



FUTURE OF FINANCE

La transformation digitale des Directions Financières 2019

En partenariat exclusif avec

Deloitte.

FUTURE OF FINANCE

La transformation digitale des Directions Financières 2019

MOT D'INTRODUCTION

Dans le contexte actuel de digitalisation accélérée de la fonction finance, Future of Finance a été conçu pour accompagner la communauté Finance dans cette dynamique en produisant du contenu et en suscitant des débats pragmatiques, inspirants et sélectifs.

L'impulsion a été donnée il y a maintenant 4 ans, au sein du Cercle des CFO que nous animons chez Deloitte:

- Comment tirer le meilleur de cette transformation majeure ?
- Comment distinguer les courants de fond des effets de mode ?
- Comment naviguer dans la profusion de solutions disponibles ?
- Quel est le véritable potentiel des technologies au-delà des promesses ?
- Suis-je en retard par rapport à mes pairs ?
- Quelle devrait être la prochaine étape de ma digitalisation ?

Voici quelques-unes des questions qui nous ont été posées et que nous avons gardé précieusement depuis comme fil conducteur de tous nos dispositifs. Ce guide ne déroge pas à cette règle, bien au contraire...

Selon les statistiques de l'année dernière, 87% des lecteurs se sont servis du guide pour constituer des panels d'éditeurs en phase de consultation. C'est pourquoi, cette année, nous avons proposé à nos 32 partenaires éditeurs de mettre en avant leurs forces et leurs spécificités au travers d'une présentation selon la chaîne de valeurs («la roue des projets»).

Nous avons également introduit un radar de positionnement qui affine cet éclairage notamment vis-à-vis de l'Intelligence Artificielle, mot-clé de l'ensemble des plaquettes éditeurs. Analyse des experts de Deloitte, nouvelles fonctionnalités des éditeurs, convictions et visions à long terme, radar de positionnement, témoignages de clients... sont autant d'éléments présents dans ce guide qui sauront vous aider à vous y retrouver pour lancer vos projets de digitalisation.

Ce guide remis à l'occasion de notre événement Future of Finance le 5 novembre à la Maison de la Mutualité, est donc un support invitant à des échanges plus vastes, des débats passionnés que l'on espère constructifs...

Bonne lecture !!

Gautier Riche
Associé Finance
Transformation Deloitte

Loïc Vuichard
Fondateur
Losam Agency

L'AVENIR DE LA FONCTION FINANCE ? LE MEILLEUR EST À VENIR !

La question de s'engager, ou non, sur le chemin de la transformation digitale ne fait désormais plus débat. Car, oui, à n'en pas douter les réfractaires et autres septiques sont en voie d'extinction. La prise de conscience quant à la nécessité et l'utilité et de se digitaliser est réelle et généralisée, même si la mise en œuvre reste, parfois, encore trop timide.

Moderniser la fonction est devenu impératif pour s'adapter à un environnement incertain et volatil, pour garantir un pilotage plus fin et un prévisionnel plus précis. Mais surtout, la digitalisation constitue une opportunité unique de repositionner, de réinventer, voire de réenchanter la fonction Finance en mal d'attractivité.

Asseoir et renforcer le positionnement et la légitimité des Directions Financières

La digitalisation représente une formidable opportunité de démontrer que le rôle des Directions Financières ne se limite pas aux

fonctions régaliennes qui freinent la prise de risque, mais de véritables facilitateurs de business.

L'accès aux outils digitaux et l'automatisation d'un certain nombre de tâches et processus doivent, en toute logique, améliorer la productivité des équipes financières. Ce temps libéré peut-être mis à profit pour se concentrer sur des missions à plus forte valeur ajoutée, comme l'analyse ou l'interprétation des données et l'accompagnement à la prise de décision. Ce temps ainsi libéré permet aussi aux Directions Financières d'être à l'écoute des besoins des Directions métiers, les conseiller et éclairer sur leurs stratégies. Les Directions Financières doivent cependant accepter de lâcher prise sur le contrôle absolu, trop chronophage, au profit d'un monitoring dans le temps grâce aux datas. Devenir customer centric est fondamental pour passer d'une fonction support à une fonction business.

« Les directions métiers attendent aujourd'hui de leur direction financière qu'elle transforme les données en informations exploitables pour faciliter la prise de décision et l'action. »

Xavier Muller, Associé Services Financiers en charge du centre de compétence Robotics FSI et expert en Lean Management.

Ainsi, les équipes financières étendent leur sphère d'influence à la stratégie de leur entreprise. La digitalisation représente un excellent moyen pour les collaborateurs, CFO en tête, de s'extraire de leur posture d'expert, de se positionner comme des acteurs-clés de l'entreprise. Autrement dit comme des business partners, même si le terme apparaît quelque peu galvaudé. La reconnaissance de la place et de la valeur ajoutée de la fonction Finance, au niveau des instances dirigeantes mais aussi des autres directions, est capitale afin de développer le réflexe Finance dans l'entreprise et ainsi pouvoir intervenir en amont des réflexions et des projets.

« L'intervention tardive des équipes financières dans les processus de décision, par exemple lors d'une opération de croissance externe, consolide malheureusement leur image d'empêcheurs de tourner en rond. La digitalisation devrait permettre de développer le réflexe finance en amont des projets. »

Séverine Guy, Associée en charge de l'activité Reporting Consolidé.

L'enjeu est de taille. Certains vendeurs de rêve se livrent à une surenchère dans les promesses, en laissant penser que la digitalisation permet de se passer des Directions Financières avec une fonction « finance sans comptable ». Non, l'automatisation ne dispense pas -et ne dispensera jamais- de l'expertise de professionnels. Premièrement, l'automatisation à 100 % n'est pas envisageable, la modélisation de toutes les exceptions étant impossible. Ensuite, les outils qui délivrent de l'information

financière aux directions métiers peuvent générer beaucoup d'erreurs. Enfin, l'outil, aussi intelligent soit-il, ne reste qu'un outil, qu'une aide à la décision. Stop au mythe d'un système autonome ! La décision reste l'apanage de l'Homme !

« La fonction Finance de demain sera plus real time, plus visuelle, à plus forte valeur ajoutée, avec des financiers sans doute moins nombreux mais aux profils plus puissants et mieux rémunérés. »

Christophe Carpentier, Directeur Finance Transformation et responsable de l'offre Finance, Performance & Analytics pour Industrie & Services

Améliorer l'expérience collaborateur, un enjeu d'attractivité et de fidélisation

L'autre bénéfice majeur de la digitalisation se situe justement au niveau de l'humain. Les métiers de la comptabilité et de la finance ne connaissent pas la crise. La pénurie de profils handicape la fonction. L'image d'une fonction peu séduisante colle à la peau de ces professionnels. Ces métiers font moins rêver que par le passé. La digitalisation de la fonction Finance, en réduisant, voire en éliminant les tâches répétitives, chronophages et à faible valeur ajoutée, s'impose comme un excellent levier pour que les métiers comptables et

financiers regagnent en attractivité. La promesse de missions intellectuellement plus stimulantes est autrement plus alléchante. Ajoutons que les périodes de stress intense liées aux échéances comptables ne redorent pas le blason de ces métiers, et constitue même une source d'attrition pour les professionnels en poste. À l'heure du digital, clôturer dans la douleur ne doit plus être une fatalité. Les outils doivent permettre de lisser la charge de travail dans le temps et de garantir une meilleure qualité de vie au travail en préservant l'équilibre vie professionnelle/vie privée. Des enjeux majeurs pour attirer et fidéliser les talents.

« La fonction Finance de demain sera plus real time, plus visuelle, à plus forte valeur ajoutée, avec des financiers sans doute moins nombreux mais aux profils plus puissants et mieux rémunérés. »

Gautier Riche, Associé Finance Transformation et responsable du programme Future of Finance.

Mise en œuvre : ne pas confondre vitesse et précipitation

Il y a certes intérêt et urgence à se digitaliser, néanmoins, il n'est pas question de céder au chant des sirènes sans un minimum de préparation. Initier sa mue digitale de manière

désordonnée est contre-productif. La facilité de déploiement des solutions actuelles ne doit pas primer sur les arbitrages à opérer sur le moyen et long terme. Le risque est d'aboutir à un millefeuille de solutions, avec une multiplication des coûts et ce, sans obtenir les bénéfices escomptés. Il faut savoir gratter le vernis marketing des solutions pour ne s'attacher qu'à la vraie valeur apportée et aux véritables gains.

« L'enjeu pour les Directions Financières est d'arriver à se digitaliser de manière rationnelle, efficace, cohérente et holistique. Sachant que la data reste le nerf de la guerre. »

Grégory Abisor, Associé Risk Advisory en charge des services Contract Risk & Compliance.

Un autre challenge consiste bien évidemment à mener sa transformation tout en assurant le business as usual et en surmontant le legacy, c'est-à-dire le passif technologique de l'entreprise. La dette de la fonction Finance ne se limite malheureusement pas aux outils et s'étend à l'organisation, au positionnement du DAF et même aux compétences.

« Un projet de digitalisation n'est pas qu'un projet technologique. C'est une

magnifique opportunité pour s'interroger sur les processus, l'organisation et évidemment les hommes et les compétences. »

Harry Yochum, Directeur Finance Transformation et en charge de projet de pilotage de la performance Manufacturing 4.0.

Un projet de digitalisation est l'occasion de mener une réflexion approfondie sur ses besoins et ses process, actuels et futurs.

Il ne peut y avoir de transformation réussie sans vision claire des objectifs à atteindre, sans une feuille de route globale et précise. Un travail de fond sur les fondamentaux (gouvernance des données, standardisation des process, alignement des règles de gestion, simplification du reporting, remise à plat de la stratégie des applications...) est un passage obligé. Tout en prenant le soin de toujours placer l'humain au cœur des réflexions et des outils afin qu'une symbiose puisse opérer. Cette première étape est souvent complexifiée par des années de mise en œuvre sans stratégie réelle. Aujourd'hui, les financiers passent beaucoup de temps à collecter et à réconcilier des données éparpillées, gérées en silos et disparates. Adopter une approche data centric est essentiel. Avant de s'attaquer à ce chantier délicat, de nombreux DAF commencent par s'équiper en data visualisation « dataviz ». C'est un premier pas, un point d'entrée intéressant, qui

renvoie une image de modernité et permet de susciter l'intérêt des clients internes.

Arriver à concilier vision technique et métier est un autre facteur de réussite. La DSI et la DAF doivent (ré)apprendre à travailler ensemble. DAF et DSI doivent se positionner comme des business partners, non l'un contre l'autre, mais l'un avec l'autre, en tant qu'alliés. Les investissements et autres développements informatiques gagneront ainsi en pertinence, en cohérence et en uniformité.

« Un binôme DSI - DAF efficace est la clé d'une automatisation intelligente. »

Julien Kopp, Associé porteur chez Deloitte France de l'offre Robotic Intelligent Automation.

Enfin, la question du financement de la digitalisation de la fonction Finance est centrale.

Les Directions Financières ne peuvent se dispenser d'élaborer un business case tangible et argumenté, mettant clairement en valeur les objectifs visés, les gains attendus (productivité, réduction des coûts de recrutement, renforcement des processus de décision...) mais aussi les paybacks à court terme. La fonction Finance est encore très gouvernée par des impératifs d'efficacité et de réduction des coûts qui exigent une logique ROIste quel que soit l'investissement. Mais, se focaliser sur les gains à court terme n'est pas forcément la meilleure option en termes de performances sur le long terme. Il convient de dépasser ce modèle pour

tendre vers un nouveau paradigme où l'investissement technologique sert la création de valeur attendue de la fonction Finance. Il y a une agilité à trouver pour à la fois servir le long terme et générer des gains rapides pour convaincre les décideurs. Les Directions Financières doivent s'approprier les codes du marketing pour opérer une véritable transformation digitale.

Mention «va mieux faire» !

L'ensemble des Directions Financières sont en cours de transformation, exceptées peut-être les directions de la consolidation, les dernières à s'y mettre.

Certaines technologies, comme la robotisation, sont à maturité. Par exemple, les robots préprogrammés, base du RPA (Robotic Process Automation), fonctionnent très bien. L'enjeu est donc dorénavant de monter en gamme, avec l'intégration du Machine Learning et de l'Intelligence Artificielle pour obtenir plus d'insight, pour s'acheminer vers une automatisation plus intelligente et vers une analyse plus prédictive. Les données passées de l'entreprise représentent en effet une mine d'or pour se projeter et anticiper le futur. Mais, le chemin est encore long.

Des efforts restent également à fournir notamment en matière d'automatisation du contrôle. Le cap est culturellement difficile à franchir. Pourtant, des solutions existent sur le marché, à l'image de celles basées sur l'analyse comportementale permettant de détecter des anomalies. Les sujets en matière de controlling sont en train d'émerger, avec des objectifs de standardisation des processus et du reporting. Reconnaissons que l'automati-

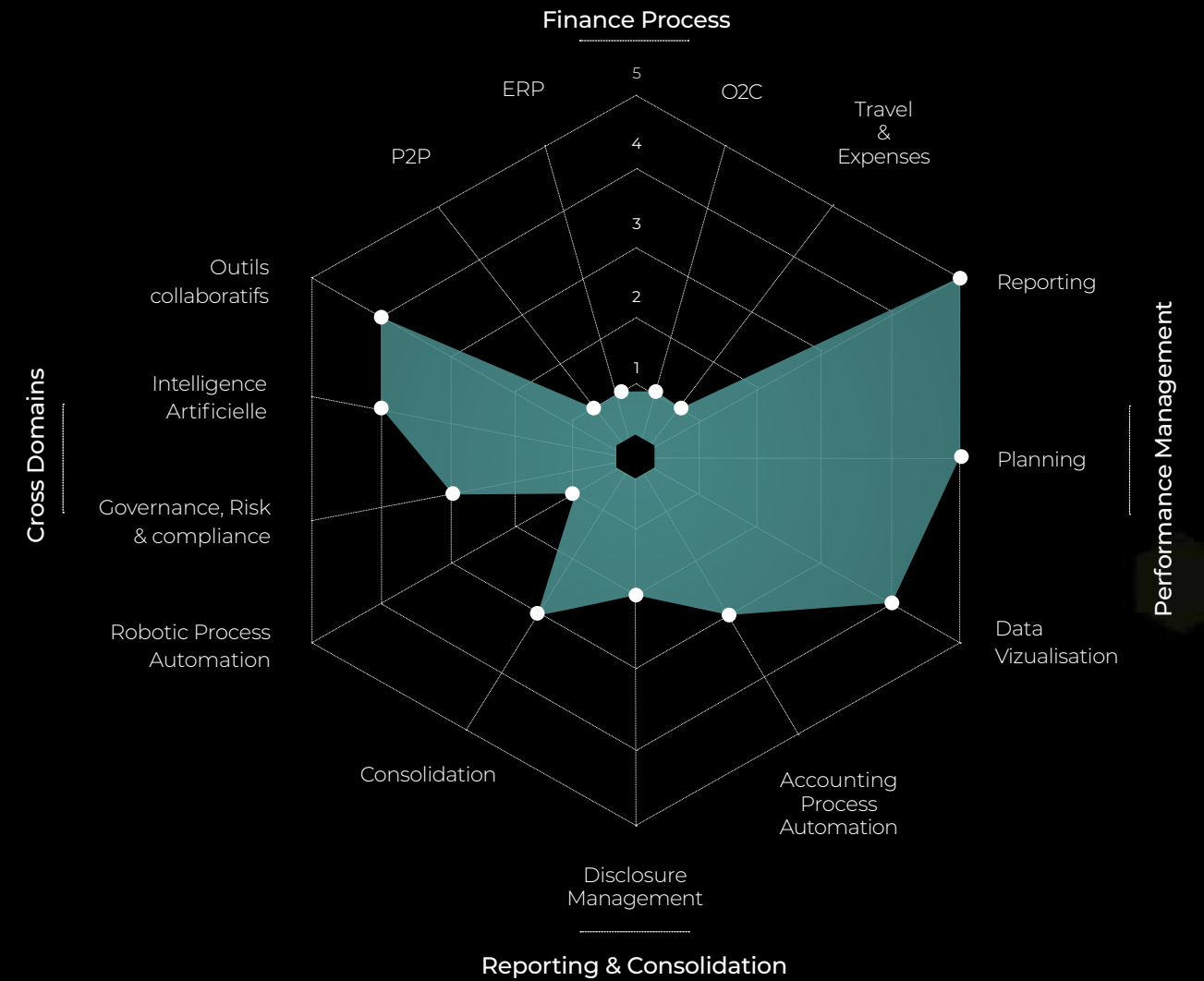
sation du forecasting n'en est qu'à ses débuts. Le self-service reporting (déléguer le reporting basique aux métiers pour se concentrer sur l'analyse avancée), quant à lui, monte en puissance. **La nécessité d'expertise et d'analyse pointue de la fonction Finance est d'ailleurs renforcée par l'émergence de plus en plus marquée des applications Cloud et la démocratisation de l'accès à la donnée, les métiers pouvant désormais produire plus facilement leur propre reporting de base. Bienvenue dans l'ère de la finance augmentée** où les interactions avec l'environnement génèrent de l'information qui déclenche automatiquement des actions, qu'il s'agit de restituer de manière élégante et adaptée au contexte. Le projet s'annonce stimulant et passionnant, mais surtout à portée de main! ●





CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



RETOUR D'EXPÉRIENCE DE BOUYGUES IMMOBILIER

Bénéfices de la digitalisation du processus d'élaboration budgétaire via la mise en œuvre d'Anaplan

Leader de la promotion immobilière privée en France et en Europe, Bouygues Immobilier, développeur-opérateur urbain, développe pour ses clients des projets immobiliers résidentiels, tertiaires et commerciaux. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 2,6 milliards d'euros en 2018.

Bouygues Immobilier vend 15 000 logements par an en France et en Europe, une volumétrie peu importante, mais avec un processus complexe. La problématique de la planification financière revêt pour le Groupe une importance particulière.

Après avoir mis en place un nouvel ERP (Enterprise Resource Planning) et voulant moderniser son processus de planification, Bouygues Immobilier a retenu la solution Anaplan en octobre 2016.

Pilotage de la performance Vs Production de données

« Nous voulions non seulement améliorer la qualité de nos prévisions mais aussi que nos contrôleurs de gestion se consacrent davantage au pilotage de la performance qu'à la production de données », se souvient Nicolas Weidenmann DAF adjoint chez Bouygues Immobilier. Les contrôleurs de gestion accomplissent un grand nombre de tâches administratives chez Bouygues Immobilier : s'assurer par exemple que toutes les autorisations ont été obtenues avant de passer un certain nombre d'actes qui engagent la société. Deuxième objectif souligné par Nicolas Weidenmann, « gagner en productivité et en fiabilité ». Il s'agissait également d'« être capable de procéder à des changements d'hypothèses beaucoup plus rapidement que le



Nous voulions non seulement améliorer la qualité de nos prévisions mais aussi que nos contrôleurs de gestion se consacrent davantage au pilotage de la performance qu'à la production de données.

Groupe n'avait l'habitude de le faire».

Nicolas Weidenmann souligne la particularité de la problématique à laquelle le Groupe est confronté pour son activité logement, représentant environ 75% de son chiffre d'affaires : « Les opérations immobilières que nous avons à gérer sont aussi bien les opérations à l'étude que les opérations en cours et les opérations pour lesquelles nous assurons le service après-vente pendant dix ans, autant de situations que nous devons modéliser ». Et d'attirer l'attention sur une spécificité du métier de Bouygues Immobilier : « la reconnaissance du revenu à l'avancement du chantier » alors que les « opérationnels ont, eux, un budget pour l'ensemble du chantier qui s'étend sur plusieurs exercices ». De plus, comme Bouygues Immobilier fait partie d'un groupe coté en Bourse, les données financières doivent être présentées sur une base trimestrielle. « Grâce à Anaplan, nous pouvons transformer un budget qui s'étend sur plusieurs exercices ou sur plusieurs années (par exemple pour la partie commerciale) en un budget par exercice et par trimestre », se félicite Nicolas Weidenmann.

Processus harmonisé et calculs instantanés pour plus de fiabilité

Avant Anaplan, les contrôleurs de gestion de Bouygues Immobilier étaient confrontés à de nombreuses difficultés quand le processus de planification reposait sur un tableur : « nécessité de tout saisir à la main, difficulté de la consolidation (au niveau de l'agence, de la région, du métier logement, de la direction générale), contrôles et vérifications pour éliminer les erreurs, perte de temps énorme ». « Avec Anaplan, nous n'avons pas à effectuer de ressaisies puisque nous venons récupérer les données du réel dans notre outil et nous avons une méthode de travail unifiée pour l'ensemble de la France », explique Nicolas Weidenmann. « Tous nos collaborateurs obéissent à la même logique. Les procédures sont transparentes et les calculs sont instantanés ».

Qu'une donnée change comme une modification d'un plan local d'urbanisme (PLU) ou un retard dans l'obtention d'un permis de construire, l'outil Anaplan permet de remettre à jour tous les étages intermédiaires de consolidation. Et Nicolas Weidenmann de conclure



Découverts lors de cet appel d'offre, les avantages de la plateforme sont éloquentes : qualité du moteur qui effectue les calculs en temps réel, consolidation des différents programmes immobiliers, analyse très fine de rentabilité par tranche, par lot, par bâtiment vendu, simplicité de programmation, solution moderne évoluant constamment.

en insistant sur « la rapidité et la simplicité de l'analyse et de l'agrégation multidimensionnelles » auxquelles il est possible de procéder, ainsi que sur la fiabilité des résultats.

Carine Beddedrine, Chargée d'étude à la direction Financière chez Bouygues Immobilier, a mis en place l'outil Anaplan dans le Groupe après une mise en concurrence de trois autres éditeurs. Découverts lors de cet appel d'offres, les avantages de la plateforme sont éloquentes : « qualité du moteur qui effectue les calculs en temps réel, consolidation des différents programmes immobiliers, analyse très fine de rentabilité par tranche, par lot, par bâtiment vendu, simplicité de programmation, solution moderne évoluant constamment ».

Parmi les facteurs clés du succès et les prérequis, Carine Beddedrine recommande « de ne surtout pas négliger la qualité des données intégrées dans Anaplan, d'impliquer les fu-

turs utilisateurs pour accompagner le changement et pour être sûr que l'ergonomie envisagée leur correspond ». « Anaplan est une solution qui se construit au fur et à mesure », signale Carine Beddedrine. D'où la mise en œuvre d'un centre de compétences en charge de la formation, de l'assistance et de l'accompagnement des 70 utilisateurs de la solution Anaplan. Aujourd'hui, l'ambition de Bouygues Immobilier est de « faire d'Anaplan l'outil principal de la filière gestion et de contribuer à la transformation de ses métiers, de développer le mode collaboratif dans l'entreprise autour du partage des données, de passer moins de temps à vérifier ce qui remonte du terrain, d'améliorer la transparence et la traçabilité des données ». Autant de bénéfices qui donnent au Groupe, les moyens de « se concentrer sur la performance économique » conclut Carine Beddedrine. ●



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

POLYVALENCE

La polyvalence désigne la possibilité de modéliser un grand nombre de processus au sein de votre entreprise. Plus de 250 applications sont à votre disposition dans notre App Hub et peuvent être appliquées à des jeux de processus extrêmement variés, de l'optimisation de la performance des ventes à la planification et la budgétisation financières en passant par l'exploitation des centres d'appels. Toutes ces applications ont été créées par des utilisateurs en quelques clics et sans codage.

ANTICIPATION

Prévoir avec précision les recettes et bénéfices à venir, et optimiser les ressources avec l'analyse prédictive. Éviter la traditionnelle «boîte noire» grâce à une approche interactive, une visualisation contextuelle en temps réel, et des comparaisons «what if».

ÉVOLUTIVITÉ

Les capacités de calcul "in memory" permettent d'accélérer et de monter en charge (*scaling*), même face à un nombre d'utilisateurs, un volume de données et une complexité de calcul élevés. Les modifications apportées aux modèles, aux données de base ou aux plans se reflètent immédiatement à la vue de tous.

LIBRE-SERVICE

Créer ses propres modèles, les connecter à d'autres modèles. Une mise en œuvre économique pour une adoption et une utilisation simples et rapides.

CONNEXION

Rapprocher et traduire dans des termes comparables tous vos plans hétérogènes, issus des différentes fonctions et départements: commandes, recettes,ancements, P&L, volume/mix, distribution, production et stocks. L'objectif est de casser les silos et de collaborer en toute transparence sur les mêmes données fiables.

COLLABORATION

Autoriser toutes les fonctions métiers à proposer et à appliquer des modifications aux plans et hypothèses en temps réel afin d'assurer une prise de décisions transparente d'un bout à l'autre de l'entreprise.

ENVIRONNEMENT CLOUD UNIQUE

Un environnement Cloud unique pour tous les scénarios d'utilisation, au lieu d'un arsenal hétérogène d'outils de planification hétérogènes. Des mises à jour automatiques et des accords de niveau de service (SLA) garantis.

INTÉGRATION DES DONNÉES

Une interface intuitive d'import et de mapping des données. Aucune compétence technique n'est requise. Multiples formats d'import supportés: Mapping par code couleur, Mapping par libellé ou code. Il existe également plusieurs connecteurs prédéfinis à d'autres systèmes d'information.



LA SOLUTION EN IMAGES



Budgeting, Planning and Forecasting
Global DashBoard New UI



Diagramme Solution Finance

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

LA PLATEFORME DISPOSE DÉSORMAIS DE FONCTIONNALITÉS DE :

- Analyse prédictive et automatisation grâce à des capacités d'IA/ML;
- Optimizer: pour automatiser, anticiper et accélérer la planification en fonction de multiples facteurs internes et externes;
- Intégration sans friction grâce à des connecteurs spécialement conçus pour obtenir des informations à partir de données disparates.

2

Pour la troisième année d'affilée, Anaplan a été désigné comme Leader par Gartner dans son Magic Quadrant consacré à la gestion de la performance des forces de vente.

3

Anaplan fait l'acquisition de Mintigo, une société d'analyses prédictives. En intégrant les capacités prédictives de Mintigo, Anaplan offre à ces clients un accès à plus de données et de recommandations pour prendre des décisions plus rapidement et plus judicieusement.

RÉFÉRENCES CLIENTS

De nombreuses sociétés choisissent Anaplan pour un pilotage agile et collaboratif de leurs processus financiers dont la prévision financière ou l'élaboration budgétaire. Parmi ces sociétés, on retrouve entre autre :

- **BOUYGUES IMMOBILIER**
- **SOGEFROM**
- **GROUPE ONDULINE**
- **THOM EUROPE**
- **ACCOR HOTELS**
- **NATIXIS INVESTMENT MANAGERS**
- **CHASSIS BRAKES**
- **LA FOURCHETTE**
- **COTY**





PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Anaplan est le leader sur le marché de la planification connectée grâce à une plateforme logicielle dédiée propulsée par son moteur Hyperblock breveté, qui assure une planification dynamique, collaborative et intelligente. Aux quatre coins du monde, les entreprises en rapide croissance utilisent nos solutions pour connecter les utilisateurs et les données nécessaires à l'élaboration de plans fiables et à la prise de décisions pertinentes pour leur succès.

Basée à San Francisco, Anaplan est une entreprise privée en pleine croissance qui compte 20 bureaux, 175 partenaires experts et plus de 50 clients à travers le monde.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
NC
- > **Nombre de collaborateurs total**
1100 Collaborateurs dans 20 pays
- > **Date de création de la société**
2006, lancement commerciale en 2011
- > **Date de création de la solution promue**
2006
- > **Fondateurs**
Michael Gould
- > **Principaux actionnaires**
Brookside Capital
Sands Capital Management
Coatue Management
Salesforce
Premji Invest



BRICE FAURE
Directeur Général France
06 13 78 16 67
brice.faure@anaplan.com



ALEXIS SAINTE-BEUVE
Regional Vice President
06 20 23 37 37
alexis.saintebeuve@anaplan.com



ALANA DAVIS
Regional Vice President
06 27 63 17 96
alana.davis@anaplan.com



NADINE PICHELOT
CFO EMEA
06 99 19 02 79
nadine.pichelot@anaplan.com



SOPHIE BOURECHE
Alliances Director
06 23 38 21 92
sophie.boureche@anaplan.com



SONY NISUS
Head of Marketing EMEA South
07 87 13 53 10
sony.nisus@anaplan.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS

AUTOMATION ANYWHERE / BRIDGESTONE



Xavier Cruchet est le Directeur Administratif et Financier France Benelux du fabricant de pneus japonais Bridgestone. Il est positionné sur la partie distribution : vente de pneus en BtoB à des réseaux de revendeurs. Dans son périmètre : 320 salariés et un chiffre d'affaires de 500 millions d'euros.



Pascal Drouet est le Directeur des alliances d'Automation Anywhere France. Créé en 2003, le siège d'Automation Anywhere se situe en Californie et dispose d'une filiale en France depuis le début de l'année. Avec 2000 clients, 850 partenaires à travers le monde, et plus d'un million d'assistants digitaux installés, l'entreprise est un des leaders mondiaux du secteur du RPA.

? Vous avez installé, il y a un an environ, cinq assistants digitaux avec la solution d'Automation Anywhere. Pourquoi ? Quel était votre besoin ?

! X. C. : Nous avons de nombreux processus manuels, très chronophages. Le nerf de la guerre d'un service financier comme le mien est de débusquer toutes les pertes de temps afin de nous consacrer plus largement à des tâches avec une vraie valeur ajoutée, afin d'apporter finalement davantage d'expertise et de support au business. Je me suis rapidement intéressé aux robots car j'ai très vite entrevu le gain potentiel.

Nous avons donc travaillé, avec un cabinet spécialisé, sur notre processus O2C (Order-to-Cash), de la commande jusqu'au paiement afin d'identifier ce qui pouvait être réalisé par des robots. Puis, nous avons engagé les démarches. Nous avons déjà mis en place la solution Winshuttle qui automatisait nos processus Microsoft 365 directement dans SAP : nous avons ajouté les robots d'Automation Anywhere.

? Pourquoi avoir choisi Automation Anywhere et pas un de ses concurrents ?

! X. C. : Nous avons amorcé le travail avec une autre société mais nous nous sommes finalement tournés vers Automation Anywhere car leur solution était plus avancée. Et nous continuons de progresser et d'évoluer avec eux.

? Comment s'est déroulé le déploiement de la solution ?

! P. D. : Tout d'abord, nos solutions sont facilement paramétrables par les métiers et suffisamment souples pour permettre de répondre à tout type d'enjeu d'automatisation de processus au sein des entreprises. Nous mettons également à disposition une Marketplace, un bots store dans lequel les clients peuvent trouver des bots déjà configurés pour répondre à des enjeux métiers ce qui accélère les déploiements. Par exemple, nous avons des digital workers intégrant la fonctionnalité d'Order-to-Cash.

Nous recommandons de mettre en place un centre d'excellence pour piloter le projet. Il est important de prévoir la gouvernance dès le début d'un projet RPA. Ce sont les équipes, dans chaque métier, qui peuvent paramétrer les robots car la solution est très ergonomique. Elles leur indiquent les tâches à accomplir, où aller chercher les informations, etc. Il vaut donc mieux créer une gouvernance des robots. Sinon, le risque est que chacun paramètre son assistant digital, sans cohérence globale, ce qui sera un frein à l'efficacité et à l'efficacité recherchées.

! X. C. : Nous avons effectivement installé une gouvernance avec deux spécialistes en informatique, capables d'écrire les scénarii des robots. Ces derniers ont travaillé de concert avec les équipes en charge de l'Order-to-Cash. Nous travaillons actuellement sur de nouvelles étapes de déploiement mais avec une autre organisation car le risque est trop important :



Nous économisons aux équipes ce travail ennuyeux des photocopies et des scans. Le ROI est excellent sur ce processus. Nous avons automatisé plus de 30 processus, pour lesquels nous avons observé un ROI en moins de 4 mois.

nous ne pouvons pas, dans une entreprise de cette dimension, laisser l'entière compétence à deux personnes seulement.

? La mise en place des robots d'Automation Anywhere date de plus d'un an. Quels sont les résultats? Êtes-vous satisfait?

! X.C.: Nous avons constaté un gain de temps impressionnant mais aussi un gain de qualité et de réactivité. Sans compter que les robots accomplissent des tâches rébarbatives que les salariés n'ont pas très envie d'accomplir. Je vous donne un exemple: lorsque nous avons un client qui dépose le bilan, nous devons apporter au mandataire judiciaire la preuve du transfert de propriété du pneu avec la facture, le bon de livraison et le bon de livraison du transporteur signé par le

client. Nous avons jusqu'ici un délai d'une à trois semaines pour collecter ces documents. Aujourd'hui, avec le robot, nous répondons en trois heures maximum. Et surtout, nous économisons aux équipes ce travail ennuyeux des photocopies et des scans. Le ROI est excellent sur ce processus. Au final, nous avons automatisé plus de 30 processus, pour lesquels nous avons observé un ROI en moins de 4 mois. En 9 mois, nous avons atteint notre seuil de rentabilité.

? Les robots proposent-ils cette brique de calcul du ROI?

! P.D.: Oui, tout à fait. L'esprit de notre solution est de se caler sur le mode de fonctionnement d'un être humain. Dans le monde du back office, le collaborateur accomplit principalement ces trois activités dans une journée

de travail type: il agit, il réfléchit et il analyse. La solution fait exactement la même chose. Elle agit quand il faut traiter des données structurées, réfléchit quand on lui ajoute une couche cognitive pour, par exemple, analyser une facture, puis agit pour la traiter. Et elle analyse en fournissant des rapports rendant compte des KPI en termes de taux d'utilisation mais aussi des KPI métiers fort utiles pour mesurer les gains opérationnels générés.

? Comment cette mutation digitale, l'arrivée des robots, a-t-elle été accueillie par vos équipes? Ont-elles été enthousiastes ou, au contraire, inquiètes?

! X.C.: Les salariés n'ont pas du tout été inquiets! Quand ils passent une semaine pour collecter trois informations que le robot récupère en trois heures... L'enjeu est de bien expliquer à quoi vont servir les robots. Si vous prouvez à vos collaborateurs qu'ils pourront se concentrer sur des tâches beaucoup plus intéressantes, il n'y a aucune raison qu'ils s'y opposent.

Il s'agit aussi de bien faire comprendre aux équipes comme à la direction que l'objectif n'est pas de réduire le nombre de collaborateurs mais d'être plus efficaces, d'être localisés au plus près des affaires et finalement d'apporter une vraie valeur ajoutée au business, d'aider à développer la marge et le chiffre d'affaires.

? Selon vous, à terme, quel impact aura cette robotisation sur les services financiers des entreprises?

! X.C.: On sait que de nombreuses entreprises ont implanté des usines à l'étranger, à l'est de l'Europe, pour réduire leurs frais de charges salariales. Les services financiers ont suivi le même chemin, notamment en Pologne ou en Inde avec des Shared Services Center (SSC). Aujourd'hui, nous pouvons tous constater que les industriels relocalisent en France grâce à des outils de plus en plus compétitifs et des ouvriers très qualifiés. Je suis persuadé que le chemin sera le même pour les services financiers. Les robots feront revenir ici les services qui avaient été délocalisés pour des questions de coût. Grâce à cela, nous aurons des équipes qui seront reconnues comme des expertes, au plus près du business. Un polonais ne sait pas ce qu'il se passe en France ou en Allemagne sur le plan législatif. Les règles locales, qu'elles soient sociales ou fiscales, sont très différentes et évoluent sans cesse.

Les robots permettront aussi de façonner des équipes plus spécialisées, apportant davantage de valeur ajoutée à l'entreprise. Car, derrière cette question de robots, on trouve l'humain. Il est au cœur du dispositif. Les robots permettent de redonner toute sa qualité et son expertise au collaborateur.



Aujourd'hui, nous sommes trois acteurs majeurs sur ce marché en plein développement. En injectant plus de cognitivité, plus de Machine Learning, nous avons pu briser un plafond de verre : celui du traitement difficile des données semi et non structurées des entreprises.

? Cela va donc impliquer des évolutions dans les profils des équipes financières ?

❶ X.C.: Oui très clairement. Auparavant, nous avions des collaborateurs de formation dite « finance ». Demain, je vais recruter des collaborateurs de formation dite « ingénieurs informatiques ». Je suis justement dans cette étape transverse pour convaincre le comité de direction de ce besoin d'évolution. Le groupe est en train d'étudier une application de la solution d'Automation Anywhere sur les autres filiales européennes.

? Pouvez-vous aller plus loin dans cette robotisation ?

❷ X.C.: Oui ! Le RPA peut aussi permettre de vendre plus. Par exemple, si le bon quota de pneus à livrer est de 12 pour réduire les frais

de transport, le robot peut aller chercher automatiquement toutes les commandes proches de ce chiffre, et envoyer par mail une proposition aux clients, leur indiquant qu'ils seront livrés rapidement s'ils prennent un ou deux pneus de plus.

? Où en est-on du RPA en France et dans le monde ? Les entreprises se sont-elles vraiment emparées de la question ?

❶ P.D.: Pour repositionner d'abord un peu les choses dans l'histoire, il faut rappeler que le XX^e siècle a connu l'arrivée de la robotisation des machines-outils dans les usines de production d'abord dans l'industrie automobile. À cette époque, on pensait que cette révolution hardware ne pourrait pas s'étendre aux entreprises du secteur tertiaire. Pourtant, celui-ci est en train de vivre aujourd'hui la même

révolution que celle connue par les usines il y a une cinquantaine d'années. L'apparition de ce que l'on appelle l'Intelligence Artificielle et le Machine Learning a, en effet, permis le développement du RPA (Robotic Process Automation).

Aujourd'hui, nous sommes trois acteurs majeurs sur ce marché en plein développement. En injectant plus de cognitivité, plus de Machine Learning, plus d'intelligence artificielle, nous, Automation Anywhere, avons pu briser un plafond de verre : celui du traitement difficile des données semi et non structurées des entreprises. Or, elles constituent l'immense majorité des données échangées dans les processus métiers. Les banques et les assurances avaient été pionnières sur le RPA mais, désormais, les autres secteurs sont aussi engagés ; il n'y a plus de limites à l'automatisation, seulement les priorités et les bonnes pratiques des entreprises préférant prendre la question par un bout ou un autre. Nous constatons néanmoins que, pour l'instant, les clients de ces solutions sont essentiellement des grandes entreprises. À l'avenir, je pense que le RPA est appelé à se démocratiser. D'ailleurs, nous nous venons de sortir la nouvelle version de notre plateforme en mode SaaS, et bien que, adaptée à tout type d'entreprise, elle pourra tout à fait répondre à des enjeux d'entreprises de taille plus restreinte. Quant au marché en France, nous avons vécu la vague 1 c'est-à-dire les petits projets, menés par des départements précurseurs dans les entreprises. Nous constatons l'arrivée de la vague 2, à savoir le passage à l'échelle, c'est-à-dire la généralisation du RPA au sein de celles-ci.

? Pouvez-vous nous citer quelques noms de clients ?

❶ P.D.: En France, la Société Générale, Bouygues Télécom, Alstom, Sanofi et bien d'autres dont bien sûr, Bridgestone. Nous avons plus de 2000 clients à travers le monde, nous en comptons moins de 1000 l'année dernière et nous avons 850 partenaires à travers le monde. Tous ces chiffres attestent que l'entreprise est en pleine croissance. Nous avons plus d'un million d'assistants digitaux installés à travers le monde et nous sommes implantés directement dans 35 pays.

L'un de nos clients qui dispose du plus grand nombre de robots est la Bancolombia avec 10.000 assistants digitaux déployés. Notre solution est en effet parfaitement scalable, il est très facile d'implanter de nouveaux robots. Il est donc tout à fait possible de commencer avec quelques robots puis de les déployer ensuite sur d'autres services. On peut même plugger des ponts entre les différents processus métiers. Il n'y a pas de limites au RPA ! ●



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

UNE FACILITÉ D'UTILISATION INSTANTANÉE

L'interface web intuitive simplifie le développement de robots et aide les entreprises à automatiser un plus grand nombre de processus d'entreprise. À l'aide d'un navigateur web, les utilisateurs de tous niveaux de compétence peuvent se connecter et construire leurs premiers robots en quelques minutes. Il n'y a rien à installer, configurer ou maintenir.

INTÉGRATION AVEC MICROSOFT EXCEL

Les fonctions financières représentent une grande partie de tous les processus automatisés et ce pour plusieurs raisons: l'exactitude financière, le contrôle des coûts et la conformité réglementaire. Microsoft Excel est probablement l'outil financier le plus automatisé, en particulier dans le milieu des utilisateurs professionnels. Enterprise A2019 améliore encore l'automatisation d'Excel. Par exemple, Enterprise A2019 inclut désormais un ensemble étendu de commandes. Autrement dit, vous pouvez simplement sélectionner une fonction Excel dans Enterprise A2019 sans devoir ouvrir Excel et enregistrer la commande à partir de l'application.

UNE PLATEFORME IMPRÉGNÉE D'IA

Les utilisateurs ont désormais la possibilité d'exploiter les capacités d'IA intégrées et d'appliquer facilement des solutions d'IA tierces, telles que la vision par ordinateur, le traitement du langage naturel et la modélisation prédictive, le tout avec la simplicité du glisser-déposer de l'IA dans tous les flux de travail automatisés.

L'AUTOMATISATION COGNITIVE AVEC IQ BOT

IQ Bot est conçu pour convenir à 80% des processus qui dépendent beaucoup du travail humain pour localiser et organiser les données non structurées avant même que le traitement puisse commencer. Les utilisateurs peuvent automatiser le traitement des données non structurées de bout en bout en utilisant les dernières technologies de l'IA, telles que la vision par ordinateur, le traitement automatique du langage naturel (TALN), la logique floue et l'apprentissage automatique (ML) sans l'aide des data scientists ou d'experts hautement qualifiés.

UNE PLATEFORME CLOUD-NATIVE

Enterprise A2019 offre aux clients un RPA en tant que service dans le Cloud, ainsi qu'un déploiement sur site avec confidentialité, sécurité et cryptage des données. Le modèle logiciel en tant que service permet aux utilisateurs de bénéficier des avantages de la RPA, mais avec un coût de possession réduit, une évolutivité quasi illimitée et une réduction du délai de rentabilisation. C'est au client de choisir entre le déploiement sur site ou l'approvisionnement dans le Cloud.

