 à 6 % de leurs revenus en moyenne à des dépenses connexes, non stratégiques, notamment pour acheter des fournitures de bureau, du mobilier, des équipements et des logiciels informatiques, du matériel d'impression, ainsi que pour défrayer des déplacements. Si l'on tient compte de ce qu'il en coûte en temps pour trouver les meilleurs fournisseurs et les meilleurs prix afin de couvrir ces besoins essentiels, les coûts d'approvisionnement montent encore. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que tant d'entreprises se tournent vers Internet pour faire leurs achats avec plus d'efficacité.



STEVE MCKEOWN, CHEF DE LA DIRECTION, PROCURON

## The Michener Institute fait l'expérience de Procuron

The Michener Institute for Applied Health Science à Toronto est l'établissement postsecondaire et le centre de ressources dans le domaine des applications des sciences de la santé le plus important au Canada. En tant que client de la Banque Scotia, The Michener Institute a été approché pour participer au projet pilote de Procuron en octobre 2000. Le département des finances de l'institution ne demandait pas mieux que d'essayer une solution d'approvisionnement électronique susceptible de d'améliorer son efficacité et de lui faire économiser.

Annabelle Cordeiro, qui est responsable du financement au département des finances, utilise Procuron depuis le mois de janvier 2001. Elle passe ses commandes tous les mois et est satisfaite de constater que c'est la meilleure façon de procéder.

«Nous avons économisé sur l'achat de cartouches d'encre, mais le plus beau, c'est que je n'ai rien à faire manuellement, ce qui rationalise le processus de commande», se réjouit-elle.

The Michener Institute a choisi de recevoir des factures papier à la livraison des commandes, mais les utilisateurs de Procuron ont aussi la possibilité payer directement par carte de crédit ou, s'ils font partie de la clientèle commerciale de la Banque Scotia, avec la carte achat/voyage.

Annabelle Cordeiro déclare qu'elle n'a pas eu de mal à s'adapter au système d'approvisionnement électronique et n'a que des compliments pour le personnel de soutien. «Ils ont vraiment été à l'écoute de nos besoins», fait-elle valoir.

## Procuron, pour tous les achats en ligne des entreprises

Procuron est une société novatrice qui propose aux entreprises canadiennes un portail en ligne qui donne accès à des milliers de produits et de services de

marque, leur faisant bénéficier à la fois de son expertise en matière d'approvisionnement et du suivi en ligne de leurs commandes. En d'autres mots, c'est un marché électronique interentreprises à l'échelle nationale qui réunit entreprises et fournisseurs.

L'inscription en ligne est très simple, à tel point que les achats peuvent commencer déjà après deux jours ouvrables. Les catalogues Web proposés peuvent être consultés à partir de tout ordinateur doté d'un navigateur Internet et les livraisons au Canada ont habituellement lieu dans les 48 heures. Autre avantage, Procuron peut être directement intégré au système d'approvisionnement utilisé à l'interne.

Procuron, qui existe depuis le début de l'année, est une société indépendante qui appartient conjointement à la Banque Scotia, à Bell Canada, à BCE Emergis, à la Banque CIBC et au Mouvement des caisses Desjardins. Le pouvoir d'achat de ces actionnaires et fondateurs – qui s'engagent à utiliser la place d'affaires électronique pour faire des achats d'environ 1 milliard de dollars – se combine avec l'expertise en approvisionnement de Procuron pour faire en sorte qu'il soit possible de négocier des conditions avantageuses avec des fournisseurs de tout premier plan, ce qui se traduit par des économies intéressantes pour les participants.

Michael Younger, qui est directeur principal, Développement de produits à la Banque Scotia, estime que Procuron correspond au type d'occasions d'affaires dont son institution veut faire profiter ses clients.

«Avec Procuron, on élimine les dépenses considérables qui doivent normalement être engagées pour la recherche de fournisseurs de qualité, il n'y a plus de traitement de documents papier pour les commandes et les dépenses peuvent être mieux contrôlées. Et le plus beau, c'est que tout se fait de façon très simple !», souligne-t-il.

