

BUSINESS CASE :

faurecia

3ème équipementier automobile mondial

En 2015, FAURECIA et Corporate LinX ont développé une offre originale pour les fournisseurs : FAURECIA-DIRECT.

DIRECT



OBJECTIFS :

- Doter les Achats d'un service différenciant à proposer aux fournisseurs
- Permettre à tous types de fournisseurs d'accéder en ligne à son poste clients, géré dans SAP, pour toutes les usines européennes FAURECIA
- Offrir une prévision des sommes nettes réglées selon les échéances fixées
- Proposer aux fournisseurs un règlement anticipé à un taux identique dans toute l'Europe
- Recevoir un règlement sans recours pour 100% des créances sur FAURECIA
- Réduire le nombre de délais de règlements
- Améliorer le BFR des divisions du Groupe en optimisant les processus internes et les conditions fournisseurs
- Encourager les fournisseurs à utiliser la consultation en ligne plutôt que d'appeler la comptabilité fournisseurs

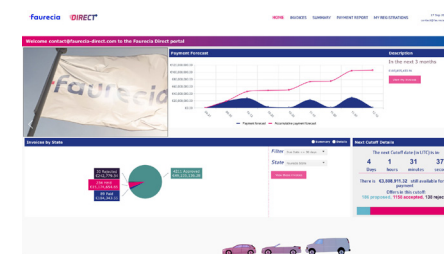
MISE EN PLACE :

- Construction du programme fournisseurs en impliquant les équipes concernées par 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 matériels marketing internes et externes incluant des petits films
- Présentation aux équipes achats de la démarche et du message à délivrer chez les partenaires fournisseurs
- Mise à jour des conditions de règlement et création d'une matrice de règlements simplifiée dans SAP
- Campagnes de marketing, suivi téléphonique et support téléphonique dédié fournisseurs



RÉCENTES INNOVATIONS :

- Maintien d'un taux unique et compétitif pour les fournisseurs européens
- Fournir un comparateur entre d'autres solutions de crédit et la solution de paiement anticipé proposée aux fournisseurs de FAURECIA



<https://corporatelinx.com/wp-content/uploads/2018/12/video-PRES-DIRECT.mp4>