

# BVA

Été 2001  
Numéro 10

BULLETIN VALEUR AJOUTÉE

Le crédit-bail  
et l'emprunt -  
étudiez leurs  
avantages respectifs  
avant de faire  
un choix

™ Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse

Des solutions novatrices pour vous aider à faire prospérer votre entreprise



**2** Commerce électronique : pour des paiements sécurisés



**4** Crédit-bail ou emprunt : des solutions à comparer



**6** Geste intelligent ! Les certificats-cadeaux électroniques de Sony

# Mot DE LA *rédaction*

Comment les entreprises peuvent-elles intégrer les progrès de la technologie moderne à leurs activités quotidiennes? Cette question du BVA met en lumière certains moyens par lesquels les entreprises peuvent améliorer et rationaliser leurs opérations.

Notre article principal porte sur les avantages du crédit-bail comme solution de rechange au financement des achats de matériel à l'aide d'un prêt à terme. Polymer Technologies, un fournisseur ontarien de pièces d'automobile, a constaté que le crédit-bail représente non seulement une solution viable dans son secteur de fabrication hautement spécialisé, mais également une sage décision d'affaires.

Dans l'article sur la technologie, vous apprendrez tout sur l'infrastructure à clé publique (ICP) à la grandeur du Canada pour rendre sûr le commerce électronique et les paiements. L'appui de l'ICP par l'Association canadienne des paiements marquera le début de l'expansion du commerce électronique entre entreprises au Canada – dont le marché énergétique en direct, qui sera bientôt lancé en Ontario, n'est qu'un exemple.

Puisque la tendance est de confier le pouvoir de la technologie aux entreprises, ne manquez pas l'article portant sur la mise en place, par le magasin Sony, d'un programme innovateur de cartes-cadeaux destiné à remplacer les certificats-cadeaux papier. Le programme e-Cadeau fait appel à la technologie dernier cri de la carte à puce : quelle merveilleuse solution permettant aux détaillants d'ajouter de la valeur à leur entreprise.

Nous espérons que vous apprécierez le présent numéro et nous accueillerons avec plaisir vos commentaires.



J. Drew Brown  
Vice-président principal  
Produits et services aux entreprises

# Le commerce élect les paiements

## *La technologie de l'infrastructure à clé publique permet de sécuriser les transactions financières sur Internet tant pour les acheteurs que pour les vendeurs.*

Le commerce sur Internet connaît un essor sans précédent. Forrester Research prévoit en fait que les transactions mondiales sur Internet atteindront 3,2 billions de dollars US d'ici l'an 2003.

Bien que le Canada jouisse de l'un des systèmes financiers les plus efficaces et les plus fiables du monde, la croissance du commerce électronique au pays a ralenti, car on s'inquiète de l'aspect sécuritaire des renseignements financiers transmis sur Internet. Les entreprises et les consommateurs veulent être rassurés : on doit pouvoir identifier avec certitude les personnes avec lesquelles on transige sur Internet, n'atteindre que les destinataires voulus, et empêcher les pirates informatiques d'intercepter et de modifier les renseignements.

En mettant à contribution les entreprises et les gouvernements partout dans le monde, on a assumé la lourde tâche de l'instauration d'un climat de confiance générale envers l'intégrité, la confidentialité et la qualité des transactions financières sur les réseaux publics. À l'échelle nationale, l'Association canadienne des paiements (ACP) a été la force agissante dans l'élaboration d'une infrastructure à clé publique (ICP) afin de faciliter le commerce électronique sur Internet.

## **Leadership de l'ACP dans le commerce électronique**

Créée en vertu d'une loi du Parlement, en 1980, l'Association canadienne des paiements a pour mandat la mise sur pied et l'exploitation d'un système national de règlement et de compensation, ainsi que la mise au point du système national de paiements. L'ACP assure la compensation et le règlement de transactions représentant

en moyenne 120 milliards de dollars chaque jour ouvrable.