## L'art de trouver les meilleures sources d'approvisionnement

Procuron, en tant que place d'affaires électronique, ne s'occupe pas de l'entreposage, ni de la livraison de la

# achat !

marchandise, ce qui incombe aux fournisseurs eux-mêmes. Pour trouver ces fournisseurs, selon le chef de l'exploitation de la société, Steve McKeown, Procuron procède de la façon suivante : parmi les sept fournisseurs qui dominent leur catégorie, un choix rigoureux est fait sur la base de la couverture du territoire canadien, de la propension à fournir des services dans les deux langues officielles et de la capacité de distribution et de livraison le lendemain.

«La sélection stratégique des fournisseurs est ce dont dépend notre succès», estime M. McKeown.

«Un réel avantage, qui se voit au niveau du bilan, c'est qu'avec Procuron, les achats peuvent être regroupés sans qu'il soit nécessaire de courir les fournisseurs pour trouver les meilleurs».

Procuron continue d'ajouter des fournisseurs et cherche également à étendre la gamme des produits et des services offerts; des activités dans l'impression commerciale, le personnel temporaire et les services de réparation sont notamment envisagées.

Le système de chiffrement SSL de 128 bits et les installations sécuritaires de Procuron répondent aux normes du secteur pour la protection des transactions de commerce électronique. Il n'en coûte rien de s'inscrire et d'accéder à la place d'affaires Procuron, et les transactions sont sans aucuns frais. Les sociétés participantes peuvent faire leurs achats sans aucune contrainte, car il n'y a pas de montant minimum d'achats.

Depuis le lancement de Procuron, 800 sociétés se sont inscrites, et selon l'estimation de M. McKeown, d'ici quatre ans, ce sont pas moins de 10 000 à 20 000 participants qui les auront rejoints, laissant envisager des ventes de l'ordre de 10 milliards de dollars, chiffre que ne démentent pas les statistiques récentes d'IDC, qui permettent d'évaluer le marché du commerce électronique interentreprises à 200 milliards en 2005.

Si votre entreprise est prête à passer par Procuron pour son approvisionnement, il suffit d'une inscription en ligne à l'adresse suivante : [www.scotiabank.com/achats\\_electroniques](http://www.scotiabank.com/achats_electroniques).

† Étude menée pour le compte du Conference Board du Canada.

## L'impartition gagne en popularité

*Il devient de plus en plus courant de confier la gestion des comptes fournisseurs et des comptes clients à des tiers, et il y a de bonnes raisons à cela : gains en productivité et en efficacité, meilleur contrôle des flux de liquidités, coûts de traitement réduits, pour n'en citer que quelques-unes.*

*L'impartition serait-elle une solution intéressante pour votre entreprise ? Nous avons interrogé trois responsables de la gestion de trésorerie parmi nos clients pour qu'ils nous parlent des solutions d'impartition qu'ils ont adoptées. Cela devrait vous donner une meilleure idée de ce qui pourrait fonctionner pour vous.*

## Un programme de chèques-rabais à temps pour les fêtes

***Bell Express Vu utilise le logiciel Gestion des paiements Scotia pour son programme de rabais du temps des fêtes... un beau succès !***

**B**ell Express Vu est la société de télévision à la carte qui connaît la plus forte croissance au Canada. Elle dispose de plus de cinquante satellites de télédiffusion et donne le choix entre plus de 200 chaînes différentes à ses 850 000 clients aux quatre coins du pays.

Bell Express Vu a connu une croissance prodigieuse depuis son lancement en septembre 1997. Aussi, lorsqu'il s'est agi de concevoir une campagne promotionnelle pour attirer de nouveaux abonnés à l'automne 2000, on s'attendait à un fort impact, de l'ordre de 100 000 nouveaux comptes. Le plus grand argument de

vente de cette campagne des fêtes consistait à offrir aux nouveaux abonnés un chèque-rabais.

Comme l'explique Chris Tsangarides, directeur, Gestion des liquidités et du crédit chez Bell ExpressVu, «le fait d'envoyer un chèque-rabais au lieu d'offrir un crédit permet aux gens de dépenser l'argent comme ils l'entendent.»

