

Insight



Communication électronique dans le Trade Finance: Une demande accrue!

Certains se souviennent encore du temps où les formulaires Trade Finance étaient remplis au moyen d'une machine à écrire. L'introduction de modèles électroniques pour les ouvertures de crédits documentaires et de garanties, à la fin des années 90, a constitué un grand pas en avant. Du point de vue de la banque, l'étape suivante a été celle du développement d'outils électroniques pour le traitement des opérations de Trade Finance¹.

Un large éventail de besoins

De nos jours, il s'agit dans le domaine du Trade Finance de mettre à la disposition des entreprises et des banques, des solutions électroniques et des moyens auxiliaires garantissant un traitement optimal. Le défi pour les banques consiste à couvrir un large éventail de besoins des divers profils de clients.

Selon une étude SWIFT² de novembre 2007, la clientèle Entreprises fait état des besoins prioritaires suivants pour les opérations de Trade Finance:

- Sécurité
- Efficacité accrue
- Standardisation
- Coûts réduits
- Un seul canal de communication des données pour toutes les banques
- Traitement plus rapide
- Meilleure surveillance et pilotage

Pour répondre à ces besoins, l'entreprise dispose aussi bien de solutions Single Bank/Banque Unique (propres applications³ de chaque banque), que de solutions multibancaires⁴.

Solution «banque unique»

En général, les banques mettent gratuitement leurs solutions «Single Bank» à la disposition des clients. Une solution «banque unique» est suffisante pour nombre d'entreprises en Suisse car les activités Trade Finance se concentrent sur une ou quelques banques uniquement ou ne portent que sur un petit nombre de transactions.

Avantage pour le client d'une solution «banque unique» telle que le système électronique UBS Trade Finance Access:

- Durée de transmission réduite
- Traitement uniforme des données
- Elimination de sources d'erreurs
- Travail efficace avec modèles
- Possibilités variées de «Reporting»
- Vue d'ensemble des divers délais des transactions

saisies par le client via le e-banking sont directement transférées dans l'application interne d'UBS. Beaucoup d'erreurs sont ainsi évitées. Il s'agit d'une communication bidirectionnelle des données, du client vers la banque et vice versa.

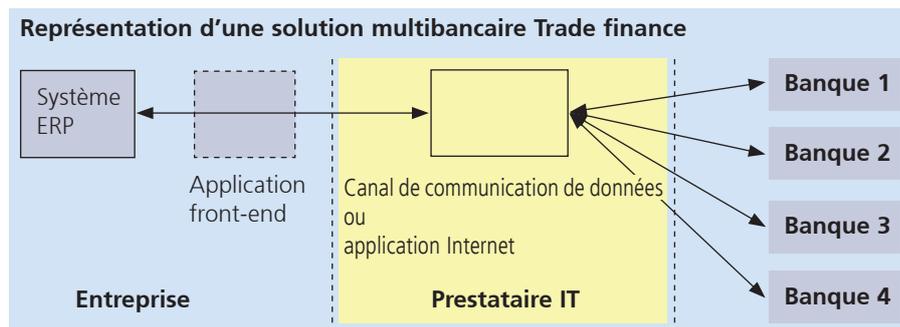
Des entreprises de différentes tailles et de divers secteurs recourent activement à la solution «banque unique» d'UBS. Des groupes multinationaux utilisent également avec succès cette interface.

La formation est la clé du succès lors de toute introduction de nouveau système. Celle-ci doit s'effectuer sur le poste de travail du client afin d'en garantir l'efficacité et la convivialité. Un manuel d'utilisateur détaillé et axé sur la pratique, ainsi qu'un soutien technique prodigué par le «Sales Advisor» d'UBS, viennent compléter cette formation.

Solutions multibancaires

Les clients gérant leurs transactions avec plusieurs banques cherchent aussi la

Figure 1



Source: UBS SA

possibilité d'une variante adaptée à toutes les banques. L'élément décisif ici est le nombre de banques partenaires impliquées et de transactions.

Les solutions multibancaires nécessitent deux composantes au niveau de l'entreprise (figure 1): une application «Front-End» pour la saisie des données (le cas échéant les données peuvent être directement saisies dans le système ERP⁵ du client) ainsi qu'un canal de communication multi-bancaire pour le transfert des données.