SÉCURITÉ ET GOUVERNANCE

La protection de la vie privée est essentielle pour les responsables informatiques, en particulier dans les secteurs fortement réglementés tels que la banque et la finance, les soins de santé et les sciences de la vie. C'est pourquoi nous avons conçu Enterprise A2109 pour qu'il soit le système d'automatisation le plus sécurisé de l'industrie. Enterprise A2019 est conçu comme un service Cloud axé sur la confidentialité. Enterprise A2019 répond aux exigences réglementaires les plus strictes, notamment: environnement SOC2, PCI, GLBA, RGPD, FISMA et OWASP.

UNE NOUVELLE ATTENDED AUTOMATION 2.0

Les utilisateurs ont maintenant accès à une nouvelle technologie d'automatisation qui permet une plus grande collaboration entre les équipes et le workflow. Cela rend l'automatisation des processus en «front office» beaucoup plus facile, plus rapide et plus rentable.

DES OUTILS D'ANALYSE AVEC BOT INSIGHT

Vos données opérationnelles en temps réel: grâce à cette intelligence exploitable offerte par les robots qui relèvent des mesures de manière autonome, les responsables des opérations et les professionnels peuvent suivre en continu l'efficacité de leur force de travail numérique et quantifier facilement les performances opérationnelles des processus, fournis à la demande.



LA SOLUTION EN IMAGES



Automation Anywhere Enterprise



Découvrez une Automatisation Sublimé



LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Automation Anywhere lance la première plateforme Cloud-native au monde, « Digital Workforce », entièrement basée sur le web : Automation Anywhere Enterprise A2019. Enterprise A2019 est désormais disponible à la fois sur site et dans n'importe quel Cloud public, privé ou hybride. Elle offre un RPA en tant que service à tout utilisateur de tous types d'entreprises, partout dans le monde.

2

Automation Anywhere acquiert Klevops pour maximiser la collaboration entre les humains et les bots. Avec cette acquisition, Automation Anywhere fait évoluer la catégorie RPA vers Attended Automation 2.0, où les gestionnaires peuvent facilement orchestrer les flux de travail au sein d'une équipe d'employés et de bots, améliorant ainsi la productivité des employés et l'expérience client.

3

Automation Anywhere et Microsoft unissent leurs forces pour faire progresser l'automatisation intelligente. Ce partenariat comprend un investissement de plusieurs millions de dollars pour faire progresser l'adoption du RPA et accélérer la migration des clients vers le Cloud pour les entreprises du monde entier, rendant la technologie d'automatisation accessible à des milliers d'entreprises.

RÉFÉRENCES CLIENTS

Société: Bouygues Telecom

Contact: Antoine Geoffroy, Responsable Innovation

DÉFI: Au sein du marché des télécommunications hautement concurrentiel, l'expérience client est l'un des piliers de la différenciation de Bouygues Telecom.

Dans ce cadre les processus se doivent d'être les plus efficaces et rapides possible tout en étant exempt de toute erreur. L'entreprise a rapidement identifié le RPA comme une technologie pouvant contribuer à ces enjeux.

SOLUTION: Courant 2017, l'équipe d'innovation IT a décidé de lancer un POC (Proof Of Concept) sur la solution RPA d'Automation Anywhere pour automatiser deux processus chronophages et très manuels. L'objectif de ces tests était de vérifier la promesse de simplicité et de rapidité de mise en œuvre du RPA.

RESULTATS: 30 Processus Automatisés / 9 Mois un Break Even atteint / Moins de 4 mois Un retour sur investissement moyen de nouveaux processus mis en œuvre
Processus Automatisés: Traitement des factures • Processus RH • Contrôles qualité • Plans de merchandising • Création de tickets d'incidents

Société: SYMANTEC

Contact: Ravi Konda, Senior Manager, IT Automatisation

DÉFI: Recherche d'une solution pour réduire les processus manuels, tout en maintenant un contrôle strict en matière de sécurité et de conformité.

SOLUTION: Symantec a identifié trois facteurs dans sa poursuite de l'excellence opérationnelle. Le premier facteur, l'adaptabilité, résultait d'une analyse interne concernant la conception de processus visant à mesurer les contraintes éventuelles, ou à contrôler les avantages pour le processus.

RESULTATS: 4500 heures économisées en moins d'un an, 20% d'augmentation de l'autoréservation des renouvellements, 26 processus automatisés. 40 Robots déployés.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Automation Anywhere est le leader de l'automatisation des processus par la robotique (RPA), la plateforme sur laquelle de nombreuses organisations créent des forces de travail numériques intelligentes de calibre international.

La plateforme d'Automation Anywhere, conçue pour les entreprises, fait appel à des robots logiciels qui travaillent aux côtés du personnel humain pour effectuer la majeure partie du travail répétitif dans de nombreux secteurs d'activités.

Elle allie un RPA sophistiqué à des technologies analytiques cognitives et intégrées. Plus de 1 000 organisations utilisent cette solution compatible avec l'Intelligence Artificielle pour gérer et faire évoluer leurs processus métiers plus rapidement, avec des taux d'erreur quasi nuls, tout en réduisant considérablement leurs coûts opérationnels.

www.automationanywhere.com

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
NC
- > **Nombre de collaborateurs total**
2300
- > **Date de création de la société**
2003
- > **Date de création de la solution promue**
2003
- > **Fondateurs**
Mihir Shukla
- > **Principaux actionnaires**
Société non cotée



ARNAUD LAGARDE
Directeur Commercial, Europe du Sud
arnaud.lagarde@automationanywhere.com



CHRISTOPHE REBECCHI
Country Lead, France
christophe.rebecchi@automationanywhere.com



PASCAL DROUET
Directeur Alliances, France
pascal.drouet@automationanywhere.com



JEAN BAPTISTE PREZIOSI
Directeur Commercial France | Belgique | Luxembourg
jbp@automationanywhere.com



ALAIN MESNAGER
Directeur, Secteur Public, France
alain.mesnager@automationanywhere.com

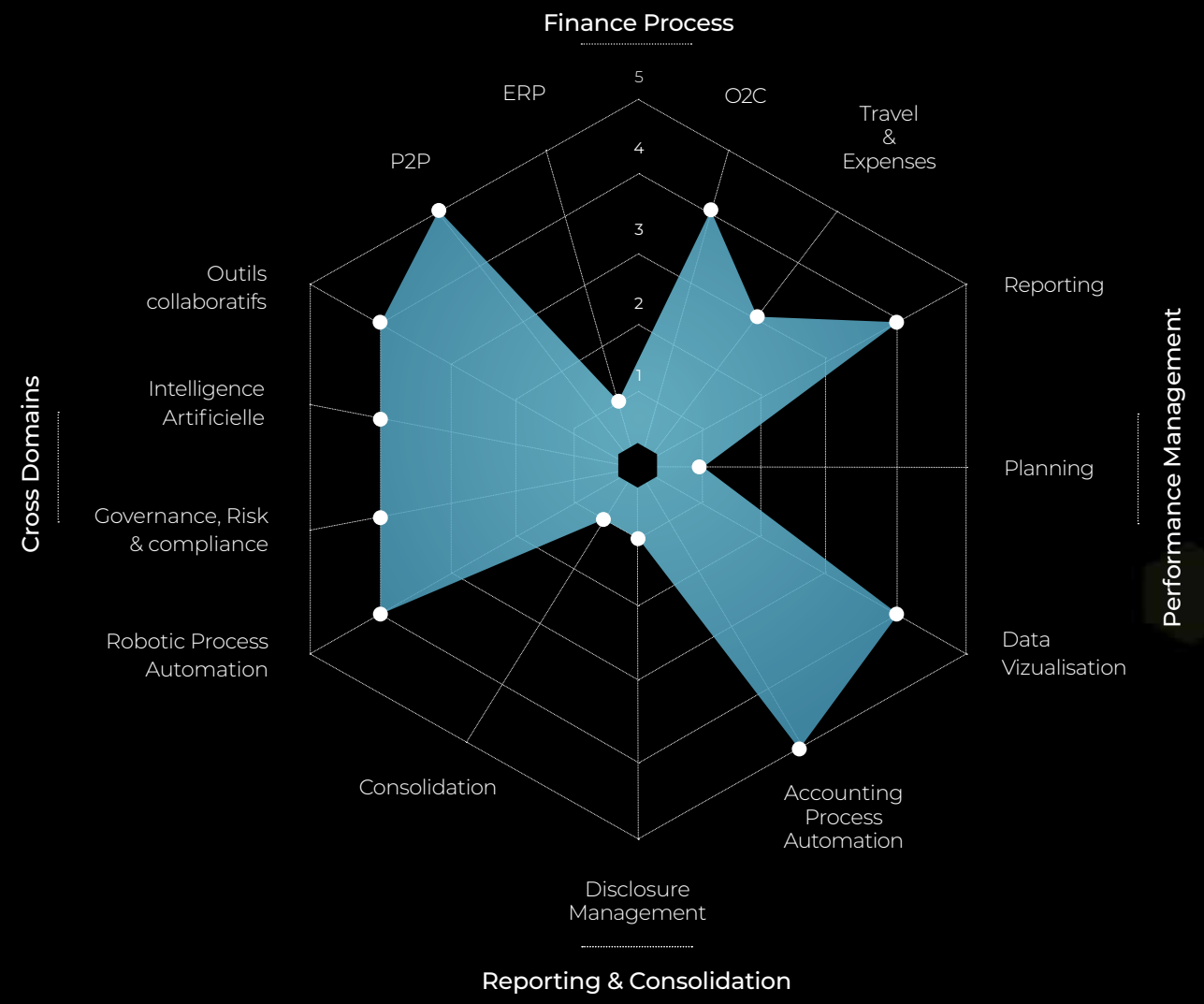


ARNAUD PEANT DE PONFILLY
Directeur, Services France
arnaudpean.deponfilly@automationanywhere.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



« Basware s'intègre à plus de 250 d'ERP »

INTERVIEW BASWARE



Nicolas Gudin du Pavillon est Vice-Président Basware Europe du Sud. Il bénéficie de près de 20 ans d'expérience à des postes de développement des ventes de solutions BtoB destinées à optimiser et digitaliser les processus achats et financiers des entreprises. Avant de rejoindre Basware en 2014, il a débuté sa carrière chez Keyrus en tant que consultant puis a créé sa propre entreprise. Il a ensuite occupé différents postes chez SAP, Hubwoo, Procuri ou encore BravoSolution, lui octroyant une solide compréhension des enjeux stratégiques et opérationnels des directions achats et financières.

? Basware va célébrer ses 35 ans d'existence en 2020. Comment expliquez-vous cette pérennité ?

N. G. P. : Les facteurs déterminants sont bien entendu multiples. Basware est une entreprise structurée, stable et agile. Ce sont des atouts rassurants et porteurs d'attractivité. La singularité de Basware, c'est aussi la puissance d'automatisation de son socle technologique : initialement conçu autour de l'invoicing automation, il couvre aujourd'hui tout le cycle source-to-pay. Chaque année, nous investissons plus de 20 % de notre chiffre d'affaires en R&D. Notre ambition est de proposer une solution qui reste à la pointe de la technologie, qui soit à la mesure des attentes actuelles et à venir des directions financières et, qui offre des gains tangibles ! Nous intégrons nos solutions via nos équipes projets et nos partenaires, présents dans toute l'Europe, aux Etats-Unis ainsi qu'en Asie Pacifique. Cette expertise de déploiement, en local et à l'international, améliore notre compréhension des enjeux métiers et nous aide à enrichir notre offre en conséquence. A la demande du marché, nous avons fait évoluer notre business model vers le SaaS. Il nous a fallu restructurer notre approche et accompagner la transformation auprès de nos clients. Un impact organisationnel couronné de succès, puisque cette année plus de 63 % de notre revenu provient du SaaS ! 35 ans après sa création, Basware est un éditeur reconnu, avec plus de 2 500 clients dans le monde, nommé pour la 4ème fois Leader dans le rapport Magic Quadrant 2019 des suites procure-to-pay du Gartner et proposant la meilleure solution de dématérialisation et d'automatisation de la facturation fournisseurs selon le rapport Critical Capabilities de Gartner.

? Comment Basware accompagne la transformation de la fonction finance ?

N. G. P. : Stratégie de croissance, pilotage de la performance, accompagnement de la numérisation de l'entreprise, suivi des missions régaliennes, conformité réglementaire, gestion et évolution des talents... : le champ d'intervention des Directions Financières est étendu et nécessite des compétences aussi pointues que diverses ! Le Big Data ajoute une complexité supplémentaire. Notre rôle, dans ce contexte, consiste à accompagner avec pertinence la dématérialisation et l'automatisation des flux et processus de comptabilité fournisseurs. Notre solution permet un accès en temps réel à l'information et à la donnée, soulage et fluidifie les processus et apporte aux Directions Financières la visibilité sur les dépenses, souvent décentralisées, de l'entreprise, ainsi qu'un meilleur contrôle tout au long de la chaîne de valeurs. Nous intégrons de l'Intelligence Artificielle et du Machine Learning pour améliorer significativement l'efficacité de leurs processus, anticiper les besoins en trésorerie, réduire les délais de paiement, prévenir les risques de fraudes et de litiges, ou encore aider les DAF et responsables comptables à prendre des décisions de façon proactive. Nous constatons aussi chez nos clients le besoin grandissant d'évoluer vers une approche standardisée, dans le but d'avoir des processus qui soient évolutifs et plus qualitatifs. Nous répondons à ce besoin en leur proposant une solution intuitive, simple à utiliser par tous les collaborateurs. Au-delà de la technologie, nous proposons aussi la mise en place de nos solutions dans une dimension de service pour accompagner les changements. Ce peut être lors d'une phase de déploiement d'un



Buffalo Grill a divisé par deux le délai de traitement des factures fournisseurs depuis la mise en place de la plateforme Basware.

projet ou d'un temps d'accompagnement des fournisseurs pour l'adoption de certains outils, comme la facturation électronique. L'ensemble de nos services vont alors s'agréger et embarquer les différentes parties prenantes. Un vrai suivi, après le démarrage de la solution, est aussi fondamental.

? Quelle est la couverture fonctionnelle de votre offre ?

N. G. P. : Basware s'est initialement développé autour de l'invoice automation, et a étendu son offre progressivement vers la gestion des achats, le rapprochement commande/facture, la facturation électronique (entrante et sortante) et le sourcing. Comme évoqué précédemment, notre solution, multi-ERP et aux capacités d'automatisation avancées, couvre tout le cycle du Source-to-Pay (S2P) tout en conservant les avantages d'une offre intégrée et modulaire. Le module AP Automation a été conçu pour traiter automatiquement l'intégralité des factures entrantes, qu'elles soient avec ou sans bon de commande, liées à un achat direct ou indirect,

récurrentes, et quel que soit leur format (papier, EDI, XML, PDF, portail). La solution, renforcée par l'intelligence artificielle, permet d'effectuer des rapprochements commandes-factures-réceptions complexes, à partir des données d'entêtes ou de lignes des factures et propose des imputations à partir de l'historique des données ! La solution est disponible en plusieurs langues et est conforme avec les règles fiscales de plus de 50 pays. Les données consolidées sont disponibles dans les tableaux de bord de Basware Analytics, ceci afin de permettre des analyses en temps réel et prédictives sur la gestion des dépenses (indicateurs clés de performance, analyses comparatives, identification des goulots d'étranglement et des risques de retard de paiement, etc). Depuis la solution AP Automation, il est aussi possible d'activer le module Dynamic Discount pour bénéficier de remises pour paiement anticipé. Outre la gestion des processus, Basware a mis en place le plus grand réseau ouvert au monde, Basware Network, permettant à plus d'un million d'acheteurs et de fournisseurs actifs d'échanger leurs commandes et factures, avec

des dimensions différenciantes, comme la faculté de se connecter à plus de 220 plateformes partenaires.

? Quels sont les bénéfices clients constatés suite au déploiement de votre solution ?

N. G. P. : Tout d'abord, on observe que chaque entreprise digitalise ses processus pour des raisons qui lui sont propres : réduction de coûts et du traitement papier des factures, sécurisation des processus, besoin de transparence, de gouvernance, d'efficacité, d'homogénéisation, archivage fiscal et conformité réglementaire en France et à l'international, exigences des clients et fournisseurs ayant déjà dématérialisé leurs processus, ou encore amélioration des délais de règlement...

Je peux vous citer le projet de notre client Buffalo Grill. La chaîne de restaurants a retenu notre solution pour dématérialiser les processus de réception et de traitement de 300 000 factures fournisseurs annuelles. Depuis sa mise en place, l'entreprise a divisé par deux le délai de traitement des factures fournisseurs.

L'enseigne, présente en France, Suisse et Espagne, cherchait à simplifier et à fiabiliser le traitement des factures fournisseurs et intra-groupe. Jusqu'en 2015, les factures des quelques 4 000 fournisseurs de Buffalo Grill étaient adressées aux directeurs des restaurants ou directement au siège, au format papier. Les factures reçues sur les sites étaient envoyées par navette interne au siège qui se chargeait de leur traitement. Ce processus était complexe. Il engendrait un surcroît de travail administratif pour les directeurs des restaurants, des erreurs ainsi que des délais de traitement d'en moyenne 15

jours. Fin 2015, la direction comptable et financière de l'enseigne décide de dématérialiser le processus de traitement des factures fournisseurs, de centraliser leur envoi dans un Centre de Services Partagés (CSP) et de rationaliser les circuits de validation. Depuis la mise en œuvre de la plateforme Basware, le délai de traitement des factures est passé, en moyenne, de 15 à 7 jours. Un gain en efficacité avéré, auxquels s'ajoutent d'autres bénéfices : visibilité à 360° des restaurants sur leurs factures fournisseurs, amélioration de la relation fournisseurs, imputation plus précise des factures, réduction du temps pour rechercher et visualiser les factures archivées, validations en temps réel y compris en situation de mobilité... Enfin, l'ensemble des parties prenantes (équipes comptables, directeurs de restaurant) accède aujourd'hui facilement aux factures pour les contrôler ou les visualiser a posteriori.

Pour conclure cette interview, pourquoi les entreprises devraient retenir Basware ?

N. G. P. : Basware est un Leader mondial et est reconnu sur le marché du Source-to-Pay. Ses solutions d'automatisation de la comptabilité fournisseurs et de facturation électronique sont considérées comme étant les plus abouties du marché ! De surcroît, nos capacités à innover en continu, à nous connecter à des systèmes financiers hétérogènes et à accompagner les entreprises dans leur projet de déploiement à l'international font de Basware un acteur incontournable. ●



Découvrez l'intégralité du témoignage de Buffalo Grill

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

DEMATÉRIALISATION DES FACTURES FOURNISSEURS

Basware accompagne les entreprises vers une dématérialisation totale de leurs factures fournisseurs. Plusieurs canaux de réception sont proposés pour obtenir l'adhésion des fournisseurs :

- **Factures papier :** solution de numérisation, d'OCR et de vidéocodage avec externalisation partielle ou totale du traitement ;
- **Factures électroniques :** PDF par email (avec extraction automatique des données), portail fournisseurs, échanges électroniques des données (EDI, interopérabilité) ;

L'offre Basware Vault permet l'archivage légal des factures dans un coffre-fort numérique.

WORKFLOW D'APPROBATION DES FACTURES

La solution propose un workflow flexible pour permettre la vérification, l'imputation et l'approbation des factures. Plusieurs niveaux d'approbation peuvent être paramétrés en fonction des caractéristiques de la facture, comme par exemple : le montant facturé, le fournisseur, etc. Une facture imputée et validée obtient un « bon à payer », et est transférée automatiquement dans le circuit de paiement de l'ERP. La solution est collaborative : elle permet d'ajouter des commentaires, des documents ou encore d'ouvrir un litige auprès du fournisseur. Ces fonctionnalités visent à éviter qu'une facture reste bloquée dans le circuit d'approbation.

TRAITEMENT AUTOMATISÉ DES FACTURES FOURNISSEURS

Basware AP Automation permet de traiter automatiquement les factures fournisseurs grâce aux données extraites. Cela inclut :

- l'imputation automatique des factures sans commande, à l'aide des données d'historique et des corrections effectuées par les utilisateurs (Smart Coding) ;
- la détection automatique des factures récurrentes sans bon de commande pour la mise en place de plans de paiement, en vue d'une automatisation de leur traitement ;
- les rapprochements complexes facture-commande-réception à partir des données d'en-tête ou de lignes de factures grâce au Best Fit Matching ;
- une gestion simplifiée des exceptions.

ANALYTICS

Les tableaux de bord de Basware Analytics aident à analyser en temps réel les performances du processus P2P et à identifier les goulots d'étranglement. Les entreprises peuvent engager des actions d'amélioration sur un périmètre donné (fournisseur, pays, processus) et s'appuyer sur les analyses prédictives pour évoluer vers une plus grande agilité financière (ex. identification des factures présentant un risque de retard de paiement). La solution fournit des benchmarks de performance à partir des données anonymisées des utilisateurs de la plateforme (meilleurs taux de dématérialisation de factures, de traitement automatique, de factures sous contrôle...).

REMISES POUR PAIEMENT ANTICIPÉ

Le module Basware Discount permet de lancer des programmes de négociation de remise pour paiement anticipé, de façon dynamique ou à la demande. Plus le fournisseur est payé rapidement, plus le client reçoit une remise élevée. 100 % intégré à la solution Purchase-to-Pay de Basware, ce module répond aux enjeux de trésorerie, de réduction des risques de la supply chain et aide à renforcer la collaboration client-fournisseur.

PROCUREMENT

Basware aide les entreprises à centraliser les demandes d'achat pour un contrôle plus efficace de leurs dépenses. A partir d'un portail, l'utilisateur accède à la marketplace de Basware, à des boutiques en ligne externes (PunchOut) et à des formulaires libres. La solution inclut un workflow de validation paramétrable pour garantir le respect de la politique interne et renforcer le contrôle. Après validation de la demande d'achat, la solution émet automatiquement le bon de commande, gère les confirmations, les demandes de modification et d'annulation ainsi que la réception des commandes.

RELATION ET GESTION DU RISQUE FOURNISSEURS

Basware permet aux fournisseurs de suivre leurs factures sur un portail, offrant des gains d'efficacité partagés. En parallèle, Basware aide à fiabiliser les opérations transactionnelles des entreprises grâce à la mise en place de contrôles automatisés. Par exemple, il est possible d'identifier des données à risque dans les factures (coordonnées bancaires non concordantes), ou de rejeter des factures non conformes. Les entreprises peuvent aussi vérifier la santé financière de leurs fournisseurs, leur conformité réglementaire et éthique ainsi que leur réputation.

UNE SOLUTION INTERNATIONALE ET MULTI-ERP

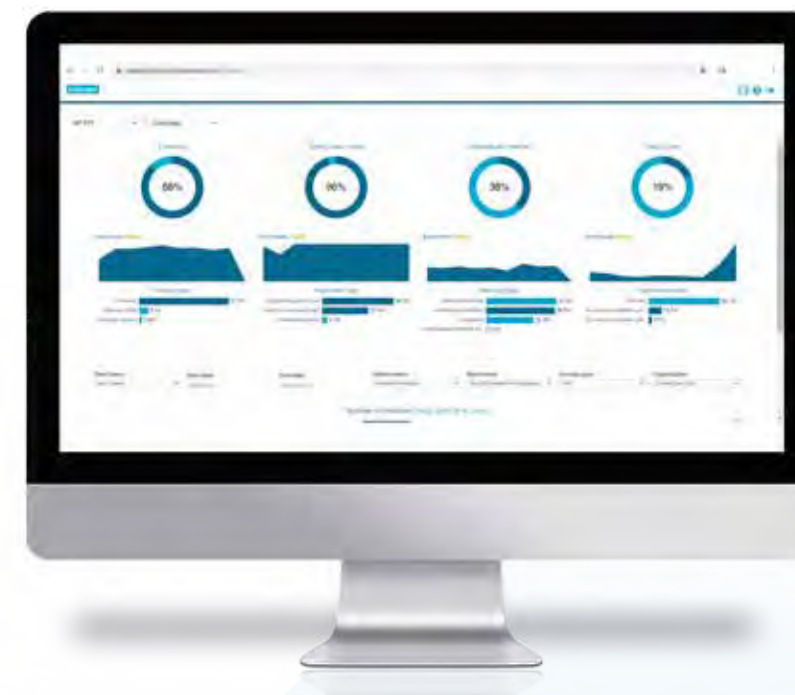
La solution de Basware est disponible en 25 langues. Elle respecte les réglementations relatives à la facturation électronique de 55 pays (multi-TVA, multidevises). Elle s'intègre à plus de 250 ERP et systèmes financiers. Basware s'appuie sur une équipe locale et internationale pour déployer la solution et assurer un suivi post-projet. Son service d'assistance est accessible en 8 langues. Basware, c'est aussi des compétences pointues qui explorent en continu les possibilités offertes par l'innovation, en particulier le Machine Learning, afin d'accroître le potentiel d'automatisation des processus financiers des entreprises.

LA SOLUTION EN IMAGES



Basware AP Automation

Traitement automatisé de l'intégralité des factures fournisseurs, qu'elles soient avec ou sans bon de commande, liées à un achat direct ou indirect, récurrentes, et quel que soit leur format (papier, EDI, XML, PDF, portail), rapprochements facture-commande-réception, workflow d'approbation, collaboration, archivage légal.



Basware Analytics

Visibilité en temps réel sur l'efficacité des processus, des dépenses, et sur les données nécessaires à une gestion prévisionnelle de la trésorerie (goulots d'étranglement, délais de traitement et de paiement, besoins en devise, etc). Le module propose aussi des analyses prédictives pour un suivi proactif et sous contrôle.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

PÉRENNITÉ

Fin 2018, Basware franchit une étape importante dans sa transition pour devenir un éditeur de solutions 100 % Cloud : 63% de son chiffre d'affaires (CA) global provient du Cloud computing. Basware enregistre en parallèle une croissance de son CA de 65% en France. Notre objectif à moyen terme : accélérer la croissance organique du volume des ventes Cloud de 20 % par an d'ici 2022.

2

LEADER

Basware est nommé successivement Leader du Procure-to-Pay (P2P) et Leader de l'automatisation de la comptabilité fournisseurs par Gartner. Ce qui nous distingue : la facilité d'utilisation de notre suite P2P, notre réseau ouvert pour l'échange de flux transactionnels B2B et B2G (tous formats confondus), l'intégration multi-ERP et le déploiement à l'international.

3

INNOVATION

Basware utilise l'Intelligence Artificielle pour augmenter les capacités d'automatisation et l'analyse prédictive. L'objectif est métier : améliorer l'efficacité des processus, réduire les délais de traitement, identifier les factures à risque, soulager les équipes des tâches chronophages ou complexes, ou encore aider les Directions Financières à prendre les décisions adéquates.

RÉFÉRENCES CLIENTS

Basware compte plus de 2 500 clients à travers le monde, tous secteurs d'activité confondus. Le Basware Network, plus grand réseau commercial ouvert au monde, permet à plus d'un million de clients et fournisseurs actifs, situés dans 100 pays, de réaliser leurs transactions commerciales en toute simplicité et sécurité.

Découvrez le témoignage de nos clients :

www.basware.com/fr-fr/pourquoi-basware/clients/



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Basware, acteur engagé depuis plus de 30 ans auprès des Directions Financières et achats, compte parmi les leaders mondiaux sur le marché du Source-to-Pay (S2P), de la facturation électronique et des services de financement.

Sa solution modulaire aide à fluidifier et à simplifier les processus achats et financiers, tout en facilitant les transactions commerciales entre les acheteurs et leurs fournisseurs. En effet, son offre Source-to-Pay, multi-ERP et aux capacités d'automatisation avancées, s'appuie sur le plus grand réseau ouvert au monde, le Basware Network, permettant à plus d'un million d'acheteurs et de fournisseurs actifs présents dans 100 pays, d'échanger leurs commandes et leurs factures.

La visibilité en temps réel sur les dépenses, les analyses prédictives et les options de financement permettent aux entreprises d'agir efficacement sur les performances de leurs processus et d'évoluer vers une plus grande agilité financière.

Basware propose aussi des services de déploiement et d'accompagnement pour accélérer la transition vers un processus plus homogène et digitalisé.

Pour en savoir plus: www.basware.fr.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
141 millions d'€
- > **Nombre de collaborateurs total**
1600
- > **Date de création de la société**
1985
- > **Principaux actionnaires**
Actionnariat privé



NICOLAS GUDIN DU PAVILLON
Vice-Président Basware Europe du Sud



SOLE CIONINI CIARDI
Responsable Customer Services
Cionini.Ciardi@basware.com



VIRGILE VANOOSTEN
Consultant Avant-Ventes
virgile.vanoosten@basware.com



DELPHINE HOBBE
Responsable Marketing
delphine.hobbe@basware.com

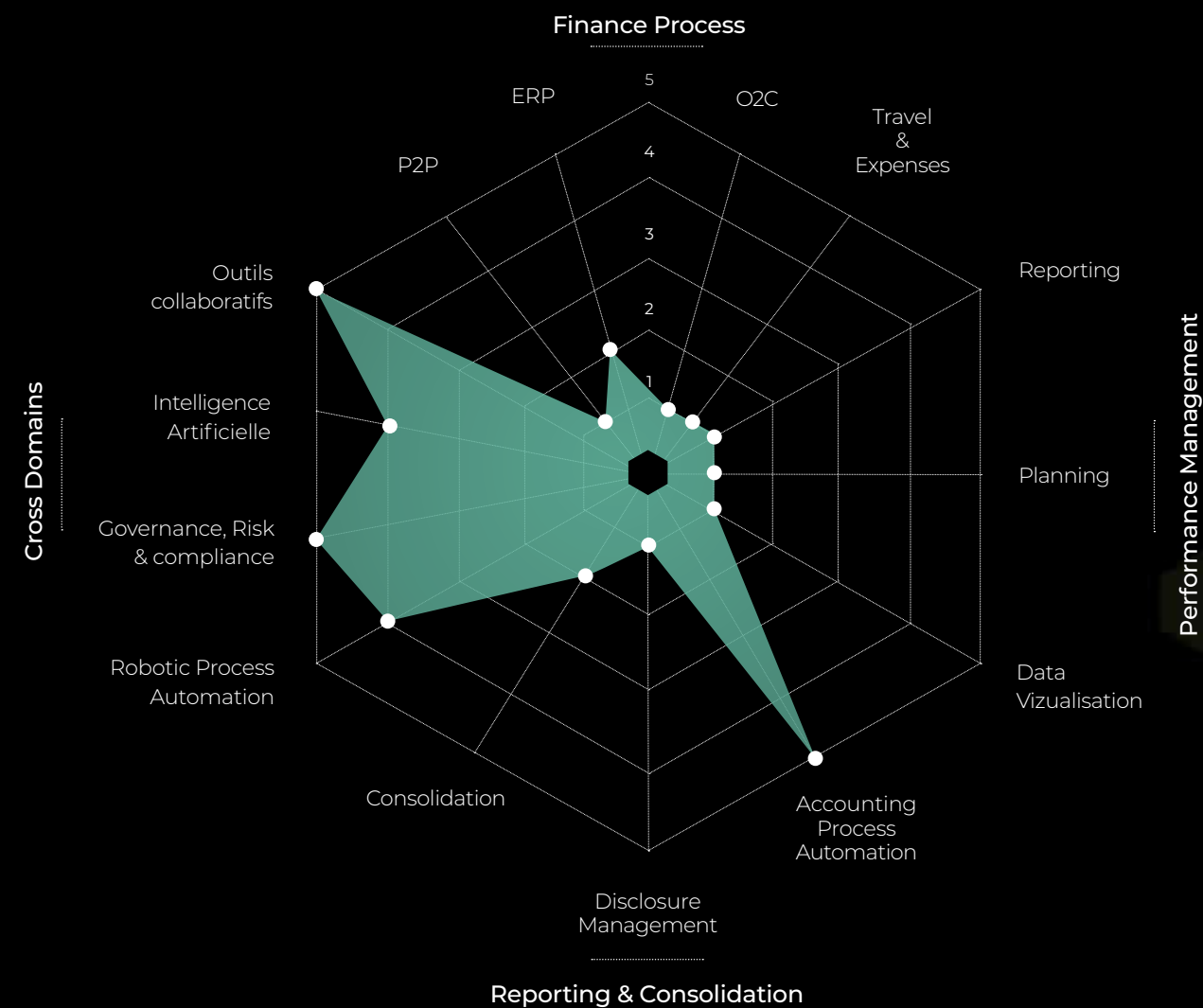


AURELIE RAYER
Responsable Partenaires
Aurelie.rayer@basware.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS BLACKLINE / SODEXO



Frédéric Huby est directeur Europe du Sud, basé à Paris. Il a occupé des postes de management notamment chez Cartesis, le spécialiste mondial des logiciels dédiés au pilotage de la performance, puis de SAP en 2008, avant de rejoindre en 2011 l'éditeur QlikTech au poste de Regional Director. Il n'hésite pas à rejoindre BlackLine dès 2014 et participe au lancement des opérations en mars 2015.



Florence Rocle est VP Global Finance Services chez Sodexo. Elle a commencé son parcours professionnel chez Technip où, sur les dix dernières années, elle a pu faire ses preuves à de nombreux postes au sein de la direction financière : Segment Financial Controller en 2007, Chief Financial Officer pour la région France, Afrique, Inde et Europe de l'Ouest en 2010, VP Global Business Services for Finance & HR en 2015. Il y a deux ans, Florence Rocle rejoint finalement Sodexo pour mener un grand projet de transformation des processus financiers et mettre en place un centre de services partagés à Porto pour toute l'Europe.

? Florence Rocle, vous êtes responsable d'un grand projet de transformation chez Sodexo. Pouvez-vous nous expliquer de quoi il s'agit ?

! F.R.: Nous avons effectivement mis en place un grand programme de digitalisation de la finance, tandis que nous avons encore beaucoup trop de tâches manuelles au sein du groupe. De multiples systèmes informatiques se sont agglomérés au rythme de la croissance organique et externe du groupe, rendant impossible une automatisation de ces dernières. Notre but a donc été d'harmoniser nos quatre grands processus : de Procure-to-Pay (P2P), de Order-to-Cash (O2C), de Record to Report (R2R) et Master Data Management (MDM). Cela nous a demandé de créer des centres de services partagés, de repenser nos flux... mais aussi de chercher des prestataires pour chacun de ces processus. Nous sommes en effet sous SAP, un système très puissant, mais insuffisant pour digitaliser la fonction finance comme nous souhaitons le faire. Nous avons donc besoin de partenaires, capables de s'interfacer avec notre ERP. Nous souhaitons également éviter notre dépendance à des solutions informatiques développées en interne, dont le savoir-faire peut être corrélié à un unique 'sachant' dans le groupe. C'est dans ce contexte que, suite à une mise en concurrence, nous avons choisi BlackLine pour notre processus de comptabilité générale de R2R. Nous avons choisi le leader du marché à l'international car, chez Sodexo, nous avons des millions de flux à travers le monde à comptabiliser. Et l'éditeur est partenaire de SAP, ce qui nous a rassuré sur notre besoin d'interfacer le nouvel outil à notre ERP.

? Frédéric Huby, pouvez-vous nous raconter ce que vous avez apporté comme solution ?

! F.H.: Déjà, notre premier travail a été de comprendre les enjeux de Sodexo. L'entreprise est tout de même présente dans 72 pays, sert pas moins de 100 millions de clients avec 500 000 salariés. Ce travail génère une quantité de données incroyable, que nous retrouvons dans la comptabilité générale. Nous avons alors compris que notre mission était d'assurer une transformation digitale du processus R2R, en accompagnant Sodexo dans son programme de standardisation et d'harmonisation de sa clôture comptable. Cet objectif s'accompagnait d'une intégration la plus aboutie possible de nos solutions avec le *core model* SAP mis en place par Sodexo. Une fois que la phase d'harmonisation a été établie, nous nous sommes attaqués aux autres bénéfices possibles : la réduction du délai de clôture, la génération de temps pour permettre aux équipes de monter en valeur et le gain qualitatif de la vérification des données grâce à une automatisation des justifications des comptes.

? L'amont de ce projet, l'harmonisation et la standardisation des processus, a été crucial. Comment avez-vous collaboré sur ce sujet ?

! F.H.: En effet, le premier travail, que Florence Rocle a réalisé avec Deloitte a été de reprendre des centaines de processus. La standardisation est un préalable à l'automatisation.



L'entreprise est tout de même présente dans 72 pays, sert pas moins de 100 millions de clients avec 500 000 salariés. Ce travail génère une quantité de données incroyable, que nous retrouvons dans la comptabilité générale.

F.R.: La standardisation était en effet le point de départ important pour digitaliser la fonction Finance. Notre groupe s'est construit au fil de la croissance organique mais aussi des acquisitions, où chaque filiale a conservé ses spécificités. Nous avons jugé qu'il était temps de standardiser nos processus financiers et de revoir notre organisation financière avec notamment la création d'un centre de services partagés à Porto pour homogénéiser le traitement des données et les rendre plus fiables.

F.H.: Chez BlackLine, nous avons la capacité d'accompagner cette étape d'harmonisation. Notre solution intègre des modèles et des règles métiers que nous déployons en mode agile et qui permettent une mise en production en quelques mois. Nos équipes se sont attelées au paramétrage dès la signature du contrat. Dès 2018, le premier pilote a été finalisé, le résultat de cette phase a été conforme aux objectifs fixés par Sodexo et le logiciel a été

bien adopté par les utilisateurs.

F.R.: Je confirme que cela a été efficace. Le premier pilote a été réalisé au Royaume-Uni. Il s'agissait donc d'un essai conséquent. Fort de cette réussite, nous avons ensuite lancé le plan de déploiement en France puis nous continuerons avec l'Allemagne, la Belgique, le Luxembourg et l'Espagne en moins d'un an. Nous entrons dans un mode industriel. BlackLine nous a accompagnés pour la mise en place du pilote et le déploiement en France mais nous devons maintenant être autonomes pour la suite.

? Revenons sur l'appropriation de l'outil. Qu'est-ce qu'apprécient les utilisateurs finaux ?

F.R.: Nous pouvons nous permettre la phase d'industrialisation car nous observons que les utilisateurs s'approprient rapidement l'outil. Déjà, en termes d'utilisateurs, cela

touche non seulement les comptables mais aussi les contrôleurs financiers. Ces équipes sont à l'aise avec SAP et s'approprient rapidement de nouveaux outils. Nous avons tout de même mis en place des E-Learnings et de la documentation qui fonctionnent bien. Au départ, les utilisateurs avaient quelques réticences à lâcher des tableaux qu'ils avaient développés eux-mêmes sur Excel. Mais dès que l'outil a été mis en place, les inquiétudes se sont tues face au gain de temps mais aussi de qualité et de compliance que nous avons obtenu. BlackLine nous permet aussi de réduire le temps de clôture de nos comptes et de gagner en qualité. Ce gain très concret a facilité l'adoption. De plus, ce logiciel a rendu notre processus facilement auditable, car documenté automatiquement. Ce point remonte beaucoup de la part de nos auditeurs mais aussi de la part des utilisateurs qui n'ont plus à effectuer des tâches manuellement, comme la réconciliation des caisses ou encore le lettrage de nos comptes clients, avec les risques d'erreurs que cela implique.

F.H.: Une fois que les données sont collectées, ce qui est relativement simple quand nous nous interfaçons avec SAP comme dans ce cas-là, nous appliquons des contrôles financiers et comptables dûment paramétrés. Grâce à cela, les clients les plus matures chez nous arrivent à obtenir 75 % de justifications de comptes complètement automatisées. Ensuite, les professionnels peuvent se concentrer sur la valeur ajoutée en ne contrôlant que les comptes à risque élevé ou les transactions sortant de la norme. L'objectif est d'obtenir un dossier de clôture entièrement dématérialisé, partageables entre toutes les parties prenantes internes et externes : plus de classeurs !

F.R.: Le logiciel permet aussi d'avoir des justifications automatiques. BlackLine opère de la réconciliation avec les données en réel, les documents chargés et SAP. Cela garantit une meilleure qualité des comptes.

? Quels sont les résultats obtenus à ce stade ?

F.R.: Pour le moment, nous avons gagné environ 10 à 15 % de temps sur notre processus R2R, ce qui est déjà important. Nous avons aussi gagné en qualité et en contrôle des données.

? Quels sont les axes de développement envisageables ? Est-ce que l'Intelligence Artificielle peut en faire partie ?

F.H.: Comme tout éditeur, nous sommes portés par l'innovation. Cela peut être de nouveaux produits; certains sont même déjà en discussion avec Sodexo. Mais nous cherchons aussi à améliorer l'existant, avec un saut vers de nouvelles technologies en Intelligence Artificielle et en Machine Learning. Cela nous intéresse particulièrement car nous pensons que nous pouvons encore améliorer notre capacité d'automatisation de cette manière: en apprenant des flux et de comment les professionnels les traitent au fil des mois, le logiciel sera de plus en plus indépendant sur les décisions à prendre. Nous avons quelques pilotes avec des clients, au stade de la co-construction, pour trouver les meilleurs cas d'usage adaptés à l'entreprise. Nous n'en sommes qu'au début mais c'est très prometteur. ●

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

CALENDRIER DE CLÔTURE

Améliore la documentation et le suivi des processus comptables du groupe, tout en garantissant la trace d'audit.

ÉCRITURES MANUELLES

Toutes vos écritures manuelles peuvent être créées, approuvées, puis postées depuis une plateforme Web centrale.

JUSTIFICATION DES COMPTES

Votre organisation accroît sa confiance en l'intégrité du bilan, grâce à des justifications de comptes harmonisées et partagées dans un environnement collaboratif.

COMPLIANCE

Centralisation des programmes d'audit, de compliance de l'audit et du contrôle interne en lien direct avec les travaux de l'équipe comptable.

LETTAGE DES COMPTES NON SOLDÉS

Créez vos règles métier au niveau le plus fin afin de rapprocher l'intégralité des transactions lettrables et de rationaliser le processus de lettrage et d'apurement dans l'ERP.

ROBOTISATION DE LA CLÔTURE

Les processus et contrôles sont automatisés et permettent d'améliorer la productivité des équipes, les délais de clôture et la fiabilité de l'information financière.

