

GUIDE

COMMERCE INTERNATIONAL :

CENTRALISEZ ET STRUCTUREZ
VOS DONNÉES POUR GAGNER
EN EFFICACITÉ



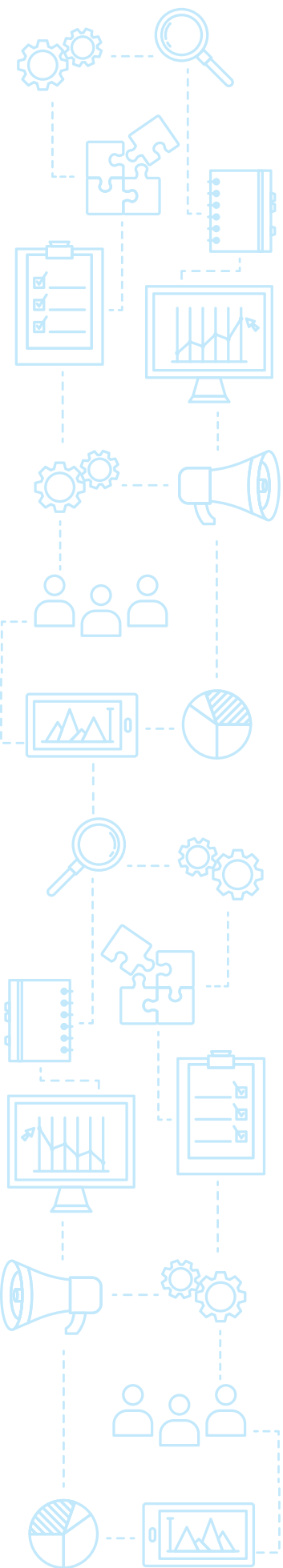
TRADE.EASY



ÉDITO

Le monde du négoce international se caractérise par une concurrence farouche, qui impose aux acteurs de ce secteur d'activité, une quête d'amélioration continue de leurs process, pour gagner toujours plus de temps et se montrer toujours plus compétitifs. Pour offrir à votre entreprise la croissance qu'elle mérite, deux moteurs sont essentiels : la satisfaction de vos clients et l'efficacité de votre structure. Mais, pour y parvenir et ne pas se noyer dans une croissance mal maîtrisée, vous devez disposer des moyens nécessaires pour structurer vos processus, abolir les frictions à chaque étape d'une transaction, assurer une circulation fluide de l'information entre les collaborateurs et enfin, disposer d'une vision précise de l'activité, à chaque instant.

Face à une hyper-concurrence mondialisée et à des flux financiers qui demeurent stratégiques, le chef d'une entreprise de négoce international, comme ses équipes, ont besoin d'un accès structuré et intuitif aux données clés de l'entreprise. Les informations liées à votre catalogue de produits, à votre écosystème de partenaires et à vos clients sont vos actifs les plus précieux. Grâce à ces données, vous êtes en mesure de satisfaire vos clients, de maîtriser vos flux financiers, d'anticiper les tensions sur la trésorerie, et, in fine, de porter votre regard plus loin vers l'avenir. Agir et ne plus réagir, piloter et ne plus subir... Deux promesses tenues par la centralisation des données pour gagner en efficacité.



LEVIER N°1

Réconciliez les sources de données pour gagner en efficacité

Rationalisez l'accès aux données partenaires

Pour fluidifier chaque étape d'une transaction, vous devez vous appuyer sur une parfaite connaissance :

- des attentes de vos clients,
- des spécificités et des processus de vos fournisseurs,
- de l'organisation de vos partenaires.

Délais, type de produits, historique clients, conditionnements, incoterms, ... en centralisant l'ensemble de ces informations au sein d'une interface unique, chacun de vos collaborateurs peut appuyer son action sur des données fiables et pertinentes et ainsi gagner un temps considérable tout en fiabilisant les opérations.

Valorisez vos références en catalogue

Pour répondre dans les meilleurs délais aux demandes de vos clients, vos équipes ont besoin d'une connaissance approfondie des références en catalogue. Nature, conditionnements, tarifs, spécificités, origine... En rassemblant dans un outil unique l'ensemble de ces données, vous facilitez le quotidien de vos équipes et créez les conditions d'une relation de confiance avec vos clients.

Optimisez les données logistiques

Bien qu'elle intervienne dans un second temps, l'action de vos équipes et partenaires logistiques conditionne bien souvent la satisfaction finale de vos clients. Pour que les logisticiens qui vous accompagnent puissent délivrer leur plein potentiel, et ainsi contribuer à la satisfaction de vos clients, il s'agit de disposer d'une solution de partage de données et d'informations en temps réel ordonnées dans un workflow qui guide les collaborateurs dans leur travail. La coordination de vos actions est capitale tant pour la satisfaction immédiate de vos clients, que pour une optimisation globale de votre activité.



AVIS CLIENT

“La rapidité de TRADE.EASY dans la production et l’émission des documents clients, ainsi que le rassemblement des informations liées à une commande (commerciale, logistique, trésorerie) au sein d’une interface unique, visible pour tout le monde dans l’entreprise est un atout stratégique pour ALP-c. Les procédures logistiques sont plus fluides et la possibilité d’intégrer des commentaires à chaque étape afin de savoir ce qu’il faut faire sur la commande est une garantie de continuité même en cas d’absence d’un collaborateur.”

