

# Formation en ligne - La collecte des données produits En collaboration avec Salsify



## “Hiérarchie logistique & descente tarifaire”



SALSIFY

# Merci de votre présence !

## Cette formation vous est présentée par :

**Jérôme Galopin**

*Chef de Groupe PGC / CORE*



**David Primault**

*Chef de produits Auto, Piles, Ampoules, Ménage*



**Yann Billaud**

*Assistant support digital*



**Maëva Bluker**

*Responsable accompagnement fournisseurs*





# Les enjeux du partage d'informations avec U Enseigne Coopérative

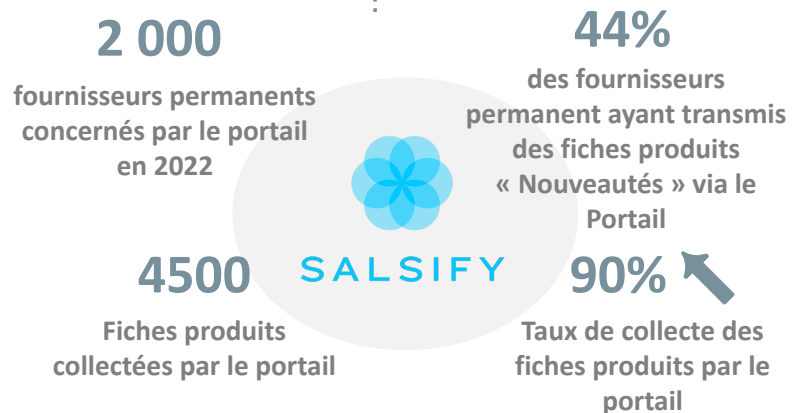
# Depuis Avril 2022, U Enseigne collecte les données produits et tarifaires via le portail fournisseurs Salsify

Le groupement s'appuie sur le portail fournisseurs Salsify pour la collecte des données produits et tarifaires des nouveautés de l'assortiment permanent. L'ambition est de gagner en agilité commerciale pour répondre aux nouveaux besoins commerciaux & marketing, et d'accélérer les délais de mise en marché.

Chaque fournisseur est responsable de la qualité de ses données transmises. Ces données viennent directement alimenter les référentiels et l'offre sur toute la chaîne U Enseigne : depuis la centrale, puis la logistique et les magasins.

Suite aux signatures des contrats 2023, ce webinaire animé par U Enseigne a pour objectif de préciser les modalités de partage des mises à jour tarifaires, et des hiérarchies logistiques via le portail Salsify.

Les chiffres clés depuis le lancement du portail en Avril 2022



Les offres permanent "entrepôt" concernées par le portail fournisseurs :



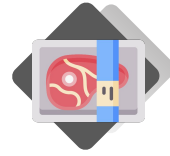
Bazar



PGC alim.  
PGC non alim.



Marques U



Achats Non  
Marchands

## Ce qu'il faut retenir



**Nous rappelons qu'il existe 2 canaux  
sur la plateforme : PORTAIL ET INCO  
Vos informations produits sont toujours  
à partager sur le canal "Portail"**

# Agenda

- 1) **Démonstration sur la plateforme :  
La hiérarchie logistique**
- 2) **Démonstration sur la plateforme : La  
descente tarifaire**
- 3) **Focus importants**
- 4) **Avez-vous des questions ?**



SALSIFY





# Démonstration de la plateforme



Informations importantes



Le fournisseur n'a pas signé son contrat avec U ENSEIGNE, quelles sont les dates qu'il doit enregistrer dans sa descente tarifaire?

Exemple : La date est celle qui est liée à la **date de l'accord en cours** à la date de commercialisation du produit c'est à dire:

- **Si le produit est demandé sur février 2023**: date de début au jour de la fiche ou disponibilité du produit et fin au **28 Février 2023**

- **Si le produit est demandé au cadencier d'Avril 2023**: date de début au 1er Avril 2023 et fin au 29 Février 2024 (ou avant selon la date de référencement prévue dans le cadre d'un produit saisonnier). Dans l'attente de l'accord 2023, c'est la descente tarifaire de l'accord 2022 qui s'applique et qui sera mise à jour dès l'accord signé et intégré dans nos systèmes.

## Le fournisseur n'a pas signé son contrat avec U ENSEIGNE, dispose t-il des données liées aux remises (code remise, montant...)?

Exemple: Nous sommes le 01/02/23, le fournisseur n'a pas encore signé son contrat avec U ENSEIGNE.

Doit-il enregistrer les données liées aux remises en utilisant un code facultatif?

- Dans le cadre d'un courant d'affaire déjà en cours, c'est la **descente tarifaire 2022** avec les codes remises liés qui s'applique qui sera **mise à jour dès l'accord signé et intégré dans nos systèmes**. Le fournisseur peut donc, puisqu'il aura déjà partagé sa descente pour 2022, **la dupliquer pour 2023**. C'est cette dernière qu'il actualisera une fois les conditions 2023 connues. **(il s'agit ici des produits déjà en cours)**

- Dans le cas d'un produit chez un nouveau fournisseur n'ayant pas d'accord en cours, l'accord doit être signé afin de pouvoir intégrer un produit dans nos Systèmes. **(Il s'agit d'un nouveau produit)**

## Le fournisseur a enregistré sa descente tarifaire avant la signature du contrat avec U ENSEIGNE, comment doit-il procéder à la correction de sa descente tarifaire?

Exemple:

Nous sommes le 01/03/23, le fournisseur a signé son contrat avec U ENSEIGNE le 28/02/23 et a partagé sa fiche sur la plateforme SupplierXM le 02/02/23. Il a donc enregistré les données tarifaires indiquées à l'équipe U ENSEIGNE lors du référencement du produit. La date de début de validité du tarif indiquée est le 02/02/23 et la date de fin de validité du tarif indiquée est le 28/02/23.

