

LA CHAÎNE LOGISTIQUE FINANCIÈRE : le nouveau modèle que les banques commerciales utilisent pour renforcer leurs liens avec leurs clients



TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	3
TOILE DE FOND	3
L'EFFET DE LA MONDIALISATION SUR LA CHAÎNE LOGISTIQUE DES CLIENTS	3
POURQUOI LES CLIENTS EXIGENT DAVANTAGE DE SOUPLESSE ET D'OPTIONS	4
LA CHAÎNE LOGISTIQUE FINANCIÈRE	4
LA CHAÎNE LOGISTIQUE FINANCIÈRE : UN MODÈLE PORTEUR	4
LES PRINCIPALES FONCTIONNALITÉS D'UNE SOLUTION DE GESTION DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE FINANCIÈRE	5
UNE APPROCHE AVANTAGEUSE POUR TOUS	8
POUR METTRE EN ŒUVRE VOTRE CHAÎNE LOGISTIQUE FINANCIÈRE	9
LES OPTIONS : DÉVELOPPER, ACHETER, IMPARTIR	9
CONCLUSION : L'OCCASION DE VOUS DISTINGUER DE VOS CONCURRENTS	10
À PROPOS DE CGI ET DE SA SOLUTION PROPONIX ^{MC}	11
À PROPOS DE L'AUTEUR	12

Les banques commerciales qui adoptent le modèle de la chaîne logistique financière se transformeront afin d'arrimer leurs façons de faire aux stratégies d'achat et de vente de leurs clients.

Sommaire

Pressées de tous côtés, les entreprises sont de plus en plus souvent amenées à acheter et à vendre à l'échelle mondiale. Néanmoins, le remplacement des échanges commerciaux régionaux par des transactions à l'étranger pèse lourd sur le fonds de roulement et sur la performance globale de la chaîne logistique. Les sociétés comptent donc sur leur banque pour optimiser leur chaîne logistique financière en tablant par exemple sur les technologies avancées, sur les comptes ouverts assistés ou sur les nouvelles techniques de gestion des comptes créditeurs et débiteurs.

Pour les banques, qui ne pouvaient jusqu'ici répondre qu'à une fraction des besoins de leurs clients en matière de financement du commerce international, ce nouvel environnement représente une occasion unique de se transformer en partenaires capables de fournir des solutions efficaces à toutes les étapes du cycle d'approvisionnement et de vente.

Les solutions de gestion de la chaîne logistique financière procurent aux banques commerciales les outils qu'il leur faut pour harmoniser leurs offres à l'évolution de la chaîne logistique physique de leurs clients. Après avoir expliqué pourquoi les banques ont de plus en plus intérêt à adopter de telles solutions, cette étude décrit les principales fonctionnalités qui les composent et présente les options de réalisation et de mise en œuvre que les banques peuvent envisager.

Des banques novatrices ont déjà investi massivement pour tirer parti de ce modèle encore peu exploité et d'autres leur emboîteront bientôt le pas. Celles qui saisiront cette occasion se transformeront afin d'arrimer leurs façons de faire aux stratégies d'achat et de vente de leurs clients.

Toile de fond

L'EFFET DE LA MONDIALISATION SUR LA CHAÎNE LOGISTIQUE DES CLIENTS

Dans le contexte d'un marché qui se mondialise davantage chaque jour, il est de plus en plus ardu, pour une entreprise, de préserver ses avantages concurrentiels.

Incapables de suivre les déplacements des biens qu'ils ont commandés, les acheteurs ont du mal à prévoir à quel moment ils recevront leurs marchandises ou devront effectuer des paiements. Cela les oblige à maintenir des stocks plus importants et des liquidités plus élevées afin de pallier à toutes les éventualités. Ils pressent donc les vendeurs de leur accorder des délais de paiement plus longs, ce qui a une incidence néfaste sur les prix, sur la qualité des relations entre vendeurs et acheteurs ainsi que sur la stabilité du bassin de fournisseurs.