En plus de cette solution des «deux composantes», des applications Internet sont aussi offertes permettant aux clients de gérer leurs opérations Trade Finance. L'accès à une application Internet n'est toutefois fourni par le prestataire IT que contre le versement d'une redevance de membre, tant pour l'entreprise que pour sa banque partenaire.

Avant qu'une entreprise sélectionne une application Internet, il faut vérifier si les banques partenaires disposant déjà d'un accès aux données, soutiennent cette solution IT.

«Avant d'opter pour une application Internet, il faut bien vérifier qu'on peut communiquer via le même canal avec toutes les banques partenaires.»

Par rapport à solution «banque unique», les solutions multi-bancaires offrent les avantages suivants:

- échange électronique d'informations au moyen d'une application «front-end» et d'un canal de communication multi-bancaire avec les banques impliquées dans l'opération de Trade Finance (communication des données dans les deux sens)
- disponibilité accrue en ligne des informations à des fins de gestion et vue d'ensemble de toutes les opérations sur un seul outil

Perspectives

A l'inverse du trafic des paiements, les processus ne sont pas complètement automatisés dans les opérations traditionnelles du Trade Finance. A l'avenir

également, l'être humain continuera d'effectuer manuellement une partie des étapes du travail. Le développement constant des technologies de l'information va cependant aussi influencer la façon d'appréhender le traitement dans le domaine du Trade Finance.

«SWIFT for Corporates s'imposera tôt ou tard comme canal de communication dans les opérations de Trade Finance.»

La connexion SWIFT pour les entreprises n'a certes rien de neuf et existe déjà depuis 2001 pour les informations relatives au négoce de devises, au trafic des paiements, aux titres et à la trésorerie. Mais désormais, l'offre a été élargie aux informations relatives au Trade Finance.

Aperçu des solutions Trade Finance	
Support	Situation initiale de l'entreprise
Formulaires sur support papier	Les formulaires «papier» sont utilisés par les entreprises faisant ouvrir leurs transactions Trade Finance de manière traditionnelle. Parfois, ces entreprises renoncent même entièrement à l'utilisation d'une interface électronique. Une fois rempli, le formulaire est envoyé à la banque émettrice.
Solution «Banque unique»	Les solutions «Single Bank» s'adressent aux clients concentrant leurs opérations Trade Finance sur une ou quelques banques seulement. Ces applications sont en général mises gratuitement à disposition par les banques.
La solution multibancaire comporte <ul style="list-style-type: none"> • une application «front-end» avec un canal de communication multibancaire pour l'échange de données ou • une seule application Internet 	<p>Les solutions multibancaires s'adressent aux clients ayant un plus grand nombre de relations bancaires Trade Finance et de nombreuses transactions à effectuer. Une application front-end permet de gérer l'ensemble des transactions; l'échange de données s'effectue via le canal de communication multibancaire.</p> <p>En sus de la solution à deux composantes, des applications Internet sont aussi offertes pour la saisie des données des clients. La capacité multibancaire n'est toutefois assurée dans ce cas que si les banques versent une redevance de membre à des fins d'accès aux données.</p> <p>Notre recommandation Avant d'opter pour une application Internet, une entreprise a tout intérêt à vérifier si les banques fournissant le crédit sont déjà membres de cette plateforme IT.</p>

Avantages de SWIFT for Corporates:

- SWIFT est un réseau mondial de données ainsi qu'une norme internationale
- SWIFT for Corporates est un canal de communication multibancaire et multi-business permettant une utilisation polyvalente. D'autres informations sont aussi offertes en dehors du Trade Finance.
- Il existe diverses variantes de connexion au réseau SWIFT.
- SWIFT a divers partenaires IT, certifiés SWIFT, qui assurent l'intégration du système ERP ainsi que la validation des informations.
- La communauté bancaire mondiale (plus de 8000 établissements dans 209 pays) est déjà connectée au réseau SWIFT. Dans le monde, quelques 500 clients Entreprises sont raccordés au réseau SWIFT.