INTERCOS

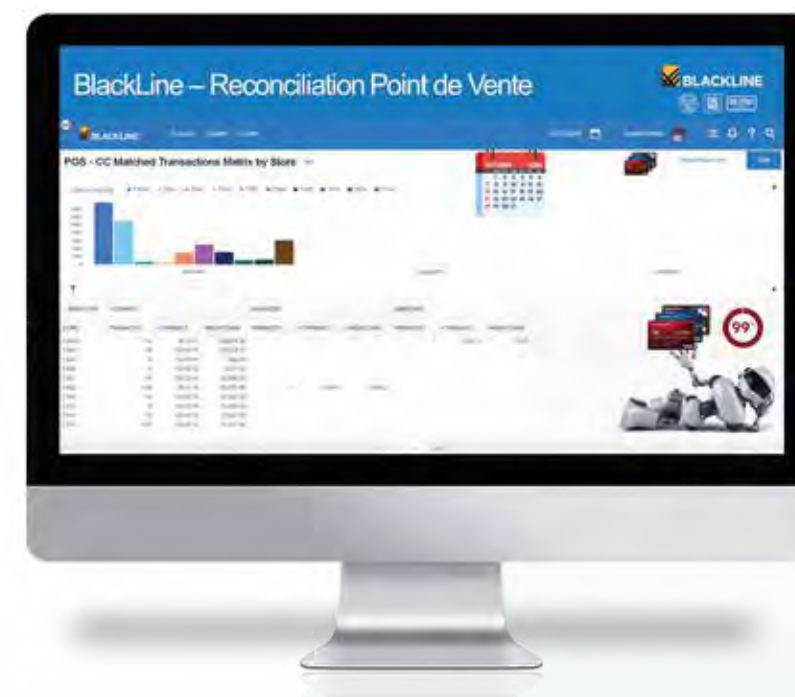
Outillage de bout en bout du processus intercos de l'émission de la commande des métiers au netting consolidé et automatisation des écritures comptables.

INDICATEURS CLÉS

Des tableaux de bord fournissent une visibilité en temps réel de la clôture financière, par CSP, par niveau de risque et par cycle comptable.



Tableau de bord du DAF: Workflow de certification des comptes de bilan et impact en solde et en pourcentage. Analyse d'écarts sur les variations significatives de comptes de bilan et de comptes de résultat. Suivi des AJE par montant et antériorité. Approche par les risques.



Référentiel centralisé des transactions quotidiennes de chaque point de vente: réconciliation des ventes avec les paiements de tous les différents systèmes internes et externes, traitement des écarts et écritures automatisées, gestion intégrée des règles par point de vente, workflows pour une meilleure visibilité, piste d'audit sous contrôle.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

BlackLine est nommé par Gartner Leader du Magic Quadrant des Solutions Cloud de clôture financière publié en Septembre 2019. Dans son rapport, Gartner positionne BlackLine au point le plus élevé de l'axe sur la capacité de mise en œuvre pour la troisième année consécutive et souligne la pertinence de sa vision stratégique.

2

BlackLine a récemment publié une étude révélant que 75% des responsables financiers déclarent avoir totalement confiance en l'exactitude des données financières de leur entreprise, alors que seuls 38% des comptables partagent cet avis. BlackLine a remporté le prestigieux prix des Platinum PR Awards pour cette campagne. L'étude est disponible sur demande.

3

BlackLine est une plateforme ERP agnostique : cela signifie que nous nous interfaçons avec tous les ERP du marché. De plus, les solutions BlackLine sont désormais intégrées à l'offre SAP® Solution Extensions et à ce titre commercialisées par SAP. BlackLine complète donc les fonctionnalités offertes par les solutions SAP ERP Financials, qui incluent la solution SAP S/4HANA®.

RÉFÉRENCE CLIENTS





PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

BlackLine est un fournisseur de solutions Cloud permettant aux entreprises de transformer leurs fonctions comptables et financières grâce à l'automatisation, la centralisation et la simplification de leurs processus clés, tels que la clôture comptable ou encore les processus inter-compagnies.

La mission de BlackLine est d'améliorer la qualité, la précision et l'efficacité des processus comptables en centralisant les différentes fonctionnalités clés de ces opérations sur une plateforme Cloud unique. Conçue pour compléter les ERP et autres systèmes financiers déjà en place, la plateforme de BlackLine aide les départements financiers et comptables des organisations de toutes tailles à améliorer leur efficacité opérationnelle, accroître leur visibilité en temps réel et veiller à la conformité dans le but de garantir une gestion optimale de la clôture comptable de bout en bout.

Cette approche intègre l'automatisation en temps réel: les tâches et les contrôles liés à la clôture financière sont effectués sur des activités quotidiennes, permettant ainsi d'assouplir le calendrier de la fonction comptable et d'augmenter la productivité des équipes.

À travers le monde, les départements financiers et comptables d'entreprises de tailles et de secteurs d'activités variés font confiance à BlackLine pour s'assurer de l'exactitude de leurs processus comptables et de l'intégrité de leurs bilans financiers.

Le siège social de BlackLine se situe à Los Angeles, et compte de nombreuses filiales situées à Londres, Paris, Francfort ou encore Singapour.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
\$227.8 M (2018)
- > **Nombre de collaborateurs total**
950
- > **Date de création de la société**
2001
- > **Date de création de la solution promue**
2004
- > **Fondateurs**
Therese Tucker
- > **Principaux actionnaires**
Public company (Nasdaq: BL)



FRÉDÉRIC HUBY
Regional Vice President
01 82 88 43 63
frederic.huby@blackline.com



LUCIE BORDELAIS
Sales Director
06 70 04 73 59
lucie.bordelais@blackline.com

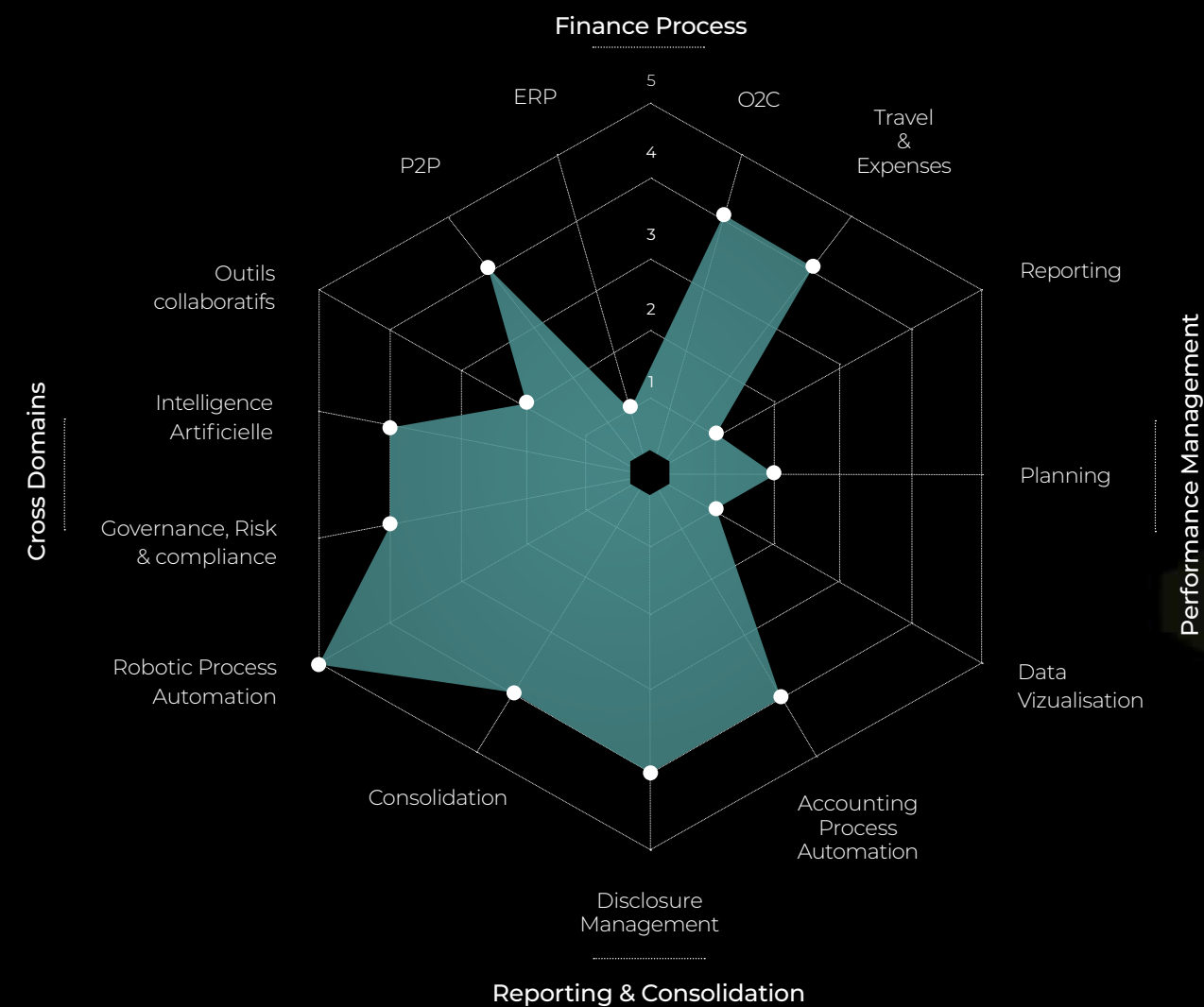


ALEXANDRA CAMUS
Senior Regional Field Marketing
Manager
06 40 45 36 59
alexandra.camus@blackline.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS BLUE PRISM / AVIVA



Jean-François Pruvot est Vice-Président Europe du Sud chez Blue Prism. Diplômé de l'Insa Lyon, il a accompagné le développement de multiples sociétés de haute technologie comme Sybase, Netscape, Mercury Interactive, HP, CA Technologies et CybeArk dans des fonctions commerciales et managériales. Ses différentes missions lui ont donné une vision large des enjeux de la transformation digitale tant du point de vue des métiers de l'entreprise que de la fonction IT.



Andrada Covaci est Head of Customer Experience & Intelligent Automation chez Aviva. Diplômée de l'Insa Rouen, avec une double spécialisation en Actuariat, elle concentre la première partie de sa carrière à l'international dans le conseil. Leader dynamique et motivée, elle croit au changement culturel qui est la base d'une transformation de l'expérience client réussie. Innovante et efficace, elle a créé en 2017, avec ses équipes internationales, les premiers Digital Workers en combinant plusieurs technologies d'automatisation. Elle travaille en étroite collaboration avec les autres entités du Groupe afin d'homogénéiser et de renforcer les initiatives.

? Comment la solution de Blue Prism s'inscrit-elle dans votre projet d'automatisation ?

A. C.: Il s'agit d'une approche globale de transformation, d'un changement culturel par rapport à notre vision du client, tout en rapprochant le métier des fonctions IT. Notre département chez Aviva comprend trois volets: la partie conseil via la méthodologie Systems Thinking, les mesures et l'automatisation. Le Groupe Aviva est l'un des pionniers de l'automatisation, en démarrant cette démarche en 2015. Blue Prism est l'une des technologies phares, la mieux adaptée à notre parc applicatif en termes de Robotic Process Automation. En 2017, nous avons introduit les premiers Digital Workers en combinant plusieurs technologies d'automatisation, le but étant de gérer le process de bout-en bout, tout en gardant un œil vigilant sur les étapes les plus critiques.

J.-F. P.: Aujourd'hui dans la plupart des entreprises, les processus critiques liés à la finance, la gestion de la relation client, la logistique et les ressources humaines sont prises en charge dans des ERP ou des logiciels métiers. Pour autant, de nombreux processus métiers ne sont pas encore automatisés ce qui conduit à la saisie manuelle de données dans de multiples systèmes impliquant des erreurs, des retards dans le temps de traitement et de l'insatisfaction de la part des employés. Face à ces défis, les métiers recherchent des solutions pour faire le lien entre les applications en éliminant les tâches répétitives et routinières. C'est là que nous les aidons en proposant une

plateforme logicielle intelligente & connectée [Connected RPA], capable d'automatiser et d'exécuter des tâches répétitives. Notre solution est un catalyseur de la transformation digitale du capital humain. Cela libère le collaborateur de tâches fastidieuses, qui peut se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.

? Comment fonctionne ce service de Robotic Process Automation ?

A. C.: Via les Digital Workers nous avons introduit une main d'œuvre numérique orientée métier, facilement contrôlable et conçue pour satisfaire aux exigences de conformité propres à notre secteur. En accédant à plusieurs applications, ces Digital Workers peuvent intégrer des informations disparates, au bon endroit et au bon format dans nos applications. Cela permet d'avoir une meilleure visibilité sur le parcours de nos clients, tout en mettant en lumière l'expertise de nos collaborateurs. Ils peuvent dorénavant se concentrer sur une expérience client de plus en plus agréable, avec de l'empathie plutôt que de se préoccuper des systèmes informatiques à manipuler. Pour plus d'efficacité opérationnelle et afin d'optimiser le temps de traitement sur les périmètres où nous gérons encore des documents ou des e-mails, nous avons combiné la RPA avec de la reconnaissance optique de caractère OCR.

J.-F. P.: L'OCR va lire un document et classer la donnée afin qu'elle soit structurée et puisse être consommée par le Digital Worker. Nous pouvons par exemple lire le docu-



Via les Digital Workers nous avons introduit une main d'oeuvre numérique orientée métier, facilement contrôlable et conçue pour satisfaire aux exigences de conformité propres à notre secteur.

ment envoyé par un client de l'entreprise, reconnaître son numéro d'identification, comprendre le type de formulaire (déclaration de sinistre, remboursement de prime...), vérifier que le document est bien signé. Aussi, quand un client remplit un formulaire pour une nouvelle allocation d'actifs, une demande de remboursement, le paiement d'une échéance ou une souscription d'assurance, il le remplit manuellement. L'OCR va extraire cette information, puis la RPA va l'injecter dans différents systèmes en fonction des besoins. Cela est très efficace : un robot va 5 à 10 fois plus vite en intégration qu'un utilisateur.

A. C. : La prochaine étape très attendue au niveau technologique est la démocratisation de l'usage de l'Intelligence Artificielle, IPA (Intelligent Process Automation) où le but sera de pouvoir prédire et de faciliter l'interprétation des éléments nécessaires à la gestion d'un dossier.

? Comment cette solution peut-elle apporter de la satisfaction non seulement aux opérationnels mais aussi et surtout aux clients ?

A. C. : Notre département se situe entre le métier et l'informatique. Nous menons un travail collaboratif en impliquant au-delà du métier et de l'informatique, les équipes de l'audit, du risque, tout en nous appuyant sur le conseil du DPO (RGPD) et du CISO. Ensemble, nous repensons les processus, en nous basant objectivement sur les mesures des demandes en provenance des clients et de la raison de leur prise de contact. Nous nous donnons pour objectif de répondre à 99% des demandes client lors du premier point de contact. Grâce à ces réflexions, nous avons pu moderniser la gestion en introduisant des méthodes diverses : payer directement par téléphone, traiter la demande dès le premier email, informer sur des questions de contrats d'une manière optimi-

sée... Notre but est de répondre efficacement, avec le moins d'effort possible du côté client.

J.-F. P. : La RPA permet de faire le lien entre plusieurs applications et de donner une homogénéité au parcours client. Quand un client consomme plusieurs services ou produits de l'entreprise, il est identifié dans plusieurs applications. En actionnant les capacités RPA, un chargé de clientèle aura en un seul clic une vision à 360° de son client sans avoir à saisir manuellement plusieurs fois l'information dans chaque application. Au final, la RPA est un automate qui accomplit les mêmes tâches qu'un collaborateur en entreprise, mais plus rapidement. Elle peut même réaliser des tâches impossibles à traiter par un humain. Pour une entreprise comme Aviva qui doit gérer des millions d'appels et d'emails, c'est un gain énorme mais qui soulève de nouvelles questions, comme la disponibilité et la performance des applications sollicitées par la RPA, la traçabilité des actions et la sécurité des Digital Workers. Ce sont des enjeux majeurs relevant de la responsabilité de l'IT qui doit s'impliquer dans toute démarche de RPA. Une bonne gouvernance est de confier le pilotage de la RPA aux métiers sous le contrôle de l'IT.

? Quels sont les résultats d'aujourd'hui et les projets de demain ?

A. C. : Avec ces technologies, le retour sur investissement est de moins d'un an ! Sur l'aspect qualitatif, nous avons un vrai gain sur les mécanismes anti-fraude, la capacité à être empathique avec le client et la possibilité de

devenir plus créatif dans les solutions que nous proposons aux clients.

J.-F. P. : Nous cherchons à aller plus loin encore, nous ajoutons des capacités cognitives aux digital workers pour reconnaître les caractères et les images, comprendre le langage et l'émotion, tirer parti du Machine Learning, et ainsi repousser les limites du possible. De cette manière, les Digital Workers pourront travailler sur un plus grand nombre de cas d'usage, hiérarchiser les tâches en fonction de leur priorité et être plus autonomes. L'objectif est de maximiser le retour sur investissement de la RPA en augmentant le taux d'utilisation des Digital Workers et approcher un fonctionnement 24h sur 24. ●

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

UNE SOLUTION RÉSOLUMENT MÉTIER

Notre plateforme de RPA connectée et intelligente est pilotée par le métier et gouvernée par l'IT. Grâce à notre approche zéro code et via notre interface utilisateur 100% visuelle, nous permettons aux opérationnels d'automatiser rapidement et sans efforts des processus en mode Cloud (SaaS) ou on-premise.

UNE SOURCE D'INFORMATION UNIQUE

Le journal d'activités de vos assistants digitaux est stocké en temps réel de manière centralisée et totalement sécurisée. Il garantit une source d'informations irréfutables en cas d'audit ou en cas d'allégations de non-conformité.

UNE PLATEFORME ÉVOLUTIVE

La plateforme de RPA connectée Blue Prism s'adapte de manière non-intrusive à l'architecture existante de l'entreprise et s'intègre au patrimoine applicatif. L'intégration se fait soit par la couche de présentation (écrans) ou les APIS et une bibliothèque de plus de 100 connecteurs. En fonction de vos besoins, vous pouvez ainsi augmenter ou réduire la main-d'œuvre digitale pour une tâche ou un ensemble de tâches données.

LA MARKETPLACE DIGITAL EXCHANGE (DX)

Notre Marketplace (de type App Store) « Digital Exchange » vous donne accès à un écosystème ouvert et complet, offrant ainsi de multiples possibilités d'intégration de technologies telles que BPM, IA, OCR et des capacités cognitives afin de transformer les données non structurées en données structurées. Nous disposons également d'un réseau solide de partenaires dans le monde qui participent au travers de nos communautés, de cette marketplace, et également dans la mise en œuvre de projets simples ou complexes.

NOTRE MÉTHODOLOGIE ROM

Forts de notre expérience de 20 ans, nous avons développé notre propre méthodologie de gestion de mise en place d'une main-d'œuvre digitale. Le Robotic Operating Model (ROM) vous accompagne à chaque étape de votre projet dans une automatisation et une maintenance claires et optimales de vos processus métiers.

UNE SÉCURITÉ DE PREMIER RANG

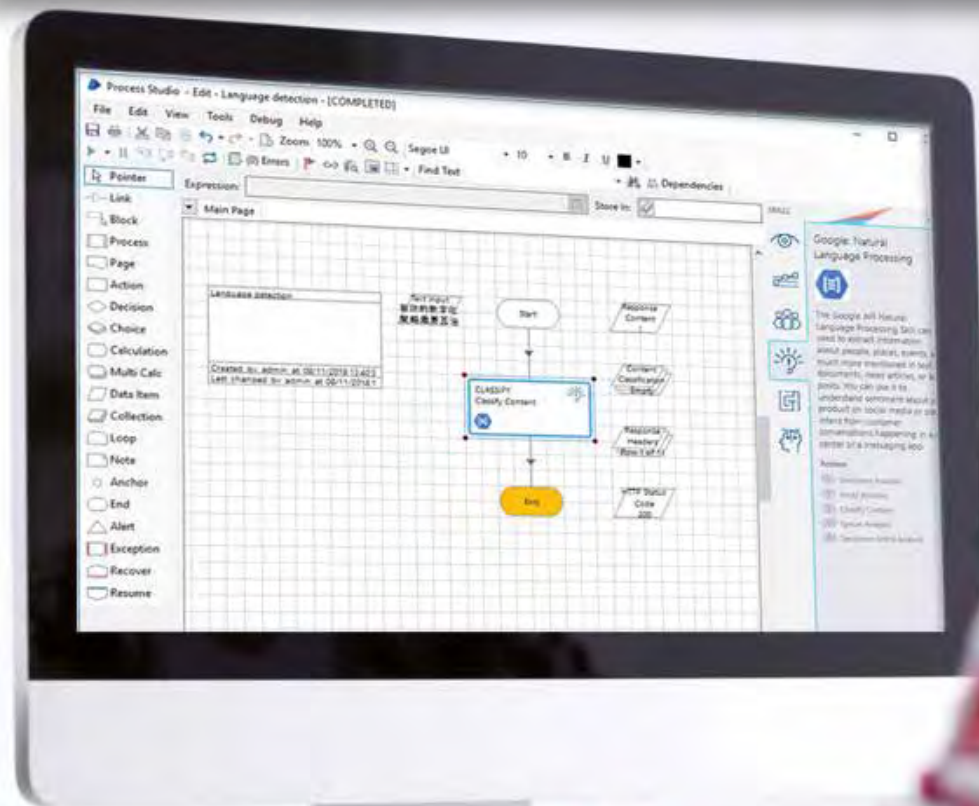
Nous avons développé des partenariats avec les meilleures technologies de sécurité. Nous assurons l'intégrité des données et développons des alliances stratégiques pour améliorer en permanence les protocoles et parer aux activités malveillantes. Nous sommes ainsi certifiés depuis plusieurs années Veracode 5, ISO 27001, etc.

LA MEILLEURE PERFORMANCE ÉCONOMIQUE À L'ÉCHELLE

Avec plus de 30 clients à plus de 100 robots dans la finance Blue Prism a démontré sa scalabilité, son évolutivité et sa performance économique. Notre plate-forme hébergée cotée data centers intégrant les humains dans les processus ne nécessite pas de coder et tous les accès aux application métiers sont packagés dans des modules portant une fonctionnalité métier (exemple « créer une facture ») qui eux seuls portent l'adhérence avec l'IT. En cas de modification d'une application IT on change le module et le changement se propage dans tous les processus.



LA SOLUTION EN IMAGES



Validation des processus à automatiser



Design des processus à automatiser

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Nous mettons à disposition de tous les utilisateurs une version d'évaluation gratuite pendant 90 jours. Facile d'accès et rapide à déployer, cette version sur site permet également aux utilisateurs d'accéder gratuitement aux ressources, tutoriels et documents pédagogiques de Blue Prism University et également à des certifications en ligne pour les aider à développer leurs compétences.

2

Avec l'acquisition de Thoughtonomy, Blue Prism renforce son offre de RPA dans le Cloud. Cette intégration permet aux entreprises de toute taille de profiter de technologies d'IA totalement intégrées dans leurs projets de RPA, la vision par ordinateur, le traitement automatique du langage naturel (NPL) et le Machine Learning.

3

La Marketplace Digital Exchange (DX) de Blue Prism fonctionne comme un App Store où vous pouvez télécharger des centaines d'applications et d'API développées par des éditeurs ou partenaires, comme Appian ou Google, vous permettant d'intégrer des fonctionnalités d'IA, de RPA et cognitives à la volée dans votre main-d'œuvre virtuelle.

RÉFÉRENCE CLIENTS

À travers le monde, plus de 1300 clients issus de divers secteurs font confiance à Blue Prism pour transformer leur entreprise. De grands groupes internationaux tels que Siemens, Heineken, Walgreens, Lufthansa, the cooperative bank, Coca-Cola améliorent leurs performances et gagnent en efficacité grâce à la main d'œuvre virtuelle Blue Prism.

Pour lire les témoignages détaillés de nos clients consultez notre site web [www.Blue Prism.com/fr/customers/](http://www.BluePrism.com/fr/customers/)



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

La société Blue Prism a été pionnière dans l'automatisation robotisée des processus et notre technologie s'est imposée comme la solution d'automatisation sûre et intelligente auprès des sociétés du Fortune 500 et du secteur public dans le monde.

Aujourd'hui, notre plateforme de RPA connectée et pilotée par le métier s'appuie sur notre Marketplace Digital Exchange (DX) qui donne aux entreprises un accès direct à toutes les technologies d'IA, cognitives et de RPA tierces et internes pouvant être utilisées dans leurs conceptions de processus. Nous nous appuyons sur un solide écosystème de partenaires internationaux qui vous accompagnent sur le chemin de l'automatisation.

Plus de 1300 grands groupes leaders dans le monde utilisent la main-d'œuvre digitale Blue Prism, automatisant des milliards de transactions rendant au métier des centaines de millions d'heures de travail.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
NC
- > **Nombre de collaborateurs total**
1050
- > **Date de création de la société**
2001
- > **Date de création de la solution promue**
2012
- > **Fondateurs**
Alastair Bathgate - CEO
David Moss - CTO



JEAN-FRANÇOIS PRUVOT

VP South Europe
06 58 94 27 28

jean-francois.pruvot@Blue Prism.com



BENOÎT CAYLA

Solution Consultant
01 87 39 37 96

benoit.cayla@Blue Prism.com



NICOLAS DERIVERY

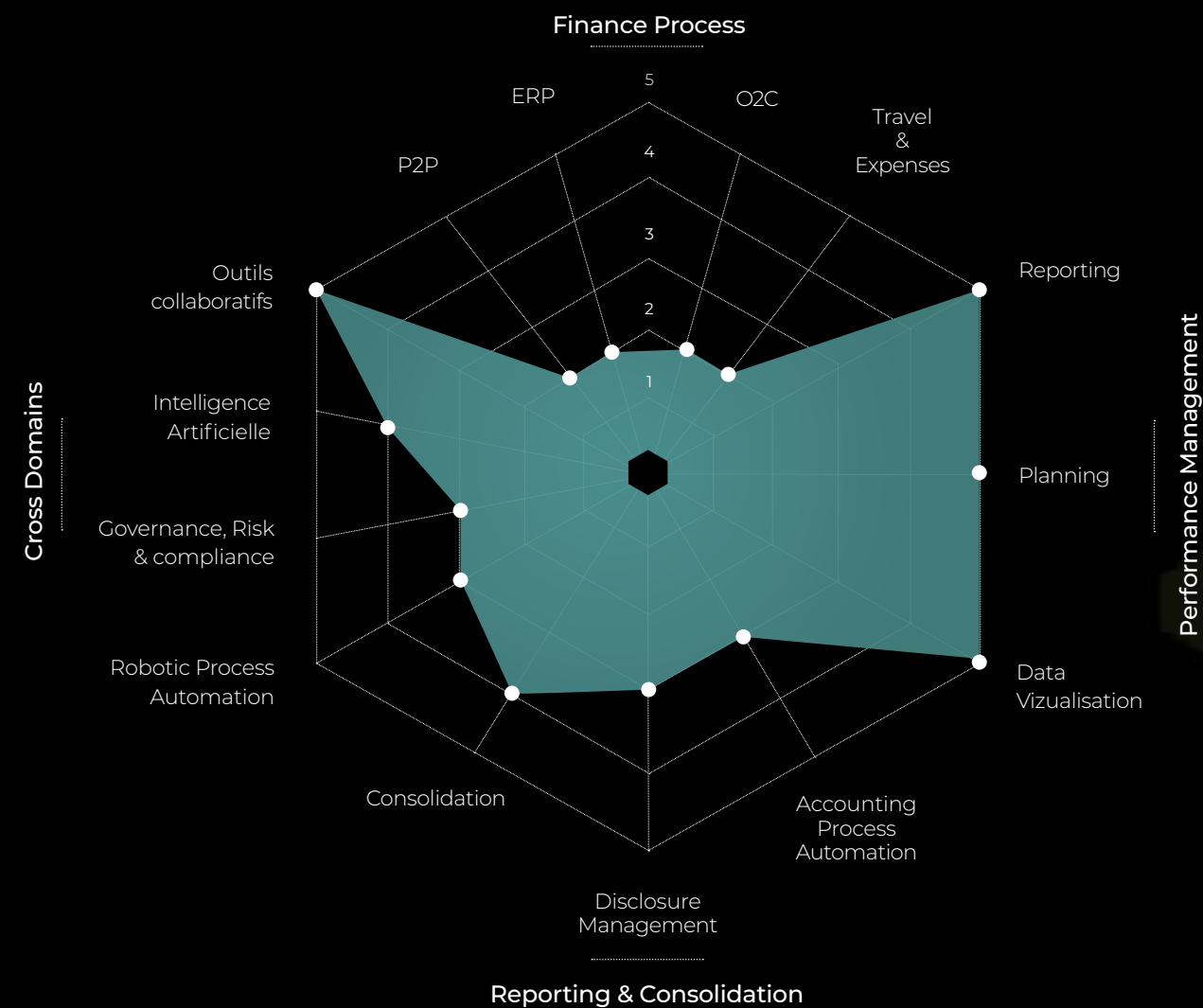
Head of South EMEA Alliances
06 22 00 27 97

nicolas.derivery@Blue Prism.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



RETOUR D'EXPÉRIENCE GROUPE SEB

LA SOCIÉTÉ

L'histoire du Groupe SEB débute en 1857 par la création de l'entreprise Antoine Lescure en Bourgogne. La société est alors spécialisée dans la fabrication de sceaux et d'arrosiers, ustensiles de cuisines, baquets en zinc, etc. Un grand pas est franchi en 1953 avec le lancement de la cocotte-minute, qui donne à l'entreprise, maintenant dénommée Société d'Emboutissage de Bourgogne SEB, une dimension nationale. Grâce à une succession de phases de croissance externe et interne depuis 40 ans, le Groupe SEB a su diversifier son champ d'action et développer son expansion internationale. Aujourd'hui leader mondial du petit équipement domestique, SEB a conquis de fortes positions sur les différents continents grâce à une offre ample et diversifiée et un portefeuille de marques exceptionnelles. SEB est ainsi présent dans près de 150 pays avec 40 sites industriels, 92 implémentations commerciales et 1 200 magasins. Le Groupe SEB c'est aujourd'hui près de 33 000 collaborateurs dans le monde entier, et 6 produits vendus chaque seconde à travers le monde.

LA PROBLÉMATIQUE

Comme la plupart des entreprises, le Groupe SEB doit faire face à des défis qui affectent la gestion de sa performance : forte volatilité des prix et des matières premières, consolidation du secteur, réseaux de distribution, émergence de business models perturbateurs et l'accélération des changements nécessitant des ajustements organisationnels. Jusqu'à présent, le Groupe SEB consacre des ressources significatives à l'élaboration budgétaire et la re-prévision, dans le cadre de processus complexes et peu flexibles. En outre, le reporting de la performance n'est pas toujours facile à analyser et est davantage tourné vers le passé que vers l'avenir. La volonté du Groupe SEB est de simplifier ces processus, en recourant à des modèles plus flexibles, améliorant la traçabilité et la pertinence. De telles évolutions généreraient des investissements conséquents et des projets à long terme. C'est pourquoi le Groupe SEB a décidé de relever ces défis dans un système de gestion de performance (EPM) apportant réactivité et flexibilité tout en garantissant un alignement straté-

“

Nous avons comparé Board à 6 autres solutions EPM du marché et conclu qu'elle est la plus complète, performante et facile à utiliser. L'implémentation de la solution est rapide et efficace et nos équipes y prennent part avec motivation. Nous avons de nombreux projets en perspective avec cette solution, qui répond en tout point à nos attentes».

Philippe MARTELO, Direction des Systèmes d'Information Finance – Groupe SEB

gique systématique, avec une mise en œuvre inspirée de la méthode Agile.

LE PROJET

Aujourd'hui, le système de reporting de gestion du Groupe SEB (basé sur SAP BW) demeure relativement orienté vers le passé et présente des carences en termes de capacités de simulation. Il se contente de collecter des données sans véritablement aider les utilisateurs dans leur élaboration budgétaire. Enfin, l'outil pâtit d'un temps de réponse parfois long et d'une ergonomie insuffisante.

En revanche, la robustesse du système de reporting, des schémas gestion qui le sous-tendent, des données de bases constituent un socle solide sur lequel SEB peut capitaliser en

toute confiance. C'est pourquoi il a été décidé de se doter d'une solution EPM, simple, puissante et flexible, conviviale et intuitive, pour rendre le reporting plus performant.

Au-delà, le Groupe SEB s'appuiera sur cette solution EPM pour créer des applications agiles et évolutives, qui pourront être configurées et gérées par les utilisateurs clés du département Finance.

La solution, déployée auprès de 760 utilisateurs, viendra offrir :

Des rapports de gestion ouverts en remplacement des rapports BW actuels ;

- Des fonctionnalités de simulation autour des taux de change, des prix d'achat, de l'absorption des coûts fixes dans les usines, de scénarios "what if" ;

- Des fonctionnalités d'élaboration budgétaire, de re-prévision, de planning ;
- Des vues mensuelles, trimestrielles, annuelles et pluriannuelles ;
- Des tableaux de bord, des alertes associées à des workflows ;
- Des formulaires pour la collecte de données ;
- Une connexion avec les solutions SAP BW et ECC ;
- Des liens automatiques avec Microsoft Office.

Pour ce faire, le Groupe SEB a envisagé trois phases dans la mise en œuvre de la solution Board :

- **Phase 1:** Board se positionnera au service du système de reporting actuel, apportant un accès plus rapide aux données, une navigation plus dynamique, et des fonctionnalités auxiliaires.
- **Phase 2:** Board sera ensuite utilisé pour l'élaboration budgétaire, avec de nouveaux schémas analytiques d'allocation de frais, et fonctionnera un temps en parallèle au système de reporting.
- **Phase 3:** Board deviendra maître, BW étant conservé comme outil de collecte du reporting et de gestion (calcul des coûts de revient consolidés, dépréciation des stocks, et provision pour garantie).

L'implémentation de la solution s'est faite en s'inspirant de la méthode Agile, afin que le Groupe SEB puisse à terme travailler de manière autonome.

Les applications développées à ce jour sont les suivantes :

- **« Smart Reporting »:** SAP BW offre des rapports figés et fragmentés dont le nombre et

la diversité a cru significativement au cours des années ; ce nouvel environnement de reporting permettra aux utilisateurs d'accéder dans Board à 90% des données de reporting, avec un meilleur temps de réponse et une ergonomie fortement améliorée.

- **« Weekly Sales Estimate »:** doter le Groupe SEB d'une vision consolidée de son CA prévisionnel de 3 à 6 mois, avec une mise à jour hebdomadaire, dans une application conviviale et sécurisée.
- **« Strategic Orientations »:** cette application permet, à partir des données historiques, l'élaboration d'un P&L prévisionnel sur 5 ans, avec une double entrée, par ligne de produits et par géographie. Les données et hypothèses sont soit saisies, soit extrapolées et l'application permet de travailler à différents niveaux de détail en recourant à des allocations. Les données sont partagées et sauvegardées en temps réel et permettent à différentes entités de collaborer. A terme, la première année de ce plan à 5 ans servira de base à l'élaboration budgétaire pour l'exercice à venir, pour un meilleur alignement stratégique.

LA SOLUTION

La solution Board s'appuie sur un système de reporting de gestion robuste et performant : "GPS" (Group Piloting System), basé sur SAP BW, complété d'un connecteur Board / SAP dédié.

Board a atteint les attentes du Groupe SEB en fournissant :

- Des services d'intégration particulièrement pertinents, qui ont su mettre à profit un outil à la pointe de la technologie ;

- Une solution de BI & CPM évolutive et flexible qui répond à l'ensemble des exigences techniques et fonctionnelles du Groupe SEB ;
- Un concept d'habilitation permettant au Groupe SEB de progressivement devenir autonome dans la maintenance des applications développées, puis d'applications BI & CPM à venir, grâce à l'approche sans programmation de Board.
- D'excellents savoir-faire tant à travers Board France que Board International pour développer l'environnement BI et CPM existant et futur du Groupe SEB.





LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

REPORTING EN LIBRE-SERVICE

Board propose un environnement moderne de reporting en libre-service qui permet aux utilisateurs de créer et de modifier les axes d'analyse dans les rapports par un simple glisser-déposer. Une interface intuitive permet d'utiliser tous les objets (graphiques, jauges, lignes de rapport) comme des indicateurs et de gérer immédiatement les filtres, les tris et les alertes grâce à une interaction naturelle avec les données. L'intégration complète avec l'environnement MS Office permet d'exécuter des analyses directement depuis Excel ou de créer un document Word et des présentations PowerPoint basées sur les objets d'analyse de Board.

CONSOLIDATION FINANCIÈRE

Board intègre son approche boîte-à outils avec une solution spécifique qui permet de répondre aux exigences de consolidation statutaire et de gestion. Le module Board Financial Consolidation apporte une réponse simple et exhaustive aux défis que rencontrent les groupements de sociétés pour les rapprochements intersociétés, les ajustements comptables et les rapports de groupe. Des fonctionnalités avancées permettent de rapprocher des données provenant de systèmes comptables différents, d'effectuer des conversions automatiques entre les devises et de créer rapidement un rapport de direction répondant pleinement aux normes internationales.

ANALYSES

Board permet d'intégrer facilement des données provenant de sources différentes et de créer un environnement d'analyse en libre-service dans lequel chaque utilisateur peut accéder aux fonctionnalités suivantes: Découverte de données: exploration des applications et des métadonnées et utilisation des résultats comme drivers pour de nouvelles analyses. Simulation des scénarios: pour évaluer l'impact des événements à venir et déterminer les actions nécessaires à l'atteinte d'un objectif défini. Modélisation des données: construction de modèles avancés de répartition, allocation, consolidation, conversions, reclassement.

INTÉGRATION AVANCÉE AVEC MS OFFICE

Board ouvre l'accès à ses propres modèles de données multidimensionnels grâce à ses extensions Office qui offrent aux utilisateurs les fonctions classiques d'analyse OLAP directement dans leurs feuilles de calcul Excel, dans les documents Word ou dans les diapositives PowerPoint.

TABLEAUX DE BORD

Grâce à un large choix d'indicateurs graphiques (jauges, rapports, gadgets et autres objets de restitution), Board facilite la création instantanée de tableaux de bord personnalisés et permet une compréhension aisée des principales tendances et des événements qui conditionnent la performance de l'entreprise. La possibilité d'insérer des photos, des images, des icônes rend très efficace la représentation synthétique des données.

GESTION DE LA STRATÉGIE

Board aide les entreprises à gérer l'élaboration de leur stratégie, et à la traduire en actions concrètes tout en contrôlant l'exécution de ces actions. L'approche type boîte-à-outils donne la capacité de traduire la stratégie en représentations graphiques et en tableaux de pilotage et apporte à chaque utilisateur une vision personnalisée de ses propres objectifs.

BUDGÉTISATION, PLANIFICATION ET PRÉVISIONS

Board est un environnement moderne d'IBP (Integrated Business Planning) qui permet une gestion efficace et intégrée de la planification stratégique, financière et opérationnelle ainsi qu'un contrôle complet des performances d'entreprise. Contrairement aux feuilles de calcul, la gestion multidimensionnelle de l'information dans Board permet d'utiliser une base de données unique et partagée et d'introduire des mécanismes de workflow, sécurité, traçabilité et versioning. Cela permettra d'améliorer le contrôle et l'efficacité des processus et les rendra plus fiables en termes de résultats et beaucoup moins onéreux en temps et en ressources.

APPLICATIONS SPÉCIFIQUES

- **RH:**
Gestion de la performance RH ; Indicateurs RH et tableaux de bord ; Cartographie des compétences ; Pilotage du coût salarial ; Planification, budget et prévisions RH.
- **Marketing & Ventes:**
Analyse des ventes ; CRM analytique ; Performance de la marque ; Pilotage des programmes de fidélisation ; Gestion des marchandises ; Rentabilité par produit, canal, client ; Analyse des promotions.
- **Logistique:**
Gestion des fournisseurs en fonction de la demande ; Optimisation des livraisons ; Impact financier sur la Supply Chain.



LA SOLUTION EN IMAGES



Board permet la représentation visuelle
des données à travers plusieurs objets graphiques.



Exemple d'un écran d'analyse géographique sur Board



LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Board dévoile la nouvelle version de sa plateforme: Board 11

Board International annonce la sortie de Board 11, la dernière version de sa plate-forme décisionnelle leader sur le marché, dotée d'une nouvelle architecture révolutionnaire et d'une interface utilisateur repensée. La nouvelle version annoncée s'appuie sur la technologie propriétaire innovante «WAVE».

2

Nordic Capital annonce l'acquisition de Board International

Nordic Capital Fund IX a annoncé l'acquisition d'une participation majoritaire dans Board International. A l'issue de cette acquisition, Nordic Capital s'engage à soutenir le développement international continu de Board en investissant dans l'entreprise et la solution technologique.

3

Board élu «meilleure solution» pour la Consolidation Financière dans le BPM Pulse of Performance Management 2019.

L'étude annuelle, réalisée par BPM Partners communique sur les meilleures solutions pour la budgétisation, la planification, les prévisions, le reporting et la consolidation, ainsi que les technologies Cloud et IA. Les résultats sont basés sur les retours et la satisfaction client.

RÉFÉRENCES CLIENTS



«Grâce à Board, nous avons considérablement augmenté la précision et la rapidité de nos prévisions et sommes maintenant en mesure d'équilibrer en permanence l'offre et la demande. Notre solution de planification intégrée basée sur Board nous confère un avantage concurrentiel évident.»

Directeur Supply Chain chez Puma



«Le processus de planification qui prenait 3-4 semaines est maintenant réalisé en quelques jours.»

Tom Palmer, Operations Planning chez KFC



«Nous avons comparé Board à 6 autres solutions EPM du marché et conclu qu'elle est la plus complète, performante et facile à utiliser. L'implémentation de la solution est rapide et efficace et nos équipes y prennent part avec motivation. Nous avons de nombreux projets en perspective avec cette solution, qui répond en tout point à nos attentes»

Philippe MARTELO, Directeur IT Finance chez Groupe SEB



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Board International est un leader mondial des solutions logicielles de Business Intelligence et de Gestion de la Performance. Créée en 1994, Board International a aidé plus de 3 500 entreprises dans le monde entier à améliorer l'efficacité de leur processus décisionnel, et a intégré les fonctions de BI et de CPM dans un seul et unique produit: Board.