Il y a deux ans, l'ACP entreprenait l'établissement d'un cadre d'ICP visant à faciliter des paiements sécuritaires de commerce électronique à même les comptes dans ses institutions financières membres. Évoluant dans une structure juridique et appuyée par un ensemble de règles, de politiques et de méthodes, la technologie de l'ICP permet l'émission et la gestion de certificats numériques. Un organisme de certification (OC) peut ainsi émettre et signer numériquement des certificats fiables garantissant l'échange de renseignements et les transactions financières entre des personnes qui n'ont pas nécessairement une relation établie. De même, l'ICP assure un fondement pour la validation de preuves d'identité numériques sur lesquelles des applications de commerce électronique et d'autres paiements peuvent être élaborés.

L'ACP s'est imposée comme organisme d'accréditation principal pour les entreprises membres qui appuient et encouragent les paiements par commerce électronique au Canada. L'ACP est chargée d'accréditer ses membres comme participants, en signant leurs certificats numériques et en authentifiant les



PIERRE ROACH, DIRECTEUR, SERVICES DES PAIEMENTS, ACP

# ronique et sur Internet

renseignements, qui sont stockés sur leurs certificats. Chaque entreprise recevant un certificat de l'ACP fait fonction, à son tour, d'organisme d'accréditation pour ses clients, en se chargeant de l'authentification des renseignements relatifs à ces clients et en émettant et en gérant les certificats numériques à leur usage. Dès que ces entreprises et consommateurs ont des certificats, l'ICP peut être utilisée pour des transactions et pour effectuer des paiements sur Internet.

Seule l'ACP est apte à assumer le rôle d'organisme d'accréditation principal en raison de sa position unique sur le marché canadien. L'association dispose d'une vaste affiliation nationale dont la plupart des banques canadiennes et des établissements financiers de dépôt non bancaires. Elle a des objectifs statutaires pour exploiter et élaborer de nouvelles méthodes et technologies de paiement, et elle assure traditionnellement la sécurité et l'efficacité du système de règlement et de compensation. En outre, à titre d'exploitant du système, il est approprié que l'ACP fasse également la promotion de l'interfonctionnement de son ICP avec les systèmes internationaux.

Pierre Roach, directeur, Services des paiements à l'ACP, indique que les membres de l'ACP partagent des objectifs communs à l'égard du commerce électronique au Canada.

«La technologie a changé les pratiques d'affaires, et nous devons nous assurer que les Canadiens peuvent participer à la nouvelle économie numérique, dit M. Roach. L'ICP sera accessible à tous les membres de l'ACP, quelle que soit leur taille. Il est dans l'intérêt de chacun d'accélérer l'expansion et la mise en place de l'ICP, afin de promouvoir l'essor des affaires et la confiance du consommateur envers le système national de paiements du Canada.»

## La clé de l'ICP

La technologie de l'ICP utilise une cryptographie permettant d'encoder

l'identité unique d'un particulier, d'une entreprise ou d'un autre organisme sur un certificat numérique. Utilisés conjointement, le certificat numérique et l'ICP ont recours à des paires de signatures numériques ou «clés» pour coder et décoder des messages électroniques. L'une de ces clés, connue uniquement par son propriétaire, est appelée «clé privée». L'autre, la «clé publique», est accessible à d'autres.

Chaque certificat numérique est un fichier électronique codé qui peut être stocké sur diverses plates-formes, comme un ordinateur personnel ou une carte à puce. Le certificat est «signé numériquement» par un tiers certificateur accrédité (CA), qui garantit l'authenticité des renseignements sur le certificat. Le CA atteste la validité des certificats qu'il émet en ayant recours à sa propre clé privée.

En utilisant des certificats numériques, les parties engagées dans une transaction en direct peuvent être rassurées quant à l'identité véritable de l'un et de l'autre et à la sûreté des renseignements qu'ils échangent, notamment des données financières. L'initiative de l'ICP permet à l'ACP et à ses membres de profiter de récentes lois sur la signature numérique promulguées par les gouvernements fédéral et provinciaux au Canada, qui reconnaissent les signatures numériques comme mécanismes légalement exécutoires.