UBS envisage d'emprunter cette voie en 2010 avec un client pilote voulant échanger via SWIFT ses données Trade Finance avec ses banques partenaires. UBS est également convaincue que SWIFT for Corporates va devenir le canal de communication standard entre les banques et la clientèle commerciale pour les opérations liées au Trade Finance.

Les entreprises intéressées par une communication électronique pour leurs opérations Trade Finance sont priées de s'adresser au Sales Advisor Trade Finance, afin de discuter avec lui en détail de leurs besoins spécifiques ainsi que des produits et services UBS. Les coordonnées figurent sous le lien suivant: www.ubs.com/tef.

Markus Braun

UBS Suisse

Product Management Trade Finance

markus.braun@ubs.com

Brèves du monde du Trade & Export Finance

Révision des «Règles uniformes relatives aux garanties sur demande»

Fin novembre 2009, les instances compétentes de la Chambre de Commerce Internationale ont approuvé une version remaniée des «Règles uniformes relatives aux garanties sur demande» (RUGD). Cette révision tient compte, depuis l'introduction des RUGD en 1992, des évolutions sur le marché mais aussi des évolutions dans la pratique. La version remaniée des RUGD entrera en vigueur le 1^{er} juillet 2010. Nous vous informerons des nouveautés dès que possible.

Drinktec München, septembre 2009

La Drinktec est la foire mondiale des boissons et liquides. Attirant quelques 60 000 professionnels de 170 pays, elle a lieu tous les quatre ans. La fréquentation, par des visiteurs de qualité, sur les stands des exposants suisses a été plus que satisfaisante. Des contrats ont été conclus dans la foire même et UBS a pu activement soutenir ses clients sur place.

Détente sur divers marchés

Nous constatons une détente de la situation en raison du nombre de demandes en provenance de Suisse et de l'étranger pour le financement d'exportations. Diverses demandes de la Biélorussie, de la Russie et de la Turquie indiquent que le creux de la vague a été atteint et que le marché tend lentement à sortir de sa torpeur.

Nouveaux produits SERV en application

Les nouveaux produits SERV ont été introduits en mai 2009. L'expérience nous montre que la garantie de «bonds» et l'Assurance du crédit de fabrication répondent à un besoin pressenti. La plupart des demandes reçues, jusqu'à présent, portent, en effet, sur ces deux produits. Soutenus par la garantie de «bonds», plusieurs clients ont pu mener à bien différentes opérations. Bien que lourde au niveau du traitement, l'Assurance du crédit de fabrication peut toutefois rendre de précieux services en tant que soutien de trésorerie dans le cadre d'un projet donné.

Indonésie: obligation de crédit documentaire à nouveau ajournée pour les exportations de matières premières

Prévue par le gouvernement indonésien pour le 1^{er} novembre 2009, l'introduction d'une obligation d'utilisation de crédit documentaire pour les exportations de matières premières (surtout huile de palme et caoutchouc) dépassant la valeur de 1 million d'USD, a été ajournée pour la troisième fois en raison du climat économique. Il est attendu maintenant que cette introduction ait lieu en juillet 2010.

UBS Export Forum

L'Export Forum 2010 aura lieu le 21 janvier 2010 à Zurich avec pour slogan «Les exportations suisses sur la voie du rétablissement?». Pour de plus amples informations, veuillez envoyer un e-mail à cette adresse: mari-luz.florez@ubs.com.

¹ Par Trade Finance, nous entendons les crédits documentaires, les encaissements documentaires et les garanties.

² Fondée en 1973, la Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) est une société coopérative internationale des établissements financiers qui exploite un réseau de télécommunications (réseau SWIFT) pour l'échange d'informations entre les membres.

³ Solutions banque unique (propres applications): logiciel à des fins de communication de données dans les deux sens entre le client et sa banque et vice versa.

⁴ Par solution multibancaire, nous entendons une application et un canal de communication à des fins d'échange de données avec différentes banques. Les solutions multibancaires ne sont pas offertes par des banques.

⁵ Système ERP (Enterprise Resource Planning System) est un logiciel d'applications pour la planification des ressources d'une entreprise dans son ensemble.