Grâce à son approche sans programmation, Board a permis aux entreprises de toutes les dimensions, des PME aux grandes multinationales comme Acer, DHL, GSK, Mitsubishi et Puma de construire des applications de BI et CPM pour un coût et un temps considérablement réduits par rapport aux solutions classiques. Groupe international avec siège social en Suisse, Board est présent dans plus de 25 pays à travers ses filiales, et dispose d'un réseau mondial de distributeurs et de partenaires certifiés partout dans le monde.

CHIFFRES CLÉS

- **Nombre de collaborateurs total**
420
- **Date de création de la société**
1994
- **Fondateurs**
Giovanni Gross
- **Principaux actionnaires**
Nordic Capita



OLIVIER PASQUIER
Country Manager France
opasquier@Board.com
01 43 87 37 36



ASHRAF GRIOUTE
Responsable Marketing
& Communication
agrioute@Board.com
06 52 85 54 16

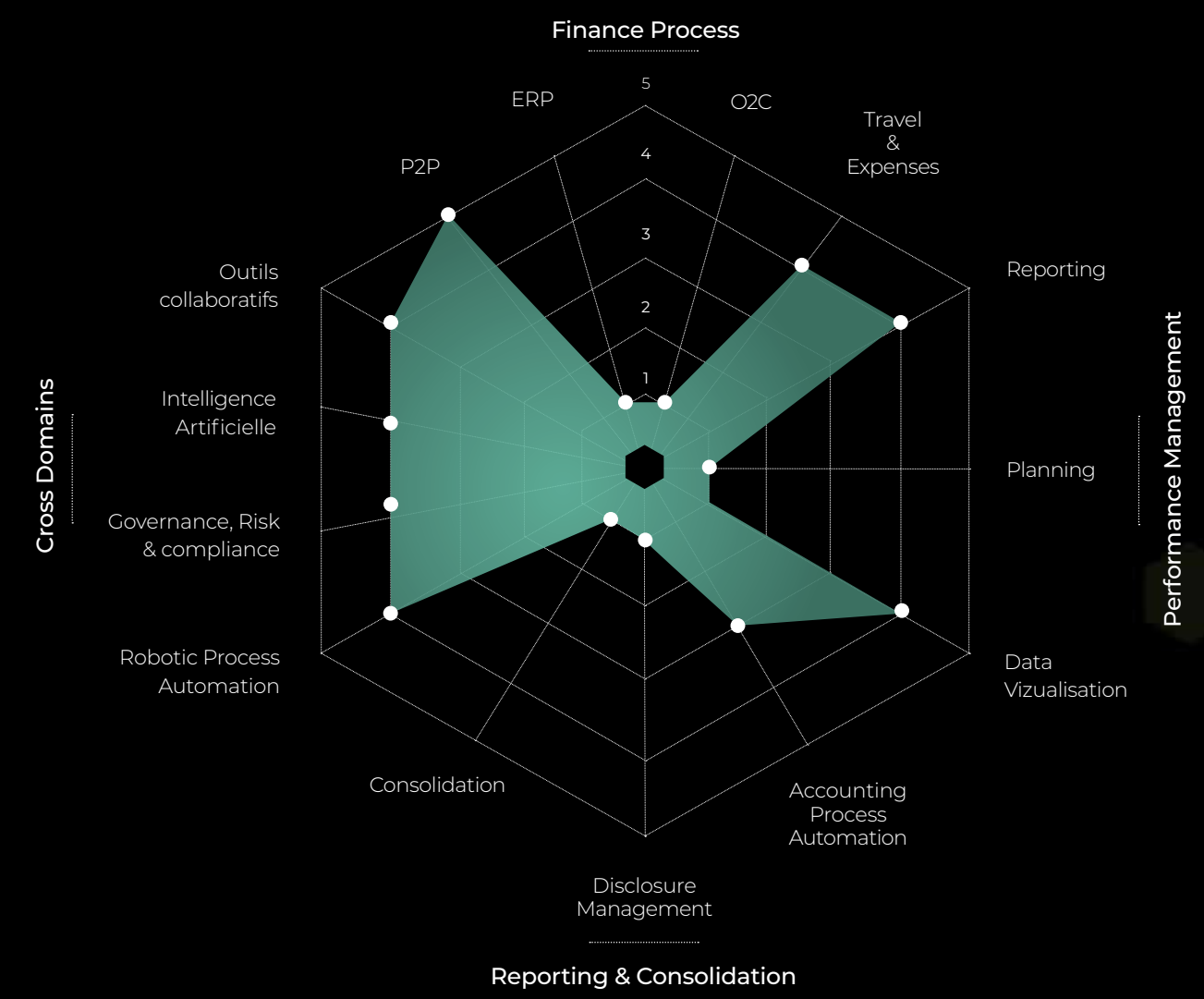


JULIEN MOREAU
Channel Manager
jmoreau@Board.com
06 37 68 21 16



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



USE CASE – SANOFI

? Pouvez-vous nous présenter en quelques mots le projet que vous avez mis en place chez Sanofi?

👤 En janvier 2014, après avoir réalisé une évaluation détaillée impliquant plus de 150 personnes dans des solutions concurrentes, Sanofi a choisi et mis en œuvre un plan de déploiement d'une solution de gestion des achats de Coupa dans plus de 70 pays fonctionnant avec sept types de SAP. Afin de mener à bien ce changement, Sanofi a choisi de se concentrer dans un premier temps sur trois pays (les États-Unis, l'Espagne et le Portugal) qui utilisent deux instances distinctes de SAP. Dix mois plus tard, l'entreprise était présente dans ces trois pays : présentant un taux de satisfaction des utilisateurs de 95%, elle était complètement intégrée au SAP et elle regrettrait même de ne pas avoir procédé plus rapidement depuis le début.

Quels ont été les déclencheurs de cette transformation de l'organisation et du système de Sanofi?

👤 Sanofi est une entreprise mondiale diversifiée de soins de santé qui découvre, déve-

loppe et distribue des solutions thérapeutiques axées sur les besoins des patients. Avant de choisir Coupa pour gérer son processus d'achat mondial, Sanofi a utilisé des outils d'achat internationaux pendant plus de 12 ans avec un niveau de personnalisation et de complexité en constante augmentation. Même si plus de 80% des dépenses étaient consacrées à la gestion, leurs utilisateurs étaient frustrés par le temps et les efforts nécessaires pour créer des demandes et réaliser des tâches élémentaires. En réponse, la haute direction de Sanofi a adressé une demande claire à l'équipe chargée de la gestion des achats : trouver un nouveau système plus simple à utiliser.

Pour dire les choses simplement, l'équipe de projet devait optimiser l'efficacité transactionnelle et fournir une expérience utilisateur homogène, tout en préservant un niveau élevé de conformité des bons de commande. Cela nécessitait l'intégration de différentes instances de SAP et, dans le même temps, la réduction de la personnalisation en migrant vers le Cloud. Le besoin de simplicité, de flexibilité et d'adoption par l'utilisateur fait partie des facteurs clés qui ont poussé Sanofi à choisir Coupa.

La satisfaction de ces besoins est-elle passée par une personnalisation de l'outil?

👤 La souplesse opérationnelle obtenue par le biais de la configuration, et non de la personnalisation axée sur l'informatique qui est coûteuse, fait partie des avantages clés du modèle de Coupa pour Sanofi. Selon Thomas Lang, chef de projet informatique au sein de l'organisation des systèmes d'information de Sanofi, « lors de sa mise en place, le modèle SaaS de Coupa s'est révélé utile afin d'harmoniser les processus métiers mondiaux, car les équipes de projet avaient compris d'emblée que tout serait réalisé à l'aide des options de configuration standards. » Les exigences de Sanofi ont été satisfaites grâce aux nombreuses options de configuration de Coupa et non grâce à l'écriture d'un code personnalisé qui aurait été bien plus coûteuse et chronophage pour les équipes informatiques. Plutôt que de consacrer du temps à la personnalisation, les équipes informatiques ont pu se concentrer sur le soutien du lancement des projets.

Comment l'adoption de Coupa s'est-elle déroulée en termes d'intégration et de mise en place?

👤 Le projet de mise en place des processus de gestion des achats de Sanofi nécessite l'intégration de sept systèmes SAP et d'un système de gestion des achats spécialisé, utilisé afin de commander des produits chimiques de laboratoire. L'intergiciel TIBCO est actuellement utilisé pour intégrer les produits SaaS de Coupa dans l'environnement SAP de Sanofi.

Le flux de travail de l'intégration a commencé par des ateliers de modélisation des données afin de schématiser les flux de processus dans tous les systèmes pertinents et de prévoir le mode de transmission des données de référence de SAP à Coupa. Le service informatique de Sanofi a démontré sa volonté de simplifier l'environnement en adoptant de nouvelles méthodes permettant d'échanger des données en toute sécurité entre les systèmes du réseau interne de Sanofi et Coupa.

Selon Alastair Bennett, l'architecte responsable de l'intégration représentant Coupa dans le cadre du projet, « la surveillance de bout en bout de l'intégration Coupa-SAP mise en place par Sanofi est la meilleure de sa catégorie. » La capacité à surveiller l'intégration en temps réel permet à l'équipe d'avoir une totale confiance dans tout le processus.

Sanofi a décidé d'envoyer des données comptables sur une base « delta » afin de garantir des niveaux de performance élevés de la solution intégrée. La structure des données stockées dans Coupa a été configurée pour correspondre aux données de référence stockées dans le SAP. Cela évite les erreurs d'intégration des données, car les utilisateurs ne peuvent pas sélectionner de combinaisons comptables non valides dans Coupa.

Dans les rares cas où un bon de commande créé dans Coupa est rejeté par le SAP, les révisions sont effectuées dans Coupa et le bon de commande est automatiquement renvoyé au SAP sans que les ressources informatiques n'interviennent. Ce processus réduit les contraintes liées à l'assistance qui pèsent sur l'équipe informatique de l'entreprise. « Il est rare que des erreurs surviennent, mais



Près de huit mois se sont écoulés entre le début de la conception architecturale et les essais d'acceptation par les utilisateurs qui précèdent le lancement. Couvrant deux instances de SAP qui seront finalement portées au nombre de sept, le système intégré s'est révélé très robuste.

lorsque c'est le cas, c'est souvent pour une raison commerciale valable comme la fermeture d'une combinaison comptable valide,» explique Thomas Lang. « Dans ces cas-là, le SAP rejette le bon de commande de façon appropriée. L'utilisateur professionnel reçoit alors une notification et peut facilement réviser le bon de commande.

Combien de temps a nécessité le déploiement de Coupa? Quels sont les résultats appréciables?

❗ Près de huit mois se sont écoulés entre le début de la conception architecturale et les essais d'acceptation par les utilisateurs qui précèdent le lancement. Couvrant deux instances de SAP qui seront finalement portées au nombre de sept, le système intégré s'est révélé très robuste. Grâce à l'API REST de Coupa, l'intégration s'adapte mieux aux changements par rapport aux autres projets d'inté-

gration d'ERP testés par Sanofi.

L'adoption par l'utilisateur, l'uniformité du processus et la stabilité de la solution ont conforté Sanofi dans son adoption de Coupa et des solutions Cloud intégrées de manière plus générale. Les flux de transaction de bout en bout dans tous les systèmes pertinents ont été soigneusement conçus depuis le début du projet et les tableaux de bord ont été implémentés afin que chaque processus puisse être surveillé une fois le projet lancé. Pour Sanofi, une telle application dans la planification et la mise en œuvre de l'intégration des systèmes a été essentielle à la réussite du projet.

La mesure ultime de ce succès? Elle revient aux utilisateurs, qui ont attribué à Coupa un taux de satisfaction de 95% lors des essais d'acceptation, ainsi qu'à la réduction de la complexité et du fardeau de la maintenance qui pèse sur les équipes informatiques. La seule exigence supplémentaire restante des dirigeants: **aller plus vite.** ●





LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

COUPA PROCUREMENT

Coupa Procurement intègre la facilité d'achat du e-commerce à vos processus de gestion des achats rationalisés. Résultat ? Vous économisez, tout en faisant gagner un temps précieux à vos employés lors de l'achat de marchandises et de services. Un taux d'adoption élevé vous garantit une plus grande part de dépenses sous contrôle car un plus grand nombre de dépenses passent par le système de gestion des achats. Vous disposez ainsi d'une meilleure visibilité, d'un meilleur contrôle sur les dépenses, ce qui vous permet d'optimiser davantage votre solution Procure-to-Pay.

COUPA OPEN BUSINESS NETWORK (OBN)

L'Open Business Network de Coupa vous offre la flexibilité nécessaire pour travailler avec le fournisseur de votre choix et selon vos méthodes, de manière entièrement gratuite pour vous et vos fournisseurs. OBN vous permet d'amener le plus de fournisseurs possible à utiliser votre système. Soyez instantanément connecté aux millions de fournisseurs qui utilisent déjà le portail. Inscrivez de nouveaux fournisseurs en moins de deux minutes ! C'est en laissant vos fournisseurs choisir le canal qui leur convient le mieux que vous atteindrez 100 % de transactions électroniques.

COUPA INVOICING

C'est un fait : notre logiciel Coupa Invoicing préserve les forêts. Éviter à votre service de comptabilité fournisseurs de crouler sous la paperasse est l'un des avantages d'un traitement des factures efficace, précis et respectant les délais. Mais c'est loin d'être le seul. Avec notre solution logicielle de gestion des factures en ligne, vous renforcez les relations avec les fournisseurs, utilisez plus efficacement les ressources, profitez de remises pour paiement anticipé, améliorez la conformité et réduisez les risques économiques.

COMMUNITY INTELLIGENCE

Coupa utilise l'Intelligence Artificielle et le Machine Learning pour les milliards d'euros de transactions ayant lieu sur la plateforme pour proposer des KPI standards afin de suivre son activité et se benchmarker avec les leaders de son secteur d'activités. Notre communauté de client profite également du programme «Source Together» leur permettant de s'associer pour bénéficier d'un meilleur pouvoir de négociation. Coupa vous permet d'accéder en un clic à la communauté de plus de 5 millions de fournisseurs, d'en évaluer la performance et le risque basé sur des données tangibles.

COUPA SOURCING

Coupa Sourcing est une solution de sourcing ultra simple : plus besoin d'être expert pour créer des événements de sourcing. Avec notre solution en libre-service, chaque membre de l'équipe des achats peut facilement organiser des enchères façon eBay entre des fournisseurs qui se disputent votre business. Négociez plus efficacement et importez des informations à partir de l'offre sélectionnée directement dans Coupa Procurement pour créer des catalogues et des contrats, transformer des économies négociées en économies réelles en un clin d'œil.

COUPA SPEND GUARDS

Spend Guard utilise le Machine Learning pour faire ressortir les activités suspectes aux auditeurs de manière beaucoup plus efficace et efficiente que les méthodes actuelles (audit à 100% et d'échantillonnage aléatoire). Vous pouvez explorer chaque transaction et chaque comportement mais aussi prendre des mesures de résolution telles que l'arrêt des transactions en cours, l'ajout d'approbateurs et la limitation du pouvoir d'achat de l'utilisateur. Les tableaux de bord offrent aux auditeurs une analyse des risques en temps réel et une visibilité sur les services, les catégories, les employés et les fournisseurs.

COUPA CONTRACTS

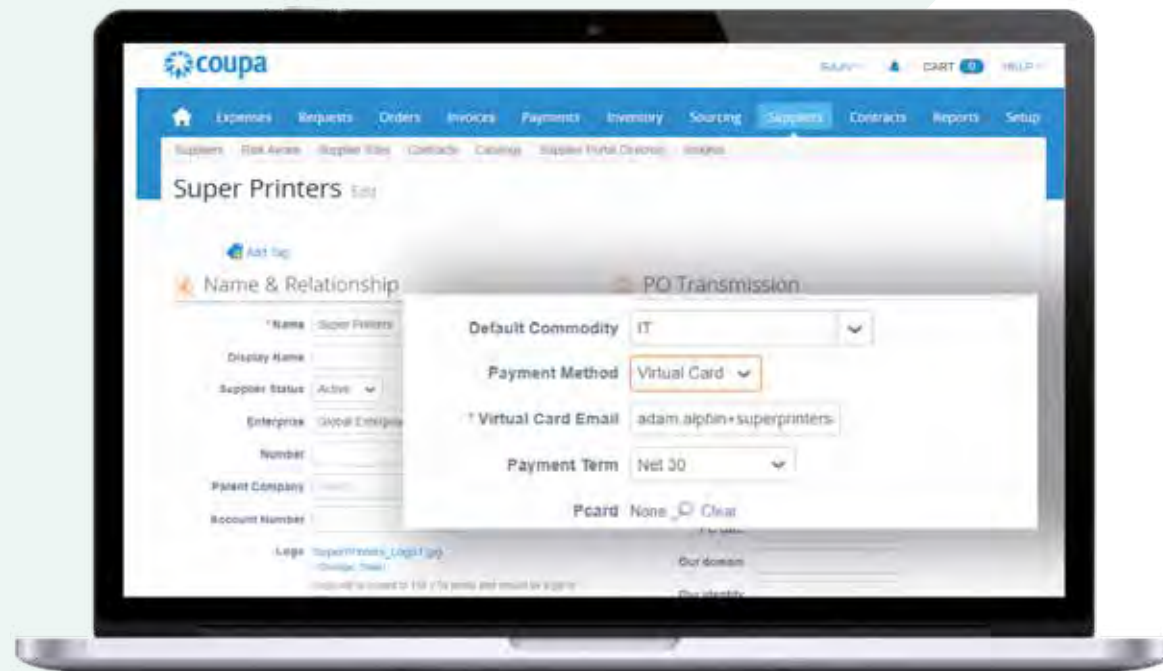
Coupa Contracts vous fait économiser en vous assurant que ce que vous achetez est bien ce qui a été négocié. Automatisez vos contrats avec notre système logiciel de gestion de contrats en ligne. Oubliez le papier : tout est électronique et en temps réel jusqu'à la signature. Notre solution permet l'intégration transparente des contrats d'entreprise aux processus métiers. Et vos contrats prennent tout leur sens.

COUPA PAY

Coupa Pay vous permet de gérer les paiements B2B et le financement de votre entreprise. Coupa Pay comprend deux grands axes : la plateforme de paiement et les solutions de financement. La plateforme de paiement vous permet d'effectuer les paiements pour l'ensemble des transactions étant réalisées dans Coupa - bon de commande, facture, notes de frais, feuilles de temps, etc. En utilisant le mode de paiement souhaité - transfert, v-card, chèque électronique... Les solutions de financement comprennent une solution d'escompte pour paiement anticipé, de financement de la supply chain et du financement des factures.



LA SOLUTION EN IMAGES



Coupa Pay

utilisez la V-Card pour un achat unique
avec un fournisseur



Spend Guards

Pilotez et suivez vos dépenses à risque



LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Rachat de la société Exari

Cette acquisition permet à Coupa d'étendre la solution de gestion des contrats des fonctionnalités CLM avancées, y compris des fonctionnalités pour la création, la collaboration et la découverte de contrats, permettant aux entreprises de gérer de manière complète le cycle de vie du contrat et d'appliquer les contrats pour leurs transactions.

2

Nous sommes heureux d'annoncer le lancement de Coupa Pay. Cette nouvelle offre comprend un ensemble de moyens de paiement qui aidera les entreprises à dépenser plus intelligemment à chaque étape de leurs transactions. Cela constitue une étape naturelle de notre engagement pour aider nos clients à obtenir de la valeur.

3

Coupa a été nommé leader pour la quatrième année consécutive dans le rapport 2019 du Magic Quadrant sur les suites Procure-to-Pay et obtient la note la plus élevée pour la vision globale. Nous sommes reconnus pour notre innovation, compréhension du marché, et un retour d'expérience très positif lors des mises à jour produit.

RÉFÉRENCES CLIENTS

Airbus, Air Liquide, Schneider, ABB, Toyota, Idemia, Reebok, Adidas, Rolls Royce,... Sanofi, CEVA, Cellerant, DBV, Proteostasis, Invitae, Hollister... Dior, Hermes, Michael Kors, Botanic, Ahold, Coop, Staples,... GRDF, ESRF, ... AXA, AON, Barclays, Swiss Re, ... Engie, Veolia, Accor, Amadeus, ... Avril, Coca Cola, P&G, Unilever, Campari, ... Colas, Consolis, Aggregate, Imerys. Emirates, Finnair, Juniper, NEC, Spotify, Groupon, Salesforce, SAUR, Edreams, Campari, Lego, American Airlines



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Coupa est un acteur incontournable de solutions de gestion de dépenses. Nous proposons une plateforme complète, basée dans le Cloud.

Elle permet de connecter des centaines d'organisations avec plus de 4 millions de fournisseurs à travers le monde.

Notre plateforme fournit aux entreprises une meilleure visibilité et un meilleur contrôle de leurs dépenses d'argent. Grâce à notre plateforme, les entreprises sont en mesure d'obtenir de la valeur réelle et mesurable et des économies qui leur permettront d'augmenter leur rentabilité.

Pour en savoir plus, visitez notre site web : www.coupa.com ou www.coupa.com/fr. Re-trouvez plus d'informations sur le blog Coupa ou suivez-nous sur Twitter @Coupa.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
260 Millions \$
- > **Nombre de collaborateurs total**
1500
- > **Date de création de la société**
17 février 2006
- > **Date de création de la solution promue**
2007
- > **Fondateurs**
Noah Eisner, Dave Stephens
- > **Principaux actionnaires**
Price T Rowe Associates, Vanguard Group, Blackrock, Morgan Stanley,



NESSIM MAKHLOUFI
VP Europe du Sud
nessim.makhloufi@coupa.com



MALIKA LAMALI
Directrice des Alliances Europe du Sud
malika.lamali@coupa.com



RONAN KEROUEDAN
VP Global Value Solutions Consulting
ronan@coupa.com



JEAN-DAVID FAURE
Directeur Professional Services Europe du Sud
jean-david.faure@coupa.com

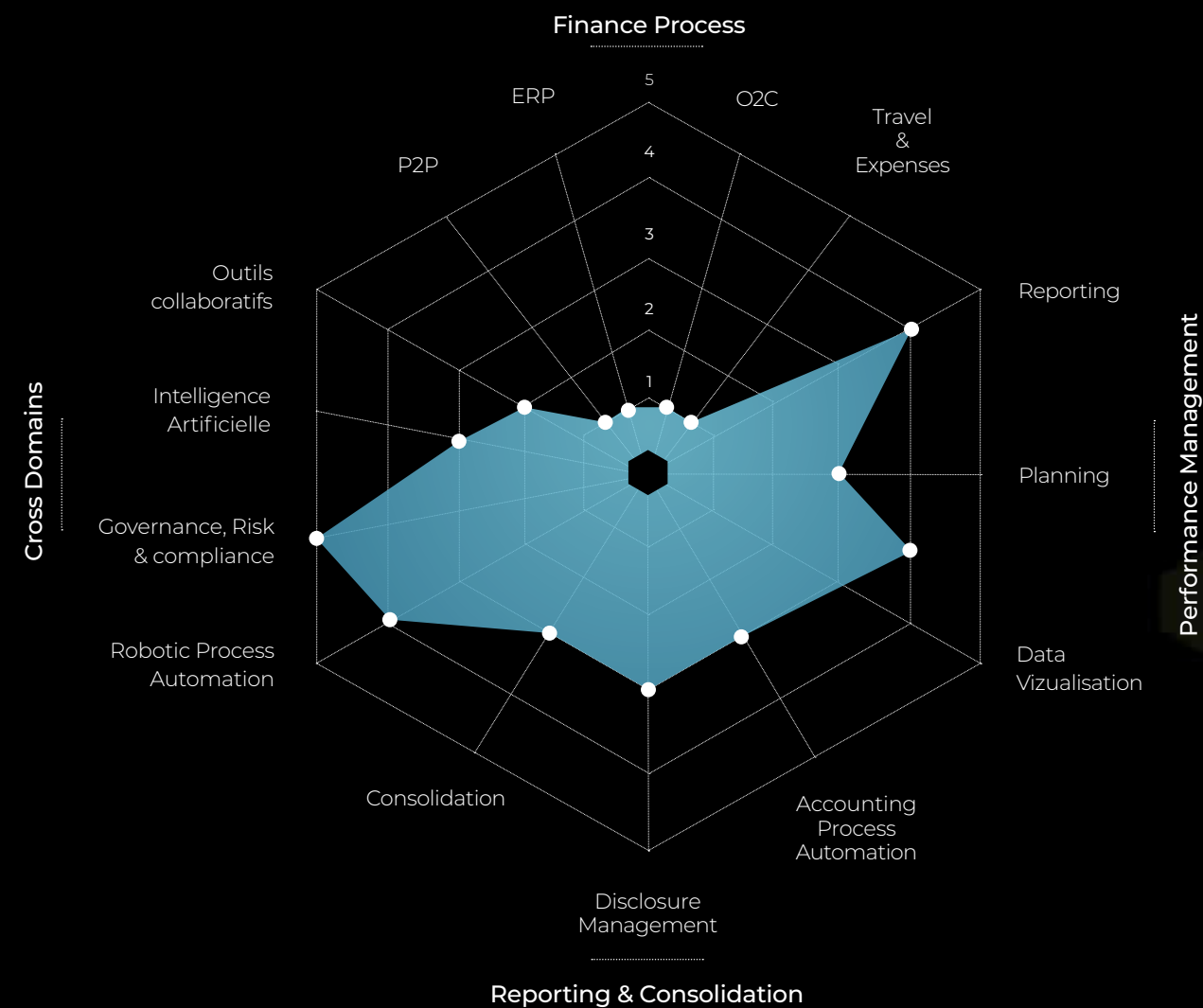


VALÉRIE FERAT
Responsable Field Marketing Europe du Sud
valerie.ferat@coupa.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS GALVANIZE / EDF



Michel Castel est diplômé de l'Ecole Pour l'Informatique et les Techniques Avancées de Paris. Il a commencé sa carrière dans le contrôle commande au sein de sociétés multinationales avant d'intégrer la R&D du groupe EDF en 1998. Convaincu que le déploiement de l'innovation informatique représente un enjeu industriel et humain décisif il rejoint rapidement la Direction de l'informatique pour mener plusieurs projets de transformation tout en pilotant différents domaines de maîtrise d'œuvre. En 2015 il intègre le Centre de Services Partagés Comptabilité Conseil en charge de la transformation numérique.



Pascal Gadea est Country Manager France chez Galvanize. Avec 25 années d'expérience dans le domaine du logiciel et du service auprès des sociétés françaises et européennes dans les secteurs du développement informatique et de la Business Intelligence, et depuis 13 ans dans le domaine de l'audit et du contrôle interne, Pascal GADEA contribue au développement commercial européen de la société Galvanize (anciennement ACL) avec la mise en place d'un réseau européen de partenaires, le suivi des clients majeurs de Galvanize en France et en Europe, et la création de nouveaux marchés comme celui de la fiscalité avec les solutions ACL Robotics comme outil standard du contrôle fiscal en France.

? Cela fait plusieurs années que Galvanize avec la solution ACL Robotics et EDF collaborent. Pouvez-vous expliquer, Pascal Gadea ce que vous avez apporté comme solution à ce grand industriel français?

! P. G.: Tout d'abord, laissez-moi présenter la philosophie de nos solutions. Nous venons historiquement du monde de l'audit interne et du contrôle interne. Nous sommes avant tout une plateforme réglementaire, qui permet d'analyser et de contrôler l'ensemble des données primaires de l'entreprise. Les résultats de ses contrôles vont venir alimenter les tableaux de bord des parties prenantes du contrôle interne financier et comptable pour avoir une traçabilité dynamique des flux et mettre à jour vos indicateurs de risque. Concrètement, cela permet de mettre en place des contrôles adaptés pour tous les process comptables comme le flux P2P, ou Order to Cash, le grand livre... mais aussi de générer des alertes en cas d'incohérence dans les contrôles automatiques qui remontent aux comptables, aux contrôleurs internes et aux auditeurs. La plateforme HighBond de Galvanize va également permettre de définir vos programmes de contrôle interne, de risque, de conformité et d'audit afin d'améliorer la gouvernance de l'entreprise avec un référentiel commun aux différents lignes de défense de l'entreprise. Ces deux volets, audit interne, d'un côté, et gouvernance des risques, de l'autre, permettent d'offrir à minima une plateforme réglementaire mais aussi une véritable intelligence business aux fonctions finance. C'est ce chemin que nous empruntons, étape par étape avec EDF. Avec ce grand groupe indus-

triel, nous avons qualifié le besoin en 2011 en effet le Centre de Services Partagés Comptabilité (CSP-C) qui gère la comptabilité de nombreuses entités du Groupe EDF a été confronté à la difficulté de production des différents indicateurs nécessaires pour le pilotage de la qualité comptable, la mesure de la performance, les réponses aux besoins des clients internes du groupe notamment les autres directions comptables. L'enjeu était d'améliorer le temps passé et la qualité de l'analyse des données sur l'ensemble des transactions comptables en optimisant les temps d'extraction des données en provenance principalement de SAP et le temps de calcul des indicateurs de performance. Les objectifs principaux étaient d'améliorer et d'industrialiser le pilotage et la production des reportings du CSP-C internes et externes notamment en fournissant des productions de qualité et dans les délais attendus par le management et par les clients du CSP-C, de réduire la charge des équipes consacrée à la production des requêtes et indicateurs.

? Avec EDF, quelles ont été les différentes étapes de déploiement?

! M. C.: La première étape lancée en 2012 a tout à fait répondu à notre besoin de mettre en place des contrôles de premier niveau dans le domaine comptable, via un outil capable de manipuler une très forte volumétrie. Nous avons été vite satisfaits de ACL Robotics de par sa capacité à s'interfacer très facilement avec notre ERP SAP, ce qui nous a permis de mettre en place plusieurs dizaines de contrôles conséquents en un temps contraint en termes de disponibilité machine. De fait, nous avons dû



Les Directions Financières inscrivent dans leur roadmap digitale, l'automatisation des contrôles internes et d'audit de leur flux afin de garantir une piste d'audit fiable.

travailler sur des questions de capacité, performance et optimisation. Fort de cette première étape de contrôle automatique de nos données, nous avons réalisé que ACL Robotics jouait également un rôle d'entrepôt sécurisé des données. Le logiciel récupère en effet un an de données plus celles de l'année en cours, en se sourçant directement depuis notre ERP. J'avais cela en tête quand, en 2016, nous avons lancé un programme de transformation numérique au sein du CSP comptabilité avec, notamment, la mise en place de nouveaux outils pour le métier comptable, un effet d'aubaine.

P. G.: Dès le démarrage du projet la plateforme ACL Robotics Enterprise a été retenue versus une solution de business intelligence traditionnelle pour plusieurs raisons. La première était la possibilité d'accéder de manière sécurisée à toutes les données de l'entreprise sans pouvoir modifier les données sources. Ensuite, il est possible de créer une piste d'audit fiable, justifiant toutes les étapes des contrôles et des résultats. La solution est également capable de gérer de très gros volumes de données dans des délais acceptables (journa-

liers). Enfin, nous offrons la possibilité de créer des contrôles évolutifs pour les processus: Achats-fournisseurs/Immobilisations/Ventes Clients/Frais de personnel.

? **Quelle fut l'opportunité que représentait ACL, déjà efficace en termes de contrôle des données, lorsque vous avez dû développer les systèmes d'information dédiés aux comptables?**

M. C.: Le projet n'avait au départ rien à voir avec ACL, l'objectif étant de déployer des systèmes d'information pour la digitalisation de la fonction comptable en parallèle d'une revisite des processus via une méthodologie issue pour partie du Lean Management. Notre premier réflexe a été de chercher à s'interfacer avec SAP mais cette solution s'annonçait complexe, longue donc coûteuse, nous avons alors pensé à ACL essentiellement pour 2 raisons: la qualité des données qu'il puisait – puis contrôlait – directement depuis notre ERP et sa souplesse d'utilisation. Connecter notre système d'information sur ACL s'est fait simple-

ment et sans surcharger SAP déjà très sollicité au niveau du groupe. L'entrepôt ACL est donc devenu un pilier pour l'activité de nos comptables, ce qui nous permet d'économiser du temps, de limiter les coûts et d'accroître notre performance tout en conservant une autonomie avec un logiciel sous commandite du métier comptable uniquement a contrario d'un ERP multi donneurs d'ordre.

? **Comment avez-vous pensé à utiliser ACL comme pilier des systèmes d'information?**

M. C.: Cette idée a été possible en partie grâce à mon parcours. J'ai mené une partie de ma carrière dans le domaine de l'informatique et je suis maintenant immergé au sein des unités comptables. Dès l'origine du programme de digitalisation de la fonction comptable, j'ai profité de ma connaissance IT, pour trouver ce levier d'agilité, revoir l'architecture des projets et faire ainsi profiter le CSPC d'un véritable effet d'aubaine. Pour les utilisateurs finaux, les comptables, ce choix est invisible.

P. G.: De nombreuses sociétés ont mis en place nos solutions pour le contrôle continu à travers le monde- 89 % du fortune 500 et plus près de nous des entreprises de toutes tailles en France de 100 millions d'euros aux majors du CAC 40. Les Directions Financières inscrivent dans leur roadmap digitale, l'automatisation des contrôles internes et d'audit de leur flux afin de garantir une piste d'audit fiable. Des clients utilisent également notre plateforme pour créer leur univers de risques et de contrôle interne et y associant les résultats de l'analyse de données

qui vient en dynamique impacter les risques et améliorer le management du contrôle interne.

? **Quelle est la prochaine étape à mettre en œuvre chez EDF, grâce à ACL Robotics?**

M. C.: Désormais le contrôle est mis en œuvre et l'opportunité de l'entrepôt de données a fait ses preuves, nous travaillons aujourd'hui sur le contrôle interne. Notre expérimentation a pour but de tester l'outil en temps réel et ainsi de piloter des plans de contrôle interne de façon facilitante pour le métier comptable. Aujourd'hui, nous souhaitons leur libérer du temps en automatisant un maximum de tâches, afin qu'ils puissent se concentrer sur les missions à valeur ajoutée.

P. G.: Nous menons déjà ce type d'expérimentation avec plus de 50 % du CAC 40. Le fait de mettre des contrôles continus en place permet de renforcer la qualité des données élémentaires mais surtout de détecter des fraudes ou d'alerter directement les opérationnels sur des anomalies. La solution repère des flux imprévus ou improbables et attire l'attention sur ces derniers. L'humain doit alors écarter l'alerte avec une compréhension du métier ou, au contraire, s'en saisir pour prendre des mesures correctrices. Notre solution va donc au-delà de l'outil décisionnel, de type «business intelligence». Il s'agit vraiment d'un moyen de contrôle des risques et de contrôle interne, qui alimente les indicateurs KPI de risque, en dynamique. Cet outil devient alors un véritable levier de valeur ajoutée, permettant à la direction financière de positionner comme business partners auprès des opérationnels. ●

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

RÉCONCILIATION AUTOMATIQUE DE FLUX DE DONNÉES

Pour bénéficier d'une supervision complète de l'ensemble des processus de votre entreprise, vous devez accéder aux données de différentes applications métier telles que SAP, Concur et Salesforce. HighBond connecte n'importe quelle source de données, vous permettant d'automatiser et de tester les contrôles financiers, et d'effectuer des croisements pertinents. Créez des workflows automatisés pour impliquer les responsables de processus et renforcer vos dispositifs de contrôle. Raccourcissez la clôture mensuelle en améliorant la qualité et fiabilité des données comparables et repérez les signaux faibles avant qu'ils ne deviennent un réel risque.

SOYEZ TOUJOURS PRÊT POUR LES AUDITS

Être toujours prêt pour les audits signifie que les contrôles deviennent plus efficaces et que les rapports financiers sont plus fiables et exacts. HighBond vous donne des pistes d'audit complètes, ce qui accélère les audits et fait gagner du temps à votre équipe. Votre équipe pourra facilement justifier vos conclusions, prouver les rapprochements et démontrer que les contrôles fonctionnent efficacement.

CONTRÔLE CONTINU POUR RENFORCER LA CONFORMITÉ

La meilleure façon d'assurer la conformité et le respect des politiques financières internes est d'examiner 100 % de vos données transactionnelles. Grâce à l'automatisation de l'analyse des données avec une solution réglementaire apportant une piste d'audit fiable, vous identifierez les activités inhabituelles ou les transactions non conformes avant qu'elles ne deviennent un problème. Par exemple, vous pouvez facilement analyser les transactions par carte bancaire ou les notes de frais, pour déceler des anomalies ou des indicateurs avancés de risques de fraude.

TABLEAUX DE BORD POUR LA DIRECTION

Les tableaux de bord et les visualisations en temps réel vous donnent une image claire de ce qui se passe dans votre organisation. Générez des rapports pour la direction ou les auditeurs externes - par entité, processus, statut de contrôle ou type de problèmes. Démontrez à votre direction que les managers fonctionnels ont examiné les résultats des tests. Visualisez et partagez rapidement les indicateurs de performance financière. Et explorez les tableaux de bord pour découvrir les données sous-jacentes qui se cachent derrière vos visualisations.

AUTOMATISATION DU PROCESSUS DE REMÉDIATION

Lorsque des problèmes sont identifiés ou que les seuils indicateurs de risques (KRI) atteignent des niveaux prédéfinis, des workflows automatisés peuvent aider à accélérer le processus de remédiation. Les principales parties prenantes sont automatiquement notifiées et les responsables de processus ou la première ligne de défense sont chargés de vérifier les contrôles et de remédier au problème au sein de la solution HighBond. Lorsque les actions de remédiation sont terminées, toutes les parties prenantes en sont informées.

SURVEILLANCE AUTOMATISÉE DE LA FRAUDE

Détectez et prévenez les fraudes en consolidant et en analysant vos sources de données internes et externes pour identifier les signaux d'alerte. Automatisez l'escalade des problèmes et la gestion des cas à l'aide de règles et de déclencheurs de workflows. La création de robots d'analyse pour le contrôle continu (RPA) et les techniques de Machine Learning vous permettront de découvrir les tendances de la fraude et les activités à haut risque afin que vous puissiez rapidement y remédier ou éliminer les faux positifs. Utilisez les contrôles proposés par HighBond pour démarrer rapidement ou construisez votre propre programme.

GESTION DES CONTRÔLES INTERNES

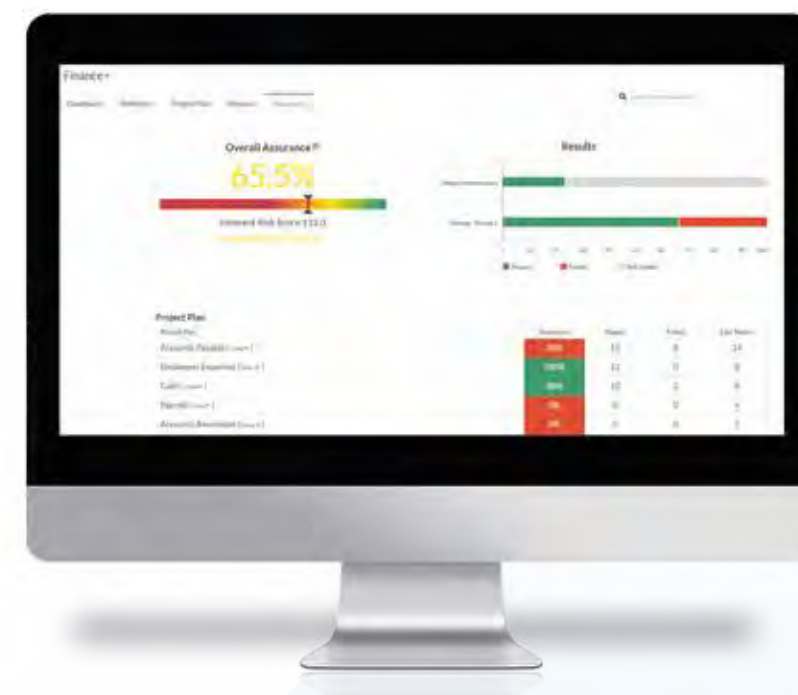
Évitez la duplication des tâches, automatisez l'évaluation des contrôles et les workflows, et utilisez des modèles et des cadres de travail prédéfinis. Fédérez les responsables de processus et la première ligne de défense afin de tester les contrôles et de résoudre les problèmes au sein d'une plateforme unique. Grâce à une bibliothèque centralisée de risques et de contrôles, vous pourrez rationaliser les contrôles à faible risque ou non stratégiques et harmoniser les contrôles conformes vis-à-vis de multiples réglementations. Maîtrisez le coût de votre contrôle interne avec une plateforme agile et évolutive.

GESTION DES RISQUES

Simplifiez vos activités de gestion des risques dans une plateforme unique et intégrée. Examinez les risques dans le contexte des objectifs stratégiques de votre organisation. Concentrez-vous sur ce qui compte le plus, réduisez le travail dupliqué et créez des rapports puissants et axés sur les risques pour votre management et la direction générale. Organisez des ateliers sur les risques pour évaluer et prioriser les secteurs les plus à risque et concentrer les efforts de votre équipe sur ces éléments.



Tableau de bord des contrôles financiers: regroupe l'ensemble des indicateurs clés de risques permettant à la direction financière de comprendre et piloter les risques majeurs de l'entreprise. Il donne un accès direct aux données sous-jacentes, aux tendances historiques et à l'évaluation temporelle des KRIs les plus importants pour l'entreprise.



Rapport intégré du niveau d'assurance des processus de contrôles financiers: la solution fournit automatiquement une agrégation du niveau de risque brut et du risque résiduel des processus financiers, sur la base des résultats des projets de contrôle continu.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Le 4 février 2019, ACL (désormais Galvanize) a annoncé l'acquisition de Rsam, un leader reconnu par les analystes en solutions de gestion des risques informatiques, de fournisseurs et de sécurité. Cette augmentation de la capacité de R&D a accéléré la stratégie de consolidation de l'industrie et la distribution de l'innovation auprès de 7000 clients dans 135 pays.

2

Le 13 mai 2019, avec l'acquisition récente de Rsam, ACL change de nom pour Galvanize. Nous avons également dévoilé notre plateforme intégrée de gouvernance, de risque et de conformité (GRC) HighBond, la seule véritable plateforme SaaS entièrement intégrée offrant une suite de cas d'utilisation GRC.

