

Gérez efficacement et sereinement vos accords différés avec A3 TPM

Les intervenants





Diego ZEA MARTINDirecteur de projets - AGENA3000



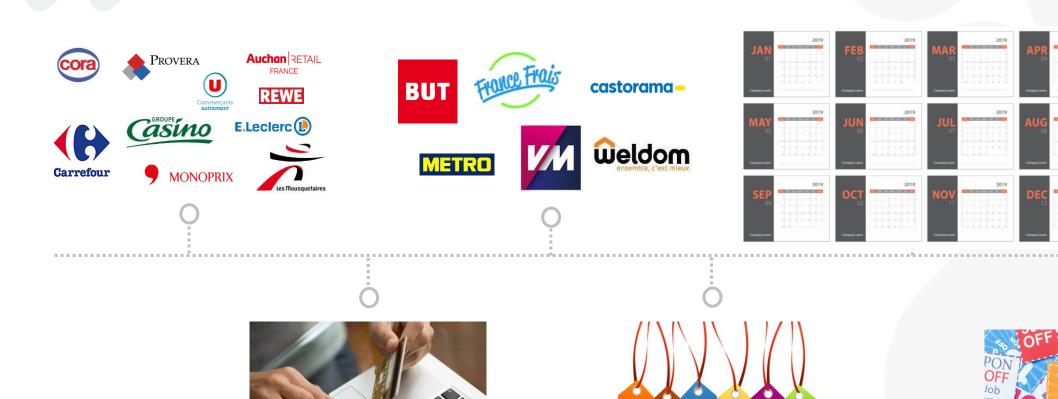
Maniaw SYLLA
Consultant fonctionnel - AGENA3000



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 surl'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







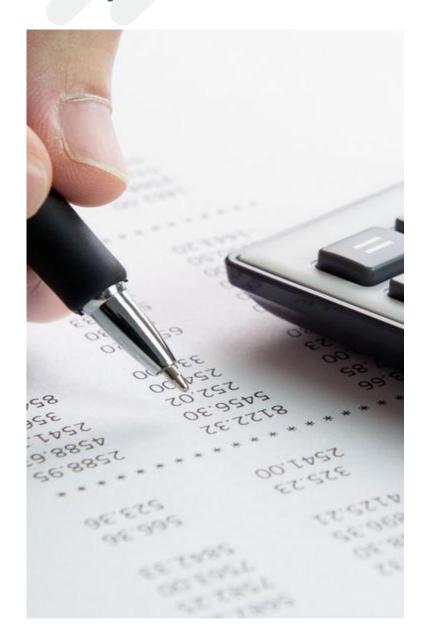
Démonstration rapide de la solution



Focus sur des atouts de la solution

Le périmètre tarifaire





Descente tarifaire avant facture

Prix de base (tarif de référence)



Facture

Prix habituel du client

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

