



Soft Solutions®  
information has never been **this** intelligent

Delivering  
Intelligent Business Solutions  
To **World Class** Retailers

ibs **DEALS**

## Négociation Conditions Fournisseurs

### ■ PRESENTATION

Aujourd'hui, l'un des enjeux les plus importants pour la plupart des distributeurs est d'optimiser des conditions de négociation fournisseurs afin d'augmenter les profits. Mieux acheter demande d'optimiser le processus de négociation et d'avoir accès à une information précise et mise à jour sur les performances des négociations et ce, dans le but d'accroître les ventes et les marges. La négociation fournisseurs est devenue une tâche de plus en plus complexe et il devient difficile d'identifier quels sont les meilleurs fournisseurs et d'exécuter les stratégies les plus adaptées pour maximiser le gain financier.

L'accès aux différents aspects d'une négociation est nécessaire afin d'évaluer l'impact de différents scénarii sur le profit. Les acheteurs et « category managers » doivent bénéficier d'informations sur les performances des catégories, le profit et les performances du fournisseur pour ajuster leurs objectifs et leurs stratégies.

L'amélioration du processus de recouvrement des conditions négociées peut impacter favorablement le profit. Néanmoins, des études récentes ont montré que 2 distributeurs sur 3 éprouvent des difficultés pour le paiement des conditions négociées, perdant ainsi plus de 30 milliards de dollars chaque année. La complexité des négociations constitue la majeure partie du problème. Beaucoup de distributeurs gèrent le paiement des conditions sans l'aide d'un système formalisé de contrôle, avec un manque conséquent d'informations sur les conditions négociées.

Les distributeurs sont soumis à une forte pression pour améliorer leur système de gestion des négociations afin d'augmenter leur taux de recouvrement et gérer les réclamations. Dans le choix d'un système de gestion des négociations, il faut prendre en considération sa flexibilité et sa capacité à intégrer des types de négociations hétérogènes en aval au niveau article et magasin et, en amont, au niveau multi-pays et multi-niveaux de négociations.

**ibs DEALS** de Soft Solutions est l'unique logiciel de gestion des négociations fournisseurs dont la performance a été prouvée chez les plus grands distributeurs comme Carrefour, Galeries Lafayette, King Fisher ou Fnac. La solution peut être déployée pour tous types de formats de distributions comme les généralistes, les cash & carry, les grands magasins, magasins de bricolage et les spécialistes.

**Optimiser La  
Négociation Des  
Conditions  
Fournisseurs**

**Simulations Des  
Négociations Et  
Analyses D'impacts**

**Améliorer Les  
Encaissements  
Fournisseurs**

**Assurer Le Respect  
Des Règlements  
Gouvernementales  
(Sarbanes-Oxley)**

**Augmentation Des  
Profits Hors Taxes De  
Plus De 20%**

## ■ ELEMENTS CLES

**ibs DEALS** est une solution flexible et configurable qui englobe les modules suivants:

### **ibs DEALS – Portefeuille**

- Gérer les plans annuels de relations fournisseurs reliés directement aux ventes des catégories
- Gérer et conserver différentes simulations de conditions à négocier avec le fournisseur
- Simuler l'impact économique de différents types de négociations pour piloter le calendrier de négociation et accroître durablement la rentabilité fournisseur
- Permettre la recherche dans l'entreprise des meilleures conditions de négociations en se basant sur le cumul des ventes, des achats, et d'autres informations relatives aux négociations
- Comparer les conditions de négociation entre les fournisseurs, comparer les négociations dans l'organisation en s'assurant que les meilleures conditions sont garanties
- Générer les confirmations de transaction et les contrats en utilisant les modèles propres à l'entreprise

### **ibs DEALS – Trésorerie**

- Coordonner et publier les notes de crédit et factures et mettre à jour la trésorerie et les systèmes d'achat
- Conserver les détails des règlements avec un processus d'audit complet pour un meilleur suivi de l'enregistrement des notes de crédit
- Générer des lettres de relance automatique
- S'interfacer avec un des systèmes de gestion des achats existants pour garantir l'encaissement des conditions négociées

### **ibs DEALS – Décisionnel**

- Suivre les performances des négociations et des fournisseurs par rapport aux objectifs cibles
- Contrôler les performances des acheteurs et de leur catégorie par rapport aux objectifs fixés
- Gérer différents rapports pour l'analyse des achats et des négociations
- Fournir des tableaux de bord de performance avec des éléments quantitatifs et qualitatifs
- Chiffrer précisément les gains de marge arrière, fournisseurs objectifs de la catégorie

## ■ AVANTAGES

### **Baisser les coûts des produits**

- Suivre les performances des fournisseurs en comparant avec les objectifs
- Mesurer les profits au niveau article
- Intégrer le processus de négociation avec **ibs REFERENTIAL** afin de calculer le profit net de l'article et les coûts de fonctionnement magasin
- Intégrer le processus avec **ibs PROMOTIONS** pour assurer que les budgets promotions disponibles sont dépensés de façon optimale
- Avoir accès aux meilleures conditions pour tous les départements d'achat

### **Améliorer l'encaissement des conditions négociées**

- Intégration automatique avec les systèmes comptables pour le suivi et le contrôle des encaissements à date
- Mise à jour hebdomadaire des encaissements fournisseurs pour la mise en oeuvre des processus de relances fournisseurs
- Gestion des factures et notes de crédit fournisseurs et suivi par la comptabilité, les achats et les category managers
- Gestion de la rentabilité fournisseur et analyse de la performance dans les tableaux de bord
- Réduction des audits, erreurs, réclamations et transactions contestées

### **Réduire les coûts d'opération et avoir une plus grande discipline**

- Réduire le temps et le personnel pour la validation des données et la re-saisie des informations de la négociation
- Améliorer les bonnes pratiques et la communication parmi les départements d'achat en matière d'organisation, de stratégie, de décision, de processus, de données, d'outils et de mesure de performance.
- Intégrer avec **ibs Collaboration** pour créer un système d'enregistrement des négociations, réduisant ainsi les factures contestées
- Eliminer les coûts associés à l'intervention d'une tierce personne dans la gestion de l'audit et des factures
- Conserver le détail des règlements avec un processus d'audit complet pour la clôture des comptes dans le respect de la réglementation Sarbanes-Oxley
- Fournir des rapports par Acheteur/Category Manager sur la conformité avec les exigences et également la comparaison entre les budgets et les comptes

#### **NORTH AMERICA**

470 Atlantic Avenue, 4th floor  
Boston, 02210, Massachusetts  
United States of America  
Tel: + 1 877 484 5757  
ss-na.contactus@ibs-softsolutions.com

#### **CONTINENTAL EUROPE**

2, Allée Lavoisier  
59650 Villeneuve d'Ascq  
France  
Tel: + 33 320 414 190  
contactus@ibs-softsolutions.com

[www.ibs-softsolutions.com](http://www.ibs-softsolutions.com)

#### **RUSSIA**

23 B/20, Novaya Basmannaya Street  
Office 203, 107078  
Moscow, Russia  
Tel: + 7 495 651 09 89  
contactus@ibs-softsolutions.com