



**Gérez efficacement et sereinement vos accords
différés avec A3 TPM**

Les intervenants



Diego ZEA MARTIN

Directeur de projets - AGENA3000



Maniaw SYLLA

Consultant fonctionnel - AGENA3000

A3 TPM, c'est quoi ?

Contexte et problématique

Les accords commerciaux sont de plus en plus complexes



Le consommateur souhaite faire de bonnes affaires

De plus en plus d'opérations commerciales

Négociations de plus en plus complexes

Pourcentage de marges arrière significatif

Utilisation d'Excel ou de spécifique

Concentration / Rapprochement / Changement d'enseigne

Les conditions hors facture : problématique



- ✓ Pas de vision claire sur l'engagement réel par client



- ✓ Les directions financières peinent à provisionner correctement



- ✓ Accumulation de litiges clients

Finalement :

- › Quelle est la vision consolidée de la rentabilité de chaque action commerciale ?
- › Pouvez-vous savoir immédiatement et avec précision ce que vous avez payé et ce qui vous reste à régler pour un client ou une enseigne donnée ?

La solution A3 TPM

A3 TPM se positionne comme un complément indispensable pour le contrôle de gestion.

> Un bon suivi de vos conditions arrière permet d'économiser des sommes importantes

- Éviter de régler plusieurs fois une même facture.
- Ne pas payer des quantités plus importantes que celles qui sont réellement dues.
- Disposer des bons arguments face aux éventuels litiges client.

> Les grandes fonctionnalités

- Gestion des contrats de conditions hors facture :
 - └ Ristournes
 - └ Participations publicitaires
 - └ NIP
 - └ Opérations commerciales
- Provisions comptables
- Gestion des règlements
- Suivi des accords : provisionné, réglé, solde, gestion et contrôle de la marge
- Outil BI pour le suivi : le datamart TPM - Analyse des marges arrière, 2 net et 3 net



PARAMÉTRAGE



ACCORDS COMMERCIAUX



RÈGLEMENTS

Une solution simple, efficace et collaborative



**Calculer
juste**



Anticiper



Contrôler



Mesurer



Centralisation de tous les accords clients

Commerciale



Administrative



**Système
d'information**



Financière

Collaboration simplifiée entre directions

Démonstration rapide de la solution

Focus sur des atouts de la solution

Le périmètre tarifaire



Descente
tarifaire
avant facture

Prix de base (tarif de référence)



Prix habituel du client

Facture

Prix brut de facturation
Remises
Prix net de facturation

Descente
tarifaire
après facture

2 Net Ristournes



3 Net Participations publicitaires

Avez-vous des questions ?



Diego ZEA MARTIN
diego.zea.martin@agena3000.com

Maniaw SYLLA
maniaw.sylla@agena3000.com

Un événement co-organisé par



Partenaire de l'événement