La même dynamique empêche souvent les vendeurs d'obtenir leurs paiements aussi vite qu'ils le souhaiteraient. La plupart d'entre eux doivent attendre leur dû 45 jours, et même parfois jusqu'à 90 ou 120 jours. Cependant, compte tenu des pays où ils sont établis et de leur taille, de nombreux vendeurs ne peuvent pas obtenir du crédit à court terme à prix raisonnable. En réclamant des délais de paiement plus longs, les acheteurs accroissent encore davantage les pressions qui s'exercent sur les vendeurs, les forçant souvent ainsi à augmenter leurs prix ou à se retirer du marché.

Ultimement, les acheteurs s'exposent à des risques accrus en raison de l'instabilité financière de leur réseau de fournisseurs.

POURQUOI LES CLIENTS EXIGENT DAVANTAGE DE SOUPLESSE ET D'OPTIONS

Les lettres de crédit et les encaissements documentaires sont les instruments classiques de financement du commerce international. Dans le passé, les vendeurs utilisaient généralement l'un ou l'autre de ces modes de paiement pour financer leurs activités et diminuer les risques courus par les acheteurs. Au cours des cinq dernières années, cependant, leur importance a fléchi d'environ cinq pour cent par an. Les acheteurs, tout comme les vendeurs, leur reprochent leur complexité, leur lourdeur et leurs coûts élevés.

Par conséquent, ils leur préfèrent de plus en plus souvent le compte ouvert, un mode de paiement plus simple, qui exige moins de temps et moins d'argent. Le compte ouvert rend superflues plusieurs des caractéristiques d'atténuation des risques associées aux produits classiques de financement du commerce international.

Lors d'un échange commercial effectué au moyen d'un compte ouvert, le vendeur expédie ses marchandises et transmet une facture à l'acheteur. L'acheteur règle la facture en envoyant un chèque ou un paiement électronique au vendeur. Contrairement aux lettres de crédit et aux encaissements documentaires, les comptes ouverts n'exigent des banques qu'une contribution minimale : leur rôle se limite au traitement des chèques et des paiements, ce qui ne leur procure aucune prise directe sur la chaîne logistique de leurs clients.

À l'heure actuelle, les opérations sur comptes ouverts représentent environ 85 % de l'ensemble des opérations de financement du commerce international, contre 15 % seulement pour les instruments traditionnels. Et la tendance se maintient, confinant les banques à une participation toujours plus minimale au financement du commerce international de leurs clients.

Néanmoins, les sociétés ont besoin d'aide pour gérer efficacement leur chaîne logistique élargie. Selon une étude du cabinet Aberdeen Group effectuée en 2006, 90 % des entreprises estiment que la technologie qu'elles utilisent pour gérer leur chaîne logistique mondiale « ne répond pas convenablement et à temps à leurs besoins d'information financière »¹. Par conséquent, elles sont à la recherche de nouvelles approches créatives qui augmenteront la réactivité, la transparence, l'efficacité, l'efficience, la fluidité et la prévisibilité des opérations dans l'ensemble de leur chaîne logistique.

Les entreprises souhaitent s'appuyer sur leur banque - leur partenaire de confiance traditionnel - pour optimiser leur chaîne logistique financière en tablant par exemple sur les nouvelles technologies, sur les comptes ouverts assistés ainsi que sur les nouvelles techniques de gestion des comptes créditeurs et débiteurs.

La Chaîne Logistique Financière

LA CHAÎNE LOGISTIQUE FINANCIÈRE : UN MODÈLE PORTEUR

Les chercheurs d'Aberdeen Group définissent les solutions de gestion de la chaîne logistique financière de la manière suivante : « la combinaison des produits de financement du commerce international fournis par une institution financière, une autre société ou l'entreprise elle-même et d'une plate-forme technologique qui relie électroniquement les partenaires commerciaux et les institutions financières afin d'exécuter les opérations de financement déclenchées par la survenance d'un ou de plusieurs événements dans la chaîne logistique »²

POUR PASSER D'UN MODÈLE CENTRÉ SUR LES PRODUITS À DES PARTENARIATS AXÉS SUR LA COLLABORATION

Les clients des banques s'emploient déjà à optimiser la réactivité, la transparence, l'efficacité, l'efficience et la souplesse des opérations dans l'ensemble de leur chaîne logistique.