3

En juillet 2019, Galvanize (anciennement ACL et Rsam) a annoncé son positionnement par Gartner comme Leader du 2019 Gartner Magic Quadrant for IT Risk Management* et Challenger dans le 2019 Gartner Magic Quadrant for Integrated Risk Management Solutions**.

* Gartner Magic Quadrant for IT Risk Management, Khushbu Pratap, Brian Reed, 3 juillet 2019

** Gartner Magic Quadrant for Integrated Risk Management Solutions, Jie Zhang, Brian Reed, 15 juillet 2019

RÉFÉRENCES CLIENTS

Darrell Mathews, Financial Processes & Controls Manager de la ville de Lethbridge aux Etats-Unis utilise la plateforme HighBond de Galvanize pour automatiser la surveillance des risques et des contrôles. Par conséquent, il a constaté une amélioration des processus opérationnels, des workflows et de l'engagement des intervenants.

La ville compte 36 unités commerciales différentes et uniques, dont les services d'incendie, les services de police et les services publics. Les équipes s'occupent d'un très large éventail d'activités commerciales, ce qui signifie un large éventail de risques commerciaux sur lesquels elles doivent surveiller et maintenir des contrôles.

Les enquêtes sur les politiques et la formation au sein de HighBond sont une caractéristique distinctive pour Darrell. «Cela vaut à lui seul notre investissement initial... sans compter que nous avons été en mesure d'automatiser totalement nos matrices de risque de contrôle et y joindre des projets que nous examinons sur ces contrôles individuels, de sorte que le retour sur investissement sur [HighBond] est très rapide».

La ville de Lethbridge est passée des croisements manuels sur papier à l'automatisation et au contrôle continu, y compris la centralisation de la documentation autour des contrôles internes. Cela a permis de réduire les cloisonnements au sein des domaines de processus de gestion.

Visitez www.fr.wegalvanize.com/case-studies/ pour plus de cas clients.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Galvanize développe des logiciels de sécurité informatique, de gestion des risques, de conformité et d'audit basés sur le Cloud pour les plus grandes entreprises mondiales. Nous avons pour mission de fédérer et de renforcer ces différentes équipes grâce à la plateforme logicielle intégrée HighBond. Avec plus de 7 000 organisations clientes dans 140 pays, Galvanize connecte des équipes dans 60 % des entreprises du Fortune 1 000, 72 % du S&P 500 et des centaines d'organisations gouvernementales, de banques, d'industriels et d'organismes de santé. Que ces professionnels gèrent les menaces, évaluent les risques, mesurent les contrôles, surveillent la conformité ou étendent l'assurance des audits, HighBond automatise les tâches manuelles, associe les données de toute l'entreprise et les diffuse dans des tableaux de bord et rapports faciles à partager.

Mais nous ne nous contentons pas de développer des technologies: nous fournissons des outils qui aident les individus afin qu'ils puissent accomplir de grandes choses et changer le monde.

Visitez www.fr.wegalvanize.com
pour en savoir plus.

CHIFFRES CLÉS

- > Chiffre d'affaires total
N/D
- > Nombre de collaborateurs total
N/D
- > Date de création
de la société
1987
- > Fondateurs
Harald Will
- > Principaux actionnaires
N/D



PASCAL GADEA
Country Manager France
01 85 64 26 78 | 06 62 40 32 93
pascal.gadea@wegalvanize.com



ERIC AURIOL
Senior Solutions Consultant
06 01 40 82 50
eric.auriol@wegalvanize.com

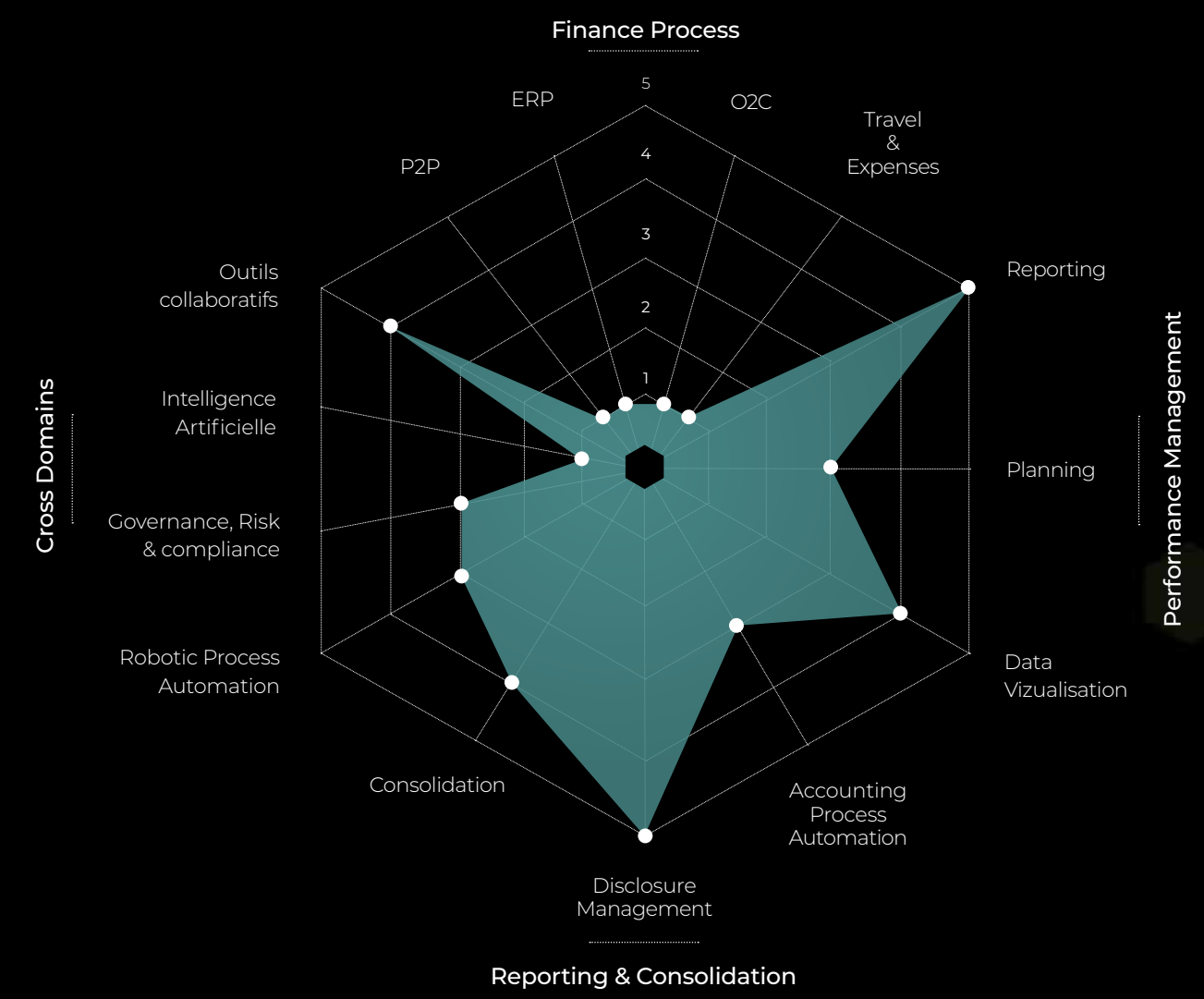


BAPTISTE COURCIER
Account Executive
01 75 85 03 56 | 06 37 68 50 63
baptiste.courcier@wegalvanize.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



INTERVIEW YASMINE TEBAÄ & ANTOINE BOURDAIS



Yasmine Tebaa est diplômée de l'Université Paris VII en Design de documents multimédia, rédaction technique et terminologie. Elle a commencé sa carrière dans la documentation technique avant de lancer une agence de communication dédiée au secteur du logiciel. Directrice Marketing et Communication chez Invoke depuis 2009, elle porte également les projets User Experience (UX) et pilote la Task Force Invoke ESEF depuis 2017.



Antoine Bourdais est Directeur du pôle Réglementaire XBRL chez Invoke. Depuis 2009, Antoine a pris la direction du pôle Réglementaire et assure la stratégie produit et commerciale de l'activité de reporting réglementaire. Ce pur produit Invoke est également administrateur de l'association XBRL France*, dont Invoke est l'un des membres fondateurs.

*XBRL France fait partie du consortium XBRL International, qui promeut ce langage informatique d'échange d'informations financières, dont l'adoption au niveau mondial peut se comparer à la révolution qu'a constitué le «code-barre» dans la distribution.

? Quelle est l'actualité de votre solution Invoke ESEF?

Yasmine Tebaa : Au travers de cette nouvelle solution, nous proposons une réponse concrète à la nouvelle obligation européenne de digitalisation de la communication financière instaurée par l'ESMA, l'Autorité européenne des Marchés Financiers, dès 2020. Issu de la Directive Transparence publiée en 2004 et révisée en 2013, l'ESEF est le format unique de reporting électronique auquel les sociétés cotées européennes doivent se conformer pour la publication de leur Rapport Financier Annuel consolidé en norme IFRS (International Financial Reporting Standards). Le format choisi pour l'ESEF est le iXBRL (inline XBRL), une application du XBRL, un standard d'échange d'informations financières sur lequel Invoke a misé dès ses prémises au début des années 2000, et pour lequel nous faisons partie des pionniers au niveau mondial.

Antoine Bourdais : En effet, chez Invoke, nous nous sommes intéressés de près au standard XBRL, dès 2003, avant même l'avènement des IFRS. Nous souhaitions développer un générateur ergonomique d'états financiers, orienté utilisateurs métier, et nous avons alors identifié ce standard, XBRL, qui faisait ses débuts aux États-Unis. Nous avons tout de suite reconnu dans ce standard des concepts qui étaient en phase avec notre vision et nous l'avons implémenté nativement dans notre technologie. Notre intuition était la bonne ! Dès 2010, en France, puis au niveau paneuropéen en 2014, ce standard de reporting a été choisi pour le reporting prudentiel

du secteur bancaire, avec l'application de la directive CRD IV, transposition en droit de l'UE des dispositions de Bâle III. Le secteur de l'assurance a suivi en 2016, avec l'avènement de la directive Solvabilité II au niveau européen. Aujourd'hui, c'est au tour de l'ESMA de choisir ce standard au niveau des autorités de marché, pour la publication des rapports financiers des émetteurs européens.

? Comment fonctionne concrètement le iXBRL?

Yasmine Tebaa : Pour être plus précis, le format iXBRL choisi par l'ESMA consiste à «baliser» (ou étiqueter) les données des états financiers consolidés en IFRS à l'aune d'un référentiel XBRL de référence, la taxonomie IFRS en l'occurrence. Ce balisage doit être fait au sein même du rapport financier annuel ou de l'URD (document d'enregistrement universel), lequel doit être désormais produit au format web (xHTML). Ainsi, les autorités de marché telles l'AMF en France, mais également les analystes et le public, disposent d'un seul et même document. Ce document est à la fois lisible par l'homme, via un simple navigateur internet, et directement exploitable par des ordinateurs.

Antoine Bourdais : De fait, ce standard de structuration des données financières permet de publier une donnée qui s'auto-décrit au sein du document. Au niveau du montant d'un état financier, un simple clic suffit à dévoiler par exemple qu'il s'agit du chiffre d'affaires de tel groupe, en devise Euro, pour l'exercice 2018. Les concepts IFRS que contient la



L'enjeu en matière d'outils logiciels est donc de proposer aux utilisateurs (consolideurs, experts IFRS) une application simple d'utilisation, adaptée à leur profil métier, qui garantisse la conformité XBRL tout en masquant la complexité technique de ce standard.

taxonomie ESEF de référence ont été traduits dans les 23 langues de la zone UE par la Commission Européenne. Une fois étiquetées, les données peuvent donc être exploitées dans n'importe laquelle de ces langues.

Le référentiel XBRL conserve en outre les liens de dépendance entre les informations et embarque des contrôles qui permettent de vérifier ces liens et de garantir la cohérence des données.

Yasmine Tebaa : Dans le contexte de l'ESEF, il faut bien comprendre en effet que chaque émetteur devra construire son propre référentiel, ou taxonomie XBRL, en choisissant dans la taxonomie de référence ESEF les concepts IFRS correspondants aux informations de ses états financiers. Lorsque nécessaire, l'émetteur pourra également créer ses propres éléments XBRL pour répondre à des spécificités non couvertes par la taxonomie de référence.

Il devra alors respecter le principe de l'anchoring : il devra ancrer les éléments qu'il aura créés à un ou plusieurs concepts standards de la taxonomie de référence. Nouvellement instauré par l'ESMA et totalement spécifique à ce nouvel exercice européen, le mécanisme d'anchoring permet ainsi de préserver un niveau minimum de comparabilité entre les sociétés.

Le passage à ce type de reporting est-il un changement conséquent pour les entreprises concernées ?

Antoine Bourdais : Les groupes cotés devront désormais produire leur Rapport Financier Annuel ou leur URD au format web, en remplacement de leur PDF historique. Et ce document devra être piloté par des données structurées en XBRL. Cette mutation est loin d'être anecdotique. Elle implique de bien appréhender ce passage

au digital, tout en anticipant les nouvelles modalités de préparation des états financiers consolidés.

Yasmine Tebaa : En pratique, l'exercice de publication des comptes dans ce nouveau format est très différent de ce qu'ont pu connaître jusqu'à présent les banques et les assurances, secteurs déjà très normés et homogènes, pour leur reporting prudentiel aux autorités de supervision. La communication financière des groupes cotés recouvre de nombreux secteurs, dans de nombreux pays, avec des cultures comptables différentes. C'est pourquoi l'ESMA laisse le degré de latitude dont nous avons parlé sur la personnalisation du référentiel XBRL qui accompagne le rapport financier.

L'enjeu en matière d'outils logiciels est donc de proposer aux utilisateurs (consolideurs, experts IFRS) une application simple d'utilisation, adaptée à leur profil métier, qui garantisse la conformité XBRL tout en masquant la complexité technique de ce standard. C'est pourquoi nous avons choisi de développer une solution dédiée au reporting ESEF, sur la base de notre technologie nativement XBRL et largement éprouvée, afin d'adresser la contrainte de la façon la plus complète et efficace possible pour nos clients. Pour ce faire, nous avons mené en amont un projet de design d'expérience utilisateurs (UX Design). Nous avons pris le temps d'explorer différentes approches, et de tester des prototypes sur des utilisateurs finaux, directeurs consolidation et experts issus de sociétés « Big 4 », afin d'aboutir à l'outil le plus intuitif possible.

Antoine Bourdais : Et pour gérer au mieux le processus ESEF de bout en bout, nous avons choisi de construire une offre conjointe intégrée avec notre partenaire Pomelo Paradigm, qui propose aujourd'hui la plateforme web collaborative de production de documents chartés automatisés la plus aboutie du marché : PomDoc Pro. En unissant le meilleur de nos expertises respectives, nous aboutissons aujourd'hui à une solution complète, sécurisée et pérenne. Pour beaucoup de sociétés, il reste néanmoins à bien cerner les enjeux organisationnels auxquels elles devront faire face d'ici fin 2020.

Qu'entendez-vous par enjeux organisationnels ?

Yasmine Tebaa : Traditionnellement, les rôles étaient répartis en silos plus ou moins séquentiels au sein des groupes et avec leurs prestataires externes, avec la production des comptes consolidés d'une part et la production du document de référence au format PDF d'autre part. On voit bien que ces deux projets internes tendent aujourd'hui à ne faire plus qu'un, avec le besoin d'être soutenus par des outils collaboratifs modernes, adaptés aux besoins de chacun des acteurs. Ces derniers doivent pouvoir travailler de concert sur une source unique d'information financière digitale, tracée, sécurisée et conforme, sans pour autant faire de compromis sur leurs exigences de présentation et de branding.

Antoine Bourdais : Pour rendre tout cela possible, nous nous devons d'offrir la plus grande flexibilité possible : surtout ne pas im-



On touche ici au cœur des préoccupations de «single source of truth» : la solution permet aux émetteurs de produire sereinement leur taxonomie XBRL, leur RFA ou URD dans un iXBRL aux couleurs de leur entreprise, mais aussi leur PDF Haute Définition pour impression professionnelle, et ce, à partir de la même plateforme. La cohérence des données est ainsi garantie à 100% entre les différents formats de sortie.

poser d'ordre, de séquences de travail aux différents contributeurs. Certains groupes commenceront par l'assemblage des contenus du document, puis implémenteront l'aspect graphisme et maquettage, avant d'y inclure les états financiers XBRL. D'autres procéderont de manière totalement différente. L'important est de pouvoir offrir une totale liberté dans la méthode de travail. C'est la solution qui s'adapte aux différents modes d'organisation, et non l'inverse. La solution ESEF Invoke / Pomelo Paradigm, disponible en mode SaaS (Software as a Service), permet de fluidifier le processus, d'impliquer au moment op-

portun chacun des contributeurs, y compris les intervenants externes tels qu'agences de communication financière et agences de traduction, et ce, tout en garantissant la qualité des données.

Yasmine Tebaa : On touche ici au cœur des préoccupations de «single source of truth» : la solution permet aux émetteurs de produire sereinement leur taxonomie XBRL, leur RFA ou URD dans un iXBRL aux couleurs de leur entreprise, mais aussi leur PDF Haute Définition pour impression professionnelle, et ce, à partir de la même plateforme. La cohérence

des données est ainsi garantie à 100% entre les différents formats de sortie.

? Quels sont vos retours terrain ?

Yasmine Tebaa : En tant qu'acteur historique du XBRL, nous nous sommes investis tôt, dès fin 2017, dans l'évangélisation du marché sur la compréhension de la nouvelle réglementation, avec des événements, un livre blanc et de nombreux rendez-vous avec les sociétés qui nous sollicitaient. Cela nous a permis en retour de rester en lien étroit avec le terrain, et d'alimenter nos innovations de manière agile.

Antoine Bourdais : Il ne s'agit pas simplement de choisir un outil logiciel, mais bien de prendre en compte tous les besoins autour de cette nouvelle obligation réglementaire, de façon sécurisée et pérenne. Et ce, sans oublier qu'il s'agit d'un exercice de communication avec l'exigence d'une image de marque travaillée. Il faut que les nombreux acteurs impliqués puissent apporter, le plus simplement possible, le meilleur de leur expertise. Pour avoir échangé avec de nombreux émetteurs en France et à l'international, mais aussi en avançant avec les agences de communication de la place, et également avec les auditeurs qui vont bientôt voir leur mandat évoluer en conséquence directe de cette nouvelle réglementation, les retours montrent que notre approche est très bien accueillie. ●



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

UN PROCESSUS ESEF DE BOUT EN BOUT

Résolument orientée utilisateurs métier, la solution Invoke ESEF couvre l'intégralité du processus de production des rapports financiers annuels et documents de référence au format iXBRL requis par l'ESMA et l'AMF : mapping des états financiers, création de la taxonomie étendue, anchoring des extensions, tagging du rapport, validation et publication iXBRL à destination du régulateur. Nativement interconnectée avec la plateforme d'édition collaborative PomDoc Pro, elle offre la solution la plus aboutie pour répondre aux exigences de conformité réglementaire des groupes, avec une qualité de design à la hauteur de leurs enjeux de communication.

MAPPING INTELLIGENT DES ÉTATS FINANCIERS

Pour les équipes consolidation, la première étape de l'exercice de mise en conformité ESEF consiste à rapprocher leurs états financiers consolidés en IFRS de la taxonomie XBRL de référence ESEF (basée sur IFRS), publiée par l'ESMA. L'application Invoke ESEF permet aux utilisateurs de basculer entre deux vues du référentiel IFRS : un mode « expert » qui permet de naviguer dans les arborescences de concepts de la taxonomie, et un mode « cartes », où le moteur de suggestion intelligent multilingue Invoke sélectionne pour l'utilisateur les éléments de la taxonomie ESEF de référence les plus pertinents pour le mapping de ses états financiers primaires.

MODE COLLABORATIF ET SIMPLICITÉ D'UTILISATION

La solution conjointe Invoke ESEF et PomDoc Pro propose des applications web collaboratives dernière génération, disponibles en mode SaaS. Elles sont hébergées en France dans des datacenters hautement sécurisés. L'application PomDoc Pro assure la production collaborative du Document de Référence ou RFA en XHTML avec des fonctionnalités graphiques avancées. Fruit d'un projet de design d'expérience utilisateurs (UX Design), l'application Invoke ESEF a été conçue pour et avec des experts consolidation et IFRS : elle assure la préparation de la taxonomie, le balisage des états financiers, la validation du document iXBRL et sa publication pour dépôt AMF.

CRÉATION DE LA TAXONOMIE XBRL ÉTENDUE

Au fil du mapping des tableaux et des notes de bas de tableaux, l'application Invoke ESEF construit automatiquement la taxonomie étendue du groupe. Lorsque cela est nécessaire, les utilisateurs créent les éléments d'extension qui leur sont propres, au sein d'une interface simple et guidée : création de l'élément d'extension, anchoring, gestion multilingue des libellés. Quelques clics suffisent à définir les relations de calcul entre les éléments grâce à la barre visuelle de définition des calculs.

ANCHORING, UNE SPÉCIFICITÉ EUROPÉENNE

Tout élément d'extension doit être rattaché à un ou plusieurs éléments comptables issus de la taxonomie de référence ESEF, selon un mécanisme dit d'*anchoring* (ou « ancrage »), nouveauté introduite par l'ESMA dans le cadre de l'ESEF. Invoke ESEF est la première application à gérer nativement et simplement les ancres vers le haut (« wide anchor », obligatoire) et vers le bas (« narrow anchors », si l'élément d'extension agrège plusieurs concepts IFRS). L'interface indique clairement à l'utilisateur les actions attendues, et un code couleur permet de se repérer visuellement dans la vue tableau de l'état financier.

VALIDATION À TOUTES LES ÉTAPES

Invoke ESEF assure la parfaite conformité du rapport ESEF. Grâce à son moteur XBRL et à son équipe dédiée de Veille Réglementaire, l'exhaustivité des contrôles requis est assurée à toutes les étapes du processus, et maintenue au fil des évolutions de la réglementation. Les instructions du Reporting Manual de l'ESMA sont implémentées directement dans l'application, et les règles taxonomiques sont vérifiées par le moteur XBRL Invoke, avec mise en évidence et explication des erreurs détectées. Enfin, l'application Invoke ESEF assure la validation technique de la taxonomie étendue produite et du document iXBRL.

ASSEMBLAGE ET MISE EN FORME DU DOCUMENT

L'application PomDoc Pro permet d'assembler les contenus du DDR/RFA dans un environnement web collaboratif d'édition, de design et de révision, avec toutes les fonctionnalités avancées de mise en forme, pour un document charté de grande qualité. La taxonomie étendue et les états financiers tagués se déversent automatiquement dans le document depuis l'application Invoke ESEF. Déjà adoptée par plusieurs agences de communication financière et groupes cotés, PomDoc Pro permet de produire simultanément un document iXBRL charté et un document PDF haute définition, à partir d'une même et unique source de contenus et de données structurées.

SINGLE SOURCING ET PUBLICATION CONFORME

Les données structurées – taxonomie étendue et états financiers tagués, ainsi que les tableaux consolidés complémentaires –, sont sourcées depuis l'application Invoke ESEF qui en assure le versionning. Ce versionning inclut l'historisation des données sources, des référentiels (taxonomies de référence et taxonomies étendues) et des documents. Lorsque le document de référence ou rapport financier annuel est finalisé et valide, Invoke ESEF assure la publication finale du document iXBRL et de la taxonomie étendue au format technique attendu par le régulateur (génération du taxonomy package).



iXBRL accessible aux utilisateurs consolidation

Préparation de la taxonomie, mapping et tagging des états financiers, validation... Nul besoin d'expertise XBRL pour vous mettre en conformité: pensée avec des utilisateurs consolidation et IFRS, l'application Invoke ESEF vous offre une interface web sécurisée, simple à prendre en main, adaptée à vos profils métier.



Un document conforme, à la hauteur de vos enjeux de communication financière

Grâce à l'application PomDoc Pro, pilotez la production, le design graphique, la validation et la traduction de vos documents de référence et rapports financiers annuels au sein d'une plateforme web collaborative, tout en bénéficiant de la puissance d'Invoke ESEF.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

PARTENARIAT • Invoke et Pomelo Paradigm bouclent la boucle de l'ESEF !

Le leader européen du reporting XBRL et le pionnier de l'édition web collaborative de documents chartés et automatisés lancent une solution conjointe intégrée de communication financière. Un pari réussi, à la confluence de leurs expertises: fluidifier et sécuriser le processus de production du RFA / DDR au format ESEF iXBRL.

2

SAAS • Success Story d'un Cloud français

Invoke héberge aujourd'hui ses solutions pour 250 clients sur sa propre infrastructure Cloud. Ses datacenters situés à Mont-Saint-Aignan, strictement encadrés par une équipe IT Invoke dédiée, garantissent la confidentialité des données et la sécurité des systèmes, avec un engagement contractuel de disponibilité des applications hébergées supérieur à 99%.

3

VALEURS • Un juste partage pour une innovation pérenne

15% du capital Invoke est détenu par ses salariés. Les fondateurs se sont engagés à leur réserver des augmentations de capital chaque année et de croissance de résultat. Avec un tiers des revenus réinvestis chaque année en Recherche & Développement, cet alignement des intérêts nous permet d'envisager sereinement la création de valeur à long terme.

RÉFÉRENCES CLIENTS

Invoke est un éditeur de logiciels français, partenaire de confiance tant des autorités de supervision nationales et pan-européennes, que des entités régulées du secteur financier confrontées à des impératives complexes telles que les directives CRD IV et Solvabilité II. Près de 25% des entités régulées assurance et 20% des entités régulées bancaires en Europe utilisent aujourd'hui des solutions Invoke pour produire leur reporting réglementaire au format XBRL.

Invoke accompagne également les équipes de direction, services comptables, financiers et fiscaux, auditeurs externes et internes des entreprises et groupes de sociétés français dans leurs problématiques de consolidation, reporting et fiscalité.

« Nous avons tout particulièrement apprécié la réactivité d'Invoke qui, malgré les délais très courts, a su mettre à notre disposition, à chaque changement réglementaire, la version actualisée des logiciels dans des temps records »,
Responsable Reporting Réglementaire,
CRÉDIT AGRICOLE

« Invoke tient compte de nos remarques et fait évoluer ses produits en conséquence, tout en respectant la réglementation à la lettre. »,
Directrice Comptable, EDENRED

« L'équipe a su répondre à nos besoins complexes. J'ai toujours eu quelqu'un au bout du fil, et je suis rarement en attente. Enfin, ce n'est que du positif ! »,

Thierry, Responsable Comptable,
LÉON DE BRUXELLES

Échantillon | Clients Régulateurs

ACPR-BANQUE DE FRANCE, AUTORITÉ BANCAIRE EUROPÉENNE (EBA), BANQUE CENTRALE D'ISRAËL, DEUTSCHE BUNDESBANK...

Échantillon | Clients Banque Assurance

AG2R LA MONDIALE, AXA BANQUE, BPCE, BNP PARIBAS CARDIF, CNP ASSURANCES, CRÉDIT AGRICOLE SA, GROUPAMA, ROTHSCHILD & CO...

Échantillon | Clients Corporates

EDENRED, EURAZEO, LVMH, L'OREAL, LÉON DE BRUXELLES, VEOLIA...



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Invoke édite des progiciels dédiés au traitement de l'information financière, fiscale et réglementaire. Acteur européen de référence, Invoke se distingue par son innovation et son avancée technologique grâce à une gamme logicielle unique intégrant les dernières technologies de lecture, édition, production collaborative, validation et analyse d'informations financières aux formats XBRL et inline XBRL (iXBRL).

Son expertise de pointe fait d'Invoke un partenaire de choix tant pour les organismes de régulation internationaux que pour les banques, les sociétés d'assurance et les groupes de sociétés tenues de se conformer aux exigences réglementaires nationales et européennes, telles que CRD IV, Solvabilité 2 ou ESEF. Les solutions Invoke sont aujourd'hui implémentées auprès de 1800 clients à travers 34 pays. Invoke propose une solution dédiée au nouveau format de reporting électronique européen (ESEF), qui fera son entrée dans le paysage réglementaire européen dès les comptes 2020, avec un fort impact sur la communication financière des sociétés cotées qui produisent leurs comptes consolidés en IFRS.

Les logiciels de reporting réglementaire XBRL Invoke ont été élus «Meilleur logiciel réglementaire» dès 2014 par le célèbre magazine Insurance Risk, puis «Best Data Solution» en 2017 et «Meilleur Logiciel de Reporting Réglementaire» en 2018 à l'occasion des Insurance ERM Awards.

Invoke, un partenaire de confiance:

- Partenaire EDI de la Direction Générale des Finances Publiques (DGFIP),
- Agréé Edificas, depuis 2001
- Agréé partenaire BilanDirect-FIBEN par la Banque de France
- Partenaire Infogreffe
- Membre fondateur et administrateur de l'association XBRL France
- Membre Premium XBRL Europe
- Membre direct XBRL International

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
16,5 M EUR
- > **Nombre de collaborateurs total**
130
- > **Date de création de la société**
2001
- > **Date de création de la solution promue**
2018
- > **Fondateurs**
Rémi Lacour, Stéphane Allez
- > **Principaux actionnaires**
Rémi Lacour,
Stéphane Allez,
Salariés Invoke



ANTOINE BOURDAIS
Directeur du pôle réglementaire /
XBRL
02 35 12 40 91
abourdais@invoke.fr



YASMINE TEBAA
Directrice Marketing & Communication
ESEF Task Force Lead
01 42 68 85 63
ytebaa@invoke.fr



RAPHAËL DE TALHOUËT
Directeur Général
01 42 68 85 48
rdetalhouet@invoke.fr

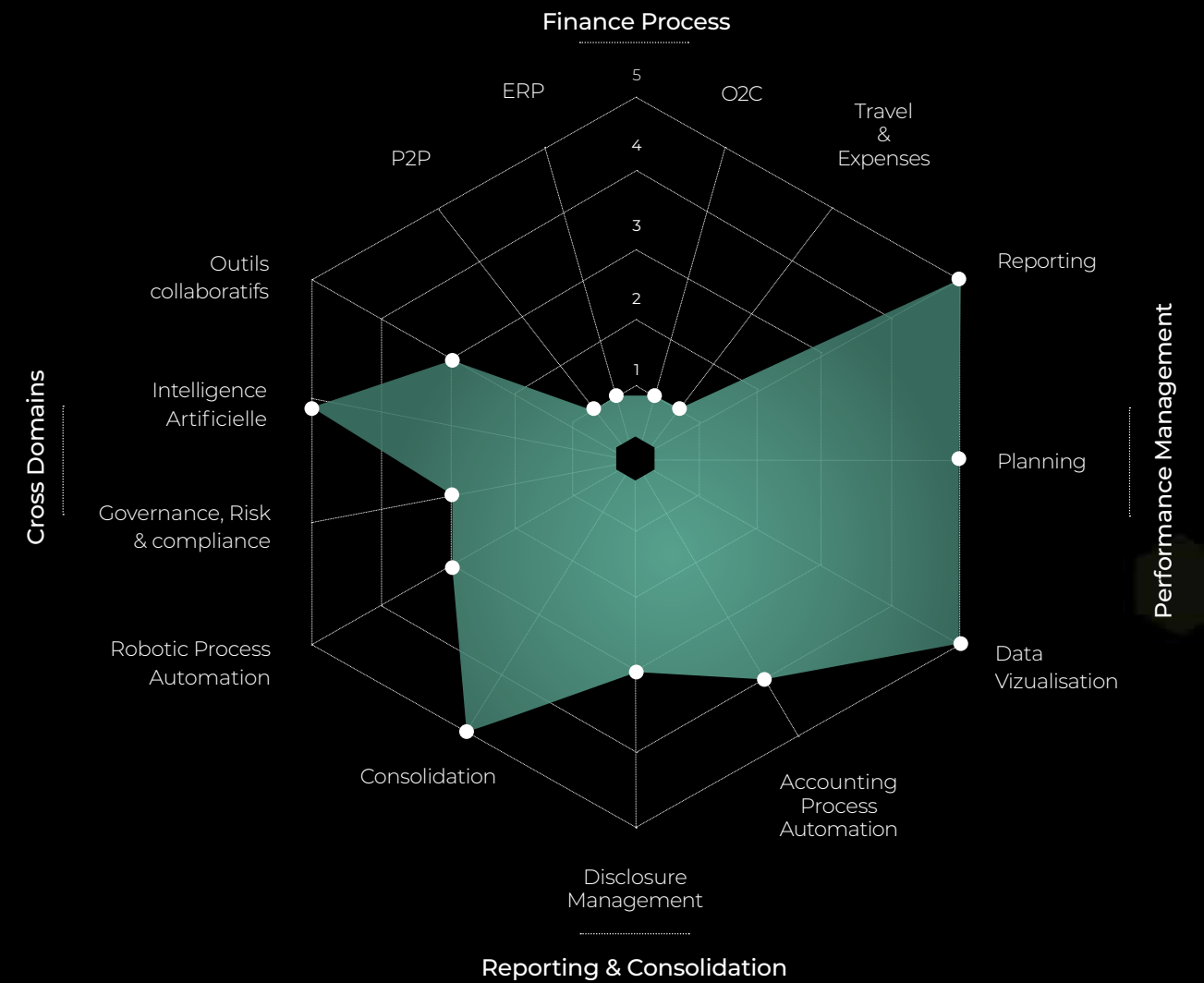


VICTOR MALLET
Développement International
01 42 68 89 27
vmallet@invoke.fr



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS SULO / ONESTREAM



Sophie Delannoy est directrice administratif et financière chez Sulo. Elle commence sa carrière comme contrôleur de gestion France chez Delphi A.S. Après 3 ans, en 2001, elle intègre Plastic Omnium pour renforcer le département reporting, dans le cadre d'un projet de fusion des applications de reporting et de consolidation statutaire, et ainsi contribuer à la réduction des délais de production des comptes consolidés publiés. Lors de la fusion des départements reporting et consolidation, elle est nommée responsable du contrôle financier groupe en 2002. Elle rejoint la division Environnement de Plastic Omnium en 2008 et en devient la Directrice Financière en 2016.



Olivier de Gaetano a créé la filiale française de OneStream en mai 2018. Aujourd'hui, OneStream regroupe les régions Europe du Sud, Moyen-Orient et Afrique en une seule et même entité «EMEA SOUTH». Pour diriger cette nouvelle structure, OneStream a nommé Olivier de Gaetano actuellement Managing Director Europe du Sud et assurera ce poste dans les bureaux parisiens de OneStream. Avant de prendre les rênes de OneStream France, il a occupé diverses fonctions dans des startups tel que Arbor Software et HYPERION. En 2009, il a rejoint la société Oracle en tant que Directeur "Cloud Managed Services" pour l'Europe du Sud ; puis, en 2011, en tant que directeur Europe Middle East & Africa, de la Global business unit "Cloud Infrastructure" pendant 3 ans.

? Sophie Delannoy, dans le cadre d'un spin-off structurant, vous aviez un projet d'envergure à mener. Pouvez-vous raconter ce dernier ?

! S. D. : Nous avions une situation bien particulière. Nous faisons partie du groupe Plastic Omnium, coté en Bourse. Nous avons ensuite vécu un Spin Off et la partie environnement du groupe a été cédée à un consortium composé de LATOUR Capital et BpiFrance. Sulo a alors été créé (340 millions d'euros de chiffre d'affaires). En tant que directrice financière, j'étais très préoccupée par les modalités de reporting financier notamment parce que nous allions perdre le système HFM que nous utilisions. Plastic Omnium nous a accordé un délai d'un an, sous la forme d'un contrat de transition, pour mettre en place notre propre solution. Mais ce temps imparti était finalement très court: nous n'avions que douze mois pour réaliser un projet total de mise en autonomie de notre propre reporting (financier, sécurité et effectifs). Avec de tels délais, nous avons d'abord pensé à faire très simple, à savoir contacter Oracle, l'équipe HFM pour demander un copier-coller de l'existant. L'avantage de cette simplicité était double: pas de surprise et aucune conduite du changement pour les utilisateurs. Nous savions qu'avec HFM nous avions déjà un process de reporting très cadré, avec un cycle de remontée de l'information financière complète à J+3 (compte de résultat et bilan par flux). Cependant, nous avons tout de même identifié des points négatifs. En renonçant à faire un tour de la place, nous renoncions aussi à innover,

à apprendre des contraintes du passé et faire de ce projet une opportunité. Alors, nous avons décidé de prendre ce temps d'écoute du marché et de chercher une solution qui pouvait être plus adaptée, plus souple, sans perdre notre niveau de qualité de production de nos comptes. Nous voulions à tout prix garder notre rigueur, qui est un héritage appréciable de Plastic Omnium. Le challenge – un délai de douze mois, une recherche de rigueur mais aussi de flexibilité – était de taille, surtout qu'il s'agissait du premier grand défi que nous devions porter en tant que direction financière sous Leverage Buy Out (LBO). Nous avions la chance mais aussi la responsabilité de disposer de la confiance de notre direction et de nos nouveaux actionnaires. Heureusement, ma collaboratrice et moi-même avons à l'époque du déploiement de HFM chez Plastic Omnium été très impliquées dans le projet. Nous savions donc très bien ce que nous voulions quand nous avons rencontré OneStream.

? Qu'est ce qui vous a séduit chez OneStream ?

! S. D. : Leur rôle de facilitateur! D'abord, ils ont été très proactifs et ont souhaité nous rencontrer dès la nouvelle du projet de spin-off. Ils ont été très à l'écoute de nos inquiétudes sur les délais. Mais, surtout, l'équipe est issue de HFM (Les dirigeants de OneStream ont créé HFM), ce qui permettait de retrouver un corps de reporting très similaire. J'avais une conscience aiguë que la très courte durée du projet ne nous permettrait pas de mener une conduite du changement conséquente. Second point positif avec OneStream: la façon



En termes de déploiement, nous avons commencé par deux sites pilotes pour les comptes d'octobre. Ensuite, nous allons lancer une première consolidation, en parallèle run, en novembre.

dont est structuré le logiciel. En effet, L'application One Stream sert de socle financier et nous pouvons couvrir pléthore de besoins fonctionnels connexes, pour les ressources humaines, pour gérer le reporting en responsabilité sociale des entreprises (RSE), IFRS 16, le dashBoarding ou tout autre «workflow» complémentaire. Cette construction, avec une base solide puis des ajouts, nous a plu immédiatement car cela nous permettait de segmenter notre projet en plusieurs lots. En ce moment, comme je vous le disais, cela nous permet de nous concentrer sur la partie la plus urgente: la consolidation financière et notre publication pour la fin de l'année et notre première consolidation statutaire audité Sulo en tant que stand alone. Enfin, le troisième point positif est la «Marketplace», qui nous permettra de prendre des solutions complémentaires de les télécharger et de les déployer. Par exemple, nous savons déjà que le lot 2 de notre projet portera sur le modèle IFRS 16 pour nous mettre en conformité dès notre deuxième année d'existence, en 2020, conformément à ce que prévoit la réglementation.

O. d. G.: Dès le début, nous avons compris la pertinence des besoins exprimés dans un contexte de spin off / LBO: la consolidation statutaire, le reporting de gestion et le budget ainsi que la «dead line» inscrite dans le calendrier. J'ai par conséquent tout de suite tenu un discours rassurant et transparent. Nous avons expliqué que nous avions créé HFM et que nous serions à même d'accompagner Sulo dans la mise en œuvre de OneStream en minimisant la conduite du changement. Par ailleurs, et pour maximiser l'adoption des utilisateurs, nous proposons d'accéder à OneStream via Excel (le notre ou add-in), des reports ou des dashBoards avec la possibilité de drill où que vous vous trouvez dans l'application.

S. D.: Sur cette base, j'ai convaincu le Comex, qui souhaitait toujours un reporting de qualité sans explosion des coûts. J'ai présenté le projet, les avantages de ce logiciel, qui permet d'avancer pas à pas, lot par lot.

O. d. G.: Pour aider dans cette présentation au Comex, nous avons mis en avant notre mantra: nous avons créé OneStream pour atteindre le 100% succès client !

C'est pourquoi chaque client est une référence et j'ai encouragé l'équipe Sulo à contacter plusieurs personnes parmi la liste des 380 clients communiquée. L'échange avec une société du CAC 40 qui venait de choisir OneStream pour la consolidation, le reporting financier et le budget a été déterminant.

Une fois la solution OneStream sélectionnée, à quel niveau de complexité de déploiement s'attendre?

S. D.: La partie spécification n'a pas été complexe pour ma collaboratrice et moi, car nous avons déjà participé pleinement au projet de mise en place de HFM. Comme nous connaissions parfaitement cette application, nous savions précisément ce que nous voulions et ce que nous ne voulions pas. Ainsi, nous avons signé le contrat en juin et dès le mois de juillet nous nous sommes lancés dans le paramétrage. En ce moment, nous sommes en pleine reprise d'historiques et de validation des règles de consolidation. Nous sommes dans le cœur du réacteur. En termes de déploiement, nous avons commencé par deux sites pilotes pour les comptes d'octobre. Ensuite, nous allons lancer une première consolidation, en parallèle run, en novembre. Le but de ce doublon est de tester OneStream avant de nous lancer en «go live» début janvier sur les comptes an-

nuels de 2019 date butoir où nous décommissionnerons HFM et, où, nous devrons publier nos comptes avec OneStream suivi de notre 1ère audit des comptes consolidés Sulo .

Vous avez la chance et la responsabilité de définir la fonction financière de Sulo. Comment vous concevez cette dernière et comment OneStream vous aide à atteindre votre vision?

S. D.: Pour moi, passer de directrice financière d'une division d'un groupe à une entreprise indépendante, rachetée par un consortium, constitue un changement de posture. Dans le cadre d'un LBO, je souhaite apporter de l'agilité, être davantage Business Partner et accentuer encore plus notre culture «trésorerie». Un de mes objectifs est de gagner en finesse: auparavant, un décalage de paiements clients pouvait être absorbé, ou passer inaperçu, grâce à la surface financière du groupe Plastic Omnium. Nous n'avons plus cette liberté aujourd'hui. Nous devons être plus exigeants et donc avoir des outils de pilotage plus précis. Pour continuer à nous positionner comme business partner, tout en renforçant notre direction financière nouvellement autonome, nous y allons par étapes.