Doit-il modifier le référencement déjà créé ou doit-il créer un nouveau référencement?

- La fiche produit devra être repoussée avec un **nouveau référencement** identifié (nommage) **dès la signature de l'accord** pour mettre en conformité la nouvelle descente avec les bon codes remises, RSU etc.... et les rangs correspondants
- Le fournisseur doit créer une nouvelle étiquette pour son nouveau référencement afin de pouvoir l'appliquer à tous les autres produits (cf guide de la descente tarifaire) et faciliter la gestion de la descente par le fournisseur
- De plus, **il doit s'assurer que le précédent référencement est bien "fermé" via la date de fin, avec un renommage du référencement (Expl.: "FERME")** pour un meilleur suivi, afin de n'avoir qu'un référencement actif par HL sur une même période.

## Lorsqu'un fournisseur doit apporter une correction et/ou ajouter une nouvelle descente tarifaire à sa fiche, doit-il respecter un délai ?

- Après la signature d'un nouvel accord ou d'une modification de la descente liée à une négociation, la nouvelle descente (nouveau référencement, ne pas écraser l'existant) doit être envoyée **au plus tôt**
- Dans le cas d'une erreur lors d'un premier envoi, là encore, corriger au plus tôt le référencement initial (Ne pas recréer de référencement) et **informer l'interlocuteur U via le chat pour éviter les questionnements**

**Le fournisseur de vin a proposé un millésime X et propose maintenant le millésime Y. L'EAN pour les deux millésimes est le même. Le fournisseur doit-il indiquer la descente tarifaire du millésime précédent ou du millésime à venir?**

Exemple 1: Nous sommes le 02/03/23, le fournisseur de vin a proposé un millésime 2021 et propose maintenant le millésime 2022. L'EAN pour les deux millésimes est le même. Le fournisseur vend ses dernières bouteilles du millésime 2021.

Le fournisseur doit-il enregistrer la descente tarifaire du millésime 2021 et la descente tarifaire du millésime 2022?

**- Comme vu précédemment, il est demandé un référencement spécifique pour le nouveau millésime considéré comme un “nouveau” chez U, en plus du référencement en cours (Millésime 2021) à ne pas écraser.**

Le fournisseur doit-il enregistrer uniquement la descente tarifaire du millésime 2022?

- Non (sauf si le millésime précédent n'a jamais été référencé par U Enseigne), il doit le cas échéant fermer le référencement du 2021 **via la date de fin et le renommer en “Fermé”**, puis rendre le 2022 actif via sa date de début et de fin.

## Le fournisseur a négocié un tarif puis une nouvelle négociation a été réalisée avant la fin du tarif initial mais la date de fin de validité de cet avenant est la même que celle du contrat initial, doit-il enregistrer un nouveau référencement ou doit-il modifier le référencement initial?

Exemple: Le fournisseur a signé un contrat avec U ENSEIGNE avec une descente tarifaire allant du 01/03/23 au 29/02/24. Le 20/07/23, les deux partenaires signent un avenant au contrat avec un nouveau prix brut. La période de validité de la nouvelle descente tarifaire est 29/07/23 au 29/02/24.

Le fournisseur doit-il créer un nouveau référencement ou doit-il modifier le référencement initial?

- Dans le cas d'un avenant à l'accord en cours, le fournisseur doit fermer son précédent référencement actif et en créer un nouveau avec la nouvelle date de début et de fin correspondant à la période de l'avenant.
- Dans le cas où une remise "ponctuelle" serait accordée sur une période intermédiaire à la date du contrat (exemple du 01/07/2023 au 30/09/2023), le fournisseur doit, sans fermer le 1er référencement, créer un nouveau référencement, avec les dates de début et de fin de la période concernée, qui deviendra donc actif. A la fin de la période définie, c'est le 1er référencement qui redeviendra actif. C'est pourquoi il est primordial de bien nommer chaque référencement de façon claire pour identifier rapidement celui qui est actif selon la période



## **Pouvez-vous nous préciser si un fournisseur a toujours une date de fin de validité indiquée sur son contrat? Un fournisseur n'a pas encore signé de contrat avec U ENSEIGNE. Quelle est la date de fin de validité qu'il doit indiquer pour sa descente tarifaire?**

Exemple: Un fournisseur a indiqué ne pas avoir de date de fin de validité de tarif sur son document.

- La date de fin du référencement est liée à la date de fin du contrat en cours signé avec U Enseigne et cette donnée est connue. La date de fin du tarif du fournisseur est de la responsabilité du fournisseur. Il ne faut pas confondre "tarif" et "descente tarifaire". Le référencement porte bien le tarif de base du produit ET toutes les remises issues de l'accord signé avec U Enseigne.

**Pouvez-vous nous préciser si un fournisseur a toujours une date de fin de validité indiquée sur son contrat?**

- Oui, il y a toujours une date de fin qui est précisée sur le contrat signé avec U Enseigne.

**Un fournisseur n'a pas encore signé de contrat avec U ENSEIGNE. Quelle est la date de fin de validité qu'il doit indiquer pour sa descente tarifaire?**

- Dans la mesure où la descente tarifaire est obligatoire pour partager une fiche, il ne peut y avoir de date de fin s'il n'existe pas de contrat en cours avec U Enseigne, et donc pas d'info connue à intégrer dans la descente tarifaire.

Nommage des hiérarchies logistiques et référencements

- Millésimes:

⇒ Renommer les palettes sur les HL, et les référencements (Champs surlignés sur les impressions écran ci-dessous), afin que leur nom s'affiche sur la partie de gauche:



Des questions ?



**C'est maintenant à vous de jouer !**