## e-Scotia assure un soutien opérationnel pour l'ICP de l'ACP

La Banque Scotia a été la première institution financière en Amérique du Nord à déployer la technologie de l'ICP pour son infrastructure bancaire. Sa filiale de commerce électronique, e-Scotia, est un fournisseur de premier plan de

*suite à la page 8*

## Établissement, en Ontario, d'un marché électronique pour l'électricité

La Société indépendante de gestion du marché de l'électricité (IMO), organisme chargé de veiller à l'exploitation de l'ensemble du réseau électrique de l'Ontario est en voie de concevoir un marché électronique pour l'électricité.

Le marché électronique de l'IMO sera en mesure de recevoir des offres en ligne présentées par les producteurs pour l'électricité. Toutes les cinq minutes, l'IMO équilibrera la demande d'électricité avec ces offres afin de calculer le prix du marché au comptant. Uniforme à la grandeur de l'Ontario, ce prix déterminera ce que les producteurs reçoivent pour l'électricité de gros. Les consommateurs se verront imposer la moyenne horaire des prix établis aux cinq minutes. L'IMO se chargera également de la facturation et du règlement des comptes financiers avec les intervenants du marché de gros.

L'IMO authentifiera tous les participants du marché à ses serveurs en utilisant la technologie de l'infrastructure à clé publique (ICP). e-Scotia, filiale de commerce électronique de la Banque Scotia, a été choisie comme organisme de certification pour traiter tous les aspects externes de gestion de l'ICO et pour émettre les certificats numériques. L'IMO remplira les fonctions d'organisme local d'immatriculation, en s'occupant de la gestion interne des certificats numériques.

L'IMO s'attend à ce qu'entre 500 à 1 000 participants du marché – producteurs d'électricité, distributeurs et services de comptage – utilisent le marché électronique lorsque le système deviendra fonctionnel vers la fin de 2001 ou en 2002.

# Le crédit-bail et l'emprunt - étudiez leurs avantages avant de faire un

*Utiliser le crédit-bail plutôt qu'un emprunt lors de l'achat de matériel s'est avéré une sage décision de gestion pour Polymer Technologies.*

**D**ans un marché de plus en plus compétitif, les entreprises privées de toutes tailles doivent profiter des diverses occasions d'augmenter leur part de marché et de croître. Cependant, le financement du nouveau matériel ou des nouvelles technologies nécessaires à un tel succès commercial est une opération qui a des incidences directes sur le bénéfice net.

La première étape vers un bilan plus sain consiste à décider s'il est plus avantageux d'acheter ou de louer le matériel requis. Toutefois, si la nature de l'entreprise requiert du matériel spécialisé ou fabriqué sur commande seulement, le crédit-bail est-il quand même une solution valable?

Jugez-en par vous-même en étudiant le cas de Polymer Technologies, une société à intégration verticale de niveau II qui fabrique des pièces d'automobile à Cambridge, en Ontario. Polymer Technologies fournit à l'industrie automobile nord-américaine des produits d'aménagement intérieur et des produits électromécaniques fonctionnels, tels que des commutateurs, des relais et des raccords.

Polymer Technologies a connu une croissance rapide : au cours des quatre dernières années, celle-ci a été de 39 % par année en moyenne. L'entreprise compte 300 employés et elle a affiché des ventes de 38 millions de dollars environ l'an dernier. Entreprise certifiée QS-9000, Polymer Technologies fabrique plus de 200 millions de pièces d'automobiles annuellement et

elle a acquis une solide réputation à titre de locomotive technologique.

Les procédés de fabrication de l'entreprise comprennent le moulage par injection, l'emboutissage de métal, la soudure de contact, l'assemblage par rivets de contact et le montage. Pour soutenir l'automatisation de la production, l'entreprise conçoit et produit également des moules, des matrices et du matériel d'automatisation spécialisé.

Selon John Bell, président-directeur général de Polymer Technologies, l'entreprise réévalue constamment ses ressources matérielles. «Nos besoins en matériel sont dictés par le cahier des charges associé au design des automobiles. Ainsi, dès qu'une nouvelle automobile fabriquée à l'aide de nos composantes apparaît sur le marché, nous devons nous assurer d'avoir le matériel requis pour répondre aux commandes.»

