

Notre rendez-vous mensuel sur la Business Intelligence Ce mois-ci : **Maîtriser vos prix de vente**

Esope, Cabinet de conseil indépendant
 59 rue La Boétie, 75008 Paris. Tel: 01.42.89.44.74
www.esope.net

Chaque mois, Esope vous donne rendez-vous pour partager avec vous son expérience et vous faire découvrir les nombreuses applications de la Business Intelligence.

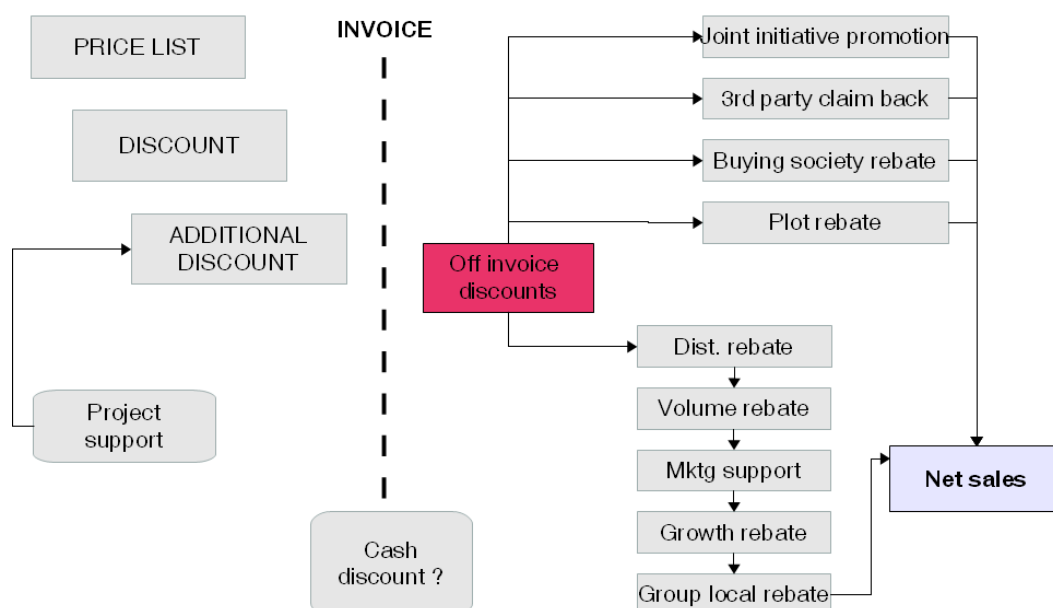
Éditorial

Dans un contexte où les consommateurs sont de plus en plus sollicités et plus volatiles, l'entreprise se fait créative et diversifie son offre et sa distribution : multi canal, conquête de nouveaux marchés, segmentation des offres...

Ce sont autant de facteurs qui rendent la lisibilité des prix de vente difficile y compris pour les décideurs.

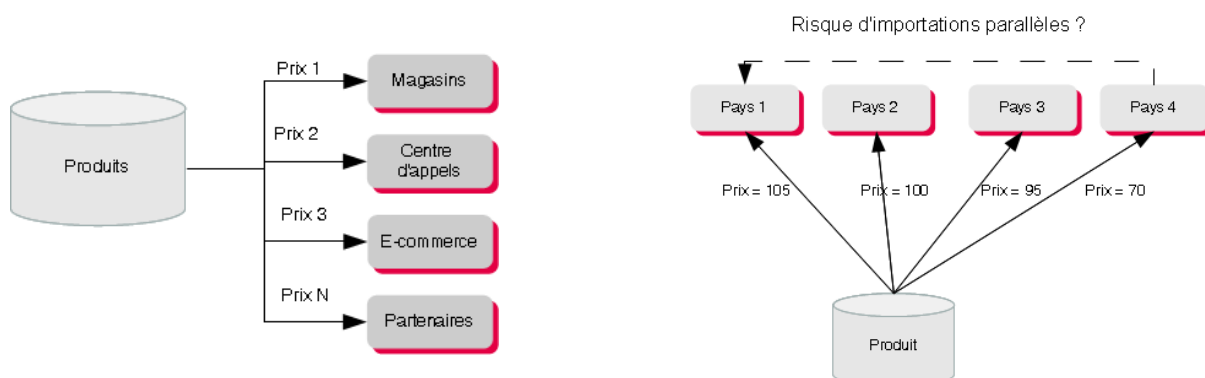
Connaître ses prix nets

Contraints par la réglementation de la concurrence et des prix et la nécessité de rester compétitifs, les départements commerciaux et marketing font preuve de créativité. Comme l'illustre le schéma ci-dessous, connaître précisément le prix net d'un produit ou d'un service n'est pas toujours simple.



Vérifier la cohérence de ses prix de ventes

L'histoire se complique encore lorsqu'il faut démultiplier les prix de ventes par canal ou par marché. Garder la confiance de ses partenaires en leur proposant des prix adaptés, se prémunir contre les importations parallèles sont autant de questions qui nécessitent une maîtrise complète de ses prix de ventes.



Documenter ses prix de transferts

En matière d'opérations transfrontalières avec des entreprises qui vous sont liées, la législation fiscale vous impose d'adopter une politique de prix de transferts et de documenter l'ensemble de ces prix. L'exercice s'avère souvent difficile en présence de produits nombreux, de structures de prix complexes (client final ou produit intermédiaire) et de la nécessité de justifier ces prix sur plusieurs années.

Grâce au B.I, valorisez enfin le trésor de données qui dort dans les couches profondes de vos systèmes !

A partir d'une base de données « prix de ventes », les informations rendues disponibles par la B.I sont triées et restituées sous différentes formes. Elles peuvent être agrégées ou détaillées en fonction des besoins des utilisateurs. Ces outils se mettent au service de vos équipes pour vérifier la cohérence des prix appliqués, simuler différents scénarios et suivre les résultats de la stratégie tarifaire adoptée. Si le projet est bien conçu, ces outils bénéficieront à tous les départements travaillant sur la notion de prix. Les financements du projet pourront être partagés et c'est la réactivité globale de l'entreprise qui sera dynamisée.

Esope vous accompagne dans l'étape de cadrage et de conception. Vous aide à choisir les outils adaptés. Esope sait être présent lors de la mise en œuvre pour faire respecter les délais et s'assurer que le projet reste en ligne avec les objectifs fixés.

Un succès assuré, dans le respect des valeurs d'ESOPE :

- Performance opérationnelle : un réel engagement du cabinet sur la qualité de ses services, des solutions argumentées et développées avec rigueur et clarté.
- Une approche sur mesure : un savoir-être adapté à chaque client, une démarche alliant discrétion & efficacité dans le respect de votre culture.
- Indépendance : détenu à 100% par deux associés, indépendant de tout éditeur ou SSII, Esope formule ses conseils dans l'intérêt exclusif de ses clients.

Un projet ? Une question ? *N'hésitez pas à nous en parler:* 01 42 89 44 74 ou contact@esope.net

Prochain point de vue :
« Plans, prévisions, budgets : de nouveaux outils simple d'utilisation »