

Trade360^{MC} de CGI

METTRE À PROFIT 26 ANNÉES D'EXPÉRIENCE EN FINANCEMENT COMMERCIAL

ÉTAPES IMPORTANTES

1984- CGI lance sa suite de produits TradeLine, encore utilisée aujourd'hui par de nombreuses banques dont Bank of America, Barclays Bank, Wells Fargo Bank, Comerica Bank, RBC Banque Royale et Banque Scotia.

2001- L'Australia New Zealand Bank (ANZ) est le premier client à utiliser Proponix^{MD}, la plateforme qui offre l'éventail complet des fonctionnalités pour le financement commercial selon un modèle de prestation de logiciels-services.

2008- CGI lance Proponix360^{MC}, une version plus complète de Proponix qui traite l'ensemble des activités de financement commercial et de chaîne d'approvisionnement financière.

2009- CGI ajoute les fonctionnalités de gestion des comptes clients et de la trésorerie à la plateforme Proponix360.

2010- CGI dévoile la nouvelle marque de commerce Trade360^{MC} choisie pour remplacer Proponix360.

TRADE. TRANSFORMED.[®] ou le commerce transformé

Chez CGI, nous sommes déterminés à aider les banques à développer leurs activités de financement commercial. Trade360 est une solution de logiciels-services (« SaaS : Software as a Service ») personnalisable et éprouvée quant à la diminution des coûts et l'amélioration du service à la clientèle. La solution Trade360 est unique car elle fournit l'ensemble des logiciels, l'infrastructure et les ressources de soutien nécessaires pour alimenter les activités de commerce mondiales d'une banque. CGI permet ainsi aux banques d'offrir partout en tout temps à leurs entreprises clientes une gamme complète de services liés au financement commercial et à la chaîne d'approvisionnement financière.

L'univers du financement commercial se transforme. Et vous ?

Le commerce international domine toujours, et ce, malgré une conjoncture économique difficile. Pourtant, l'utilisation de produits traditionnels de services commerciaux ne cesse de décliner; des relations plus étroites entre l'acheteur et le fournisseur réduisent le besoin d'instruments d'atténuation du risque. Les partenaires commerciaux nouant des liens plus serrés, ils délaissent les lettres de crédit au profit des paiements à compte ouvert. De fait, de nos jours, près de 80 % des paiements se font par l'entremise d'un compte ouvert.

Cette évolution du marché incite les acheteurs et les vendeurs à rechercher les banques qui regardent au-delà des produits traditionnels comme les lettres de crédit pour offrir de nouveaux services novateurs qui rendent leurs chaînes d'approvisionnement plus efficaces sur le plan financier. Confrontées aux défis financiers et de traitement inhérents aux chaînes d'approvisionnement, les entreprises clientes demandent à leurs banques de leur fournir un éventail plus diversifié de solutions comprenant la chaîne d'approvisionnement financière, les comptes ouverts ainsi que la gestion des comptes clients et de la trésorerie.

Cependant, les services traditionnels de financement commercial des banques reposent généralement sur de vieilles technologies rigides. Les banques se voient dans l'obligation d'investir des capitaux considérables pour mettre à niveau leur technologie en fonction des nouveaux besoins. Dans bien des cas, les prix des services commerciaux sont établis en fonction de la concurrence et non en fonction des coûts et des risques; ainsi, la rentabilité de ces services laisse à désirer, mais les banques demeurent tenues de les offrir afin de cimenter leurs liens avec leurs clients importants. Ce contexte crée un dilemme en termes d'investissement : les banques hésitent à investir davantage dans des activités à coûts fixes élevés dont les volumes sont en baisse – tout en sachant que la décision de *ne pas investir* comporte un risque énorme. Si l'offre des banques se limite à ce que leurs systèmes désuets leur permettent de gérer, et ce, malgré la disponibilité de solutions logicielles alternatives appropriées, les grands clients constateront rapidement que les services sont dépassés et non pertinents. Ils seront alors tentés de s'adresser à une banque offrant des services modernes de chaîne d'approvisionnement financière ou même de quitter leur banque actuelle.

Comment pouvez-vous participer à la révolution de la chaîne d'approvisionnement financière ?

Trade360 est une solution de logiciels-services (« SaaS ») personnalisable qui fournit l'ensemble des logiciels, l'infrastructure et les ressources de soutien nécessaires pour alimenter les activités de commerce mondiales d'une banque et offre une gamme complète de services liés au financement commercial et à la chaîne d'approvisionnement financière. Les banques peuvent fournir des services additionnels qui génèrent plus de revenus de la part de leur clientèle d'affaires et créent de nouvelles sources de revenus provenant des partenaires commerciaux de leurs clients. De plus, Trade360 confère aux banques des avantages concurrentiels durables fondés sur des caractéristiques toujours actuelles et des délais rapides de mise en marché. Enfin, étant offerte selon la formule des logiciels-services, la solution Trade360 assure des coûts d'exploitation prévisibles, des gains d'efficacité substantiels en matière de traitement, des caractéristiques constamment actualisées et des capacités de mise en marché plus rapides.