Confronté à cette situation particulière l'an dernier, John Bell a également décidé que le temps était venu de réévaluer les modes de financement offerts à l'entreprise.

«Je savais qu'il était possible de louer du matériel de série, mais comme nos procédés de fabrication exigent de l'équipement robotique spécialisé qui est bien souvent construit à la demande, nous l'avons toujours financé au moyen d'un emprunt bancaire», explique John Bell.

«Nous souhaitons récupérer une certaine partie de la valeur du matériel acheté, et nous avons effectué des démarches à cette fin auprès de divers fournisseurs de crédit-bail. Comme nous avons toujours eu une bonne relation d'affaires avec la Banque Scotia, nous l'avons contactée dans le cadre de notre recherche. George Monahan, un directeur régional du marketing auprès de Crédit-bail Scotia®, nous a aidés à comprendre les choix qui s'offraient à nous. Dès que nous avons su qu'il était possible de recourir au



JOHN BELL, PDG, POLYMER TECHNOLOGIES

# respectifs choix

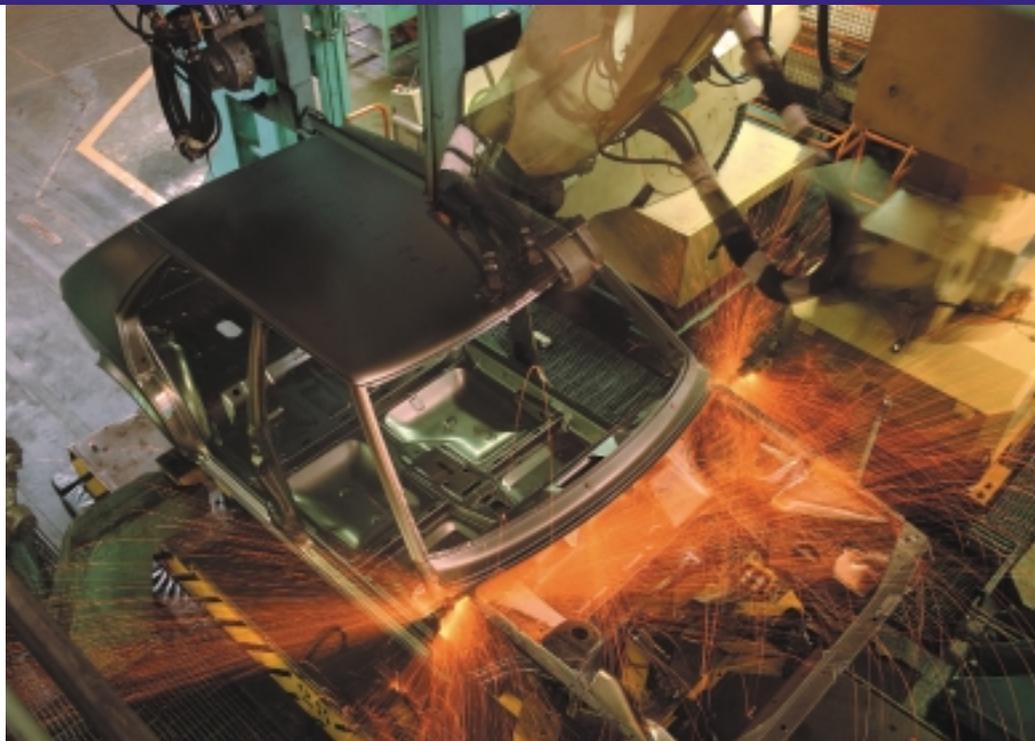
crédit-bail dans notre situation, nous avons conclu un contrat de location-exploitation, compte tenu du fait que ni l'actif ni le passif du contrat ne figureraient à notre bilan.»

## Le crédit-bail est un moyen ingénieux pour améliorer la rentabilité d'une entreprise

George Monahan a proposé à Polymer Technologies une opération de cession-bail en vertu de laquelle la Banque Scotia rembourserait à l'entreprise la totalité du coût du matériel acheté et recevrait en retour des versements périodiques jusqu'à l'expiration du contrat de crédit-bail, ce dernier comportant aussi une option de rachat.