M. Tsangarides s'est vite rendu compte que pour traiter les importants volumes générés par les rabais, les ressources internes seraient insuffisantes. Il s'est donc mis à chercher une solution de sous-traitance. Ce qui compliquait les

*suite à la page 6*

choses encore davantage, c'est que le temps était compté : il fallait concevoir et de mettre en œuvre le programme en moins de 60 jours.

C'est là qu'est intervenue Gestion des paiements Scotia, une application Windows des plus complètes permettant de programmer et de déclencher automatiquement les paiements à créditer et à débiter.

«Bell Express Vu ne comptait pas parmi les clients de la Banque Scotia, mais en

discutant de l'aspect gestion de trésorerie, nous avons pris acte des possibilités de Gestion des paiements Scotia, réalisant immédiatement que c'était LA solution pour les besoins qui étaient les nôtres», relate M. Tsangarides.

### Déblocage des fonds plus rapide

Dès que la décision de mettre en place le système Gestion des paiements Scotia fut prise, l'équipe chargée du programme de rabais pour les fêtes s'est mise au travail. Dix-sept employés de Bell Express Vu, parmi lesquels des développeurs, des spécialistes de la facturation et des gens des finances, ont participé au projet.

M. Tsangarides se dit impressionné par le déroulement des choses, qui s'est fait sans heurts : «Depuis qu'il est en place, nous n'avons cessé d'être impressionnés par l'efficacité du système.»

Bell Express Vu se sert actuellement de Gestion des paiements Scotia pour émettre tous les chèques de

remboursement et de rabais. Il suffit aux utilisateurs d'entrer les détails correspondant à chaque chèque, puis d'envoyer un fichier avec les données à la Banque Scotia. Le traitement de l'information de même que l'impression des chèques et leur envoi aux clients Express Vu sont assurés par la Banque.

«Les chèques sont envoyés le jour même où le fichier est transmis à la Banque Scotia, ce qui est plus rapide que ce que nous pourrions faire à l'interne, s'enthousiasme M. Tsangarides. Le système a amélioré l'efficacité de notre service des finances, puisque que toutes les étapes de traitement des chèques – de l'enregistrement des données à l'impression – ne font plus partie de notre description de tâches.»

Chris Tsangarides se dit impressionné par la souplesse du service et par la compétence de l'équipe de la Banque Scotia chargée de l'implantation du système. «Nous n'avons pas arrêté de changer les caractéristiques de présentation des chèques, car nous voulions y faire figurer des renseignements aux fins d'impôt. La Banque Scotia a su nous accommoder malgré tous les changements et les nouvelles exigences, même s'il a fallu modifier les talons de chèque plusieurs fois.»



CHRIS TSANGARIDES, DIRECTEUR, GESTION DES LIQUIDITÉS ET DU CRÉDIT, BELL EXPRESSVU

## *Prix international décerné pour les tutoriels de Gestion des paiements Scotia*

Chez Bell Express Vu, Chris Tsangarides et son équipe sont bien placés pour savoir à quel point Gestion des paiements Scotia s'intègre facilement à un système comptable. Mais la convivialité du logiciel commence maintenant à être de notoriété publique.

Les tutoriels conçus pour Gestion des paiements Scotia par Foresight

Communications, une société de Toronto, ont en effet décroché un prix Silver Axiom, ce qui signifie qu'ils ont été retenus parmi 1 500 autres programmes de partout dans le monde. Les prix Axiom, qui ont été remis en juillet, sont des prix d'excellence dans le domaine des médias électroniques.

Tee Bridgewater, président et chef de la direction de Foresight Communications,

fait remarquer que ces tutoriels sont accessibles à partir de toute page affichée par le logiciel, pour une aide immédiate. «Les tutoriels de Gestion des paiements Scotia ont été conçus pour donner à l'utilisateur un maximum de contrôle sur le processus d'implantation», indique également M. Bridgewater.