Principales caractéristiques de la solution Trade360 de CGI

Gestion des données des bons de commande et factures. Les bons de commande et les factures se situent au cœur des activités commerciales et de toute solution liée à la chaîne d'approvisionnement financière.

- Téléchargement et appariement des bons de commande et des factures aux comptes ouverts et aux autres instruments de financement commercial
- Appariement des factures
- Pistage des bons de commande

Comptes ouverts assistés. Ce nouveau produit hybride élimine la commission d'utilisation, tout en procurant plusieurs des avantages des lettres de crédit. En règle générale, ces comptes fonctionnent sur la base de bons de commande et sont émis comme les lettres de crédit et établissent le cadre de la chaîne d'approvisionnement financière.

Paiements à compte ouvert. Les paiements à compte ouvert ressemblent aux paiements classiques, mais sont émis quand la banque reçoit de l'acheteur une facture comprenant une directive de paiement à une date d'échéance. De la date d'émission du paiement à la date d'échéance de la facture, le vendeur est admissible à un financement des factures sous-jacentes.

Financement des exportations/ventes. Le cycle de financement normal, de la commande au paiement, fait porter le fardeau financier de la transaction au vendeur qui est tenu de préparer et d'expédier les commandes, puis d'attendre son paiement, souvent sans financement à court terme ou abordable. Trade360 facilite l'octroi de financement aux vendeurs.

- Financement des exportations avant et après l'expédition
- Affacturage inversé dans le cadre d'un compte ouvert
- Financement des comptes clients

Financement des importations/achats. Dans le cadre du financement des importations, la banque finance les obligations que l'acheteur assume en vertu d'un compte ouvert ou d'un autre instrument de financement des importations.

Gestion des comptes clients. Cette fonctionnalité permet de gérer les factures du vendeur grâce à l'appariement du financement et des paiements.

Gestion de la trésorerie. Cette fonctionnalité permet d'obtenir en ligne des renseignements sur les comptes, d'effectuer des transferts entre les comptes et de faire des paiements uniques et en bloc à l'échelle nationale et internationale.

PROFIL DE L'ENTREPRISE

La raison d'être de CGI est de satisfaire ses clients et de contribuer à leur croissance et à leur succès. Depuis plus de 30 ans, nous appuyons nos clients en leur rendant des services de grande qualité et en les aidant à relever les défis auxquels ils font face.

Figurant parmi les chefs de file du secteur des services en TI et en gestion des processus d'affaires, CGI regroupe 31 000 professionnels répartis dans plus de 100 bureaux dans le monde. Nous fournissons à nos clients la combinaison de valeur et de savoir-faire qui répond le mieux à leurs besoins en alliant judicieusement les partenariats à l'échelle locale et des options de prestation de services à l'échelle mondiale.

Pour nous, réussir signifie aider nos clients à améliorer leur position concurrentielle et à se distinguer par leurs résultats.

**POUR PLUS DE
RENSEIGNEMENTS**

Courriel
banking.solutions@cgi.com

Site Web
www.cgi.com/banques

Avantages pour la banque	Avantages pour l'acheteur	Avantages pour le vendeur
<ul style="list-style-type: none"> • Liens plus forts, axés sur la collaboration, avec les clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Diminution du coût des biens achetés 	<ul style="list-style-type: none"> • Diminution du coût du capital grâce à la réduction du délai moyen de recouvrement des créances et du coût du crédit
<ul style="list-style-type: none"> • Fidélisation accrue des clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Besoins réduits de fonds de roulement grâce à l'extension du délai moyen de règlement 	<ul style="list-style-type: none"> • Flux de trésorerie plus souples et prévisibles
<ul style="list-style-type: none"> • Croissance des bénéfices grâce à une présence à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement des clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Bassin de fournisseurs plus stable 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès à du financement à faible taux
<ul style="list-style-type: none"> • Portée accrue dans le domaine du financement commercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Relations plus étroites avec les vendeurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès à une source plus fiable de fonds de roulement
<ul style="list-style-type: none"> • Notoriété plus forte dans le domaine du financement commercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Transparence accrue de la chaîne d'approvisionnement financière 	<ul style="list-style-type: none"> • Transparence accrue du processus de paiement