«Certaines sociétés de crédit-bail ne veulent pas louer le matériel fabriqué sur commande à des fins industrielles, car le rendement du capital investi est alors inférieur», précise George Monahan, «mais comme la Banque Scotia avait déjà une bonne relation d'affaires avec Polymer Technologies, nous n'avons eu aucune objection à lui proposer un contrat de location qui pourrait également rehausser les perspectives financières de l'entreprise.»

George Monahan donne plusieurs raisons susceptibles de convaincre d'autres entreprises de songer à un contrat de location comme solution de rechange à un prêt à terme. «Les entreprises doivent investir pour l'achat de matériel afin de demeurer en affaires, mais la préservation de leur capacité d'autofinancement est aussi importante. Le fait de louer leur matériel libère leurs disponibilités à d'autres fins et leur permet de contrôler plus facilement leurs dépenses grâce à un calendrier de versements qui peut être adapté à leurs besoins particuliers en matière de gestion.»



Il explique qu'un contrat de location peut être moins coûteux qu'un prêt. «En raison des options prévues à l'expiration, les versements des contrats de location sont généralement inférieurs à ceux d'un emprunt. De plus, la location de matériel comporte des avantages fiscaux - les versements du contrat sont déductibles d'impôt en totalité, et plutôt que de devoir être réglées immédiatement à l'achat, la TPS et la TVP sont ajoutées aux versements.»

Quels types d'entreprises sont les mieux placées pour profiter des avantages d'un contrat de location pour l'achat de leur matériel?

Richard Jeffery, vice-président de Crédit-bail Scotia, précise que les directeurs en crédit-bail de la Banque disposent d'un logiciel spécialisé qui leur permet d'effectuer une analyse comparative du contrat de location et de l'emprunt pour les clients intéressés.

## Les options du contrat de location devraient répondre à vos besoins particuliers

«Ce type de service à valeur ajoutée met en lumière notre philosophie, laquelle vise l'établissement d'une relation d'affaires complète avec nos clients et un travail accompli en partenariat avec les directeurs de comptes de la Banque Scotia. Ces derniers peuvent en effet

fournir de bonnes indications sur les besoins particuliers d'une entreprise», ajoute Richard Jeffery.

«Nous voulons nous assurer que nos clients obtiennent les produits financiers qui répondent le mieux à leurs besoins, afin de les aider à exploiter leur entreprise plus efficacement - que le produit offert soit un contrat de location-exploitation ou une ligne de crédit réservée à la location permettant de couvrir un vaste éventail d'achats de matériel.»

«Les spécialistes indépendants du secteur de la location ne peuvent offrir une gamme complète de services financiers, et ils ne disposent pas nécessairement d'une vue d'ensemble des activités industrielles et commerciales du client. Il s'agit là d'une différence à laquelle les clients peuvent être sensibles», conclut Richard Jeffery.

John Bell confirme cette impression. «Étant donné que nous traitons avec la Banque Scotia pour tout ce qui a trait aux services financiers, nous étions préoccupés au début par le fait de mettre, comme on dit, tous nos œufs dans le même panier. Mais le taux offert était concurrentiel, les conditions accordées nous procuraient la souplesse requise et le service était excellent. Nous avons donc choisi de faire affaire avec Crédit-bail Scotia parce qu'elle nous a démontré qu'elle comprenait notre entreprise.»

# Geste intelligent!

## Maison Sony offre des certificats-cadeaux grâce à la carte à puce

On associe souvent le nom Sony à l'innovation dans le monde de l'électronique. La Maison Sony, chaîne nationale de magasins de systèmes audiovisuels domestiques, propriété de Sony du Canada Limitée qui l'exploite, est le premier détaillant au Canada à offrir à ses clients des certificats-cadeaux électroniques grâce à la toute dernière technologie en matière de cartes à puce, ce qui leur permet de bénéficier d'un plus grand choix et d'une plus grande commodité pour l'achat de cadeaux.