O. d. G.: Nous utilisons l'analogie de «l'app store» pour parler de notre Market place. Nous proposons en effet des solutions prêtes à l'emploi que vous téléchargez, configurez et déployez. Ces solutions s'appuient directement sur notre référentiel et accélèrent leur mise à dis-

position aux utilisateurs sans modifier le « Core model ». Ainsi d'un côté, les filiales sont prêtes à exploiter l'outil, et peuvent y intégrer leurs processus dont les spécificités n'impacteront pas le périmètre global. De l'autre, l'outil reste « maintenable » et facilite la compréhension commune des processus. En effet, chaque ajout permet d'avoir une fonctionnalité, un outil supplémentaire de normes IFRS, de gestion des stocks, de gestion de la paie... Ces ajouts se font de manière agile, avec des données toujours homogènes sourcées directement dans l'ERP, CRM, SIRH... Ils peuvent à terme donner des moyens à des filiales, d'accéder à des reportings d'activité et de faire leur propre suivi administratif et financier directement sur OneStream. Surtout, nous proposons un outil sans couture, qui est attractif pour les collaborateurs, notamment grâce à un lien naturel entre les bases analytiques et relationnelles. Cela permet de panacher les données internes, financières, mais aussi avec des données clients. Et de permettre aux financiers d'avoir une vision plus fine de l'activité de l'entreprise pour devenir force de proposition. ●



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

PLANIFICATION ET PRÉVISION

OneStream XF prend en charge la collecte et la préparation des données financières, opérationnelles et économétriques.

Tirez profit de la planification fondée sur les indicateurs clés en permettant aux utilisateurs non-financiers d'ajuster les facteurs métiers et les éléments opérationnels générant les résultats financiers.

Obtenez une plus grande visibilité sur la façon dont les ventes, la production, les prix, les changements liés aux assurances ou aux taxes peuvent affecter la rentabilité ainsi que les coûts.

FINANCIAL DATA QUALITY MANAGEMENT

FDQM n'est pas un module ou un produit distinct, mais fait partie de la plateforme centrale. Les données de consolidation, de gestion, de budgétisation, de prévision, de planification et d'analyse doivent simplement être correctes. La gestion de la qualité des données de OneStream XF fournit des contrôles stricts pour garantir la fiabilité de vos données. Ainsi les utilisateurs ne perdent plus leur temps à mettre en cohérence les données de l'entreprise avant de pouvoir les analyser.

CONSOLIDATION LÉGALE

Création de comptes consolidés mensuels, trimestriels et annuels, notamment:

- Compte de résultat de groupe;
- Bilan de groupe;
- Tableaux de flux de trésorerie (règles françaises et internationales);
- Tableau de financement du groupe, tableau Informations annexes;
- Création parallèle de comptes consolidés.

REPORTING & ANALYSE

OneStream industrialise votre reporting de gestion avec tous vos indicateurs de performance et produit les données nécessaires à la communication financière interne et externe. Les fonctions de drill (down et back) sont disponibles à tout moment dans les rapports et les dashBoards à des fins d'analyse.

L'utilisation de notre excel intégré facilite ce travail d'investigation et de simulation sans quitter l'application OneStream.

MARKETPLACE: +40 SOLUTIONS

Plus de 40 Solutions préparamétrées vous permettent de vous adapter rapidement à de nouveaux prérequis métiers.

Notre Marketplace XF révolutionne le marché du CPM en fournissant de nouvelles solutions et fonctionnalités par un simple téléchargement comme: simulation de la masse salariale, pilotage achats, connecteurs vers les ERP, HFM et BOFC, Tax Provisioning, Video training, IFRS16, 15, automate de distribution de rapports et liasses... Ainsi les opérationnels tirent rapidement profit de leur investissement dans OneStream.

BI & INTEGRATED ANALYTICS

L'objectif de cette innovation est de faciliter la construction de DashBoards par les utilisateurs en mode «self-service» à partir de «drag & drop». Dorénavant il est inutile d'exporter vos données CPM vers des outils. OneStream, profitant de sa plateforme unique avec son «drill anywhere», peut accéder ou faire référence à des sources externes pour combiner la visualisation de données finance et hors finance en temps réel avec la possibilité d'effectuer des requêtes ad-hoc.

RAPPROCHEMENT DES COMPTES

Cette solution aide les organisations à automatiser le processus de rapprochement des transactions dont le volume est important et ce, pour toutes les périodes. OneStream adresse uniquement les transactions non réconciliées. OneStream XF permet d'éliminer les opérations manuelles, d'améliorer la qualité du reporting et son auditabilité. Ainsi les comptables peuvent se consacrer à 100% aux retraitements de consolidation et à l'analyse de résultats.

EXTENSIBLE DIMENSIONALITY®

Notre concept de "dimension extensible" offre aux entreprises la possibilité d'avoir un plan de comptes standards et des dimensions qui peuvent être étendues au sein des filiales, le tout dans une seule application. Ces dernières pourront adapter ces "dimensions extensibles" à leurs propres besoins avec une granularité différente sans impact sur les autres sociétés du groupe et le plan de compte corporate.

LA SOLUTION EN IMAGES



OneStream's self-service Dashboard, propose des tableaux de bord interactifs en libre-service permettant aux utilisateurs de repérer rapidement les tendances commerciales et de naviguer dans les détails pour une prise de décision plus éclairée.



OneStream Analytics permet de rassembler l'ensemble des données de CPM, d'analyse financière, de BI, opérationnelles et transactionnelles pour une analyse et une visualisation complètes directement au sein de l'application OneStream.



LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

OneStream a ouvert son bureau parisien au 18 Rue de Londres 75009 Paris et renforcé ses équipes françaises (Conseil, Support, Accompagnement Client et Partenaire, ...) pour mieux servir nos clients français.

2

Toujours plus de fonctionnalités dans la solution OneStream XF avec notamment de la Datavisualisation embarquée, le Predictive Analysis, le Machine Learning et le Disclosure Management.

3

L'enrichissement du Starter Kit de Consolidation Statutaire Franco IFRS réalisé par OneStream et ses partenaires pour faciliter le déploiement de OneStream XF chez nos clients (Ex. HFM et BFC).

RÉFÉRENCES CLIENTS

Nous comptons aujourd'hui des clients français de toutes tailles et de tous secteurs d'activités avec des déploiements allant de 15 à 15 000 utilisateurs selon le nombre de processus traités dans OneStream XF. (Conso, Reporting, Planning, Elaboration Budgétaire, Taxe, Reporting Opérationnel, Analytics, ...)

Nous sommes fiers de vous présenter cette liste non exhaustive de clients français: TSG, Terreal, Décathlon, Sulo, Daimay, Fédération Entertainment, Accor.





PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

OneStream Software propose une solution moderne de gestion de la performance d'entreprise qui unifie et simplifie la consolidation financière, la planification, la production de rapports, les analyses, les dashBoards et améliore la qualité des données financières pour les entreprises sophistiquées. Déployée sur le Cloud ou « On-premise », OneStream XF est l'une des premières et seules solutions à délivrer la 4^e génération d'application financière fondée sur une approche Data Lake Finance incluant un concept d'Appstore avec 50 solutions préparamétrées: Disclosure Management, Starter Kit, IFRS 15, 16, Account Rec, simulation masse salariale... Connecteurs ERP, SFDC, HFM, BFC ... – tout cela grâce à une application unique.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
NC
- > **Nombre de collaborateurs total**
400
- > **Date de création de la société**
2010
- > **Date de création de la solution promue**
2014
- > **Fondateurs**
Tom Shea,
Bob Powers,
Craig Coly
- > **Principaux actionnaires**
KKR



OLIVIER DE GAETANO
Regional Director,
Southern Europe & C.E.E Countries
06 64 25 92 50
odegaetano@OneStreamsoftware.com



ROMAIN HAMELLE
Sales Manager France
06 27 67 07 73
rhamelle@OneStreamsoftware.com



STEPHANE RIBAUT
Solution Consultant
06 85 84 39 74
sribault@OneStreamsoftware.com

REGARDS CROISÉS

SAP / L'ORÉAL



Hélène Doré est en charge de la transformation Finance pour le Groupe L'Oréal, implanté dans 70 pays. Elle dirige le programme de transformation depuis deux ans et demi. Elle travaille chez L'Oréal depuis seize ans, avec en amont des expériences diverses en audit interne, gestion mais aussi Supply Chain avant de rejoindre l'équipe programme de transformation il y a six ans.



Aymeric Simon est en charge du marché de la finance et du *risk management* chez SAP. Il est l'interlocuteur des Directions Financières, et dispose d'un poste d'observation privilégié des transformations en cours. Aymeric travaille chez SAP depuis une quinzaine d'années, et a toujours été passionné par les sujets financiers et comment les systèmes d'information y contribuent.

? **Hélène, vous dirigez le programme de transformation du groupe L'Oréal depuis son centre névralgique à Paris : qu'évoque pour vous la digitalisation de la fonction Finance ?**

H.D. : Au sens large et dans sa première acceptation il y a quelques années, le mot digitalisation concernait la mise en place d'outils groupe. Nous avons démarré notre programme de transformation en 2013 avec cette réflexion, en déployant un EPM groupe qui couvre l'ensemble de nos besoins de simulation et reporting financier, et ce sur les 70 pays où nous sommes présents. Cet outil, dénommé Compass, qui s'appuie sur les technologies IBM TM1 et Cognos est utilisé par une communauté large de plus de 2,000 utilisateurs. L'outil est un outil standard groupe, unique, sans aucun spécifique local et que nous faisons évoluer centralement au gré de nos besoins de simulation et de reporting. Cette réflexion autour de la mise en place s'est étendue ensuite à la mise en place d'autres outils finance groupe, pour modéliser dans les systèmes des tâches qui étaient réalisées manuellement par les équipes, par exemple la réplique de toutes les Purchase Orders Media dans SAP à partir de notre outil de Planning media Infocube, la modélisation de notre facturation intra-groupe dans PCM et plus récemment l'automatisation de l'envoi de ces factures intra-groupe dans nos différentes plateformes SAP. La digitalisation s'entend plus récemment maintenant comme toutes les actions de dématérialisation, robotisation et intelligence

artificielle qui peuvent être appliquées au domaine Finance et permettent de transformer et moderniser le métier. Nous nous sommes engagés dans cette voie dans le cadre du programme de Transformation. Nous avons par exemple lancé la RPA avec une série de 9 pilotes sur plusieurs de nos centres de services partagés, désormais productifs et étendons l'initiative mondialement en mode Agile début 2020. S'agissant de l'IA, grâce à notre plateforme Beautytech, créée au niveau du Groupe, nous initions un use case très concret sur l'automatisation des faits saillants de la clôture mensuelle et démarrons une réflexion sur l'automatisation de nos prévisions financières.

? **Vous évoquez 21 systèmes SAP différents au sein du groupe L'Oréal : comment composez-vous avec autant de systèmes ?**

H.D. : Il ne s'agit pas de 21 systèmes différents mais de 21 plateformes SAP qui se sont développées sur une vingtaine d'années autour d'un Core mais avec des spécificités locales. Ce n'est pas tant le nombre de plateformes qui est un problème que leur degré de désharmonisation, et en cela beaucoup d'entreprises de notre taille font face aux mêmes problématiques. Dans un contexte avec des enjeux de plus en plus forts autour de la Data, avec le besoin de développer des solutions innovantes dans un temps qui s'est resserré et la nécessité d'accompagner plus agilement l'évolution de nos business models (interopérabilité, e-commerce, développement d'une offre de services), le morcel-



Digitaliser les outils ne suffit pas, il faut aussi des gens capables de maintenir ces outils et de les pousser sans cesse plus loin. Et ces outils n'ont de sens qu'au service d'une vision forte et structurée du rôle que le métier doit jouer au service du business.

lement de notre applicatif SAP est un frein. C'est pourquoi nous (le Groupe avec une implication forte de la Finance, compte tenu de notre usage du transactionnel) réfléchissons actuellement à la refonte de notre paysage applicatif, autour d'un Core SAP nouvelle génération (SAP 4 Hana) articulant des processus transactionnels standard et d'applications Groupe rationalisées.

❓ Aymeric, quel regard portez-vous sur le vaste programme de digitalisation de la Finance de l'Oréal ?

👤 A.S. : SAP collabore avec L'Oréal pour écrire le futur des plateformes SAP et contribuer à ce programme de transformation en partageant l'exemple d'autres clients, qui est un moyen de nourrir la réflexion. D'ailleurs, c'est une réflexion pour laquelle il n'y a pas de

bonne réponse absolue. Certains ont besoin de plateformes séparées pour de très bonnes raisons, là où d'autres préfèrent aller vers une plateforme commune. Gouvernance, agilité potentielle, séparation d'activités... les raisons menant à un choix plutôt qu'un autre sont multiples et varient sensiblement en fonction de l'entreprise concernée.

En matière de digitalisation, il faut bien distinguer centralisation et robotisation. SAP par exemple s'est attaché à uniformiser le modèle de restitution des informations avec un enterprise analytics store commun à toutes les entités. Dans des groupes qui connaissent une forte croissance, cela permet d'avoir une vérité, un chiffre. Cela évite les longues discussions sur la réconciliation de chiffres venant de différents systèmes. En ce qui concerne la robotisation, c'est un autre levier de digitalisation qui vient com-

pléter les processus. Le Machine Learning et les chatbots sont très en vogue également. La digitalisation prend donc des aspects très différents au sein des entreprises : il n'y a pas de réponse absolue qui puisse être donnée, les besoins sont assez divers. La vraie question est la suivante : comment cette digitalisation peut nous permettre de mieux accompagner le business, de prendre les bonnes décisions et de s'assurer que les nouveaux modèles économiques sont viables ?

👤 H.D. : Je me permets de rebondir sur ce point que je trouve effectivement primordial. L'environnement dans lequel nous évoluons est plus volatile, fragmenté et beaucoup plus risqué. La fonction finance à un rôle fondamental à jouer dans l'accompagnement de l'évolution du business model de l'entreprise. Pour pouvoir jouer ce rôle-là, la finance doit être équipée pour répondre avec rapidité et agilité aux besoins du Business. C'est pourquoi nous sommes complètement engagés dans cette transformation. La structure de nos équipes financières est amenée à s'adapter, avec l'émergence de profils orientés technologies et data, en complément de ceux ayant une compréhension forte des enjeux du business. C'est un vrai challenge aujourd'hui : digitaliser les outils ne suffit pas, il faut aussi des gens capables de maintenir ces outils et de les pousser sans cesse plus loin. Et ces outils n'ont de sens qu'au service d'une vision forte et structurée du rôle que le métier doit jouer au service du business.

❓ Aymeric, à travers les retours d'expérience de vos clients, constatez-vous les mêmes réflexions sur les compétences des collaborateurs ?

👤 A.S. : Au-delà des solutions, tous nos clients prennent en effet conscience du facteur humain. Cette dimension peut freiner l'exécution des projets. Souvent, nos clients privilégient des solutions aisément accessibles, qui ne requièrent pas nécessairement l'embauche d'un data scientist. La dimension humaine revient sur le devant de la scène, car les projets qui sont des succès sont ceux où une véritable conduite du changement a été menée.

❓ Hélène, à travers votre expérience au sein du programme de transformation de l'Oréal, partagez-vous ce point de vue ?

👤 H.D. : Absolument. Dès le démarrage de notre programme de Transformation, nous avons mis en place un réseau d'agents de transformation au plus proche du terrain, « le métier parle au métier » dans chaque zone géographique. La transformation ne se décrète pas depuis un bureau à Paris, et une vision qui ne s'incarne pas et ne s'enracine pas dans ses territoires ne devient pas une réalité tangible et durable. Toutes nos initiatives de transformation, modernisation, digitalisation de la Finance sont relayées via ce réseau dans les zones qui accompagnent les pays dans l'implémentation ; ce réseau est également un véhicule précieux d'informations et



Gérer l'humain dans la Transformation, c'est aussi attacher une importance forte au volet apprentissage et communication. En partant d'un constat fort : les Millenials sont une génération très curieuse, pour autant que l'information vienne à eux.

de ressentis de la vraie vie opérationnelle qui nous permet de développer des solutions et des initiatives en compréhension et en adéquation avec la réalité du terrain.

Gérer l'humain dans la Transformation, c'est aussi attacher une importance forte au volet apprentissage et communication. En partant d'un constat fort : les Millenials sont une génération très curieuse, pour autant que l'information vienne à eux. Nous avons profondément modernisé et repensé nos modalités de formation depuis 2 ans pour la population Finance : des formats gaming, des e-learning en format mobile, plus d'interactivité et d'attention aux soft skills, et bientôt une application intelligente pour distiller des contenus différenciés au quotidien.

Le bon usage des outils est également déterminant en termes d'efficacité, de standardisation des process et d'onboarding rapide

d'une force de travail qui bouge beaucoup plus qu'avant. Notre refonte de la formation s'attache également à cet élément : nous travaillons actuellement à la mise en place d'une application GPS embarquée pour guider nos users de façon autonome et moderne dans les applications Finance.

A.S. : L'un des défis de la digitalisation, c'est aussi d'être capable de diffuser plus facilement l'information. Nous entendons faciliter l'interaction avec les solutions à travers la commande vocale. Par exemple, vous serez capable de commander du matériel informatique par la voix. Les salariés n'acceptent plus d'utiliser des interfaces qui ne sont pas au niveau de celles dont ils disposent dans leur vie personnelle. Être capable de proposer des solutions innovantes est aussi un critère de choix de son employeur.

? Quelles sont les prochaines étapes indispensables à l'approfondissement de la digitalisation de votre fonction ?

H.D. : J'ai mentionné précédemment les ambitions que nous avons autour de la mise en place de l'automatisation et l'intelligence pour raccourcir le temps passé à la production d'information et accélérer sur des tâches d'analyse à forte valeur ajoutée et d'intégration des risques et opportunités prospectives. Ce shift stratégique ne pourra avoir lieu sans une révolution de la gestion de nos DATA. C'est le prochain grand enjeu de la digitalisation et de la modernisation du métier. Nous avons parcouru beaucoup de chemin déjà en interne sur notre Data analytique financière dans Compass et la structuration de nos masterdata finance ; La prochaine étape sera celle de la réplication de nos ERP dans une SAP dataplatform pour libérer cette donnée transactionnelle et la leverager opérationnellement pour optimiser nos processus transactionnels financiers. Le Groupe a par ailleurs engagé un programme de structuration transversale de nos datas sur l'ensemble des domaines de l'organisation, données internes et externes qui ouvrira de nouvelles possibilités de modélisation de nos données financières, absolument stratégiques.

? Comment SAP accompagne-t-elle les entreprises dans les problématiques d'intégration des données extrafinancières ?

A.S. : La Finance doit servir les autres fonc-

tions de l'entreprise et in fine le business. A cette fin, la plateforme technologique doit embrasser les spécificités de nos clients, notamment les solutions métiers (données clients, élasticité au prix...), pour croiser les données avec celles de la Finance. Il est assez vain d'imaginer qu'il existe une solution unique. C'est pourquoi nous avons beaucoup travaillé sur notre capacité à être ouvert, et proposons des solutions qui correspondent à l'hétérogénéité des besoins. Les maîtres mots sont l'ouverture et la flexibilité. ●



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE



UNE NOUVELLE EXPÉRIENCE UTILISATEUR

Une interface utilisateur qui associe esthétique (SAP Fiori) et intelligence (SAP Copilot) pour améliorer la productivité.

L'accès à l'information et les interactions avec les utilisateurs ont été totalement repensés avec SAP Fiori et l'assistant numérique SAP Copilot. Une navigation simplifiée et une interface personnalisée selon les rôles et fonctions de chaque utilisateur. Un assistant numérique intelligent pour guider les utilisateurs dans l'exécution de leurs tâches et transformer les interactions. SAP Fiori et SAP Copilot sont disponibles pour tous, quels que soient sa fonction, ses tâches ou son terminal préféré.



L'IA POUR ACCÉLERER LA FONCTION FINANCE

Accélérez les opérations financières grâce au RPA et au Machine Learning.

SAP Robotic Process Automation automatise les processus financiers sur la base de règles définies (par exemple pour la comptabilisation des encaissements ou l'intégration des relevés bancaires). L'intervention des collaborateurs se limite aux cas réellement complexes. SAP Leonardo Machine Learning est dotée d'une Intelligence Artificielle capable d'apprendre de manière autonome et permet d'augmenter encore plus les taux d'automatisation (réconciliation bancaire des encaissements clients, recommandation automatique des valeurs de provisions, etc.).



PRISE DE DÉCISIONS AMÉLIORÉE & ACCÉLÉRÉE

Évaluez la performance de votre entreprise en temps réel, centralisez la planification et simulez de nouveaux modèles.

SAP Analytics Cloud est une solution de data visualisation moderne dans le Cloud qui permet une visibilité précise sur l'ensemble des flux de votre entreprise pour une prise de décision informée à tous les niveaux de l'entreprise. Doté de capacités de simulations, SAP Analytics Cloud aide à identifier de nouvelles orientations tactiques ou stratégiques. SAP Analytics Cloud peut être connecté à des systèmes SAP et non SAP vous permettant d'obtenir rapidement une vision 360° de votre entreprise.



LA CLÔTURE EN CONTINU

Simplifiez votre clôture comptable et financière. Traditionnellement, les activités de clôture débutent en fin de période et sont une série de tâches séquentielles, qui impactent les délais de clôture, empêchent d'anticiper la charge de travail et introduisent un risque de fiabilité des données (réconciliations...).

SAP S/4HANA utilise un journal universel qui combine les données des processus, de gestion comptable et financière. Cette source unique de données permet de simplifier et d'accélérer la clôture financière par un travail au fil de l'eau, une automatisation et une meilleure visibilité sur le processus de clôture.



CYBERSÉCURITÉ ET CONFORMITÉ DES OPÉRATIONS

Maîtrisez vos risques, sécurisez en continu vos systèmes d'information et garantisiez votre conformité avec les réglementations.

Les applications SAP GRC couvrent l'ensemble des risques: Améliorer la détection et la prévention des irrégularités et fraudes en temps réel; neutraliser les cyberattaques avant que des dégâts importants ne soient causés; assurer la protection et la confidentialité des données; automatiser les tâches relatives à la gestion et à la conformité du commerce international, et accélérer les formalités douanières et réduire les risques de sanctions ou d'amendes.



UNE ADOPTION FACILITÉE

Bénéficiez des innovations SAP S/4HANA sans bouleverser votre existant.

SAP S/4HANA Central Finance vous permet de construire une plateforme finance pour harmoniser les données financières sans bouleverser l'existant. Votre organisation bénéficie d'une vue centralisée des données issues de différents systèmes en exploitant les capacités de la plateforme SAP HANA pour répliquer en temps réel les transactions issues de différents ERP sur une instance unique. Vous bénéficiez ainsi de tous les avantages liés à la centralisation des données sans remettre en cause votre architecture.

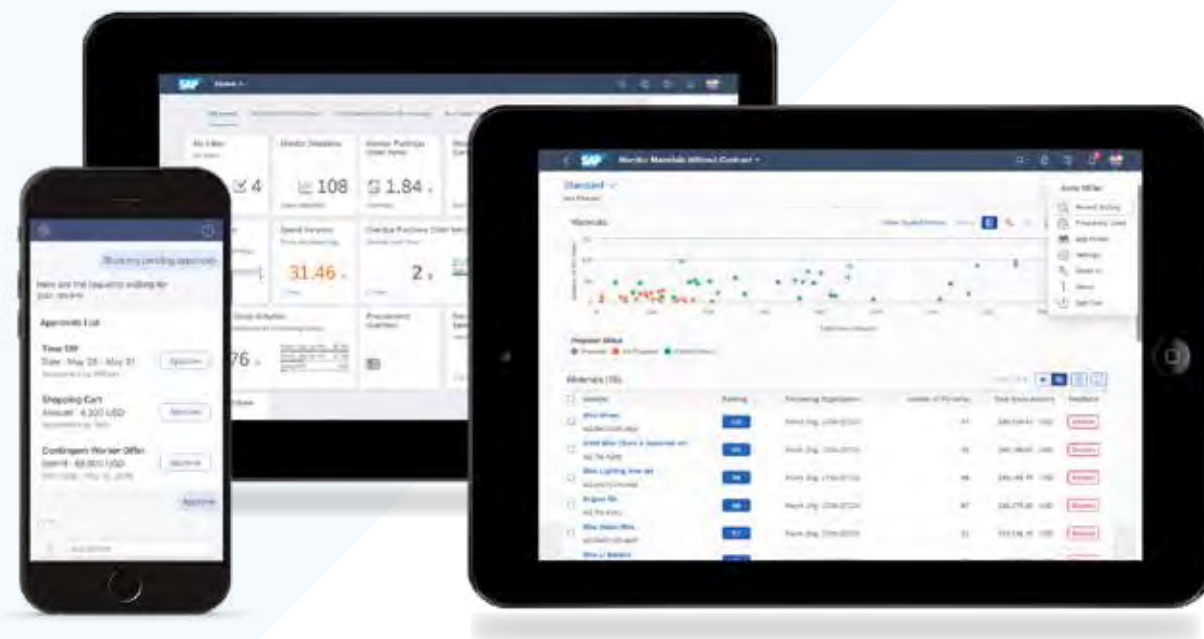


L'ERP INTELLIGENT DANS LE CLOUD

SAP S/4HANA, choisir n'est pas forcément renoncer ! Pour standardiser les processus, innover en continu et rationaliser les coûts d'exploitation, le Cloud s'impose. SAP S/4HANA Cloud propose des processus standardisés, basés sur les meilleures pratiques du marché, pour les entreprises orientées produits, services ou ressources, vous permettant une mise en place rapide de la solution. Grâce au Cloud, vous bénéficiez systématiquement des dernières innovations grâce aux mises à jour logicielles automatiques livrées par SAP. Vous disposerez d'un réel avantage concurrentiel grâce à une solution agile, intelligente et économique.



LA SOLUTION EN IMAGES



Améliorez l'expérience et la performance de vos collaborateurs grâce à un accès direct à l'information et une adoption facilitée de la solution.



Profitez de tableaux de bord en temps réel, vous permettant d'avoir une vision 360° de votre activité.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1



Le 11 novembre dernier, SAP a annoncé le rachat de Qualtrics International Inc afin d'enrichir le CRM SAP d'une solution de collecte d'informations sur l'expérience client et ainsi accélérer l'Experience Management avec une solution opérant en temps réel et à l'échelle mondiale. Les 15 000 clients de Qualtrics ont ainsi rejoint les 413 000 de SAP.

2



SAP.iO est l'initiative startup de SAP, composée d'un fonds d'investissement (SAP.iO Fund) et d'accélérateurs de startups (SAP.iO Foundries). Ces derniers permettent aux sociétés les plus disruptives de créer des solutions innovantes et complémentaires en bénéficiant du meilleur de SAP. Le but est d'apporter plus de valeur à nos clients. SAP.iO Paris est ainsi la 8ème foundry créée.

3



Passez à l'ERP intelligent avec le programme SAP S/4HANA Movement

Les entreprises qui passent à une plateforme intelligente bénéficient d'un avantage certain sur leurs concurrents. Découvrez comment créer une nouvelle valeur métier avec notre ERP intelligent, le tout en bénéficiant d'une transition fluide grâce à des outils et des services prêts à l'emploi.

RÉFÉRENCES CLIENTS



VINCI Energies renforce sa capacité d'innovation en migrant vers SAP S/4HANA.

- 32.000 Utilisateurs dans 15 pays travaillant sur un ERP unique
- AUTONOMIE des 700 filiales grâce à une décentralisation des processus de l'ERP
- SOCLE permettant d'accompagner la transition digitale du groupe et l'intégration rapide des nouvelles acquisitions



ENGIE harmonise ses processus et son reporting financier via une plateforme finance numérique et commune.

- UNIQUE plan de compte et structure analytique partagés par l'ensemble des entités du groupe
- 15 ERP connectés à la plateforme SAP S/4HANA Central Finance
- TRANSPARENCE accrue et simplification des processus et du reporting financier



FIVES simplifie et rationalise son système d'information via SAP S/4HANA.

- Plus de 50 entités à déployer sur les prochaines années afin de créer une source unique de vérité.
- PERFORMANCE accrue des filiales permettant d'accompagner la croissance du groupe
- EXPERIENCE utilisateur intuitive et accès facilité à l'information permettant d'améliorer la productivité des utilisateurs.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Voilà déjà plusieurs années que nous parlons de transformation numérique à nos clients, et nous y sommes toujours. Le monde économique dans lequel nous évoluons est toujours en pleine ébullition et les organisations, plus que jamais, cherchent à se démarquer sur le marché et à développer de nouvelles opportunités d'affaires. Et dans ces conditions, il n'est pas toujours facile de répondre aux attentes de ses clients, ses partenaires, ses actionnaires mais aussi de ses collaborateurs.

SAP met à la disposition des Entreprises Intelligentes, des technologies puissantes pour automatiser et intégrer leurs données, leurs processus et leurs applications, et pour identifier les risques, les tendances et de nouvelles opportunités. Les Entreprises Intelligentes sont alors en mesure de transformer leurs idées en actions sur le marché. SAP possède la stratégie, l'expertise, les solutions et l'écosystème nécessaires pour concrétiser cette vision.

La fonction Finance bénéficie de cette vision via notamment l'offre SAP S/4HANA Finance. Les solutions de gouvernance, de maîtrise des risques et de mise en conformité permettent aux décideurs de gagner en visibilité, de piloter finement la performance et la conformité des organisations, tout en protégeant ces dernières contre les risques non anticipés, de fraude en particulier.

SAP accompagne ainsi les Directions Financières dans la croissance de leur organisation, avec SAP S/4HANA Finance mais aussi avec la suite intelligente SAP, dont les solutions analytiques de pilotage de la performance, les outils d'intelligence artificielle et de Machine Learning comme l'assistant numérique CoPilot ou bien les solutions d'automatisation.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
24,7 milliards d'euros (2018)
- > **Nombre de collaborateurs total**
+ de 98000 employés dans + de 140 pays (2018)
- > **Date de création de la société**
1er avril 1972
- > **Fondateurs**
Hasso Plattner, Klaus Tschira, Dietmar Hopp & Hans-Werner Hector
- > **Principaux actionnaires**
Société cotée (fondateurs 12%)



AYMERIC SIMON
Directeur commercial
Finance & Risk Management
06 09 82 86 48
aymeric.simon@sap.com



GAËL ESPINOS
Commercial Finance
& Risk Management
Consumer Products et Retail
06 72 15 63 45
gael.espinos@sap.com



MARC TAKABACHET
Commercial Finance
& Risk Management
Travel & Transport et Secteur Public
06 09 82 86 77
marc.takabachet@sap.com



PASCALE DE LAITRE
Commercial Finance
& Risk Management
Energie et Ressources Naturelles
06 77 15 74 48
pascale.de.laitre@sap.com



PATRICE VATIN
Commercial Finance
& Risk Management
Services et Services financiers
06 12 31 33 17
patrice.vatin@sap.com



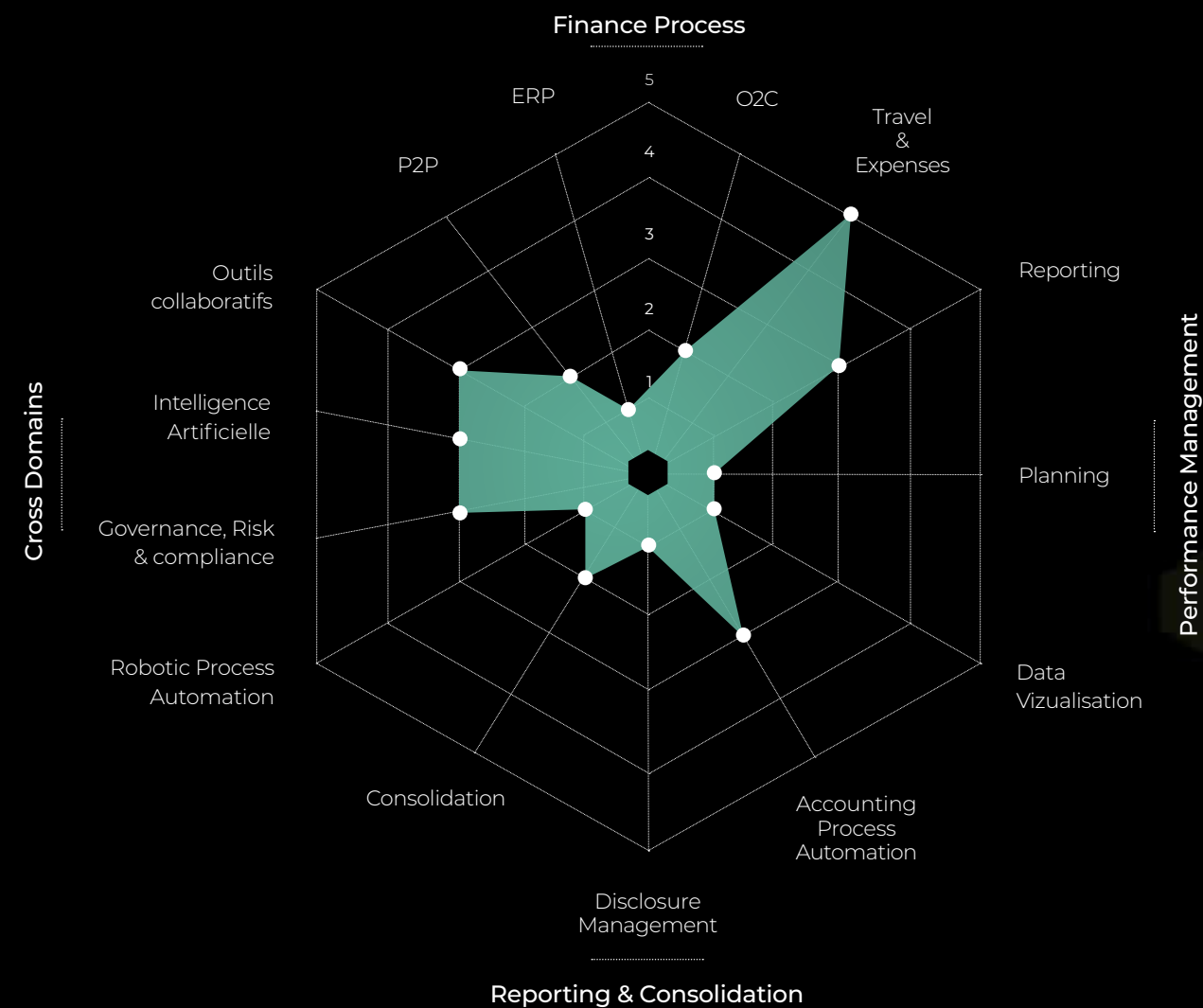
STEVE KAMPPANAN
Commercial Finance
& Risk Management
Industries discrètes
06 72 61 23 02
steve.kamppanan@sap.com

SAP Concur



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS

SAP CONCUR / ENGIE



Sébastien Debruyne est Directeur Market Development SAP Concur. Concur a été créée en 1993, elle a rejoint le groupe SAP en 2014. Avec ces 200 partenaires plateforme, 48 000 clients dans le monde et 51,8 millions d'utilisateurs dont 12,5 millions sur mobile, SAP Concur est le leader mondial des solutions de gestion intégrée des dépenses professionnelles (réservation de voyages et gestion des notes de frais).



Vita Semiliak a occupé différentes fonctions durant plus de 25 ans au sein du groupe Engie, où elle a commencé en tant que Manager de projet. Aujourd'hui, Vita Semiliak est Directrice en charge du contrôle de gestion, du procurement et de l'IT et ce depuis janvier 2018.

? La dématérialisation des notes de frais, est-ce un sujet majeur de réflexion dans les entreprises aujourd'hui?

1 Sébastien Debruyne: Oui, indiscutablement. Il faut dire que les enjeux sont importants. Selon le baromètre 2019 SAP Concur, les collaborateurs consacrent chaque mois environ 30 minutes à la gestion de leurs notes de frais. Une tâche qui se fait souvent au détriment d'autres missions à plus forte valeur ajoutée. De plus, la gestion classique des notes de frais de façon non dématérialisée est loin d'être infaillible et favorise les erreurs et les fraudes. 41% des dirigeants interrogés dans le cadre de notre baromètre déclarent ainsi avoir déjà constaté de la fraude dans les déclarations de leurs salariés. Pour toutes ces raisons, 63% des entreprises françaises ont donc déjà franchi le cap. Pour le salarié, cela n'a que des avantages ! Il ne perdra plus ses justificatifs avant de faire sa note de frais ou ils ne seront plus égarés dans les échanges avec la comptabilité, notamment lorsqu'il s'agit de centres européens de services partagés. En termes de remboursement, tout est également accéléré.

? Parmi elles, Engie. L'entreprise s'est engagée en 2016 dans une dynamique de digitalisation et notamment de digitalisation de ses processus Travel and Expenses. Pourquoi ? Quel était le besoin ?

1 Vita Semiliak: Le digital est un pilier de la transformation du groupe. Il fait partie de notre stratégie des 3D, « Décarbonisation, Dé-

centralisation, Digitalisation ». Les nouvelles technologies font naître de nouveaux services et accélèrent la mutation du secteur énergétique vers la production décentralisée des réseaux et des infrastructures intelligentes, la mobilité verte, la smart city ou encore l'efficacité énergétique. Nous mettons en œuvre cette transformation digitale dans trois domaines: la partie « Customer Expérience » pour enrichir l'expérience client sur les segments B2C, B2B et B2T, l'activité « Digital Operations » afin de développer l'excellence opérationnelle et diminuer les coûts d'exploitation des actifs industriels, et l'entreprise 4.0 afin d'améliorer les modes de fonctionnement interne. Ce dernier point étant aussi important que les autres car il était primordial de mettre en cohérence notre promesse client, en externe, et notre organisation interne.

C'est dans ce cadre que nous avons travaillé sur notre processus Travel and Expenses. Nous utilisons un Weblogic spécifique générant des flux dans l'ERP accessible depuis un PC et depuis le réseau d'ENGIE uniquement. Il nous était impossible de rattacher les justificatifs. De plus, nous avions des difficultés pour conserver les documents papiers et nous ne pouvions pas faire évoluer l'outil pour être en phase avec la politique dépense et voyage du groupe. Or, nous gérons 130 000 notes de frais par an...

? Quel était votre cahier des charges ? Vos exigences ?

1 Vita Semiliak: Nous avons trois critères de choix pour notre nouvelle solution de gestion des dépenses. D'abord, une méthodologie

d'implémentation agile pour respecter un planning serré et scalable pour déployer facilement sur la France et la Belgique. Ensuite, une solution centrée sur l'utilisateur, conviviale et automatisée. Et enfin, travailler avec un partenaire solide en termes de sécurité.

? SAP Concur a été retenue, sa solution répondait donc à toutes vos attentes?

! Vita Semiliak: Oui SAP Concur est, sans nul doute, une des solutions les plus performante d'automatisation du processus T&E. D'autre part, SAP est un partenaire important du groupe. Nous sommes assurés de pouvoir compter sur sa fiabilité et sa R&D à long terme.

? Plus précisément, quels sont les avantages de SAP Concur?

! Sébastien Debruyne: Nous nous inscrivons au cœur des projets de transformation digitale globale, avec des solutions capables de répondre à des problématiques internationales mais aussi locales. Le processus Travel and Expense est extrêmement fastidieux lorsqu'il est manuel. Nous proposons une automatisation totale. Mais nous allons bien au-delà de cette automatisation: nous apportons de la valeur ajoutée au processus en lui-même, à travers la mise en place de services en direction des utilisateurs d'une part et des services gestionnaires des entreprises d'autre part. Par exemple, nous allons faciliter la création d'une note de frais grâce aux 200 partenaires de la plateforme. Un exemple simple: le salarié prend un taxi ou un VTC. Il n'a pas besoin de saisir sa dépense: nous avons



Grâce à l'intelligence artificielle, nous les aidons à lutter contre la fraude en repérant des notes sortant des tarifs habituels de tel ou tel établissement, ou bien encore à récupérer la TVA pour les déplacements à l'étranger grâce à la mise en relation avec un partenaire se chargeant du recouvrement.

créé des liens directs avec les solutions de nos partenaires, permettant d'intégrer directement la ligne de frais. Celle-ci va être renseignée automatiquement avec le reçu électronique attaché.

? Et pour l'entreprise, quelles retombées?

! Sébastien Debruyne: Côté gestionnaire, hormis la fluidité apportée aux salariés, nous pouvons citer le gain de temps pour le traitement des notes de frais évidemment. Mais pas seulement, nous apportons d'autres services à forte valeur ajoutée. Par exemple: grâce à l'intelligence artificielle, nous les aidons à lutter contre la fraude en repérant des notes sortant des tarifs habituels de tel ou tel établissement, ou bien encore à récupérer la TVA pour les déplacements à l'étranger grâce à la mise en relation avec un partenaire se chargeant du recouvrement. Notons également que sans solution de dématérialisation, la validation se fait à la fin du processus. Grâce à SAP Concur, le valideur peut intervenir à chaque étape, en fonction de la politique T&E de l'entreprise et orienter plus rapidement le collaborateur.

! Vita Semiliak: Les bénéfices sont évidents pour la fonction comptabilité. Les reportings sont très faciles, nous ne perdons plus de temps à récupérer les justificatifs. Cela nous a permis également d'améliorer notre service aux collaborateurs en apportant un remboursement immédiat. Globalement, nous constatons une baisse du montant des notes de frais grâce aux reportings et aux analyses réalisées par le système.

! Sébastien Debruyne: Les clients constatent une baisse du montant des notes de frais en raison de la régulation des fraudes et des abus. Mais pas seulement: cela peut permettre aussi de repérer des erreurs comme deux fois le même frais.

Nous proposons par ailleurs environ 200 rapports standards de KPI. Nos clients peuvent gérer leurs reportings seuls ou les déléguer à nos experts. Au-delà des chiffres, les retombées en termes d'image de marque de l'organisation sont importantes puisque pratiquement tous les salariés sont amenés, un jour ou l'autre, à réaliser une note de frais. Lorsque vous recrutez de nouveaux salariés et que vous leur annoncez qu'ils doivent utiliser un tableau Excel, vous renvoyez une image plus désuète, c'est certain, que si vous leur proposez une solution performante, ergonomique et utilisable en mode nomade sur smartphones et tablettes.

? Avec SAP Concur, les entreprises peuvent-elles réellement se passer des justificatifs papiers? Sont-elles en règle avec le droit français?