À cette fin, ils établissent tout d'abord des partenariats solides avec leurs fournisseurs et avec les autres firmes qui participent à leur chaîne logistique. De concert avec ces partenaires, ils investissent pour se doter de technologies permettant l'échange de données et l'établissement d'un modèle collaboratif de travail.

Ces entreprises comptent sur leur banque pour les épauler. Néanmoins, les banques ne sont en mesure d'aider leurs clients qu'après s'être adaptées elles-mêmes à leur nouvel environnement.

Dans le passé, les méthodes de gestion des opérations de financement du commerce international étaient centrées sur les produits. Cette approche doit aujourd'hui céder le pas à une nouvelle vision selon laquelle la banque devient un collaborateur à valeur ajoutée pour ses clients. Pour adopter des solutions de gestion de la chaîne logistique financière qui seront véritablement avantageuses pour les entreprises servies, les banques doivent travailler en partenariat avec leurs clients, comprendre comment elles peuvent ajouter de la valeur à la chaîne logistique et orienter leurs offres de manière à jouer précisément ce rôle.

L'objectif ultime d'une solution de gestion de la chaîne logistique est d'optimiser l'utilisation du fonds de roulement dans l'ensemble de la chaîne logistique, tant pour l'acheteur que pour le vendeur.

Voici un aperçu des fonctions et des avantages qu'une banque ayant adopté le modèle de la chaîne logistique financière peut offrir à ses clients :

- aider les acheteurs à optimiser leur chaîne logistique en leur donnant accès aux comptes ouverts assistés, au financement des exportations garanti par l'acheteur, au financement direct des exportations, à la gestion des données des bons de commande et des factures ainsi qu'à l'appariement des données des comptes ouverts, des comptes ouverts assistés et des lettres de crédit;
- répondre aux besoins de financement des vendeurs avant, pendant et après l'expédition - au moyen de lettres de crédit à l'exportation et de recouvrements si la banque est celle du vendeur, ou au moyen de comptes ouverts assistés et de lettres de crédit à l'importation si la banque est celle de l'acheteur;
- fournir des liquidités aux vendeurs en finançant les comptes débiteurs.

Ainsi armées, les banques peuvent offrir des solutions qui aideront leurs clients à diminuer leurs coûts, à renforcer leur chaîne logistique et, ce faisant, à établir des liens plus solides avec leurs clients.

impact sur les relations commerciales des clients des banques



LES PRINCIPALES FONCTIONNALITÉS D'UNE SOLUTION DE GESTION DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE FINANCIÈRE

Les principales fonctionnalités des solutions de gestion de la chaîne logistique financière sont la gestion des données des bons de commande et des factures, la gestion des comptes ouverts assistés et des paiements à compte ouvert ainsi que la gestion des opérations de financement des exportations et des importations.

Gestion des données des bons de commande et des factures

Les transactions commerciales planétaires gravitent autour des bons de commande, des factures et d'autres documents non bancaires. Les lettres de crédit, les encaissements documentaires et les comptes ouverts assistés jouent pour leur part un rôle complémentaire.

*Les principales fonctionnalités
des solutions de gestion de la
chaîne logistique financière :*

- *gestion des données des
bons de commande et des
factures;*
- *gestion des comptes ouverts
assistés - gestion de
l'approbation des
paiements;*
- *gestion des paiements à
compte ouvert;*
- *gestion des opérations de
financement des
exportations.*

En incorporant les bons de commande et les factures aux produits traditionnels de financement du commerce international et en arrimant ceux-ci à de nouvelles solutions de compte ouvert, les banques peuvent créer des offres attrayantes qui s'harmoniseront à la vision des entreprises en matière de chaîne logistique financière.