La carte-cadeau électronique adoptée par Maison Sony est une carte de plastique comportant une puce informatique qui stocke divers renseignements et fonctions. La carte a été mise au point par la filiale de commerce électronique de la Banque Scotia, e-Scotia, pour le programme e-Cadeau Scotia. Au cours des quatre dernières années, e-Scotia a mis au point des applications de cartes à puce dans le cadre de son projet pilote à Barrie, en Ontario. Cependant, avec le programme

de cartes-cadeaux électroniques de Maison Sony, c'est la première fois qu'une institution financière offre un système de carte à puce à l'échelle nationale.

Contrairement aux certificats-cadeaux de papier qui sont émis dans des coupures déterminées, la carte-cadeau électronique peut comporter n'importe quel montant que le client veut offrir en utilisant un simple dispositif terminal au point de vente. Il n'est pas nécessaire de dépenser le montant figurant sur la carte-cadeau électronique au cours du même achat, étant donné que la carte électronique est lue et ajustée à chaque achat jusqu'à épuisement du montant. Les clients ont également l'option de recharger la carte s'ils le veulent.

«Nous avons sûrement pris une bonne décision en passant des certificats de papier aux cartes-cadeaux électroniques, fait remarquer Barry Crystal, directeur général de l'exploitation, Maison Sony.

Les produits Sony étant à l'avant-garde, il est dans l'ordre des choses d'utiliser une technologie innovatrice qui rend le magasinage plus facile et plus commode.»

### Avantages des cartes-cadeaux électroniques pour les détaillants et les clients

Chris Skinner, directeur principal des programmes de carte à puce d'e-Scotia, estime qu'un plus grand nombre de détaillants envisageront l'adoption de cartes-cadeaux électroniques pour leur exploitation, car la technologie de la carte à puce comporte d'importants avantages que n'offrent pas les certificats papier.

«Le programme e-Cadeau d'e-Scotia est souple et sécuritaire, d'expliquer M. Skinner. Les détaillants peuvent personnaliser un certificat-cadeau convenant aux besoins du client et se protéger en même temps en prédéterminant une date d'expiration ou une valeur maximale pour chaque cadeau. La carte électronique est plus sécuritaire qu'une carte à bande magnétique et élimine le danger des certificats papier qui peuvent être imités de façon frauduleuse.»

M. Skinner ajoute que la commodité de la technologie de la carte à puce profite aux détaillants et aux clients. «Les clients peuvent racheter leurs certificats-cadeaux en l'espace de quelques secondes au moyen d'une transaction rapide et hors ligne au point de vente. La comptabilité et la conciliation entre les divers magasins se font plus facilement aussi, étant donné que toutes les transactions sont compilées et livrées de façon électronique à la Banque Scotia à la fin de chaque jour ouvrable. Et nous pouvons intégrer notre technologie de cadeaux électroniques Scotia au système actuel de caisses enregistreuses d'un détaillant.»

Barry Crystal convient que l'un des principaux avantages des cartes-cadeaux



BARRY CRYSTAL, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'EXPLOITATION, MAISON SONY



électroniques, c'est l'accès plus rapide aux renseignements. «Nous pouvons accéder à nos rapports de transactions en ligne pour voir exactement quand, où et dans quelles coupures nos cartes-cadeaux sont utilisées, et quels renseignements nous rendent plus efficaces en tant que détaillants.»

M. Crystal fait également remarquer que la solution clés en main offerte par e-Scotia a facilité la mise en œuvre de la technologie de la carte à puce. «Dès que nous avons décidé d'adopter le programme de cartes-cadeaux, l'équipe d'e-Scotia s'est immédiatement mise à la tâche, en fournissant le matériel, le logiciel, la formation et le soutien. L'intégration du système s'est faite sans heurt.»

### Enthousiasme sans précédent pour les cartes-cadeaux Sony

Dès le lancement public des cartes-cadeaux électroniques, Maison Sony les a présentés à l'interne lors d'une conférence à l'intention des gérants de magasin.

