



Gestion de la trésorerie pour les entreprises de vente au détail

KYRIBA FACT SHEET

En comparaison à d'autres sociétés, les équipes de trésorerie de détail sont confrontées à un ensemble d'exigences et de demandes très distinct. Grâce à son expérience auprès de grandes entreprises de vente au détail telles que Best Buy, Coach, Williams Sonoma et bien d'autres encore, Kyriba est le partenaire idéal pour relever les défis uniques auxquels sont confrontés les professionnels de la finance axés sur la vente au détail d'aujourd'hui.



DÉFIS ACTUELS POUR LES ENTREPRISES DE VENTE AU DÉTAIL

- **Suivi des ventes omnicanaux**
Les consommateurs disposent de plus de choix que jamais quant à la façon dont ils font leurs achats, que ce soit en magasin, en ligne ou sur leur téléphone portable. Pour les équipes de trésorerie qui doivent suivre et prévoir ces multiples canaux, cela constitue un défi.
- **Volume de transaction élevé**
En général, l'augmentation du nombre des canaux de vente entraîne également une augmentation des volumes de transactions que le service de trésorerie doit gérer. Cela constitue une pression supplémentaire pour les services de trésorerie et de comptabilité dans le cadre du rapprochement des transactions journalières en espèces et de leur imputation au grand livre.
- **Prolifération des comptes bancaires**
La plupart des entreprises de vente au détail entretiennent des relations avec un grand nombre de banques. La collecte manuelle de données transactionnelles via plusieurs portails bancaires et leur saisie dans des tableurs est une activité fastidieuse et chronophage.
- **Rapprochement**
Les entreprises de vente au détail sont confrontées à des processus de rapprochement à volume élevé et à faible valeur qui sont nécessaires pour garantir l'exactitude des montants de la trésorerie. La plupart des sociétés ont créé des processus multiples et souvent disparates selon les niveaux de rapprochement.

Ces défis s'ajoutent aux problèmes universels auxquels sont confrontés les services de trésorerie, tels que l'obtention d'une visibilité complète de la trésorerie, l'optimisation des prévisions de trésorerie et l'amélioration de l'audit et des contrôles de trésorerie.

Retour sur investissement dans la vente au détail en quelques chiffres



368

heures de productivité globale gagnées



3,4 millions USD

d'économies totales sur une période de cinq ans



4,5

mois de délai de récupération moyen

* Données provenant de l'analyse de plus de 200 sociétés



Kyriba fournit aux entreprises de vente au détail une solution Cloud permettant de consolider les données bancaires et de trésorerie de leurs multiples canaux de manière transparente et automatisée.



COMMENT KYRIBA PEUT VOUS AIDER

Kyriba permet aux équipes de trésorerie de détail d'optimiser les fonctionnalités importantes concernant les stratégies en matière de gestion de trésorerie et des risques, de paiements et de fonds de roulement. La plate-forme de Kyriba offre les fonctionnalités suivantes via une infrastructure Cloud sécurisée et hautement évolutive.

Centraliser les données financières de tous les canaux

Kyriba fournit aux entreprises de vente au détail une solution Cloud permettant de consolider les données bancaires et de trésorerie de leurs multiples canaux de manière transparente et automatisée. Kyriba élimine les étapes chronophages du processus afin de permettre aux trésoriers d'entreprises de vente au détail de minimiser les fonds inutilisés, de prendre plus rapidement des décisions et de générer plus de valeur pour leur directeur financier.

Synchroniser la trésorerie et la comptabilité

Kyriba est en mesure de centraliser les processus généralement disparates entre la trésorerie et la comptabilité sur les données partagées. De cette manière, les deux services n'ont plus à passer de nombreuses heures ETP à effectuer des tâches souvent redondantes.

Connectivité bancaire automatisée

Le hub de connectivité de Kyriba permet aux entreprises du commerce de détail de se connecter facilement à leurs banques au niveau mondial sans avoir à passer par plusieurs portails ou à payer un consolidateur pour regrouper leurs données. Les reportings bancaires peuvent être consultés dans l'application ou distribués via des reportings automatisés et des tableaux de bord visuels.

Amélioration du besoin en fonds de roulement

La solution de financement des fournisseurs de Kyriba permet aux entreprises de vente au détail de prolonger les délais de règlement afin d'améliorer le besoin en fonds de roulement tout en standardisant les délais de paiement anticipé des fournisseurs. Kyriba s'intègre parfaitement avec les banques, les partenaires de financement et toutes les solutions ERP tout en proposant un portail fournisseur permettant de rationaliser les processus de prise de décision et l'exécution des paiements anticipés.