À cette fin, la banque doit tout d'abord travailler en collaboration avec le client pour avoir accès aux données des bons de commande et des factures. On peut atteindre ce but en utilisant des portails de téléchargement ou en intégrant les fonctions d'arrière-guichet.

Une fois que les données sont disponibles, les banques peuvent offrir un vaste éventail de services, dont voici un aperçu.

- **Appariement des bons de commande et des factures aux comptes ouverts et aux autres instruments de financement du commerce international**

En reliant les données des bons de commande et des factures aux comptes ouverts et aux autres produits de financement du commerce international, les banques peuvent intégrer les modalités des bons de commande à ces instruments ou utiliser les données comme base pour déclencher des opérations de financement.

- **Appariement des factures et des bons de commande**

Les banques peuvent également appairer les factures aux bons de commande afin de dépister les erreurs et de les corriger de la manière appropriée selon les types d'instruments auxquels les bons de commande sont liés. L'appariement peut se faire au niveau des données clés seulement ou à un niveau plus détaillé. Par exemple, Swift vient de lancer un service permettant aux banques membres d'intégrer un service d'appariement approfondi à leurs applications de gestion du commerce international.

- **Pistage des bons de commande**

Grâce à l'appariement des factures, la banque peut suivre les bons de commande et leurs soldes au nom de ses clients. Cette information peut être transmise par divers canaux, par exemple un système frontal ou une application intégrée d'arrière-guichet.

Comptes ouverts assistés - Approbation des paiements

En utilisant la nouvelle fonctionnalité « approbation des paiements » en conjonction avec un compte ouvert assisté, les clients bénéficient de plusieurs avantages des lettres de crédit sans verser des frais de couverture à leur banque. Émise de la même manière qu'une lettre de crédit, l'approbation des paiements s'appuie sur le bon de commande et précise les modalités de paiement conditionnelles de l'acheteur; elle n'est toutefois pas assortie d'une garantie bancaire.

Cet instrument fournit un cadre structuré pour la prestation de services de comptes ouverts tels que la vérification des documents, l'appariement et le pistage des bons de commande et des factures, le financement des bons de commande et des factures, le versement de paiements à l'exportateur et le financement de l'acheteur.

Paiements à compte ouvert

Les paiements à compte ouvert permettent d'acquitter directement les factures.

Financement des exportations

En règle générale, le cycle des ventes - de la commande au paiement - fait porter le fardeau financier de la transaction aux vendeurs. Ils doivent préparer et expédier les marchandises, puis attendre un bon moment avant de recevoir un paiement. C'est pourquoi la demande de crédit émanant des exportateurs augmente sans cesse.

Cependant, toutes les banques ne jouent pas le même rôle en matière de financement des exportations : chacune participe à ce marché à sa manière, selon son profil de risque et le genre de produits qu'elle souhaite offrir. Comme on le voit ci-dessous, le financement des exportations peut ainsi prendre des formes très variées.

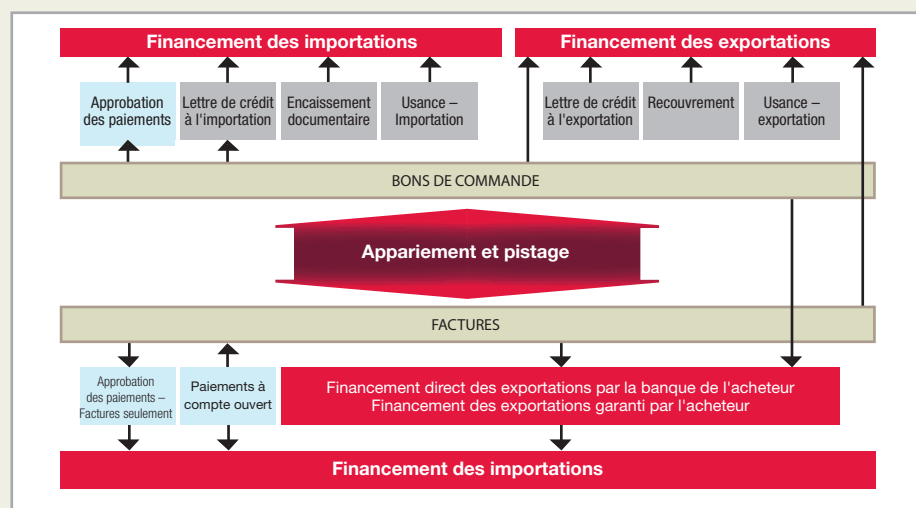
• Les divers visages du financement des exportations