«Nous avons remis à chaque participant à la conférence une carte spécialement conçue pour l'événement, rappelle Barry Crystal. Chaque carte comportait un montant permettant des achats à la conférence. Les employés ont ainsi pu expérimenter l'utilisation des cartes tout comme nos clients pourraient le faire. En outre, toutes les cartes comportaient un prix à gagner. À la pause, les participants pouvaient «insérer» leur carte dans un terminal à la porte pour découvrir ce qu'ils avaient gagné. Tout le monde a bien aimé l'expérience.»

Lorsque le temps est venu de lancer les cartes-cadeaux électroniques dans le

public, Maison Sony a créé une carte spéciale édition limitée dans le cadre d'un programme de marketing direct pour environ 60 000 clients. On a expédié à chaque client une carte préchargée d'un montant mystère variant entre 10 \$ et 10 000 \$. Les titulaires de cartes devaient se rendre à un établissement Maison Sony pour découvrir ce qu'ils avaient gagné. «La promotion a vraiment entraîné un fort achalandage au magasin, qui s'est traduit par une augmentation des ventes, d'ajouter M. Crystal. Nous avons constaté un taux de réponse de 12 %, ce qui constitue notre meilleur résultat pour une campagne de marketing direct.»

Chris Skinner ajoute que la valeur du programme de cartes-cadeaux augmente avec le temps, étant donné que la technologie de la carte à puce permet l'intégration de caractéristiques supplémentaires à l'aide de la même carte et de la même infrastructure. «Par exemple, la carte-cadeau électronique peut être émise avec un programme de fidélisation, qui permet aux détaillants d'établir leur part du marché de façon économique et à long terme.»

M. Skinner ajoute qu'e-Scotia continue à mettre au point des caractéristiques supplémentaires pour le programme de cartes-cadeaux électroniques. «Maintenant que nous suscitons l'intérêt des détaillants nationaux, comme Maison Sony, nous sommes résolus à ajouter une nouvelle fonctionnalité aux cartes-cadeaux électroniques. À peine quelques mois encore, et nous pourrons offrir des applications pour la prochaine génération.»

## Calendrier BVA

### Signatures électroniques

Renseignez-vous davantage sur l'établissement d'authentification et d'intégrité dans vos transactions électroniques.

Sheraton Centre, Toronto (Ontario)  
Les 21 et 22 août 2001

### 19<sup>e</sup> conférence annuelle sur la gestion de trésorerie et des finances de l'Association de gestion de trésorerie du Canada

La conférence de cette année «Toronto Confidential» comporte les stratégies et les secrets d'une gestion de trésorerie efficace.

Westin Harbour Castle, Toronto (Ontario)  
Du 30 septembre au 2 octobre 2001

### 22<sup>e</sup> conférence annuelle de l'Association for Financial Professionals

La conférence de l'Association for Financial Professionals abordera quelques-unes des questions touchant les finances et la trésorerie d'entreprise, notamment l'évolution du milieu de la gestion de trésorerie, le caractère imprévisible de l'économie et l'accroissement de l'impact du commerce électronique et du Web.

McCormick Place, Chicago (Illinois)  
Du 14 au 17 octobre 2001

*Pour plus de renseignements sur l'une ou l'autre des conférences ci-dessus, visitez le site [www.scotiabank.com/b2bconferences](http://www.scotiabank.com/b2bconferences)*

## Annonce BVA

Suite à notre article sur ScotiaFX paru dans le BVA de l'automne 2000, nous vous annonçons que Scotia Capitaux est la seule banque canadienne à figurer sur la liste des quinze banques les plus actives dans le secteur des opérations de change internationales que publie annuellement le magazine Euromoney. Scotia Capitaux, qui a progressé de 13 places depuis le dernier classement, arrive au premier rang des banques canadiennes pour l'importance de la part de marché qu'elle détient dans ce secteur.

*Pour plus de détails, visiter [www.scotiafx.com](http://www.scotiafx.com)*

# Effort concerté Banque Scotia/United Grain Growers pour aider les fermiers du Canada

**En** février dernier, UGG (United Grain Growers) et la Banque Scotia finalisaient une entente visant à offrir des services financiers étendus aux fermiers canadiens de l'Ouest, sous la désignation commerciale d'«UGG Financial».

