

JD EDWARDS ENTERPRISEONE

Advanced Pricing

Gestion Avancée des Prix

ORACLE

JD EDWARDS ENTERPRISEONE

*Alignez la
politique
tarifaire à
votre stratégie
marché*

*Stimulez vos
ventes par les
capacités de
votre outil de
tarification*

*Assurez vous de
la rentabilité
par des
contrôles
automatiques de
vos prix*

Problème : Gérer une tarification ciblée dans des environnements complexes

Une des données essentielles du marketing orienté client consiste à offrir le bon prix au bon marché cible – tout en optimisant la rentabilité. Par conséquent, vous devez gérer plusieurs prix et plusieurs remises de manière à couvrir diverses situations de vente.

Pour compliquer encore la gestion des prix, il se peut que vous deviez gérer des promotions qui se chevauchent, des réductions spéciales, des contrats, une tarification basée sur le produit, des rabais, des provisions et même des produits gratuits.

En l'absence d'outils de tarification sophistiqués, la tâche peut demander beaucoup de travail et accaparer votre personnel marketing et ventes.

En outre, les erreurs de tarification peuvent se révéler coûteuses, tant sur le plan financier qu'en termes de service client.

Des recherches ont montré qu'une simple baisse de prix de 1 % pour une société peut éliminer 11,1 % du bénéfice d'exploitation. « L'amélioration de la gestion des prix des transactions est peut-être l'une des opportunités d'amélioration du bénéfice les plus séduisantes et les plus sous-estimées dont disposent les managers. » (« Managing Price, Gaining Profit », Harvard Business Review, Octobre 1992.)

Solution : une gestion flexible de la tarification

Le produit JD Edwards EnterpriseOne Advanced Pricing d'Oracle vous permet de gérer efficacement tous les environnements de vente, même les plus complexes et les plus divers. Vous pouvez effectuer des ajustements des prix de base sur des caractéristiques et des univers très spécialisés. Ceux ci seront basés sur les axes client, article et commande. Ainsi , segment de marché, conditionnement article, point d'approvisionnement, mode et distance de livraison, taxes, conditions de règlement, devise, taux de change, promotions et dates de validité.....ou toute autre information basée sur ces axes pourra être utilisée pour définir la mise en œuvre de votre politique tarifaire.

Advanced Pricing propose une large gamme de méthodes de calcul des ajustements de prix. Vous pouvez :

- définir un montant de démarque ou d'augmentation spécifique,
- définir un pourcentage du prix catalogue ou du prix net,
- remplacer le prix de base,
- développer une formule de remise exploitant des données variables comme des éléments de la ligne de commande ou un barème des produits.
- passer par un programme de tarification personnalisé.

Avec Advanced Pricing, vous pouvez également rationaliser la configuration de la tarification pour les clients dont les organisations présentent des hiérarchies telles que pour la grande distribution. Les tarifs, les remises et les accords, peuvent être définis à l'un des niveaux de la hiérarchie du client. On appliquera cette politique à tous les niveaux de cette structure d'entreprise. Cette fonctionnalité, appelée « structure organisationnelle », garantit une tarification exacte pour l'ensemble des

organisations de vos clients tout en permettant une gestion simplifiée et efficace.

Advanced Pricing permet également une tarification de groupe sophistiquée. Par exemple, vous pouvez vouloir offrir une remise de 10 % à la commande aux clients achetant 20 cartons de piles, qu'il s'agisse de piles au lithium, AA, 9 volts ou d'une combinaison de ces types de piles. Si vous définissez les piles en tant que groupe, le système utilise les informations de chaque ligne de commande pour calculer le nombre de cartons commandés. Si le nombre donnant droit à remise est atteint, une nouvelle ligne indiquant l'ajustement de 10 % est ajoutée à la commande. Vous pouvez également faire varier le pourcentage de remise pour différents articles du groupe. Dans de tels cas, Advanced Pricing assure une retarification automatique de la commande pouvant être basée sur l'un des critères suivants : poids total, quantité totale ou montant total de la commande dans son ensemble, ou montant d'un groupe d'articles.