La banque qui émet une lettre de crédit à l'exportation ou un recouvrement peut fournir du financement avant, pendant ou après l'expédition.

- **Financement avant l'expédition** – La banque finance la fabrication ou l'achat des biens à expédier. Traditionnellement, le vendeur finance cette étape au moyen d'une lettre de crédit couvrant le paiement des marchandises. Néanmoins, les bons de commande sont de plus en plus couramment acceptés comme base pour ce type de financement.
- **Financement pendant l'expédition** – La banque fournit du financement de la date de présentation de la lettre de crédit documentaire ou de réception des directives de recouvrement de l'exportateur à la date de réception du paiement.
- **Financement après l'expédition** – Si la lettre de crédit ou les directives de recouvrement précisent qu'il s'agit d'une acceptation bancaire, d'un paiement différé ou d'une acceptation commerciale à terme, la banque peut fournir du financement jusqu'à l'échéance de ces instruments.

Ces modes de financement ne sont pas nouveaux en tant que tels. Néanmoins, la possibilité de relier les données des bons de commande et des factures à un instrument de financement à l'exportation fournit une base solide pour financer un pourcentage plus élevé de la valeur de la transaction ou pour offrir un taux d'intérêt plus avantageux.

les éléments de la chaîne logistique financière



En se donnant une portée accrue afin de rejoindre l'ensemble de la chaîne logistique des entreprises qu'elles servent, les banques commerciales améliorent leur rentabilité et renforcent leurs liens avec leurs clients.

- **Compte ouvert / financement des importations - Financement direct des exportations**

La banque de l'acheteur peut financer directement le vendeur avant, pendant et après l'expédition, s'exposant ainsi à des risques liés au pays et à l'entreprise exportatrice. Plusieurs banques évitent par conséquent de financer directement les exportations provenant de pays où elles ne sont pas elles-mêmes établies. Les banques qui sont présentes dans ces pays peuvent pour leur part offrir du financement fondé sur les bons de commande ou les factures qui ont été téléchargées et reliées à un compte ouvert assisté ainsi qu'à des instruments de lettres de crédit à l'importation.

- **Financement des comptes débiteurs**

Le financement des comptes débiteurs permet aux banques de fournir des liquidités aux exportateurs en leur accordant du crédit sur leurs factures jusqu'au moment où ils reçoivent les paiements des acheteurs.

- **Compte ouvert - Financement des exportations garanti par l'acheteur**

Les acheteurs novateurs ne cherchent plus à ruser pour retarder leurs paiements. Ils préfèrent utiliser des techniques créatives et collaboratives afin d'optimiser leurs chaînes logistiques. L'une de ces techniques est le financement des exportations garanti par l'acheteur, une approche avantageuse pour l'acheteur, pour le vendeur et même pour la banque.

En vertu d'une entente de financement de ce genre, un acheteur ayant obtenu des délais de paiement prolongés ordonne à sa banque de payer ses factures à leur échéance. La banque paie le vendeur par anticipation, en achetant ses factures selon des modalités qui dépendent de la solvabilité de l'acheteur. Ceci procure généralement une économie appréciable au vendeur et par conséquent, la plupart des acheteurs qui participent à ce genre d'accord négocient un meilleur prix.