La première offre officielle d'UGG Financial permettra aux fermiers ayant des cotes de crédit admissibles de reporter le paiement sur des intrants de cultures achetés d'UGG jusqu'au 28 février 2002 – une prolongation de la date d'échéance traditionnelle du 31 octobre offerte par d'autres vendeurs d'intrants de cultures. Le nouveau programme, offert à l'égard des achats effectués avant le 31 juillet 2001, constitue la réponse aux demandes de produits financiers mieux adaptés aux exigences de liquidités des fermiers.

Cette nouvelle initiative s'inscrit dans le cadre du mandat d'UGG d'offrir des services d'affaires axés particulièrement sur les intérêts des fermiers des Prairies canadiennes. «Nous voulons fournir des outils de gestion qui séparent les dates de livraison de grain de la tarification des céréales, permettant aux fermiers de sauvegarder les variables du marché et de réduire leurs risques, fait remarquer George Prosk, directeur des marchés financiers d'UGG. Les forces combinées d'UGG et de la Banque Scotia offrent aux fermiers plus d'options et de nouvelles occasions d'accroître leur rentabilité.»

Dans le prochain numéro du BVA, nous expliquerons comment Scotia Capitaux aide UGG à réduire au minimum le risque financier grâce à des stratégies adaptées de gestion du risque.

## Le commerce électronique

suite de la page 3

services fiables de technologie de l'ICP au Canada, se spécialisant dans l'impartition de services ICP/CA d'assurance élevée.

En avril de cette année, l'ACP annonçait qu'e-Scotia occuperait le poste de principal organisme d'accréditation de l'ICP et assurerait un soutien opérationnel pour une période de cinq ans. Le CA principal de l'ACP est devenu entièrement opérationnel au cours du premier trimestre de 2001, et une première application pilote sera présentée au conseil au cours du deuxième semestre de 2001. L'accréditation des premiers membres de l'ACP à titre d'organismes d'accréditation subordonnés devrait s'amorcer plus tard dans l'année.

L'expansion du commerce électronique s'accompagne d'un accroissement de la demande de solutions de sécurité en sous-traitance. Selon Phil Griffiths, vice-président chez e-Scotia, l'impartition est bien inspirée sur le plan financier, car elle permet aux entreprises de compenser l'investissement considérable requis dans la technologie des solutions dernier cri de l'ICP.

«Contribution tout aussi importante, e-Scotia aide les entreprises à analyser les exigences en matière de sécurité pour l'ICP, fournit les outils nécessaires à la gestion de ses besoins et offre l'expérience voulue pour mettre en place cette technologie rapidement et de manière économique. L'entreprise peut ainsi se concentrer sur ses points forts tout en profitant de la capacité d'e-Scotia de mettre rapidement et sécuritairement ces applications sur le marché.»

# 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 Polonicoff, directrice adjointe,  
Communications et marketing,  
Produits et services de commerce  
électronique pour entreprises  
Téléphone : (416) 933-1880

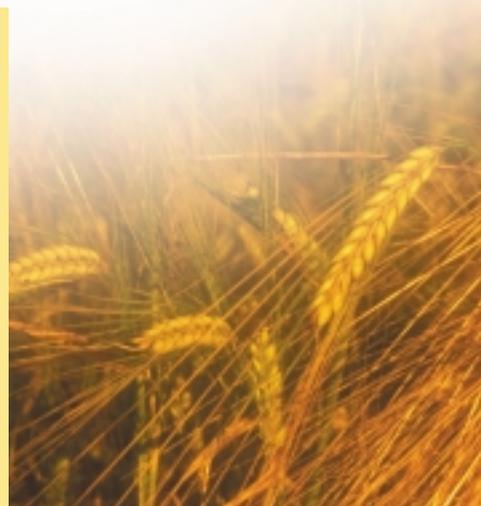
Faites-nous part de vos commentaires !

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



*Banque Scotia*

*Produits et services de commerce électronique pour entreprises*

*Code 75762*

*44, rue King Ouest*

*Toronto (Ontario) M5H 1H1*

