

Vistex®

Now it all
adds up®

Étude de cas

[Points forts](#) | [Vue d'ensemble](#) | [Solution](#) | [Résultats](#) | [À propos](#)



Maintenant, tout s'additionne pour Schneider Electric

Le leader des technologies industrielles optimise
la gestion mondiale des tarifs et des contrats



Points forts



Gestion efficace de plus de **2,5 millions** d'enregistrements tarifaires



Réduction de **50 %** du nombre de refus de ristournes

« Notre collaboration avec Vistex a transformé la manière dont nous gérons les tarifs et les contrats chez Schneider Electric. La solution a non seulement rationalisé nos processus, mais elle nous a également fourni des informations en temps réel qui ont amélioré la précision et réduit les rejets de demandes de remise. L'intégration de Vistex à SAP a changé la donne pour nous, en nous aidant à optimiser nos stratégies tarifaires et à protéger nos marges. »

Darren DeVore

Product Owner for Pricing and Contracts, Schneider Electric



Vistex

Now it all
adds up

Vue d'ensemble

Schneider Electric était confronté à des défis majeurs dans la gestion de sa tarification, de ses remises et de ses contrats à l'échelle de ses opérations mondiales, en raison d'un système ERP obsolète incapable de gérer la complexité des exigences commerciales modernes. Le système ne pouvait pas offrir une visibilité en temps réel sur la tarification annuelle, les refacturations et le traitement de plus d'un milliard de dollars de transactions de remises. Cela entraînait des lacunes dans les données, des inefficacités et des taux de rejet des demandes pouvant atteindre 10 %, ce qui avait un impact négatif sur la trésorerie et la satisfaction client.

Dans le cadre de son projet de transformation SAP, baptisé « Titan », Schneider Electric recherchait une solution pour moderniser ses processus de tarification et de gestion des contrats. L'entreprise devait traiter de vastes ensembles de données, automatiser le traitement des remises et fournir des informations en temps réel sur la tarification et la rentabilité. L'objectif était d'améliorer l'efficacité opérationnelle tout en réduisant le risque d'erreurs manuelles et les problèmes de trésorerie.



Solution

Titan constituait la première mise en œuvre mondiale de S/4HANA chez Schneider Electric ; l'entreprise avait donc besoin d'un partenaire capable de gérer les complexités techniques liées à l'intégration de la tarification et de la gestion des contrats dans SAP, tout en répondant à ses besoins métier en matière de flexibilité et d'évolutivité. Elle a choisi les solutions SAP d'optimisation des marges proposées par Vistex après avoir constaté que celles-ci lui permettraient de gérer efficacement plus de 2,5 millions d'enregistrements de tarification, notamment grâce à des fonctionnalités de révision des prix, des techniques

de validation visant à prévenir les transactions en double et un traitement automatisé des ristournes.

L'intégration de Vistex à SAP a permis à Schneider Electric de rationaliser ses processus de remises et de refacturation, améliorant ainsi la gestion de la trésorerie et réduisant le recours aux audits manuels. Grâce à Vistex, l'entreprise a pu résoudre les problèmes de visibilité des données, ce qui lui a permis d'identifier et de résoudre de manière proactive des difficultés telles que les rejets de demandes de remboursement dus à des erreurs dans le système ERP des clients.



Vistex

Now it all
adds up

Résultats

En optant pour SAP margin optimization solutions by Vistex, l'entreprise a obtenu des résultats immédiats et transformateurs, tels qu'une réduction spectaculaire du taux de rejet des demandes, passé de 10 % à 3-5 % après la mise en place de cette solution intuitive. Cette amélioration de la précision et de la visibilité des données a permis à Schneider Electric de répondre de manière proactive aux besoins de ses clients et d'améliorer ses relations avec eux. De plus, l'automatisation du traitement des remises et de la comptabilisation des charges à payer a réduit les interventions manuelles, permettant ainsi à Schneider Electric de gérer ses finances plus efficacement.

L'intégration avec SAP a permis au système de gérer la complexité des opérations mondiales de l'entreprise, en fournissant des informations précieuses en temps réel sur la tarification, les contrats et la rentabilité, ce qui a favorisé une croissance continue sur un marché concurrentiel.



Siège social : Rueil-Malmaison, France

Secteur d'activité : Technologies industrielles

Produits : Solutions d'IoT industriel basées sur l'IA, avec une gestion efficace de plus de 2,5 millions d'enregistrements tarifaires, de produits connectés, d'automatisation, de logiciels et de services

Chiffre d'affaires : 36 milliards d'euros

Implantations : Plus d'un million de partenaires dans plus de 100 pays

Effectifs : 150 000

Solutions mises en œuvre :

SAP margin optimization solutions by Vistex

- SAP Incentive Administration by Vistex
- SAP Paybacks & Chargebacks by Vistex
- SAP Data Maintenance by Vistex, pricing option

Parlons-en !

À propos Schneider Electric

Schneider Electric est un leader mondial des technologies industrielles qui apporte une expertise de premier plan en matière d'électrification, d'automatisation et de numérisation aux industries intelligentes, aux infrastructures résilientes, aux centres de données évolutifs, aux bâtiments intelligents et aux maisons connectées.