



PRINCIPAUX AXES D'AMELIORATION BFR

Libellé	Cycle	Gains potentiels	Mise en oeuvre	Délai
B2C Remise à niveau pour stock réels supérieurs au stock mini	<i>Stocks</i>	2,4 M€	<input type="checkbox"/>	●
B2C Optimisation de la profondeur des gammes	<i>Stocks</i>	1,1 M€	<input type="checkbox"/>	●
B2C Redéfinition Stocks mini pour le taux de service premium	<i>Stocks</i>	<i>TBD</i>	<input type="checkbox"/>	●
B2C Redéfinition Stocks mini pour le taux de service 2° Classe	<i>Stocks</i>	1,4 M€	<input type="checkbox"/>	●
Renégociation des termes supérieurs à 60 jours nets	<i>Clients</i>	0,1 M€	<input type="checkbox"/>	●
Suppression du principe « date de valeur 25 »	<i>Clients</i>	<i>TBD</i>	<input type="checkbox"/>	●
Formation / sensibilisation culture Cash	<i>Clients</i>	–	<input type="checkbox"/>	●
Professionalisation du recouvrement	<i>Clients</i>	0,1 - 0,15 M€	<input type="checkbox"/>	●
Réaliser une analyse transactionnelle Factures Clients	<i>Clients</i>	<i>TBD</i>	<input type="checkbox"/>	●
Renégociation des termes Asie / Europe (1 jour d'achat => 60 K€)	<i>Fournisseurs</i>	<i>TBD</i>	<input type="checkbox"/>	●
Formalisation / Contractualisation partenariats Fournisseurs	<i>Fournisseurs</i>	–	<input type="checkbox"/>	●
Identifier le délai d'approvisionnement réel par fournisseur (TOP 30)	<i>Fournisseurs</i>	<i>TBD</i>	<input type="checkbox"/>	●