Gestion des accords pour stimuler les ventes

Une gestion sophistiquée des accords vous permet de suivre automatiquement les provisions de rabais et de commissions. En ce qui concerne les offres de rabais, vous pouvez définir les achats y donnant droit en termes de quantité, de montant ou de poids et indiquer la période de validité. Pour stimuler les ventes lors de la saisie des commandes, vous avez accès en ligne à l'historique des volumes ce qui vous permet d'informer immédiatement les clients du point où ils en sont par rapport aux cibles de rabais. A la facturation les provisions pour RFA sont automatiquement générées sur des comptes paramétrables en comptabilité générale et analytique. Au cours de la période de promotion, vous pouvez en mesurer son succès comparant les coûts de provision aux ventes. Lorsque les ventes à un client atteignent un objectif, une note de crédit générée par le système vous est proposée pour vérification. Vous décidez alors si vous désirez compenser sur les factures en cours ou utiliser ce budget pour émettre des chèques de remboursement.

Contrôle des prix pour assurer la rentabilité

Mettre en place des contrôles garantissant que les objectifs de marge sont atteints est tout aussi important que disposer de la souplesse nécessaire pour s'adapter à toutes les exigences en matière de tarification. JD Edwards EnterpriseOne Advanced Pricing vous permet de configurer un processus de workflow automatisé de façon que les modifications de la tarification soient envoyées à un responsable pour approbation avant d'être validées dans le système. Vous pouvez également définir des fourchettes de marge prédéfinies, à l'intérieur desquelles les commerciaux peuvent négocier. Les marges limites peuvent varier selon le client et la combinaison d'articles. Enfin, Advanced Pricing tient automatiquement à jour un historique détaillé d'audit des prix pour chaque prix ajouté, modifié ou supprimé et pour chaque enregistrement d'ajustement.

Alignement de la tarification sur la stratégie marché

Avec le produit JD Edwards Advanced Pricing d'Oracle, vous pouvez choisir la stratégie de tarification répondant le mieux aux besoins de clients et de segments de marché spécifiques. Des règles de tarification flexibles permettent de réagir à la concurrence et de maintenir les prix en phase avec les coûts. Des promotions nombreuses, complexes et chevauchantes sont gérées automatiquement afin que le personnel des ventes et du marketing puisse se consacrer à des activités plus stratégiques. Vous obtenez également la possibilité de définir des barèmes, d'effectuer des ajustements et de créer des programmes centrés sur le client pour générer des revenus, dégager des marges bénéficiaires et finalement gagner des parts de marché.

Principales caractéristiques/fonctionnalités

- Affichage/modification des prix lors de la saisie des commandes
- Maintenance flexible des prix
- Historique des prix en ligne
- Vérification de la marge en temps réel
- Règles client et article multiniveaux
- Composantes tarifaires multiples
- Tarification multidevise
- Prix pour plusieurs types de conditionnement
- Tarification basée sur formule et d'après barème de produit
- Tarification groupée
- Tarification selon volume et incitation à l'achat de plus gros volumes (upselling)
- Incitations au volume multicommandes
- Gestion des produits gratuits
- Dates de validité chevauchantes
- Traitement des RFA
- Rabais fournisseur sur preuve d'achat
- Conditions de règlement étendues

Intégration de la solution

- Financial Management
- Sales
- Customer Self-Service
- Base Configurator
- Advanced Configurator
- Sales Order Management
- Product Variants
- Procurement and Subcontract Management
- Inventory Management
- Bulk Stock Management

Copyright 2004, 2005 Oracle. Tous droits réservés.

Le présent document est uniquement fourni à titre informatif, et les informations qu'il contient peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. Oracle Corporation ne garantit pas que ce document est exempt d'erreurs, ni qu'il est sujet à des garanties ou conditions, qu'elles soient exprimées oralement ou impliquées par la législation, y compris à des garanties et conditions de commercialisation ou d'adaptation à un but particulier. Oracle Corporation se dégage expressément de toute responsabilité afférente à ce document et ce dernier n'entraîne aucune obligation contractuelle, que ce soit directement ou indirectement. Toute reproduction ou transmission de ce document, sous quelque forme et par quelque procédé que ce soit, quel qu'en soit l'usage, est interdite sans l'autorisation expresse d'Oracle Corporation.

Oracle, JD Edwards et PeopleSoft sont des marques déposées d'Oracle Corporation et/ou de ses filiales. Tout autre nom peut être une marque déposée de son propriétaire.