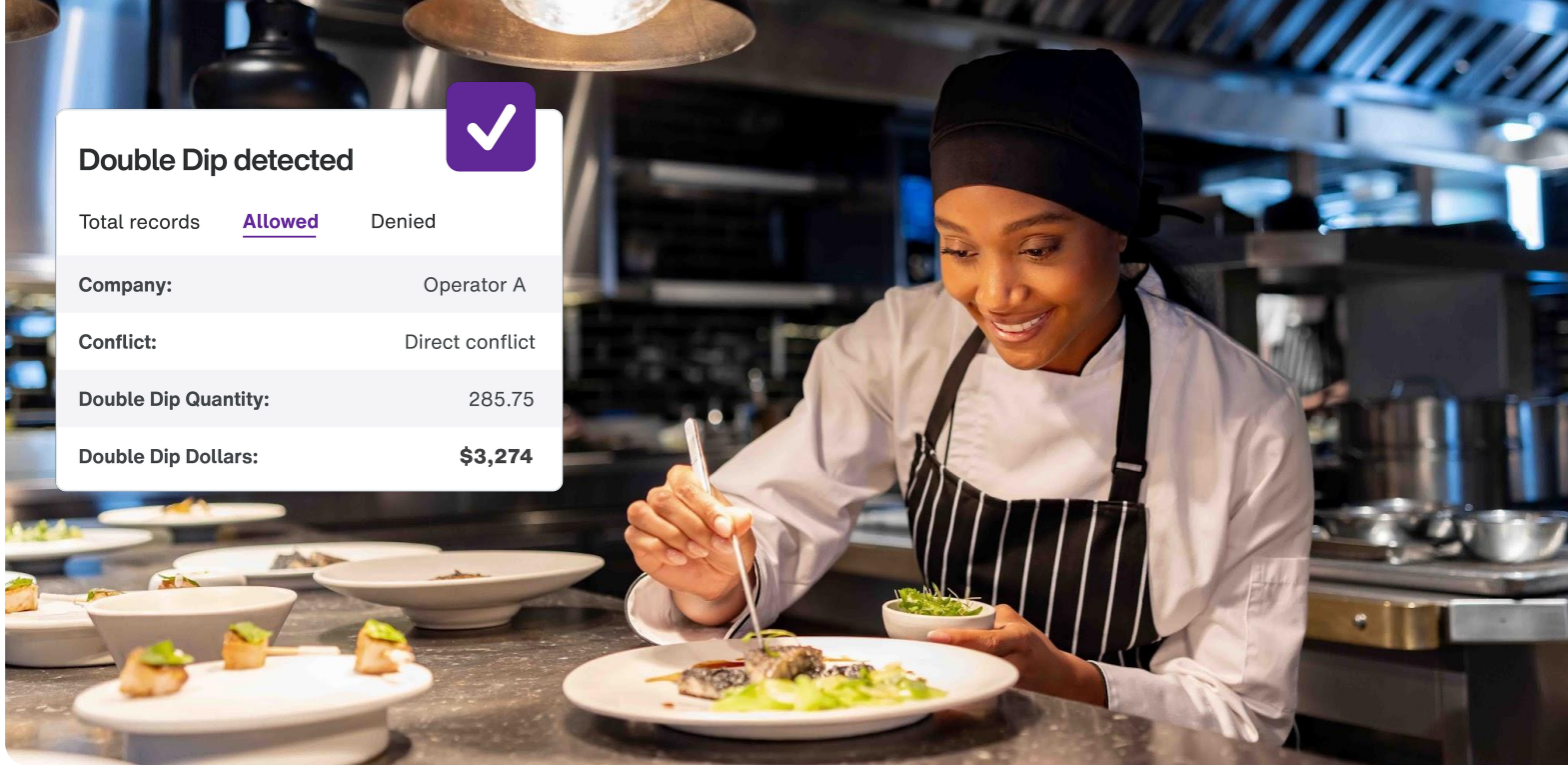




Étude de cas

Repérer les réclamations en double pour un fabricant mondial de produits alimentaires

Le fait de repérer et de prévenir les paiements en double aux exploitants, où des conflits liés aux contrats directs ou à plusieurs groupements d'achats entraînent des paiements en double pour le même volume de produits, représentait un défi opérationnel majeur pour un fabricant multinational de produits alimentaires. Comme le repérage et la prévention des paiements en double étaient pratiquement impossibles, les marges étaient lentement érodées. Les réclamations en double représentaient 5 à 10 % des dépenses totales liées aux factures des groupements d'achats.