■ **Albane D’aubigny - Logisticienne chez ALP-c**



LEVIER N°2

Fluidifiez le suivi client

Industrialisez et centralisez toute la production documentaire de la proforma à la facturation finale

Dans le secteur du négoce international, chaque transaction génère de nombreux flux documentaires (devis, facture proforma, bons de commande, lettres de transport, documents douaniers, financiers...). Si un document est oublié ou égaré, tout le processus se bloque... y compris le paiement de vos factures ! À l’ère de la dématérialisation, il existe des solutions qui assurent non seulement la production mais aussi le classement et la centralisation de chaque document pour chaque affaire. Les oublis deviennent impossibles et la traçabilité des interactions avec les clients et partenaires est totale. **L’objectif : un accès constant à une information fiable et partagée.**



Assurez la circulation de l'information au sein de vos équipes

Comment répondre à la question précise d'un client quand le collaborateur en charge de son dossier est absent ou injoignable ? Trop souvent, les entreprises de négoce international travaillent en silos. Chaque collaborateur est responsable de son portefeuille de clients et partenaires. En ne mutualisant pas l'accès aux données, vous exposez votre entreprise à une inextricable désorganisation. Mais surtout, vous risquez de mécontenter vos clients. Pour assurer la continuité de l'activité en toute circonstance, optez pour une solution digitale qui permettra à chaque collaborateur d'accéder en un clin d'œil à tout l'historique d'une commande, d'un client ou d'un partenaire.

Offrez une traçabilité totale et organisez/attribuez les tâches

Travailler en équipe ! C'est le meilleur vecteur de développement de l'efficacité de votre entreprise de négoce international. En rationalisant l'action de chacun mais aussi en rendant votre travail collaboratif et en assurant la continuité du suivi de vos clients et partenaires quel que soit l'aléa auquel votre organisation est confrontée, vous consolidez votre activité et rassurez l'ensemble de votre écosystème, tout en optimisant le bien-être de vos équipes. L'automatisation de vos process de travail internes facilitera l'intégration de nouveaux collaborateurs, une promesse d'agilité pour une entreprise en développement !



AVIS CLIENT

“Plus notre client est satisfait, plus nous avons de chance de tisser avec lui une relation durable. L'action commerciale vend et l'action logistique favorise la revente. Or, le suivi client que nous propose TRADE.EASY est exceptionnel. Nous connaissons la date du dernier envoi, l'historique des transactions et nous pouvons générer en un clic un tableau récapitulatif afin de tenir le client informé.”

Costa Bataille - commercial chez ALP-c



LEVIER N°3

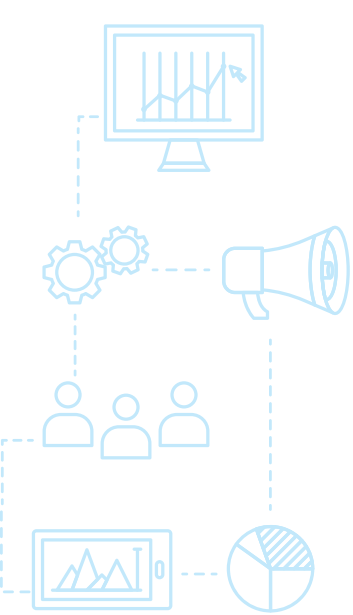
Pilotez votre activité sans stress

Synchronisez vos relevés bancaires pour des rapprochements en temps réel

Pour continuer de croître et de progresser, vous devez accepter des transactions qui peuvent parfois présenter un risque par rapport à la trésorerie disponible. Pour répondre sans délai aux sollicitations de vos clients et faciliter les arbitrages, il vous faut connaître en temps réel l'état de vos comptes bancaires. Vous saurez ainsi comment recourir de manière adaptée au soutien de vos banques partenaires ou assumer seul le risque. Pour disposer d'une vision claire de votre situation tout en prenant en considération les mouvements à venir, il vous faut une solution digitale synchronisée avec vos comptes et permettant des rapprochements bancaires en temps réel.

Adoptez des tableaux de bord pour piloter les besoins en cash et anticiper les problèmes

La multiplication d'indicateurs, l'explosion du volume de données ne constituent pas une garantie de simplification de la prise de décision. La capacité de certains outils digitaux à mettre en scène l'information, à mettre en perspective des données chiffrées, apporte une valeur ajoutée indispensable. En optant pour des outils synthétiques et cohérents, vous disposerez d'une meilleure visibilité sur votre situation à court, moyen et long terme pour une gestion plus sereine de vos flux financiers.



Inscrivez votre action dans une dynamique analytique

Plus votre entreprise se développe, plus le portefeuille clients s'étoffe, plus vos collaborateurs sont nombreux, plus vous devez, en tant que chef d'entreprise, raisonner dans une dimension différente. Moins opérationnelle et plus stratégique, votre action au quotidien, nécessite de vous appuyer sur de nombreux indicateurs que vous devrez observer, synthétiser, analyser pour créer les conditions de votre développement à long terme.



AVIS CLIENT

“En généralisant le recours à TRADE.EASY sur l'ensemble de nos dossiers clients, nous sommes parvenus à mettre en place des process précis pour chaque étape de chacune de nos transactions et ce, jusqu'à la gestion financière de l'entreprise. Une rationalisation de notre action qui nous permet de prendre de la hauteur et de porter nos regards vers une dimension plus stratégique.”

■ **Albane D'aubigny - Logisticienne chez ALP-c**

 **CONTACTEZ-NOUS**

contact@trade-easy.fr
06 64 02 38 38

TRADE.EASY