Le financement des exportations garanti par l'acheteur est avantageux pour tous : l'acheteur bénéficie de délais de paiement plus longs et de prix moins élevés; le vendeur jouit d'un accès fiable à du crédit moins coûteux, sur demande; la banque retire de tout nouveaux revenus sous la forme d'intérêts et de frais de service.

- **Financement des importations**

Chaque fois qu'un acheteur a l'obligation de faire un paiement en vertu d'un compte ouvert ou d'un instrument de financement, sa banque peut lui accorder du financement et, ce faisant, retirer des revenus.

Une approche avantageuse pour tous

Les solutions axées sur la chaîne logistique financière sont avantageuses pour tous : acheteurs, vendeurs et banque. Les acheteurs bénéficient de prix plus avantageux, d'une transparence accrue de leurs flux de trésorerie et d'un bassin de fournisseurs de plus en plus fiable. Les vendeurs tirent parti de la solvabilité des acheteurs pour diminuer le coût du capital, obtenir du financement à des taux plus avantageux et obtenir des flux de trésorerie plus prévisibles.

Quant aux banques, cette vision leur permet d'accroître radicalement le volume des activités qu'elles effectuent pour leurs clients. En se donnant une portée accrue afin de rejoindre l'ensemble de la chaîne logistique des entreprises qu'elles servent, elles améliorent leur rentabilité et renforcent leurs liens avec leurs clients.

Plusieurs organisations novatrices jouissent déjà des retombées du modèle de la chaîne logistique financière. Selon une étude réalisée par Aberdeen Group en 2007, « Les sociétés les plus performantes ont six fois plus de chances que les autres d'avoir acquis un avantage concurrentiel substantiel en adoptant une plate-forme technologique de gestion de la chaîne logistique financière. »³

DES AVANTAGES POUR TOUS LES PARTICIPANTS DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE

ACHETEURS	VENDEURS	BANQUES
<ul style="list-style-type: none"> • Une diminution du coût des biens achetés 	<ul style="list-style-type: none"> • Une 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"> • Des liens plus forts, axés sur la collaboration, avec les clients
<ul style="list-style-type: none"> • Des besoins plus faibles de fonds de roulement grâce à la réduction du délai moyen de règlement des comptes créditeurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Des flux de trésorerie souples et prévisibles 	<ul style="list-style-type: none"> • Une fidélité accrue des clients
<ul style="list-style-type: none"> • Un bassin de fournisseurs plus stable 	<ul style="list-style-type: none"> • Un bassin de fournisseurs plus stable 	<ul style="list-style-type: none"> • Une croissance des bénéfices grâce à une présence à toutes les étapes de la chaîne logistique des clients
<ul style="list-style-type: none"> • Des relations plus harmonieuses avec les vendeurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Un accès à une source plus fiable de fonds de roulement 	<ul style="list-style-type: none"> • Une portée accrue des activités de financement du commerce international
<ul style="list-style-type: none"> • Une meilleure transparence de l'ensemble de la chaîne logistique financière 	<ul style="list-style-type: none"> • Une transparence accrue du processus de paiement 	<ul style="list-style-type: none"> • Une notoriété plus forte dans le secteur du financement du commerce international

Pour mettre en œuvre votre solution de gestion de la chaîne logistique financière

LES OPTIONS : DÉVELOPPER, ACHETER, IMPARTIR

Les banques qui veulent se doter d'une solution de gestion de la chaîne logistique financière ont trois possibilités : développer une application exclusive à partir de zéro; acheter les droits d'utilisation d'une application du commerce; impartir la technologie ou la fonction selon le modèle de la gestion déléguée ou de la gestion des processus d'affaires.

Les banques, qui ne pouvaient jusqu'ici répondre qu'à une fraction des besoins de leurs clients en matière de financement du commerce international, peuvent se transformer en partenaires capables de fournir des solutions efficaces à toutes les étapes du cycle d'approvisionnement et de vente.