! Sébastien Debruyne: Oui, la dématérialisation via SAP Concur a une valeur probante dans les pays où la législation le permet. C'est-à-dire pour la France, le Japon et l'Espagne pour l'instant.

? Comment se passe le déploiement de façon générale, et plus spécifiquement chez Engie?

! Sébastien Debruyne: Nous sommes sur un déploiement, en mode SaaS, de trois à six mois en moyenne. Avec donc des résultats tangibles rapides. Plusieurs méthodes sont possibles: nous avons des experts Concur capables d'accompagner le client dans le paramétrage de la solution en fonction des besoins, mais nous pouvons aussi nous appuyer sur des partenaires en capacité d'intervenir.



Nous avons choisi la méthodologie reposant sur un consultant de Concur, présent sur site à certains points d'étape tels que la définition du core model, de la politique des dépenses locales et globales ou encore des processus locaux et globaux. Le planning était serré mais il a été respecté !

Troisième possibilité: le client peut être formé au paramétrage de la solution.

👤 Vita Semiliak: Pour la phase 1, en 2017, le déploiement concernait 4800 utilisateurs en France et en Belgique, sur 5 mois. Nous avons choisi la méthodologie reposant sur un consultant de Concur, présent sur site à certains points d'étape tels que la définition du core model, de la politique des dépenses locales et globales ou encore des processus locaux et globaux. Le planning était serré mais il a été respecté ! Deux personnes en interne ont été formées mais nous pouvons toujours nous appuyer sur Concur pour nous épauler. La solution est désormais en cours de déploiement dans de nombreux pays.

❓ Avez-vous constaté une résistance au changement ?

👤 Vita Semiliak: Au tout début, certaines personnes ont montré un attachement aux an-

ciens outils mais dès qu'ils ont perçu les avantages de la nouvelle solution, il n'y a plus eu de point de crispation. Nous avons eu une forte adoption de l'application mobile très simple d'utilisation, qui facilite la saisie des notes de frais via la reconnaissance OCR des justificatifs.

❓ La solution SAP Concur s'adresse-t-elle uniquement aux grandes entreprises ?

👤 Sébastien Debruyne: Non, pas du tout ! SAP Concur est une solution SaaS, accessible à toutes les entreprises. Avec 10 notes de frais par mois ou un million, le client bénéficie de la même plateforme et des mêmes avancées technologiques. ●



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

CONCUR EXPENSE

Concur Expense intègre les données de dépenses d'une entreprise dans une solution unique, offrant ainsi une meilleure visibilité sur ses données grâce à un processus simplifié. Concur Expense s'intègre directement aux systèmes ERP/comptabilité, aux fournisseurs de voyages, aux fournisseurs de cartes de crédit, et plus encore pour que vous puissiez soumettre et gérer les dépenses à partir de votre ordinateur ou de votre mobile. Concur Expense applique l'apprentissage automatique pour remplir et catégoriser automatiquement les lignes de dépenses au fur et à mesure.

CONCUR TRIPLINK

Concur TripLink intègre les réservations effectuées en dehors des canaux traditionnels dans un programme de gestion des voyages via le réseau mondial de fournisseurs connectés SAP Concur et via TripIt Pro (le compagnon de voyage SAP Concur qui indique à vos voyageurs où et quand se rendre à l'aéroport par exemple). TripLink apporte la visibilité des plans de voyage, ce qui permet aux organisations d'appliquer la politique et les tarifs négociés à tous les voyages et de remplir leur devoir de protection tout en garantissant une expérience utilisateur optimale.

CONCUR TRAVEL

Concur Travel simplifie la gestion des voyages en offrant la visibilité et le contrôle dont les entreprises ont besoin pour gérer facilement leurs déplacements. Grâce à un outil de réservation en ligne adapté à vos politiques de voyage et à vos fournisseurs privilégiés, ainsi qu'à des rapports fiables, Concur Travel facilite la gestion de votre programme de voyage et le rend plus efficace pour votre entreprise. Il offre à vos voyageurs une solution unique pour réserver et gérer tous les services, qu'il s'agisse des vols, des hôtels, des transports, ainsi que des outils mobiles qui simplifient leur expérience et augmentent leur productivité.

CONCUR BUDGET

Budget vous donne la visibilité et le contrôle de vos budgets, vous offrant une vue intégrée presque en temps réel des dépenses, avant et après leur réalisation. Avec Budget, vous pouvez : capturer et consolider les données pour une vue globale des dépenses des employés dans toute l'entreprise en synthétisant les données de Concur Expense et Concur Request ; contrôler et ajuster les budgets à l'évolution des besoins métier avec des hiérarchies personnalisées et des workflows et autorisations flexibles sur l'application mobile SAP Concur ; améliorer la précision et la rapidité des dépenses avec des tableaux de bord intuitifs.

APPLICATION MOBILE SAP CONCUR

L'application mobile SAP Concur complète notre solution Web, permettant aux utilisateurs de gérer leurs dépenses et déplacements où qu'ils se trouvent. De la réservation et la gestion des itinéraires à la capture des reçus et à la soumission des notes de frais, les utilisateurs peuvent tout faire. Avec Expenselt, une fonctionnalité de l'application mobile SAP Concur, les utilisateurs peuvent transformer les reçus en lignes de dépenses et les envoyer directement à Concur Expense, ce qui facilite et accélère la soumission de reçus, la création de rapports de dépenses et le remboursement.

CONCUR AUDIT (SERVICES)

Les services Concur Audit garantissent des audits de dépenses précis sans imposer de contraintes supplémentaires à vos employés grâce à une équipe d'auditeurs internationaux de SAP Concur. Avec les services d'audit, vous pouvez : augmenter les économies de coûts en identifiant et en réduisant les dépenses non conformes et les risques de fraude ; vérifier chaque dépense par rapport à la politique de l'entreprise, justifier les reçus et identifier les dépenses non conformes avant le remboursement ; fournir un soutien supplémentaire en matière de réglementation fiscale mondiale et linguistique.

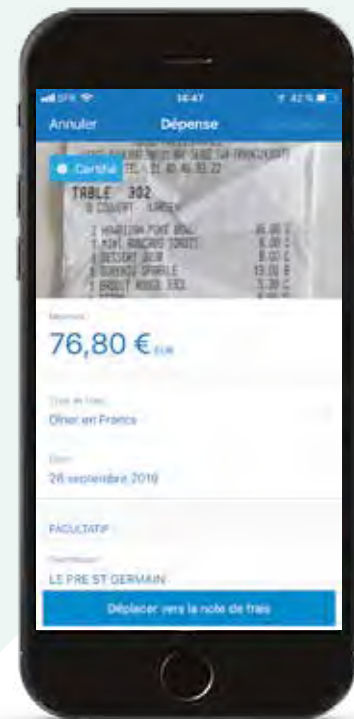
CONCUR DRIVE

Concur Drive est une application pour smartphone qui utilise la technologie GPS pour enregistrer et signaler avec précision la distance parcourue par les employés lorsqu'ils utilisent leur véhicule personnel à des fins professionnelles, ce qui réduit les coûts et la fraude. La traçabilité des distances réellement parcourues permet à votre entreprise de satisfaire ses exigences en matière de contrôle et de réglementation, et aux salariés d'éviter les tâches administratives pour être plus productifs.

CONCUR INTELLIGENCE

Avec la solution de production de rapports de SAP Concur, Intelligence, vous conservez le contrôle des dépenses de votre entreprise grâce à des données proactives et à une visibilité parfaite de vos dépenses, pour une transparence totale. Nous intégrons et organisons vos données de déplacements, frais, factures et cartes de crédit afin de créer une vue unique et reliée de l'ensemble de vos dépenses. Des tableaux de bord simples et des rapports spécialisés vous montrent le moindre euro dépensé. Concur relie les composants critiques de vos données afin que vous compreniez clairement l'impact des déplacements et frais associés sur votre organisation

LA SOLUTION EN IMAGES



Grâce à la valeur probante de notre solution il est désormais possible de se débarrasser des justificatifs papiers pour une note de frais 100% digitalisée.



Reporting : un système d'assistance dynamique pour localiser les employés et les contacter, partout et à tout moment.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

La note de frais Zéro papier est arrivée ! Depuis le 1^{er} octobre 2019 SAP Concur permet la digitalisation à valeur probante de vos justificatifs papier en France et en Espagne. Une telle solution existe déjà au Japon.

2

SAP Concur publie son premier baromètre sur le thème de la dématérialisation des notes de frais. Conduit auprès de dirigeants et directeurs financiers français dans une centaine d'entreprises, son constat est sans équivoque : la dématérialisation des justificatifs des notes de frais représente un gain de temps considérable.

RÉFÉRENCE CLIENTS

Swiss Life choisit SAP Concur pour faciliter la vie de ses voyageurs d'affaires !

«Il y avait plusieurs typologies de voyageurs avec des droits dissociés, et ça c'est une des forces de SAP Concur, que de pouvoir paramétrer des règles de politiques Voyage en fonction des catégories de voyageurs.»

Béatrice Perret du Cray, Responsable environnement de travail et environnement durable, Swiss Life.

Boehringer Ingelheim s'appuie sur SAP Concur pour ses notes de frais

«Nous avons choisi la solution SAP Concur car c'est une solution qui peut se paramétrer au niveau local, et pourtant l'outil est déployé au niveau mondial»,

Caroline Chollet, Travel Manager chez Boehringer Ingelheim France.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

SAP Concur s'efforce sans relâche d'intégrer ce qui est possible dans les processus quotidiens de gestion des déplacements et des dépenses, en développant en permanence de nouveaux outils pour les automatiser et les intégrer, afin que vos collaborateurs puissent en faire plus et que vous ayez plus de contrôle. Avec SAP Concur, vous irez au-delà des tâches fastidieuses d'hier pour faire tourner votre entreprise à son meilleur au quotidien.

CHIFFRES CLÉS

- **Chiffre d'affaires total**
NC
- **Nombre de collaborateurs total**
8400
- **Date de création de la société**
1993
- **Rachat par SAP en 2014**



JEAN-NOËL CRÉTÉ
Representative
Sales Director, Enterprise
jean-noel.crete@sap.com
01 46 17 99 00



AMAURY MARTIN
Representative Sales Director
Large Market
amaury.martin@sap.com
01 46 17 99 00



JULIEN MILLION-ROUSSEAU
Solution Consultant Director
julien.million-rousseau@sap.com
01 46 17 99 00



VALÉRIE HODENT
Account Management Director
Valerie.hodent@sap.com
01 46 17 99 00



SÉBASTIEN DELANNOY
Business Development Director
Sebastien.delannoy@sap.com
01 46 17 99 00

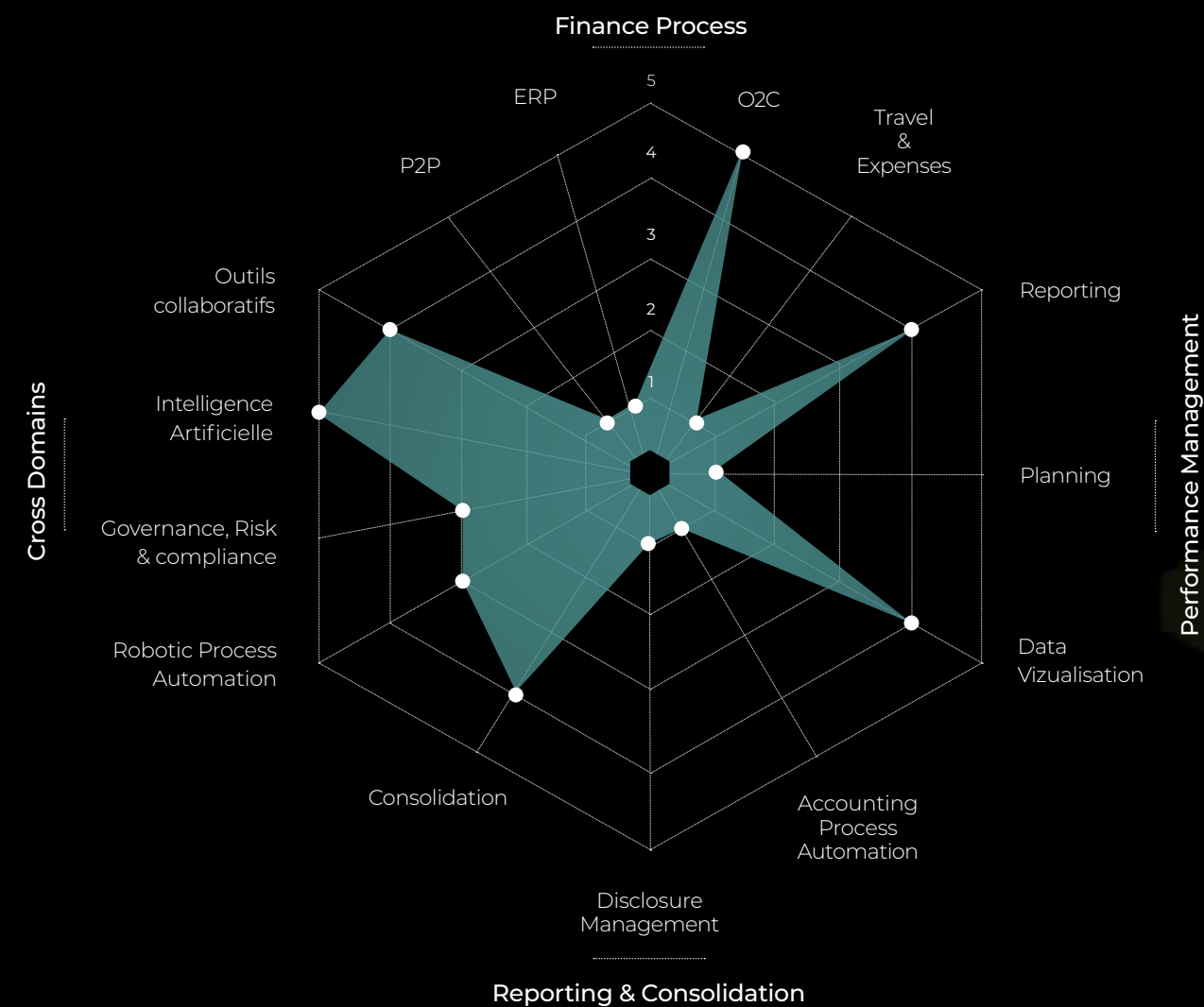


STANLEY HALES
Head of France Service
Delivery & Customer Success
stanley.hales@sap.com,
01 46 17 99 00



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS

PAGEGROUP / SIDETRADE



Geoffroy de Beaucorps est le directeur financier global des opérations pour PageGroup. Il gère la production financière assurée dans quatre Shared Services Centers (Londres, Barcelone, Buenos Aires et Singapour). Il est également CFO de Page Europe continentale. Spécialisé dans le recrutement, PageGroup compte 8000 salariés dans le monde, répartis dans 140 bureaux implantés dans 38 pays.



Jean-Claude Charpenet est directeur commercial de Sidetrade depuis 2015. Sidetrade a été créée en 2000 pour accompagner les Directions Financières sur des sujets de performance financière (cash et P&L). Avec 7 bureaux (France, Angleterre, Pays-Bas), l'entreprise compte 1 500 clients actuellement en production et plus de 250 000 utilisateurs dans le monde.

? PageGroup a accompli ces dernières années une transformation importante de son organisation. Pouvez-vous nous éclairer sur cette mutation profonde qui a généré un bouleversement de la gestion financière?

! Geoffroy de Beaucorps. Nous avons effectivement connu une phase de transformation radicale. Nous fonctionnions jusqu'ici avec une organisation complètement décentralisée. Chaque pays gère son back-office, aussi bien au niveau du marketing, des technologies que des finances. J'ai été chargé par le CEO Europe de mettre en place une centralisation sur le continent. Les autres zones géographiques ont ensuite suivi le mouvement et le groupe a pu déployer cette vision à l'ensemble du monde.

? Pourquoi avoir fait appel à Sidetrade? Quel était le besoin?

! Geoffroy de Beaucorps. Dans cette dynamique de transformation, nous avons rapidement mutualisé les moyens de cash collection pour plusieurs pays. Nous cherchions donc un outil capable de gérer nos collecteurs. En effet, beaucoup d'ERP proposent des fonctions de gestion de comptabilité secondaire clients mais très peu offrent une capacité à gérer les hommes qui vont collecter l'argent. Sidetrade est rapidement apparue dans le haut de notre liste de fournisseurs potentiels. La société est sortie facilement en tête de notre appel d'offres. Page travaille avec Sidetrade depuis

2010 (Page Italie), et la digitalisation du poste client à l'échelle européenne avec Sidetrade remonte au début de l'année 2016.

? Quels ont été les points clés qui ont fait la différence entre Sidetrade et ses concurrents?

! Geoffroy de Beaucorps. Nous ciblions uniquement les outils Cloud car en même temps que nous opérons cette réorganisation, nous opérons une migration digitale de l'ensemble de nos systèmes front-office et back office. Ce choix du Cloud limitait la liste: à cette époque, seulement quatre acteurs proposaient une technologie en mode SaaS.

L'expérience de Sidetrade a fait la différence: nos interlocuteurs pouvaient témoigner de la mise en place de soutien de cash collection dans des multinationales avec une belle réussite. Nous avons ensuite apprécié un bel effort d'ergonomie de l'outil par rapport aux concurrents. Un autre argument avait fait pencher la balance en faveur de Sidetrade: une option «service», en plus de l'outil, avec des cash collecteurs capables de prendre le relais en cas de coup dur en interne. Nous l'avons peu utilisé, mais c'est extrêmement important de disposer de cette flexibilité.

Et puis, il ne faut pas oublier qu'une forte connotation innovation est attachée à l'image de Sidetrade. Les récentes fonctionnalités intégrant de l'Intelligence Artificielle confirment cela encore aujourd'hui, mais déjà à l'époque, Sidetrade proposait des points innovants très différenciants. On percevait déjà que l'innovation était au cœur des réflexions; cela nous a donné envie de faire partie de cette aventure.



Nous nous sommes appuyés sur notre expérience de digitalisation des processus Order-to-Cash au sein des Centres de Services Partagés puisque nous disposons de nombreuses références dans ce domaine (Expedia, Europcar, Sodexo...)

👤 Jean-Claude Charpenet. Pour les clients d'envergure internationale comme PageGroup, il est essentiel de les accompagner dans une vision à moyen et long terme. Au lancement du projet, l'objectif de PageGroup était d'harmoniser les processus Order-to-Cash sur le périmètre Europe continentale, avec l'idée de l'étendre ensuite au reste du groupe. Il fallait donc être capable d'anticiper ce déploiement sur toute l'Europe. Nous nous sommes appuyés sur notre expérience de digitalisation des processus Order-to-Cash au sein des Centres de Services Partagés puisque nous disposons de nombreuses références dans ce domaine (Expedia, Europcar, Sodexo...). Notre expertise a fait la différence, au-delà du fait même que peu de d'intervenants sur le marché peuvent faire état d'une envergure mondiale telle que la nôtre. Nous sommes capables d'opérer par exemple la plateforme de Geodis dans 65 pays, ou celle d'Expedia sur leurs 4 Centres de Service Partagés répartis par continent.

Autre point d'importance: depuis sa création, Sidetrade délivre une technologie Cloud, ce qui garantit à nos clients de disposer de la même et dernière version avec régulièrement de nouvelles fonctionnalités innovantes comme celle d'Augmented Collection disposant d'une brique d'Intelligence Artificielle.

❓ Qu'apporte l'IA sur les processus Order-to-Cash ?

👤 Jean-Claude Charpenet. Pour ceux qui ont un portefeuille clients très diffus, l'IA leur permet par exemple d'analyser les profils et les comportements des clients pour préconiser la meilleure stratégie de recouvrement, avec notamment l'identification des fenêtres de paiement optimales.

👤 Geoffroy de Beaucorps. PageGroup est un early adopter de l'IA. J'en attends notamment un retour sur les petits pays où je ne dispose pas du volume suffisant pour savoir com-

ment approcher mes clients intelligemment. L'IA de Sidetrade nous fournira des modèles de relance plus efficaces que les cash collectors seuls. Pour les gros pays, elle nous permettra d'avoir un benchmark du poste client, de voir que pour tel client nous serons pertinents dans nos relances du 5 au 10 du mois par exemple mais du 12 au 16 chez un autre. Et puis, tout simplement, définir des stratégies de relance prend beaucoup de temps aux collaborateurs, l'IA offre un gain d'efficacité très intéressant. Nous en sommes au début de la démarche avec l'IA mais nous en attendons beaucoup.

❓ L'innovation, c'est donc une priorité pour Sidetrade ?

👤 Jean-Claude Charpenet. Oui, assurément ! Dès sa création en 2000, Sidetrade était déjà sur un positionnement innovant. A l'époque, proposer aux DAF de gérer leurs factures émises via un logiciel dédié était disruptif, mais nous avons su leur démontrer tout le bien-fondé de cette démarche d'automatisation. L'innovation est un état d'esprit qui ne nous a jamais quitté: nous investissons chaque année 20% de notre chiffre d'affaires en R&D. Nous poursuivons aujourd'hui un travail dynamique de création continue qui bénéficie à l'ensemble de nos clients.

❓ Comment s'est déroulé le déploiement chez PageGroup ?

👤 Geoffroy de Beaucorps. Le SaaS rend le déploiement agile ; il suffit d'un ordinateur et d'un navigateur pour travailler. De plus,

comme Sidetrade n'est pas un transfuge de systèmes ERP en place, la solution apporte une vraie souplesse dans l'importation et l'exportation des données. Une fois que le paramétrage est effectué, la suite est efficace et performante. D'ailleurs, nous avons changé d'ERP cet été, et le transfert s'est parfaitement déroulé. C'est encore une fois tout l'intérêt d'avoir une solution Cloud. Vous pouvez modifier toutes les briques autour, elle continue de fonctionner.

👤 Jean-Claude Charpenet. Nous proposons deux types d'accompagnement, plus ou moins soutenus. Systématiquement, la mise en production est rapide. Pour PageGroup, le projet a démarré en mars 2016 avec une mise en production dès le mois de juin 2016 pour la première vague ! Nous avons poursuivi les vagues de déploiement des autres pays sur six mois.

❓ Quelles nouvelles étapes désormais ?

👤 Jean-Claude Charpenet. Nous continuons d'accompagner les équipes du groupe Page, notamment sur les territoires hors Europe.

❓ Peut-on donner quelques informations sur le ROI ?

Geoffroy de Beaucorps. PageGroup est en croissance forte ces dernières années en Europe. En dépit de l'augmentation importante des volumes à collecter, nous avons réussi à contenir la taille de nos équipes de collection. La performance de l'outil en matière de ma-

nagement du collection a en effet permis des synergies fortes.

👤 Jean-Claude Charpenet. Nous accompagnons les Directions Générales et les Directions Financières dans leurs enjeux stratégiques ; cela signifie qu'elles attendent un ROI de notre technologie. Nos clients ont deux leviers à leur service : une réduction du DSO (retards de paiement) et des gains P&L. Il ne s'agit pas forcément de réduire la taille des équipes mais de pouvoir absorber un chiffre d'affaires plus important à iso périmètre, par exemple. Mécaniquement, la baisse du DSO génère une diminution des provisions. Globalement, nous constatons un retour sur investissement dès les douze premiers mois. Nous sommes à l'équilibre au cours de la première année. La création de valeur est donc relativement rapide.

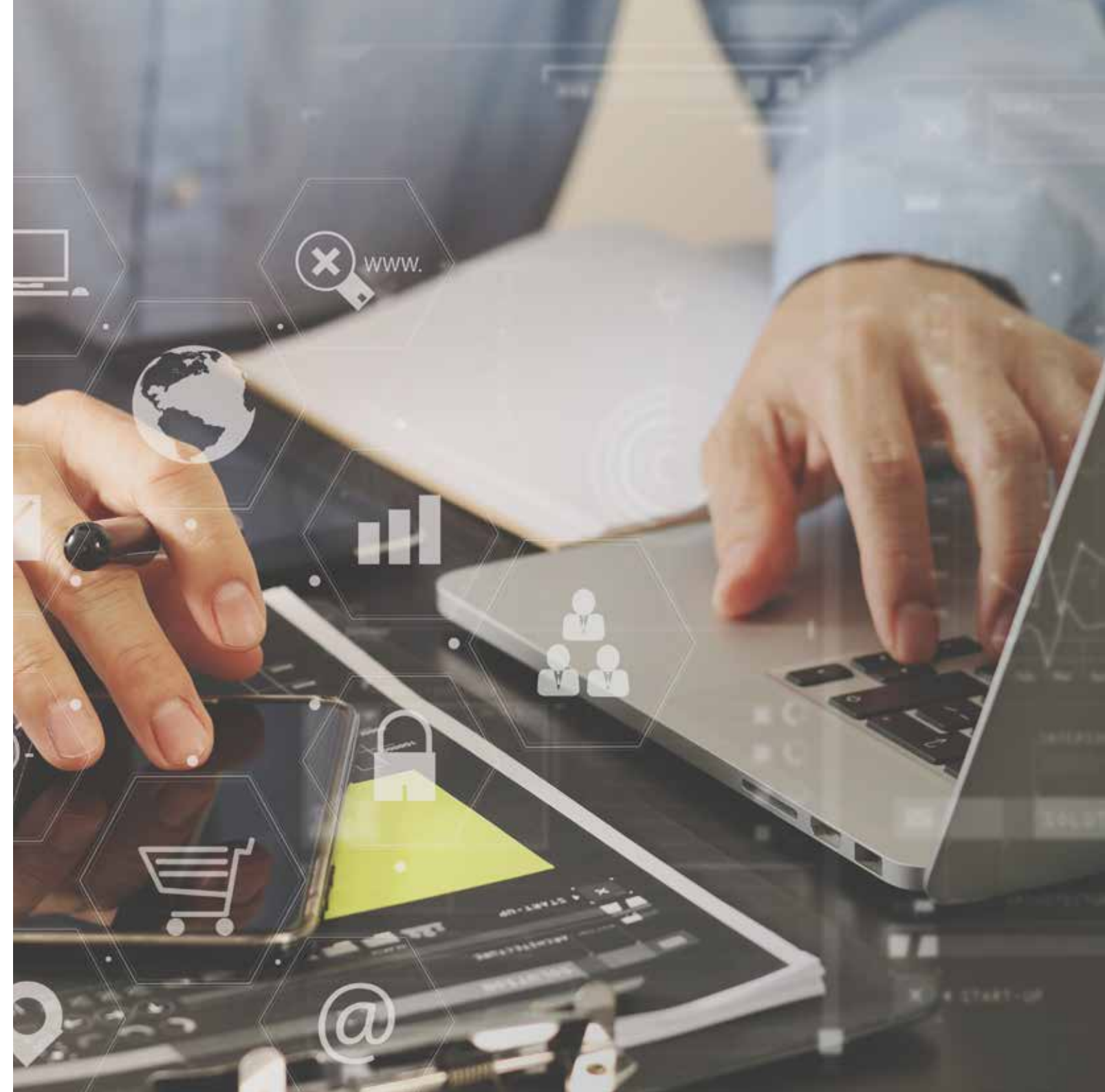
❓ Quelle est votre vision du processus de l'Order-to-Cash de demain ?

👤 Jean-Claude Charpenet. Au-delà de la numérisation, ce processus s'automatise de plus en plus grâce à l'Intelligence Artificielle, et au Machine Learning notamment. Cela signifie que l'humain peut d'ores et déjà décider de déléguer à la machine certaines actions simples, ce qui permet aux équipes de se concentrer sur des travaux complexes. Le cash collection en autopilote permet de libérer de la productivité pour des sujets nécessitant une expertise plus forte. Dans son rôle de Business Partner, le DAF dispose enfin d'une solution complète pour suivre



Dans son rôle de Business Partner, le DAF dispose enfin d'une solution complète pour suivre l'ensemble des revenus de l'entreprise, depuis la commande jusqu'au règlement.

l'ensemble des revenus de l'entreprise, depuis la commande jusqu'au règlement. Avec les nouvelles évolutions technologiques de Sidetrade, nous permettons aux Directions générales et financières d'avoir une vision prédictive des revenus de leurs clients. Nous pouvons aussi prédire quels sont les clients pour lesquels le chiffre d'affaires va probablement baisser et ceux avec lesquels il est possible d'augmenter les ventes. Le travail sur l'optimisation des revenus va devenir de plus en plus prégnant. Nous travaillons donc à la structuration de nos offres sur ce domaine. ●





LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

METTRE EN AUTOPILOTE VOTRE POSTE CLIENT

Quel est le meilleur moment pour une action de relance? Avec quel média? L'Intelligence Artificielle de Sidetrade analyse vos encours clients, actions de relance réussies, comportements de paiement, et recommande chaque jour le meilleur processus de relance avec des actions immédiatement exécutables et automatisables. L'équipe de Credit Management améliore l'efficacité de ses actions de 53% et se concentre sur des tâches à forte valeur ajoutée. La productivité est augmentée de 51% par la planification systématisée et l'automatisation d'actions. Vous suivez l'évolution des résultats en temps réel.

SIMPLIFIER LES RÉCLAMATIONS CLIENTS

Des difficultés à respecter vos engagements de qualité de service? Besoin de centraliser l'historique de toutes vos réclamations clients? L'Intelligence Artificielle de Sidetrade automatise la gestion des tickets de réclamation: elle identifie et priorise les demandes entrantes puis les rattache au compte client concerné. Les délais de traitement sont raccourcis. Enfin, le Service Client dispose d'un espace collaboratif, partagé avec la Finance et toute l'entreprise, pour résoudre les réclamations et suivre la performance. Le Support se concentre sur son expertise, avec réactivité pour une satisfaction client maximale.

ANTICIPER LES RISQUES CLIENTS

Des limites de crédit dépassées par manque de moyens de surveillance? Des créances irrécouvrables dues à une connaissance insuffisante de la santé financière de vos clients? En combinant les prédictions sur les comportements de paiement avec des informations financières externes (CreditSafe, Ellisphere...) ou votre assurance-crédit (Atradius, Coface, Euler Hermes...), l'Intelligence Artificielle de Sidetrade offre une vision à 360° consolidée de chacun de vos clients. La Finance est ainsi armée pour anticiper le risque crédit, gérer les limites de crédit, ajuster la stratégie de recouvrement.

CONNAÎTRE LA PERFORMANCE VIA LA BI AGILE

Besoins de précisions sur des retards de paiement, un changement de comportement...? Utilisant la technologie de Tableau, Sidetrade permet une analyse de votre relation client via des tableaux de bords natifs, dynamiques (180 critères). Fin de feuilles de calcul Excel pour partager une balance âgée (personnalisable, historisée) ou comparer des groupes de clients. Vous devancez les tendances de l'activité, vous identifiez rapidement les dysfonctionnements du cycle order-to-cash et aidez l'interne à cibler les actions prioritaires. Vous pouvez aussi très simplement élaborer des rapports personnalisés (self-service BI).

PRÉDIRE LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT

Votre DSO est-il dans la moyenne de votre secteur d'activité? Vos clients vous paient-ils mieux ou moins bien que leurs autres fournisseurs? En confrontant vos données à plus de 230 millions d'expériences de paiement, l'Intelligence Artificielle de Sidetrade affiche le score de paiement prédictif de vos clients et anticipe leur comportement. Vous fixez les priorités en fonction des opportunités de cash détectées, et les équipes de recouvrement adaptent la relance selon le profil du payeur. La prédiction du délai contractuel accordé renforce le pouvoir de négociation des commerciaux.





LA SOLUTION EN IMAGES



Digitalisation du poste client, prescription de la meilleure stratégie Order-To-Cash, anticipation de la performance, collaboration transverse... via une interface simple pour favoriser l'adoption et révéler la valeur de vos données clients (ERP, CRM...) en un clin d'œil !



Connaissez-vous Aimie, cette nouvelle assistante numérique qui vient renforcer l'efficacité de vos équipes et qui se positionne tel un coach en performance pour mettre le client au cœur de la croissance de votre entreprise ?



LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Observateur privilégié des mutations du monde du travail, Manpower France a acquis dès 2013 la conviction que Sidetrade était un atout incontournable pour réduire ses retards de paiement. Plus récemment, sa direction financière a adopté Aimie, l'IA de Sidetrade, avec une augmentation de 12% de sa performance. Unique sur le marché, Aimie est désormais disponible pour toutes les entreprises.

2

Le dernier baromètre Médiateur des entreprises – Sidetrade alerte une fois de plus les dirigeants sur la rigueur à apporter au processus Order-To-Cash: 1/7 facture émise sera en litige, et 44 jours seront nécessaires pour le résoudre. Les clients de Sidetrade ont les meilleurs résultats: ils anticipent les sujets de contestation, et affichent un taux de litiges divisé par 2.

3

Aimie, l'IA de Sidetrade, anticipe les comportements clients et dévoile un score prédictif de paiement (délai probable de règlement, délai prédictif négocié). En identifiant quotidiennement des opportunités de cash, votre assistante numérique renforce le pouvoir de négociation des commerciaux, et aide à fixer les priorités sur le recouvrement. Vous contrôlez la performance selon les objectifs de l'entreprise.

RÉFÉRENCES CLIENTS





PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Sidetrade facilite la croissance des entreprises, en renforçant les 4 piliers du parcours client :

1. Cibler correctement et instantanément les futurs clients
2. Vendre plus sur les clients existants
3. Anticiper les clients avec un risque de résiliation
4. Réduire les délais de paiement

Avec un rayonnement international (Paris, Londres, Birmingham, Dublin, Amsterdam, New York), Sidetrade s'impose comme un acteur majeur de l'Intelligence Artificielle (IA) avec une exposition sur 80 pays via ses 240 000 utilisateurs. Plus de 1 500 entreprises dans tous les secteurs d'activité ont adopté Aimie, l'IA de Sidetrade.

Cette assistante virtuelle intervient tel un coach en performance pour les équipes en charge de la relation client ; elle simplifie leur quotidien et les conseille sur les meilleures actions. A l'heure où la ressource humaine est de plus en plus rare et onéreuse pour les entreprises, une technologie permettant d'augmenter les capacités des équipes revêt tout son sens. Sidetrade préfère parler d'Intelligence Augmentée plus tôt que d'Intelligence Artificielle.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
24,1M€ (2018)
- > **Nombre de collaborateurs total**
230 (30 juin 2019)
- > **Date de création de la société**
2000
- > **Date de création de la solution promue**
2001
- > **Fondateurs**
Olivier Novasque
- > **Principaux actionnaires**
Société cotée



JEAN-CLAUDE CHARPENET
Regional Sales Director
01 46 84 14 15
jean-claude@sidetrade.com



ROB HARVEY
Global Head of Sales Operations
+44 (0) 203 608 9850
rob@sidetrade.com



JEAN-CYRIL SCHÜTTERLÉ
Chief Product Officer
01 46 84 14 15
jean-cyril@sidetrade.com

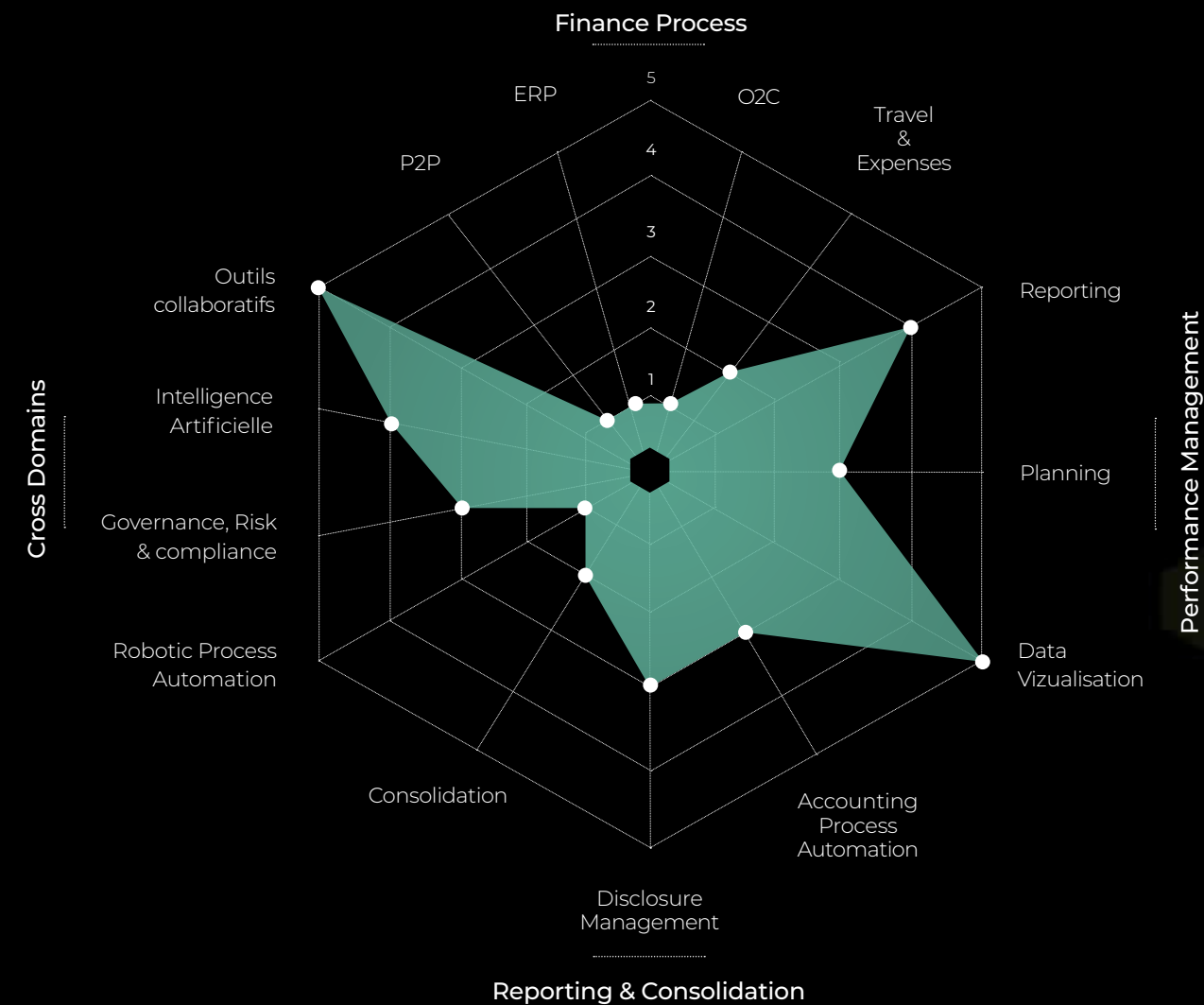


CLÉMENT CHASTAGNOL
Head of Data Science
01 46 84 14 15
info@sidetrade.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS AUCHAN / TABLEAU



Anne-Gaël Chaize a démarré sa carrière professionnelle chez Auchan. Débutant comme cheffe de rayon en 2001, elle devient chef de secteur en 2008. Elle est ensuite promue Contrôleur de gestion à Lyon (2009), à Clermont-Ferrand (2011), puis en Services d'appuis à Lille (2013) où elle est responsable de plusieurs projets et missions opérationnelles et fonctionnelles. En décembre 2017, elle devient Responsable du reporting Auchan Retail France.



Edouard Beaucourt a rejoint Tableau en 2013 en tant que Directeur Commercial Grandes Entreprises. Depuis 2015, il occupe le poste de Directeur Régional France et Europe du Sud et est à la tête du bureau de Paris. Auparavant, il occupait le poste de Responsable Commercial territorial du secteur des outils d'analyses professionnels chez IBM. Il a également travaillé au service commercial de Clarity Systems, Microsoft et Hyperion Solutions.

? Anne-Gael Chaize, vous êtes Responsable du reporting pour Auchan Retail France. Pouvez-vous nous raconter votre projet de transformation ?

A.-G. C. : Mon équipe et moi-même travaillons sur la concentration de l'ensemble des reportings, afin de produire une donnée à la fois homogène, adaptée à chaque utilisateur et évolutive en fonction de nos besoins. La demande initiale qui nous avait été faite était d'additionner, de compiler de nombreux fichiers Excel à la main, de les essentialiser et les diffuser ensuite par mail. Mais cette solution était à la fois chronophage, non sécurisée et peu ergonomique. Nous l'avons très vite écartée. L'autonomie vis-à-vis de l'informatique et la réactivité étaient nos priorités pour guider notre choix. Tandis que nous recherchions une approche plus moderne et plus efficace, nous avons entendu parler d'un jeune français qui venait de gagner l' Iron Viz à Las Vegas . Ce jeune homme s'appelait Tristan Guillevin et travaillait sur Tableau pour l'intégrateur: Actinvision. Nous nous sommes rencontrés, et avons travaillé avec lui sur différents cas d'usages notamment avec des problématiques de connecteurs et nous avons intégré la solution Tableau Software dans les Proof of Concept (POC). Après chiffrage et TCO (Total Cost of Ownership) de chaque solution testée, notre choix s'est porté sur Tableau Software. La raison d'être de notre équipe est de libérer du temps à nos utilisateurs en produisant des tableaux de bord clé en main afin qu'ils se concentrent sur la prise de décision et les

plans d'actions et non sur la production du chiffre. La data visualisation est un atout supplémentaire pour atteindre cet objectif.

? Edouard Beaucourt , Head of Southern Europe, en quoi la solution Tableau répondait à ce besoin ?

E. B. : Notre mission chez Tableau est de démocratiser l'accès à la donnée intelligible, de manière visuelle et qualitative. Nous mettons cela en œuvre à travers plusieurs axes et ce projet est symptomatique de la façon dont nous opérons: nous avons été repéré à l'occasion de notre grande conférence annuelle d'Iron Viz aux États-Unis. Ensuite, notre solution offre plusieurs choses: nous avons une technologie VizQL™, développée à l'université de Stanford, qui va chercher l'information sous forme de requêtes de base de données, puis exprime les réponses sous forme graphique. Le produit lui-même propose des tableaux de bords modulables en fonction des cibles mais il les réalise en allant chercher les données directement à la source.

? C'est à dire que votre solution est capable de se connecter facilement ?