## Une carte qui couvre toutes sortes de besoins

***Le fait d'utiliser la carte achat/voyage<sup>MC</sup> de la Banque Scotia pour les frais courants et les dépenses liées aux déplacements a permis à BC Hydro de rationaliser la gestion de ses comptes fournisseurs.***

BC Hydro, l'une des plus importantes compagnies d'électricité au Canada, dessert plus de 1,5 million de clients; 94 % des habitants de la Colombie-Britannique se trouvent sur son territoire.

BC Hydro compte plus de 5 500 employés et ceux-ci engagent mensuellement des dépenses de l'ordre de 2 millions de dollars dans le cadre de leurs activités professionnelles. On comprend donc l'intérêt de la compagnie pour une solution de gestion des dépenses permettant de réduire le temps de traitement et la paperasserie, en plus d'améliorer les processus de façon générale, tant pour les dépenses courantes que pour les frais de voyage. L'ensemble des étapes d'achat, de paiement et de gestion des dépenses peut en effet être traité de façon automatique et simultanée, caractéristique qui a retenu toute l'attention des dirigeants de BC Hydro.

«Auparavant, nos employés utilisaient deux cartes de voyage, ainsi qu'une carte pour les autres dépenses, fait remarquer Skip Mavety, directeur des services de déboursement chez BC Hydro. Notre but était d'avoir une seule carte pour l'approvisionnement et les déplacements. La carte achat/voyage de la Banque Scotia représentait la solution la plus robuste pour nos besoins.»

La décision d'adopter la solution de gestion des dépenses de la Banque Scotia a été prise par BC Hydro sur la base de la capacité de traitement de l'information et des possibilités de production de relevés. La relative facilité d'intégration aux systèmes informatiques en place a également joué. L'équipe de la Banque Scotia a collaboré avec les spécialistes de BC Hydro pour concevoir une interface compatible avec le progiciel de comptabilité PeopleSoft qu'utilisait la compagnie.

«Nous pouvons maintenant télécharger toutes les données sur les transactions

faites avec la carte et y accéder immédiatement, explique M. Mavety. Il est aussi devenu beaucoup plus facile de soumettre les chiffres aux directeurs des services concernés, puisqu'il est possible de produire des relevés individuels aussi bien que des relevés par centres de coûts.

La carte achat/voyage de la Banque Scotia est conçue pour être paramétrée individuellement de façon à établir des montants maximums autorisés par transaction, jour ou mois ainsi que des restrictions quant aux fournisseurs et des limites pour les avances de fonds. Les clients peuvent opter pour une facturation centralisée avec relevés mensuels consolidés ou pour une facturation individuelle, ou encore pour les deux à la fois.

BC Hydro a commencé à déployer le système en mai 2000 en dotant dans un premier temps une soixantaine

d'employés de la carte achat/voyage. Quelque 2 500 employés de la compagnie utilisent à l'heure actuelle des cartes pour leurs frais liés aux déplacements tels que billets d'avion, nuits d'hôtel et repas, ainsi que pour les achats divers n'excédant pas 5 000 \$.

«Sur le terrain comme sur la route, c'est plus pratique pour nos employés d'utiliser la carte achat/voyage de la Banque Scotia, constate M. Mavety, car nous n'avons pas besoin de faire des avances de fonds et pouvons nous passer de bons de commande dans le cadre de nos activités courantes, qu'il s'agisse de payer pour le stationnement, la messagerie, les fournitures ou autres.»

«Nous avons pu réduire de façon considérable le temps consacré aux tâches administratives liées au traitement des opérations comptes fournisseurs, parce que désormais, il nous suffit d'émettre mensuellement un chèque à l'ordre de la Banque Scotia pour l'ensemble des transactions que nous avons à régler, ce qui contribue de façon directe à notre efficacité», conclut Skip Mavety.



SKIP MAVETY, DIRECTEUR, SERVICES DE DÉBOURSEMENT, BC HYDRO

# Par-delà les frontières

## *FedEx utilise le Service international de paiements multiples<sup>MC</sup> pour payer ses employés dans 16 pays des Antilles*

**P**eu de sociétés ont de nos jours une marque avec un pouvoir d'évocation aussi fort que FedEx Coporation®. Il faut dire que c'est la plus importante compagnie de transport au monde : elle expédie près de 5 millions d'envois par an et est présente dans un ensemble de pays générant 90 % de l'activité économique mondiale.