Principal défi : éviter de payer deux fois pour le même volume de produits

Ce fabricant de produits alimentaires avait besoin d'une solution pour l'aider à repérer les réclamations en double des exploitants avant de les payer. Il souhaitait également tirer parti de l'automatisation intelligente des flux de travail pour l'aider à résoudre ces conflits liés aux contrats directs ou à plusieurs groupements d'achats.

Manque de visibilité des réclamations en double

Il y avait fréquemment un écart entre le moment où une promotion était active et la réception d'une réclamation. Il était souvent trop compliqué de repérer rapidement les réclamations en double.

Conflits au niveau des emplacements

Il n'y avait pas de système en place pour suivre les détails au niveau des emplacements et il était extrêmement difficile de repérer manuellement les réclamations en double liées aux emplacements.

Hiérarchies complexes

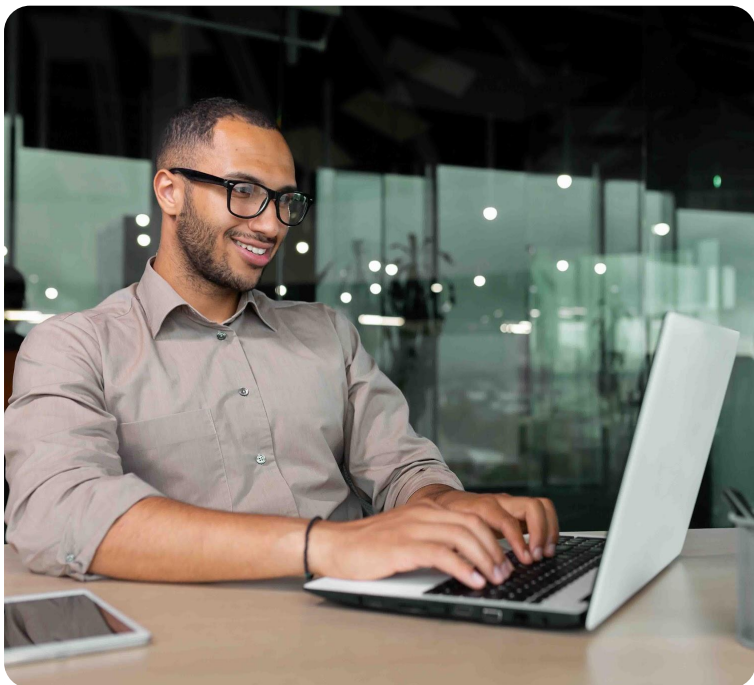
La nature complexe du canal des services alimentaires entraînait souvent des chevauchements au niveau des unités de gestion de stock et des familles de produits.

Paiements en double

Une fois qu'une réclamation en double avait été payée, il était difficile de récupérer cet argent. De nombreux paiements en double étaient passés en charges, entraînant une perte de profits importante.

Points clés à retenir de la mise en œuvre

Plusieurs facteurs importants ont permis à cette entreprise d'obtenir des résultats avec TELUS
Protection contre les doubles réclamations.



- Un tableau de bord convivial a aidé l'entreprise à accepter, à modifier ou à refuser les réclamations en double, avec une logique persistante facilitant les actions futures.
- La solution a aidé à repérer les conflits liés aux contrats directs et les situations où un exploitant faisait l'objet d'une réclamation sous plusieurs groupements d'achats au niveau du contrat ou du produit.
- Le système générait automatiquement la documentation pour justifier les paiements réduits.

Résultats commerciaux de la réduction des réclamations en double

5 à 10 %

Le client a appris que les réclamations en double représentaient habituellement 5 à 10 % de ses dépenses totales liées aux factures des groupements d'achats.

70 k\$

Le client a réalisé des économies mensuelles moyennes de 70 k\$ en éliminant les paiements en double.

5 jours

Le client a été en mesure de repérer les conflits liés aux réclamations en double dans un délai de cinq jours, soit bien avant le paiement.



Communiquez avec votre représentant commercial TELUS pour en savoir plus ou pour planifier une démonstration à telus.com/doubledip