

# Finance – Gestion/Agrémentation des Apporteurs

## Client:

Financement de biens d'équipement &  
« Vendor leasing »

## Contexte :

Le client a souhaité déployer sur la France, une solution dédiée à la gestion des apporteurs et suivre l'activité commerciale avec ses partenaires.

Cet outil est transversal aux métiers du Commerce, du Risque de Crédit et de la Gestion et met en œuvre un processus partagé pour la gestion des Apporteurs. Cette mise en œuvre s'est composée de deux lots majeurs de déploiement orientés sur :

- La qualification des Apporteurs
- La gestion des Agréments

## Objectifs :

Le projet visait à améliorer la connaissance des partenaires en rendant disponible et actuelle l'information concernant les accords de collaboration, au travers des interfaces de consultation et des mécanismes de propagation automatique des données. Les objectifs étant de :

1. Fiabiliser le processus de pré qualification d'un Partenaire en l'automatisant de façon partielle
2. Permettre la jointure entre les gestions commerciales et risques du dossier
3. Sécuriser le processus de qualification
4. Tracer et effectuer un reporting de l'historique des changements
5. Assurer le suivi de l'activité commerciale

## Résultats

- Mise en place d'une solution Salesforce Automation en 12 semaines sur 2 environnements
- Déploiement de la solution à 60 utilisateurs

## Réalisations

- 1 Cadrage du besoin et réalisation des Spécifications Fonctionnelles détaillées
- 2 Mise en place de la gestion des partenaires sur la Plateforme salesforce.com (création et enregistrement des Comptes partenaires, Contacts partenaires et Catalogues de matériels, de prestation & assurances ainsi que les catalogues de produits commerciaux).
- 3 Mise en place de la gestion des conditions de collaborations avec le partenaire sur la Plateforme salesforce.com (création et enregistrement des Produits financiers, Formules de rachat , Commissionnements, Revenus Annexes, Engagement, Agréments et Conventions)
- 4 Mise en place des workflows de gestion des approbations des différentes directions en fonction de l'avancée de la relation (alertes, notifications par email)
- 5 Mise en place de Modèles automatique pour uniformiser la démarche commerciale afin d'orienter les commerciaux sur la politique de prix et les « standards » de la SGEF France
- 6 Mise en place du reporting de suivi et des tableaux de bord

## Technologie

- Salesforce SFA
- Enterprise Edition