Avec des activités aussi complexes que celles de FedEx, on a besoin de solutions de gestion de trésorerie de calibre mondial. Noemi Tavel, qui est conseillère pour les projets financiers au siège social Amérique latine et Antilles de la compagnie, à Miami en Floride, explique pourquoi FedEx a fait appel à la Banque Scotia et à son Service international de paiements multiples.

«Il y a environ deux ans, nous avons pris la décision de procéder à une centralisa-

tion de la paye dans les Antilles afin de rationaliser les activités et d'obtenir un meilleur contrôle, relate-t-elle. FedEx est active dans seize pays des Antilles où la Banque Scotia a établi des succursales, alors il était naturel pour nous de nous tourner vers cette solution pour pouvoir faire des versements de paye par voie électronique dans ces pays.

La Banque Scotia a tenu à développer ses services pour les opérations bancaires internationales et FedEx est le premier client qui s'est présenté à elle, en mai 2000, pour adopter le Service international de paiements multiples. Un système a donc été conçu en fonction des besoins de cette compagnie aux activités très étendues dans le monde. Il a fallu répondre à toutes sortes d'exigences : nombre très élevé de paiements récurrents en différentes devises; opérations de dépôt direct et délivrance de chèques; traitement des paiements à l'externe; paiements directs exécutés à partir de systèmes financiers et de gestion «ERP».

Aussi bien FedEx que la Banque ont eu des défis à relever, note Mme Tavel.

«Il a fallu décider quelles technologies adopter, puisque certaines succursales étaient dotées de systèmes informatiques plus évolués que d'autres. Mais notre principal problème a été de faire parvenir à temps leur paye à tous nos employés. Certains de nos employés ont des comptes auprès d'autres institutions financières, alors nous avons aussi dû veiller à ce que ces institutions coopèrent de manière à ce que les employés clients chez elles soient crédités dans les mêmes délais que les autres.»

Désormais, tout le processus de paye pour les employés de FedEx dans les seize pays prend moins d'une semaine.

Noemi Tavel se dit satisfaite de la façon dont le service fonctionne et prévoit y faire participer d'autres divisions dans d'autres pays. «Nous avons vu ce qu'on peut gagner à utiliser le Service international de paiements multiples pour ce qui est de réduire les coûts administratifs. Nous trouvons que la fonction Relevés est très utile, car nous pouvons obtenir des soldes exacts pour tous les pays des Antilles où nous avons des activités. Notre principal objectif, avec ce système, était d'avoir un meilleur contrôle interne. C'est ce que nous avons maintenant.»

Mme Tavel recommande à toute société ayant des activités à l'étranger de penser au Service international de paiements multiples. «Les sociétés multinationales ont tout intérêt à utiliser ce système de gestion de trésorerie; dans le monde moderne, c'est la façon logique pour une entreprise de faire des paiements dans différents pays», fait-elle valoir.

# BVA

## BULLETIN VALEUR AJOUTÉE

Ce bulletin est produit par la division Produits et services de commerce électronique pour 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  
Produits et services de commerce électronique  
pour entreprises

### Rédactrice

Stacey Polonico, directrice adjointe,  
Produits et services de commerce  
électronique pour entreprises  
Téléphone : (416) 933-1880

Faites-nous part de vos commentaires !

Adresse postale : Banque Scotia,  
Communications et marketing,  
Produits et services de commerce  
44, rue King Ouest, Toronto (Ontario) M5H 1H1  
Courriel : [cashmanagement@scotiabank.com](mailto:cashmanagement@scotiabank.com)  
Télécopieur : (416) 933-2382  
Site Web : [www.banquescotia.com](http://www.banquescotia.com)

® 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 n'implique pas la concession d'une licence.

© Banque Scotia, 2001. Tous droits réservés.



NOEMI TAVEL, CONSEILLÈRE, PROJETS FINANCIERS, FEDÉX

### Banque Scotia

Produits et services de commerce électronique pour entreprises

Code 75762

44, rue King Ouest

Toronto (Ontario) M5H 1H1



01101889