

BUSINESS CASE :



OBJECTIFS :

- Encourager les fournisseurs à opter pour des paiements par virement afin d'abandonner progressivement la gestion des paiements par chèques
- Permettre au fournisseur de piloter en ligne son encours avec DIA pour tous les magasins européens
- Offrir une prévision des encaissements futurs selon les échéances
- Proposer aux fournisseurs d'activer un règlement anticipé s'ils le souhaitent
- Améliorer le BFR des divisions du Groupe en optimisant les processus internes et les conditions fournisseurs
- Soulager la comptabilité fournisseurs en réduisant le nombre de contacts fournisseurs désireux de connaître leur position de compte

MISE EN PLACE :

- Mise en disposition d'un service fournisseurs en impliquant toutes les équipes impliquées dans la relation fournisseurs à savoir : les Achats, la Comptabilité Fournisseurs, la Trésorerie et les équipes SAP
- Développement d'une offre différenciante pour les fournisseurs du groupe
- Création de supports marketing internes et externes
- Présentation de la démarche aux équipes internes
- Mise en place d'un service fournisseurs
- Campagnes de marketing, suivi téléphonique et support téléphonique dédié fournisseurs



En 2011, DIA et Corporate LinX ont collaboré pour la mise en place d'une offre fournisseurs et de dans un délai court de 2 mois. Le programme S.A.G.F. (Services d'Aide à la Gestion Fournisseurs) a été lancé.

SAGF & VOUS