- **Développer une application exclusive à partir de zéro**

Les banques qui choisissent de réaliser elles-mêmes une solution exclusive maîtrisent entièrement leur environnement de gestion de la chaîne logistique financière. Néanmoins, cette approche est non seulement beaucoup trop coûteuse pour la plupart des banques, elle est aussi très risquée. En effet, dans le monde des affaires actuel, qui évolue à une vitesse étourdissante, il est très rare que les systèmes exclusifs soient aussi souples ou aussi robustes que les applications du commerce. De tels systèmes exigent des investissements continus alors même que le financement est difficile à obtenir et que les ressources internes se font rares.

- **Acheter les droits d'utilisation d'une application du commerce**

Comparativement au développement d'une application exclusive, l'achat d'une application du commerce permet aux banques d'obtenir beaucoup plus facilement et rapidement un logiciel qui répond à leurs besoins. Cependant, les coûts d'acquisition et d'utilisation de telles applications peuvent s'avérer très élevés, quand on tient compte des besoins d'adaptation, de mise en œuvre et d'entretien, des mises à jour nécessaires pour avoir constamment accès aux nouvelles fonctionnalités disponibles, ainsi que des coûts d'exploitation et de reprise après sinistre.

De plus, au fil des ans, cette avenue oblige à justifier toutes les mises à niveau et à réunir les ressources financières et humaines pour réaliser et déployer chacune des versions améliorées. Ces facteurs peuvent retarder de plusieurs mois ou même de plusieurs années les mises à jour qui permettraient à la banque de répondre aux nouvelles exigences du marché.

- **Impartir selon le modèle de la gestion déléguée**

La gestion déléguée est l'avenue idéale pour les banques qui emploient des spécialistes du financement du commerce international mais ont besoin d'une technologie plus performante pour répondre à l'évolution des besoins de leurs clients. En vertu de ce modèle, le fournisseur assure la mise à jour de l'application et fournit un soutien technique ainsi que des services d'hébergement continus; son mandat vise le matériel, les logiciels, la sécurité, la reprise après sinistre et la disponibilité.

Les coûts étant partagés entre tous les clients du fournisseur de services, ce modèle procure des économies substantielles à chaque banque tout en abrégant de manière spectaculaire le cycle de vie des produits, les périodes de développement et les délais de livraison des nouvelles fonctionnalités.

De plus, le fournisseur mettant les améliorations directement en production, les projets lourds et coûteux de lancement des nouvelles versions sont choses du passé pour les banques. Ce facteur revêt une importance cruciale dans un secteur qui se métamorphose sous nos yeux et où le fait de devancer les concurrents de plusieurs mois ou même de plusieurs années peut tout changer.

- **Impartir selon le modèle de la gestion des processus d'affaires**

Le modèle de la gestion des processus d'affaires convient aux banques qui n'ont pas les ressources nécessaires pour employer des spécialistes du financement du commerce international et qui, dans bien des cas, ne disposent pas de la technologie nécessaire pour gérer les produits de plus en plus avancés qui sont offerts sur ce marché. Selon ce modèle, un tiers - généralement une autre banque - gère les activités de financement du commerce international de la banque cliente. La plupart du temps, l'établissement qui fournit les services utilise sa propre technologie; il peut toutefois arriver qu'il utilise la technologie de son client. Le modèle de la gestion des processus d'affaires permet aux banques qui l'adoptent de se concentrer davantage sur leurs secteurs d'activité principaux.

Au cours des prochaines années, les banques devront investir massivement pour opérer la transition qui fera d'elles des participantes à part entière de la chaîne logistique financière. Avantageuse sur le plan des coûts, l'impartition constitue pour plusieurs la voie royale d'accès aux solutions évoluées de gestion de la chaîne logistique financière dont elles ont besoin pour rivaliser stratégiquement avec leurs concurrentes.

CONCLUSION: L'OCCASION DE VOUS DISTIGUER DE VOS CONCURRENTS

Le marché des solutions de gestion de la chaîne logistique financière se situe à une phase critique de son développement. À la suite d'un sondage réalisé en 2006, le cabinet Aberdeen Group a révélé que plus des deux tiers des entreprises affirment « mettre en place ou envisager de mettre en place des programmes de gestion de la chaîne logistique financière afin de diminuer les coûts à toutes les étapes. » ⁴

Les banques sont idéalement placées pour transformer cette demande en affaires lucratives. Les grandes tendances qui ont amené les entreprises clientes à se donner une portée planétaire procurent aux banques créatives la possibilité d'imaginer de nouvelles offres afin d'optimiser leur connaissance du financement du commerce international. Certaines banques novatrices ont déjà entrepris cette démarche et d'autres leur emboîteront bientôt le pas. Celles qui ne veulent pas être laissées pour compte doivent agir maintenant.

À aucun autre moment, depuis l'invention des lettres de crédit, les banques commerciales n'ont eu une telle occasion de transformer radicalement les rapports qu'elles entretiennent avec leurs clients. En offrant des solutions de gestion de la chaîne logistique financière qui se moulent à l'évolution des besoins des entreprises, elles peuvent aider leurs clients à diminuer leurs coûts et à tirer le meilleur parti possible de leur fonds de roulement tout au long de leur chaîne logistique. Ce faisant, elles peuvent s'imposer à titre de partenaires à part entière de leurs clients.

À propos de CGI et de sa solution Proponix^{MC}

Fondée en 1976, CGI est l'une des principales entreprises de services en TI et en gestion des processus d'affaires à l'échelle internationale. Nos 25 500 professionnels œuvrent à partir de plus de 100 bureaux dans le monde. CGI est un important fournisseur de solutions pour le secteur bancaire. Elle a aidé 9 des 10 premières banques américaines et 7 des 20 plus grandes banques au monde à transformer leurs façons de faire afin de s'adapter aux tendances du marché et de mieux répondre aux attentes de leurs clients.

CGI offre entre autres aux banques la solution Proponix^{MC}, un service de gestion des opérations de financement du commerce international qui diminue les coûts, rehausse la qualité du service à la clientèle et abrège les délais de mise en marché des innovations mises au point pour répondre aux besoins des clients.

Grâce ce service, les banques et leurs clients peuvent utiliser la plate-forme intégrée Proponix, hébergée chez CGI et accessible par le Web, pour traiter leurs opérations de guichet et d'arrière-guichet. Le service Proponix comprend l'accès à un portail de commerce international, des applications de gestion électronique des processus et d'imagerie documentaire, un système d'arrière-guichet de traitement des opérations de financement du commerce international et un système de production de rapports.

À PROPOS DE L'AUTEUR

Kitt Carswell est directeur de produits et conseiller principal au sein du groupe du financement du commerce international de CGI. Il était auparavant associé directeur chez TradeEvolution, un cabinet de services-conseils en financement du commerce international. Il a aussi fait partie des fondateurs du groupe spécialisé en financement du commerce international chez American Management Systems, où il a occupé des postes de haut niveau pendant 20 ans.

CGI veille à faire évoluer rapidement les applications de gestion de la chaîne logistique financière de Proponix, notamment les applications de gestion des données des bons de commande et des factures, des comptes ouverts assistés, des paiements à compte ouvert, du financement des exportations et du financement de l'acheteur.

Ces applications permettent aux banques commerciales d'utiliser des stratégies de gestion de la chaîne logistique financière qui améliorent la performance de leurs clients et en font de fidèles partenaires à long terme.

Notes de bas de page :

- (1) Aberdeen Group, « Get Ahead with Supply Chain Finance: How to Leverage New Solutions for End-to-End Financial Improvement », le 21 juillet 2006 [Traduction libre].
- (2) Aberdeen Group, « Get Ahead with Supply Chain Finance: How to Leverage New Solutions for End-to-End Financial Improvement », le 21 juillet 2006 [Traduction libre].
- (3) Aberdeen Group, « Technology Platforms for Supply Chain Finance », mars 2007 [Traduction libre].
- (4) Aberdeen Group, « Supply Chain Finance Benchmark Report », septembre 2006 [Traduction libre].