E. B. : Nous avons en effet beaucoup travaillé sur des centaines de connecteurs natif (Sql, MySql, Oracle, Terradata Marketo, Salesforce) que cela soit avec des ERP, des bases de données hautes performances mais aussi des applications métier. Tout repose sur ce VizQL™ qui permet de reconnaître le caractère des données et de les exploiter au mieux. Nous

pouvons traiter les données directement chez nous mais aussi au sein des bases de données mise en place par nos clients, pour nous adapter au mieux à leur système d'information déjà en place. Ensuite, notre solution fonctionne de manière assez intuitive, avec des paramètres simples pour créer de nouveaux indicateurs, ce qui permet d'être géré de manière agile chez nos clients.

A.-G. C. : Il nous fallait effectivement un logiciel qui se connecte facilement à différentes sources de données. Cela nous permet de générer des tableaux de bord visuels dans des délais courts, ce qui est un vrai service à offrir à nos clients internes. Nous souhaitions avoir un outil agile et maîtrisable par une équipe métier, et cette technologie est gérable pour notre équipe, de manière autonome. La montée en charge a fait augmenter nos effectifs, pour atteindre progressivement 10 personnes ces dernières semaines. Avoir un logiciel comme Tableau Software, connecté à notre système, paramétrable facilement, était le bon moyen d'arriver à remplir notre mission qui consistait à diffuser des données fiables allant de la formule de vente au suivi de dépenses d'énergie, aux indemnités transport en passant par le besoin en fonds de roulement ou le compte d'exploitation pour près de 6 000 managers.

? Qu'en est-il ensuite du déploiement et de l'accompagnement ?

E. B. : Nous sommes présents tout au long du déploiement évidemment. Nous mettons également en place des formations et des transferts de compétences pour permettre aux équipes de gérer eux-même l'outil. Nous

mettons également à disposition des tutoriels vidéo en ligne mais aussi des forums d'échange, avec une communauté vivante et impliquée, pour que chacun puisse trouver les meilleures solutions de paramétrage et utiliser notre plateforme efficacement. Cela permet ainsi de maintenir un niveau d'information optimal tandis que notre solution ne cesse de s'améliorer avec pas moins de 1000 développeurs qui y travaillent. De plus, cela favorise une prise d'autonomie de la part des utilisateurs qui peuvent ainsi faire évoluer l'outil au gré des besoins de leurs collaborateurs sans recourir à nos services systématiquement. Cela permet de gagner du temps mais améliore aussi le retour sur investissement, notamment sur un très grand nombre d'utilisateurs comme chez Auchan. Nous avons également des Customer Success Manager qui les ont accompagné vers un plan de succès, avec des journées dédiées au partage de bonnes pratiques.

A.-G. C. : Nous avons été accompagné par Maxime et notre intégrateur pendant la phase de projet. Désormais c'est Roxanne, notre Customer Success Manager de chez Tableau accompagnée d'experts, qui vient tous les semestres pour présenter les nouveautés ainsi que pour travailler des problématiques rencontrées lors de sessions «Tableau doctor». Certes, Tableau se connecte en direct aux bases de données mais notre système interne actuel n'est pas tout à fait adapté et est donc en train d'évoluer. Cela nous offre une marge de progression énorme. C'est un challenge pour notre équipe, et repenser la manière d'utiliser nos données est porteur de valeur ajoutée pour l'ensemble d'Auchan Retail France.



Avoir un logiciel comme Tableau Software, connecté à notre système, paramétrable facilement, était le bon moyen d'arriver à remplir notre mission qui consistait à diffuser des données fiables allant de la formule de vente au suivi de dépenses d'énergie.

E. B. : Il n'y a pas de technologie révolutionnaire. Nous devons toujours faire avec l'existant. L'accompagnement et la conduite du changement sont donc nécessaires pour bien arrimer notre solution. Souvent, mener un nouveau projet, aussi agile soit-il, peut amener à se poser des questions sur l'existant. C'est aussi ce qui rend notre métier intéressant, avec une rôle de conseil et pas seulement de solution informatique à la demande.

? Quels sont les premiers retours sur le déploiement ?

A.-G. C. : Nous avons mis en production la solution avant l'été. Les premiers retours qualitatifs sont excellents. Nous observons aussi que, sur certaines problématiques, nous pouvons gérer des besoins en quelques jours voire deux ou trois heures seulement alors qu'il nous aurait fallu des semaines et un budget conséquent auparavant. Au niveau quantitatif, nous avons des pics de connexions au-delà de 2000

utilisateurs par semaine, ce qui est un bon niveau sur les 6 000 managers que nous visons. Enfin, à mon niveau, je trouve très appréciable d'avoir les habilitations en fonction des niveaux de chacun : cela permet d'avoir une qualité d'information commune mais de spécialiser l'accès à celle-ci en fonction des métiers et des niveaux de responsabilité de chacun. Ainsi, nous ne noyons pas nos collaborateurs sous l'information et leur apportons uniquement les indicateurs utiles à leur métier.

E. B. : Notre objectif est vraiment de remettre l'humain au centre du jeu. Aujourd'hui, il faut très souvent être expert dans le domaine pour pouvoir utiliser un système et Data Scientist pour traiter la donnée. Notre ambition avec des clients comme Auchan est de mettre à disposition de chacun des outils de décisions avec des éléments documentés mais compréhensible en un regard. Ainsi, chacun peut avoir la possibilité de faire des choix éclairés rapidement. ●

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

FAIRE PARLER VOS DONNÉES

Oubliez les outils de création de graphiques. Avec l'analyse visuelle, l'exploration des données n'a plus de limites. Les tableaux de bord interactifs vous aident à découvrir au fur et à mesure les informations exploitables qui se cachent dans vos données. Tableau Desktop met à profit la capacité naturelle à détecter rapidement les tendances visuelles et permet ainsi d'identifier de nouvelles opportunités et de faire des découvertes inédites.

INFORMEZ TOUS VOS COLLÈGUES

Oubliez les diapositives statiques et créez des histoires vivantes, que d'autres personnes peuvent explorer. Créez un récit convaincant que tous vos collègues pourront utiliser pour poser leurs propres questions, tout en analysant des visualisations interactives avec les données les plus récentes. Inscrivez-vous dans une culture de partage des données en donnant plus d'impact à vos découvertes.

CARTOGRAPHIEZ VOS DONNÉES

Sachez dire où et pourquoi. Créez automatiquement des cartes interactives. L'intégration des codes postaux permet la cartographie instantanée de plus de 50 pays du monde entier. Utilisez le géocodage et les territoires personnalisés pour définir vos propres régions, notamment vos secteurs de vente. Les cartes Tableau ont été spécialement conçues pour mieux faire ressortir vos données pour une expérience plus précise et fluide.

PARTAGE SÉCURISÉ

Communiquez avec les données d'une manière totalement inédite. Partagez en toute sécurité des visualisations et des données sous-jacentes avec Tableau Server ou Tableau Online. Créez un environnement que toute l'entreprise peut utiliser pour partager des contenus et travailler ensemble sur une base de données fiables.

SE CONNECTER À PLUS DE DONNÉES

Connectez-vous à davantage de données sur site ou dans le Cloud, qu'il s'agisse du Big Data, d'une base de données SQL, d'une feuille de calcul ou des applications dans le Cloud telles que Google Analytics et Salesforce. Accédez à des données disparates et combinez-les sans écrire de code. Les utilisateurs expérimentés peuvent croiser, décomposer et gérer des métadonnées afin d'optimiser les sources de données. Les données constituent le point de départ d'une analyse. Tirez pleinement profit des vôtres grâce à Tableau.

INNOVATION PERMANENTE

Les logiciels Tableau évoluent aussi vite que vous. Ce n'est pas pour rien que les chercheurs primés, les spécialistes du design et les experts en visualisation choisissent Tableau. Nous investissons davantage dans la recherche et le développement que quiconque dans le secteur. Les nouvelles versions ne se font jamais attendre.

QUESTIONS PRÉCISES

Une analyse réellement efficace nécessite bien plus qu'un tableau de bord attrayant. Créez rapidement des calculs très puissants à partir de données existantes, faites glisser et déposez des lignes de référence et des prévisions et consultez les résumés statistiques. Faites passer votre message grâce aux analyses de tendances, aux régressions et aux corrélations pour mener à une véritable compréhension des statistiques. Posez des questions inédites, détectez les tendances, identifiez les opportunités et prenez en toute confiance des décisions basées sur les données.

PRÉPARER SES DONNÉES

Préparer vos données simplement et rapidement avec la dernière nouveauté de Tableau: Tableau Prep. Cette nouvelle application vous permet de combiner, d'organiser et de nettoyer vos données pour l'analyse afin d'obtenir une visibilité complète sur ces dernières.



Tableau permet aux plus grandes entreprises du monde de libérer la puissance de leurs ressources les plus précieuses : leurs données et leurs collaborateurs



Ce tableau de bord financier rassemble sur une même page des données complexes sur les bénéfices et les pertes. Que vous ayez besoin des chiffres par région, canal, segment de clientèle ou catégorie de produits, les résultats sont à portée de main.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Tableau accélère le processus analytique !
La nouvelle version de Tableau intègre une nouvelle fonctionnalité : Explain Data qui offre de nouvelles capacités de catalogue de données, de la gestion de serveurs, de la sécurité. Cette dernière permet aux utilisateurs de bénéficier du pouvoir de l'analyse statistique avancée en un seul clic. Aucune expertise complexe en modélisation et en Data Science n'est nécessaire. Désormais, n'importe quel collaborateur est en mesure d'accéder instantanément à une grande richesse d'information provenant des données de l'entreprise basées sur l'IA.

2

Tableau complète son extension Data Management
Tableau optimise la gestion et le dimensionnement des déploiements Tableau dans toute l'entreprise en lançant le Tableau Catalog, un add-on qui permet de voir toutes les données utilisées dans Tableau, améliore la visibilité et facilite la découverte des données. Les utilisateurs pourront ainsi être sûrs qu'ils analysent les bonnes données. Tableau lance également Tableau Server Management Add-On, un tout nouvel outil conçu pour optimiser la gestion des déploiements de Tableau Server en entreprise.

RÉFÉRENCES CLIENTS

Oney Data, JP Morgan
ou encore Charles Schwab



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Tableau aide les utilisateurs à transformer leurs données en informations exploitables qui marquent les esprits. Connectez-vous facilement à vos données, peu importe leur format ou leur emplacement de stockage. Réalisez rapidement des analyses ad hoc pour identifier des opportunités à explorer. Créez des tableaux de bord interactifs par glisser-déplacer et réaliser des analyses visuelles sophistiquées, puis partagez-les dans votre entreprise pour permettre à vos collègues d'explorer les données comme ils l'entendent. Des grandes multinationales aux startups naissantes en passant par les TPE, tout le monde utilise Tableau pour visualiser et comprendre ses données.

CHIFFRES CLÉS

- **Date de création de la société**
2003
- **Fondateurs**
Christian Chabot,
Cofondateur et Président

Pat Hanrahan,
Cofondateur et
Directeur Scientifique

Chris Stolte,
Cofondateur et
Conseiller Technique



EDOUARD BEAUCOURT
Head of Southern Europe
01 73 05 36 10
ebeaucourt@tableau.com



VÉLINA COUBES
Head of Marketing Southern Europe
01 73 05 36 38
vcoubes@tableau.com



PHILIPPE BELLANGER
Enterprise Sales Director
01 73 05 36 33
pbellanger@tableau.com

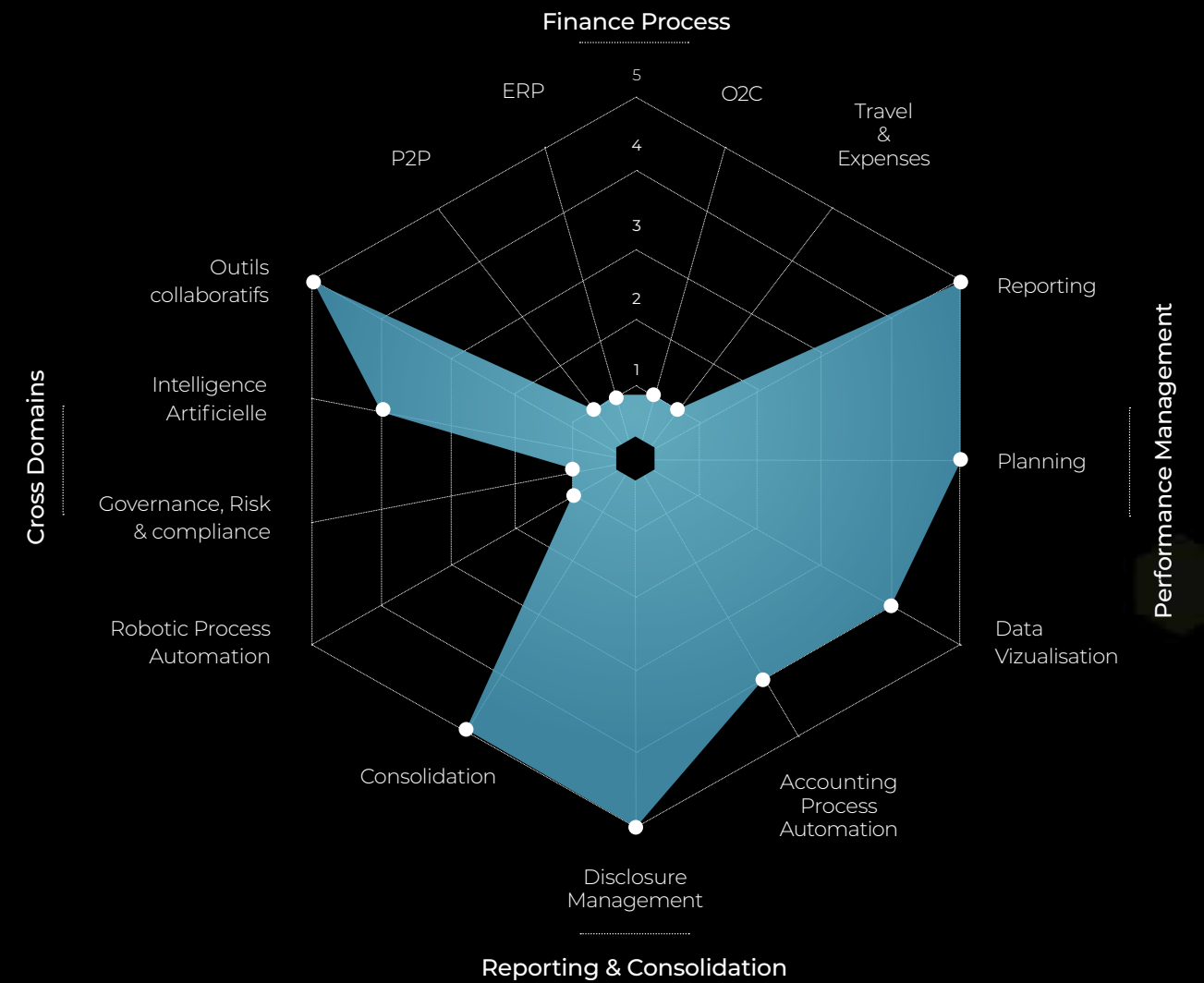


FRÉDÉRIC ABITAN
Enterprise Sales Director
01 73 05 36 53
fabitan@tableau.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS

BNP PARIBAS / CCH TAGETIK



Marc Irubetagoyena s'occupe des stress testing et de la synthèse financière pour la banque BNP Paribas. BNP Paribas est un leader européen des activités financières avec 203000 clients et une présence dans 72 pays.



Laurence Yvon est VP, Regional Director France & UK pour CCH Tagetik, éditeur de solutions applicatives centrées sur les métiers de la finance. CCH Tagetik automatise et accélère les processus de gestion et de consolidation statutaire. Notre plateforme de pilotage de la performance permet de répondre aux enjeux de la direction financière dans sa fonction régaliennne, de reporting, et dans ses besoins d'analyse notamment au niveau du contrôle de gestion.

? Pourquoi avoir mis en place une solution d'automatisation ? Quelle était votre ambition, quel était votre besoin ?

M. I. : Lorsque je suis arrivé sur cette nouvelle position en 2017, les systèmes de gestion de la banque avaient évolué avec les différentes vagues de réglementations auxquelles elle a été soumise ces dernières années, notamment sur les questions de solvabilité et de liquidité. Les processus avaient été travaillés successivement mais sans capacité de revoir le pilotage global. Au sein même de l'organisation, cohabitaient plusieurs systèmes spécifiques. Cela générait un temps passé important sur les contrôles de données, sur la réconciliation entre les logiques de ces différents systèmes. Nous constatons une perte d'efficacité opérationnelle, avec des équipes plus tournées vers le contrôle du chiffre que dans son analyse et sa valorisation.

Nous avons donc cherché dès 2017 une solution nous permettant de repenser notre chaîne de gestion.

? Quel était votre cahier des charges ? A quels critères devait répondre la solution que vous recherchiez ?

M. I. : Nous sommes présents dans 72 pays avec une trentaine de métiers différents, l'organisation est donc assez complexe. La construction de chiffres dans une structure comme la nôtre relève d'un processus très élaboré. Il nous fallait donc une solution na-

tivement tournée vers la gestion de processus complexes. Notre cahier des charges fixait également l'obligation d'une solution évolutive afin de pouvoir débiter avec quelques cas d'usage avant de déployer plus largement. Il était indispensable de pouvoir connecter très facilement ces cas d'usages. Et puis, enfin, nous souhaitons une solution facile à mettre en place, accessible sans avoir besoin d'une implication IT trop forte. Il était hors de question de choisir une solution trop dépendante de nos équipes IT car celles-ci sont déjà très sollicitées sur de nombreux sujets et ont peu de disponibilités, ce qui aurait pu nuire à l'agilité absolument indispensable pour nos métiers.

Pour l'ensemble de ces points de force que nous attendions, CCH Tagetik est arrivée largement en tête des tests conduits face à des solutions concurrentes. Depuis deux ans, nous avançons donc avec eux, en basculant progressivement des cas d'usages.

L. Y. : Effectivement, CCH Tagetik apporte une vraie valeur business aux entreprises. Pourquoi ? Souvent, comme le signale Marc, une bonne partie de la bande passante du contrôle de gestion est chronophagée par les centaines de reportings demandés. L'automatisation des processus financiers avec CCH Tagetik permet de soulager les équipes de toutes ces tâches de reporting et de contrôle à faible valeur ajoutée. Celles-ci peuvent ainsi se concentrer sur de l'analyse, créer des scénarii éclairés, réaliser des analyses d'impact etc. Tout est fiabilisé, elles n'ont plus à vérifier deux, trois ou quatre fois les chiffres qu'elles présentent.



Les entreprises demandent parfois plusieurs centaines de reportings. Leur nombre progresse sans cesse car les données exploitées sont de plus en plus fines afin d'assurer le meilleur pilotage possible de l'entreprise. À ce besoin, viennent s'ajouter des contraintes réglementaires, notamment dans les banques, nécessitant des traitements de données toujours plus lourds.

? C'est d'autant plus judicieux que ces processus sont de plus en plus lourds ?

👤 L. Y. : Oui, les entreprises demandent parfois plusieurs centaines de reportings. Leur nombre progresse sans cesse car les données exploitées sont de plus en plus fines afin d'assurer le meilleur pilotage possible de l'entreprise. À ce besoin, viennent s'ajouter des contraintes réglementaires, notamment dans les banques, nécessitant des traitements de données toujours plus lourds. Sans automatisation, les services financiers deviennent de moins en moins agiles et ne parviennent plus à répondre aux demandes de la direction, des opérationnels ou du régulateur dans

le cas des banques. Ils ne sont plus en capacité de suivre l'exigence d'instantanéité de plus en plus présente dans nos vies personnelles comme dans nos vies professionnelles.

? Comment s'est déroulé le déploiement de CCH Tagetik au sein de BNP Paribas ?

👤 M. I. : Nous sommes accompagnés par les experts de CCH Tagetik pendant tout le projet, c'était d'ailleurs un des points clés de notre choix pour CCH Tagetik. Nous sommes également épaulés par les consultants de deux grands cabinets. Nos propres équipes sont progressivement opérationnelles afin de gérer, sur la durée, la solution que nous

sommes en train de construire. Les cas d'usages initiaux ont été livrés dans les délais impartis, le rythme défini a été parfaitement respecté. Il s'agit d'une vraie source de satisfaction car c'est assez rare sur ces sujets de développement et paramétrage dans des organisations complexes comme la nôtre ! Pour la première fois, nous tenons parfaitement le calendrier.

Le déploiement est encore en cours car au fil de la livraison des briques, nous en construisons d'autres. Nous avons démarré par l'espace consolidé de BNP Paribas mais progressivement nous descendons sur les espaces privatifs des différents métiers, des différentes régions et des différentes fonctions. Le socle, la colonne vertébrale est désormais en place, nous enrichissons désormais avec des aides au pilotage et à la planification.

👤 L. Y. : CCH Tagetik se déploie vite et permet la mise en place d'étapes rapides pour des quick win motivants pour les équipes. Je pense que ces déploiements doivent s'accompagner d'une stratégie de conduite du changement, pour le bénéfice des collaborateurs. Car n'oublions pas que derrière tous ces processus de digitalisation, il y a les salariés et donc de l'humain.

? Comment la solution CCH Tagetik a-t-elle été accueillie par les équipes de BNP Paribas ?

👤 M. I. : Lorsqu'un changement est enclenché, il y a toujours une certaine dose de scepticisme et de résistance au changement. Mais nous avons

des outils vieillissants et hétéroclites, nous avons proposé une solution évolutive et performante avec de vrais apports par rapport aux outils que les utilisateurs pouvaient connaître. Aujourd'hui, il existe une dynamique positive sur ce projet. Les collaborateurs ont déjà pu constater qu'ils gagnaient beaucoup de temps sur les travaux de mise en forme des données. Ils peuvent désormais se consacrer à des tâches plus sophistiquées, plus intéressantes. Et nous allons aller beaucoup plus loin.

? Quelles sont les prochaines étapes justement ?

👤 L. Y. : Le besoin est itératif, donc il est nécessaire en permanence d'avancer ! Le champ des possibles s'ouvre progressivement.

👤 M. I. : Oui c'est vrai, le chantier est en évolution continue car progressivement sont identifiés de nouveaux sujets à connecter à ce qui est déjà en place. Nous avons cependant posé un objectif pour fin 2020 avec un premier gros jalon : décommissionner complètement notre solution groupe de gestion historique. Nous avons déjà décommissionné le volet planification de la solvabilité, nous devons désormais tout remplacer d'ici à la fin de l'année prochaine. L'objectif final étant bien entendu d'avoir une chaîne de gestion la plus efficace possible pour piloter la banque au mieux. Nous avons devant nous tous les sujets de modélisations financières et donc d'utilisation d'une plateforme partagée de processus financiers clés comme tremplin pour aller plus loin dans la planification. Les banques sont très attendues sur ce dossier

“

La plateforme permet un accès facile aux informations opérationnelles et stratégiques, dont la conséquence est un meilleur alignement entre la finance et les métiers. Les ressources sont optimisées, la réduction des temps de cycle est mesurable en jours, les risques sont réduits. L'image de la finance dans l'entreprise en ressort grandit.

par le superviseur. Cela nécessite une analyse financière très fine. L'outil CCH Tagetik va nous aider à y répondre.

❓ **Avez-vous pu déjà mesurer des retours intéressants ?**

❗ **M.I. :** CCH Tagetik nous permet aujourd'hui de connecter des tâches qui ne l'étaient pas avant dans la solution historique, et donc de dégager des synergies dans les fonctions.

❓ **Laurence. Peut-être un éclairage sur les retombées et le ROI de façon générale chez vos clients ?**

Les bénéfices clés pour nos clients sont tout d'abord la modernisation de la fonction Finance en lui mettant à disposition une solution collaborative, agile et auditable. La plateforme permet un accès facile aux informations opérationnelles et stratégiques, dont la conséquence est un meilleur alignement entre la finance et les métiers. Les ressources sont optimisées, la réduction des temps de cycle est mesurable en jours, les risques sont réduits. L'image de la finance dans l'entreprise en ressort grandit. ●



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

PLANIFICATION DES DÉPENSES

Quelles que soient les dépenses (OpEx, frais généraux, etc.), leur planification et leur suivi sont faciles à gérer avec CCH Tagetik. Grâce à un logiciel complet bénéficiant de fonctionnalités d'allocation (coûts directs et indirects) et d'analyses des dépenses (basées sur des modèles), CCH Tagetik vous permet un pilotage exhaustif et collaboratif de toutes vos dépenses. En outre, CCH Tagetik apporte une intelligence financière intégrée dans tous vos processus globaux de Corporate Performance Management.

PLANIFICATION DES INVESTISSEMENTS

Obtenez une vue d'ensemble des investissements nécessaires (actuels et planifiés) et simulez les impacts des CapEx sur les résultats opérationnels. Grâce à l'intelligence financière intégrée, CCH Tagetik permet de mesurer l'impact des investissements sur les immobilisations et dotations dans les états financiers (Compte de résultats, Bilan). De plus, CCH Tagetik permet d'identifier et d'analyser les flux de trésorerie qui découlent des investissements. Des simulations peuvent être faites sur les modes de financement des investissements à réaliser afin de voir les impacts aux bilan et flux de trésorerie.

SUIVI ET PLANIFICATION DE LA TRÉSORERIE

L'impact sur les flux de trésorerie de ventes non conformes aux prévisions ou bien des surcoûts non prévus en production doit pouvoir être connus rapidement. Or, précisément, CCH Tagetik permet de voir les impacts des choix opérationnels sur la trésorerie entrante et sortante. Grâce à des modifications réalisables en temps réel et à un stockage central des données, vous pouvez facilement constater l'impact des changements de votre business sur vos plans de trésorerie.

CONSOLIDATION ET ANALYSES

Concilier les besoins d'analyses de l'activité avec les enjeux réglementaires de publication est aujourd'hui le défi rencontré par les consolidateurs. Cela se traduit souvent dans les systèmes de consolidation par la gestion d'un double plan de comptes, par nature et par destination. Avec CCH Tagetik, la possibilité de pouvoir croiser plusieurs hiérarchies sur une même dimension permet de combiner la puissance de collecte, d'analyse et de restitution de la donnée avec la souplesse de mise œuvre et de maintenance du paramétrage.

SUIVI ET PLANIFICATION RH

Vos ressources humaines sont un actif de grande valeur pour votre organisation. En même temps, c'est également un des principaux postes de dépenses qu'il faut impérativement maîtriser : analyse des natures de dépenses (salaires, bonus, primes, taxes, etc.) en fonction des différents effets (GVT, Noria, etc.). CCH Tagetik simplifie la planification des effectifs, autorise les analyses d'écarts et d'effets. En outre, il permet de mieux aligner la vue financière grâce à la comptabilité et la vue RH par le biais des outils de paie ou de suivi des variables.

SUIVI ET PLANIFICATION DES COÛTS INDUSTRIELS

Lorsque vous réalisez vos prévisions d'activité, CCH Tagetik vous permet de calculer précisément vos coûts de production en fonction de divers critères tels que les coûts de matières, les coûts RH et autres. CCH Tagetik peut également faire apparaître les problèmes de sous – ou de sur-capacité entre usines. Cette capacité vous permet d'améliorer vos prises de décisions en mesurant tous les impacts financiers et opérationnels. Avec CCH Tagetik, vous disposez d'une solution de planification de la production unifiée (lien avec les objectifs commerciaux, ressources disponibles, etc.).

SUIVI ET PLANIFICATION DE LA RENTABILITÉ

Améliorer ses résultats financiers dépend en partie du contrôle et de la gestion de ses coûts et revenus. Le contrôle doit porter sur les coûts directs et indirects ainsi que sur les indicateurs d'activité (ventes, CA, remises...). Avec la planification intégrée des activités, CCH Tagetik simplifie la tâche des opérationnels (les responsables commerciaux, les responsables de production, le marketing, les ressources humaines...) et de l'équipe finance en assurant une communication et une collaboration efficace.

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

Quelle que soit votre approche (durée du plan à 3 ans, 5 ans ou plus / revue annuelle / etc.), CCH Tagetik a été conçu pour que les départements financiers puissent exécuter et optimiser leurs processus de planification financière en lien avec la stratégie définie. La combinaison de l'intelligence financière intégrée et des fonctionnalités prévisionnelles aboutit à des planifications optimisées et pouvant être mises à jour très rapidement. Cette performance contribue à une amélioration des prises de décision (gain d'agilité) et, par conséquent, des performances de votre organisation.

LA SOLUTION EN IMAGES



DashBoard- Restitution Graphique



Etat de restitution dynamique

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

La Plateforme de Transformation Financière unifie un puissant moteur de données, l'Analytic Information Hub (AIH), avec les processus financiers, combiné aux données financières et opérationnelles. Les grands volumes de données sont transformés en informations exploitables, permettant à la Finance d'anticiper les risques et les opportunités et de piloter la stratégie au sein de l'organisation.

2

Les avancées en termes d'évolutions technologiques et d'analyse de données n'ont cessé d'augmenter les exigences sur le chemin du succès. L'IA peut à présent changer la donne dans la transformation de la fonction finance. C'est pourquoi CCH Tagetik lance son IA FINANCE LAB, un cercle de partage d'expériences, de visions et de convictions dans un cadre confidentiel.

3

CCH Tagetik est une plateforme unique adressant l'automatisation du processus de clôture et de consolidation statutaire. La solution offre des fonctionnalités de justification des comptes, une automatisation du processus, des contrôles et des écritures automatiques. CCH Tagetik gère les tâches complexes accélérant la consolidation et le reporting, dans tous les secteurs d'activités.

RÉFÉRENCE CLIENTS

Plus de 1000 clients dans le monde font confiance à CCH Tagetik, dans les secteurs de l'Assurance (Generali, Talanx), Automobile (Daimler), Banque (Unicredit, Rabobank, National Suisse), CPG&Retail (Metro), Média (Mediaset), Mode (Prada, Timex), Télécommunications (Telecom Italia). En France, CCH Tagetik est adopté par des grands groupes comme: Agrial, BNP Paribas, Caisse des dépôts, Descours et Cabaud, Europ Assistance, Manitou, Mersen, Picard, Randstad, Société Générale, Sodexo, SNCF, Synergie, Uργο, etc...



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Wolters Kluwer est un leader mondial des services et solutions d'information pour les professionnels des secteurs de la santé, de la fiscalité et de la comptabilité, des risques et de la conformité, de la finance et du droit. Chaque jour, nous aidons nos clients à prendre des décisions cruciales en fournissant des solutions expertes qui combinent une connaissance approfondie du domaine avec des technologies et des services spécialisés.

Wolters Kluwer a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 4,3 milliards d'euros en 2018.

CCH Tagetik accompagne la transformation des Directions Financières en leur permettant de fluidifier et d'accélérer leur processus de gestion et de consolidation statutaire. Avec CCH Tagetik, les entreprises bénéficient de la simplicité du Cloud et de la puissance requise pour unifier la planification financière et opérationnelle, raccourcir les processus de consolidation et de clôture, analyser instantanément les résultats, modéliser et comparer l'impact de différents scénarii métiers sur les états financiers, adapter les plans stratégiques, mettre à jour facilement les prévisions de déploiement, produire des états financiers et des rapports de gestion formatés et auditables, collaborer sur des rapports métiers et automatiser la publication et le reporting de direction. CCH Tagetik a pré-packagé l'intelligence financière de telle sorte que les directeurs financiers, les responsables de gestion financière et les cadres opérationnels puissent diriger l'intégralité ou plusieurs des processus au sein d'une unique solution logicielle. Plus de 1000 clients nous font confiance pour accroître leur efficacité, réduire leurs risques, réaliser des économies et améliorer leurs résultats.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
4,3 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018
- > **Nombre de collaborateurs total**
Wolters Kluwer emploie 18 600 personnes dans le monde
- > **Date de création de la société**
1836



LAURENCE YVON
VP, Regional Director France & UK
laurence.yvon@wolterskluwer.com
06 24 26 12 22



VINCENT SALMON
VP Professional Services
vincent.salmon@wolterskluwer.com
06 77 34 49 99



**CATHERINE BEAUGÉ
DE LA ROQUE**
Directrice Marketing
catherine.beauge@wolterskluwer.com



SÉBASTIEN ROMANO
Consolidation Practice Director
sebastien.romano@wolterskluwer.com

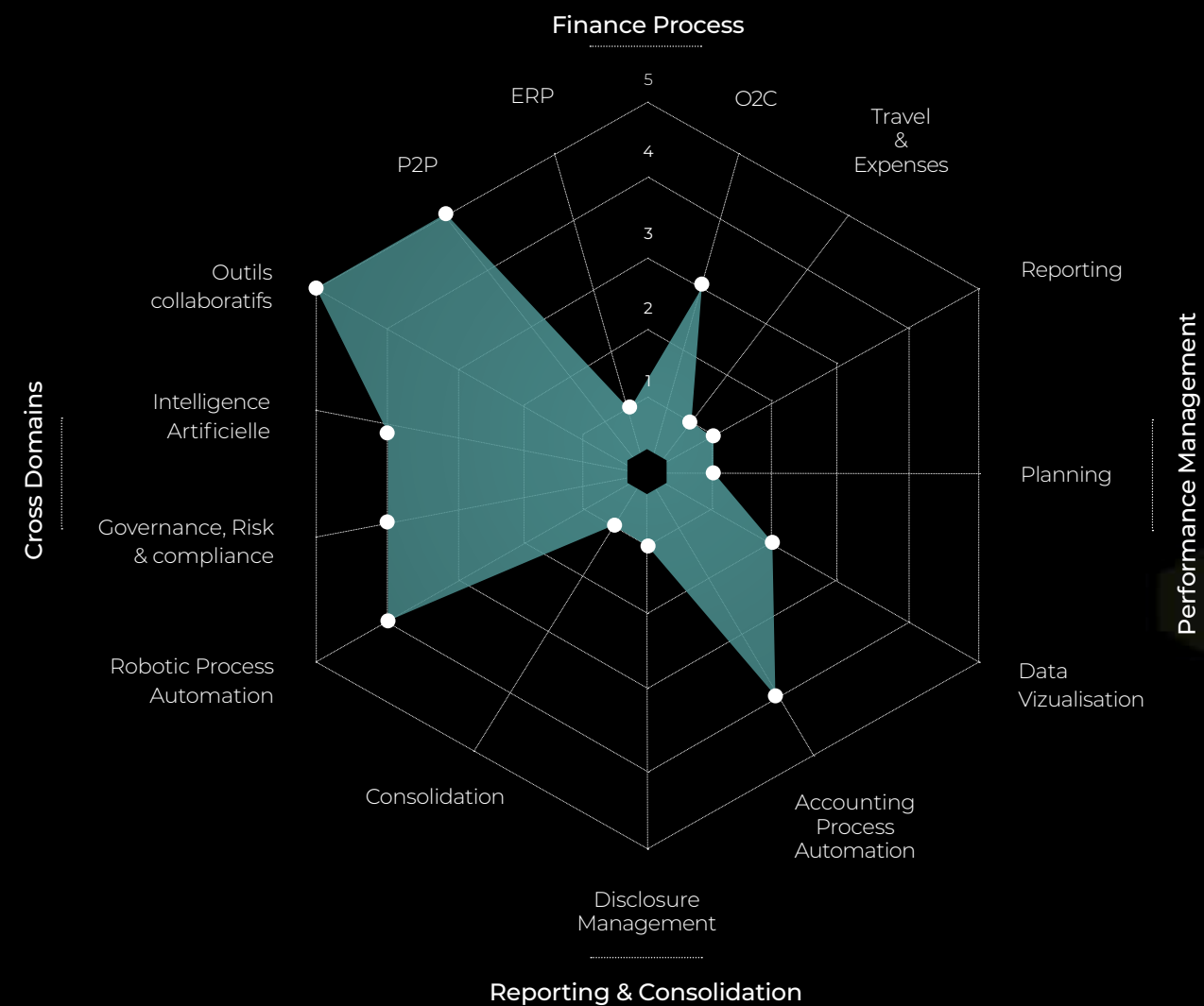


VINCENZO VITIELLO
Consulting Services Director
vincenzo.vitiello@wolterskluwer.com
07 86 24 25 36



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS DANONE / TRADESHIFT



Bruno Stock, 56 ans est en charge du Procurement Operations au sein de la Direction Cycle & Procurement de Danone. Il a participé à la création de la société Dantrade, il a occupé différents postes de Direction Achats en charge des Amériques, de l'Asie, de l'Europe au sein de Danone



Charles-Henri Royon, 58 ans, est à la tête de Tradeshift Europe depuis 2014, il a participé à la croissance impressionnante de l'éditeur américain d'origine danoise avec une cinquantaine de clients ayant fait confiance à Tradeshift. Charles Henri a une expérience fortement orientée logiciels applicatifs acquise auprès de l'éditeur Ariba où il dirigeait les Ventes Europe en tant que VP pendant 12 ans. Charles-Henri a démarré chez IBM puis a passé 10 chez EMC2.

? En tant que VP Procurement Operations chez Danone, quels étaient vos enjeux autour de la relation fournisseur ?

B. S. : Notre objectif était de simplifier notre façon de travailler avec nos fournisseurs : ceci passait par une standardisation de nos processus, en nous focalisant dans un premier temps sur la partie exécution de nos achats de productions (PO, contrats...). Nous voulions garantir la qualité d'exécution à la fois en terme de délais et de compliance. Nous avons alors travaillé avec la société Quyntess, qui s'apprêtait à rejoindre la plateforme Tradeshift. Ce qui nous a séduit, c'est le concept d'une plateforme évolutive à même de recevoir des applications de différents opérateurs et où l'on peut également développer ses propres applications. On peut comparer le concept à celui d'un iPhone avec les différentes applications qui sont mises à votre disposition. Ceci nous a permis d'avoir un *core model* pour la gestion des fournisseurs : ils sont référencés sur la plateforme et directement reliés aux applications que l'on veut activer.

? Vous abordez le déploiement d'Apps personnalisées : comment Tradeshift accompagne le déploiement de ces Apps ?

C.-H. R. : Nous accompagnons nos clients dans ces déploiements, mais tout en les laissant libres de leurs choix. L'un de nos clients par exemple ne souhaitait pas que nous puissions avoir une visibilité sur les Apps qu'il développait par eux-mêmes, tout simplement pour

conserver leur avantage concurrentiel par rapport aux autres acteurs.

B. S. : Le choix des Apps existantes, ou leur développement spécifique est vraiment un point clé pour pouvoir construire une solution adaptée. Le référencement des Apps sur la plateforme par Tradeshift est clé pour que nous ayons des solutions immédiatement opérationnelles. Une des difficultés à appréhender est la capacité de Tradeshift à bien intégrer et valider ces nouvelles applications. Ce point doit être pris en amont du projet, afin d'aligner les priorités entre le plan de déploiement de Tradeshift et notre propre plan de déploiement.

C.-H. R. : D'un côté, nous enlevons de la complexité puisque le client n'a pas à intégrer des Apps qui ne se parlent pas entre elles : les Apps sont préintégrées entre elles dans notre plateforme. L'intégration peut cependant se révéler difficile pour certaines, soit parce que le client change d'avis, soit à cause du rythme de développement propre à l'application tierce ou la plateforme Tradeshift. C'est un point d'amélioration sur lequel nous travaillons d'arrache-pied et qui est fondamental car il s'agit de la core value de Tradeshift.

? Quelles sont les flux que Danone a intégré au sein de la plateforme Tradeshift ?

B. S. : Nous avons intégré le périmètre que nous avons défini, la gestion des contrats et le suivi des activités d'exécution. L'ensemble de nos fournisseurs globaux sont embarqués, et

nous continuons le déploiement de la plateforme comme planifié. Nous allons aux États-Unis étendre l'utilisation de la plateforme au niveau de la gestion des flux locaux.

? Combien comptez-vous de fournisseurs au global, que ce soit chez Danone ou au sein de la plateforme Tradeshift ?

👤 B. S. : Nous comptons environ 5 000 fournisseurs de production. À ce jour, nous comptons 600 fournisseurs globaux et quelques fournisseurs locaux, soit entre 700 et 800 fournisseurs embarqués sur la plateforme.

👤 C.-H. R. : Chez Tradeshift, nous dénombrons 1,5 million de fournisseurs connectés sur la plateforme. Il nous est cependant très difficile de déterminer la proportion de fournisseurs réellement actifs. Nous réfléchissons à mettre en place un suivi d'activité (nombre de connexion, fréquence...) afin de permettre une meilleure visibilité sur ce point. Aujourd'hui, nous estimons qu'un tiers des fournisseurs est réellement actif.

👤 B. S. : Il est important de souligner que Tradeshift doit gérer un contexte complexe résultant d'une croissance rapide et la nécessité de garantir la stabilité des solutions développés. Son organisation doit perpétuellement évoluer pour s'adapter aux exigences opérationnelles de ses clients, pour assurer la qualité de service, tout en intégrant de nouvelles fonctionnalités, de nouveaux clients. Ceci nécessite une bonne priorisation des tâches.

? Quelle équipe projet avez-vous mis en œuvre pour assurer le succès ?

👤 B. S. : Nous avons sous-estimé le travail à réaliser, ce qui a rendu le déploiement assez douloureux. La difficulté du projet est liée à la multiplicité des interlocuteurs: le client, Tradeshift, l'application et l'intégrateur. Plus il y a d'interlocuteurs dans un projet, plus c'est compliqué. Il est primordial, dès le lancement du projet, de bien définir les rôles et responsabilités de chacun.

Il faut bien réfléchir à la gestion du projet et sa gouvernance. Prendre le temps d'aligner les différents interlocuteurs sur les problématiques à résoudre. Une fois les visions alignées, nous avons eu une très bonne réactivité de la part de Tradeshift. Il y a une vraie volonté de trouver des solutions.

? Votre problématique a donc plutôt été un sujet de coordination et de communication que de profils ?

👤 B. S. : Tout à fait. Cependant la mobilisation des ressources a aussi été un sujet: il faut une équipe constituée de profils suffisamment techniques pour comprendre les enjeux, et dotés de capacités de synthèse et de communication. Une démarche projet classique n'est pas envisageable sur le déploiement de ce type de solution: il faut être dans une démarche *minimal product available* et effectuer des améliorations continue. C'est un fonctionnement complètement différent, qu'il faut ajuster en fonction de la maturité de l'entreprise.

En termes de ressources, nous avons fait le

choix d'établir un binôme composé d'un profil IS et d'un profil Business pour s'assurer que la solution réponde aux besoins, tout en ayant les caractéristiques techniques nécessaires.

? Quid de l'atteinte des objectifs de gains associés au déploiement de la plateforme ?

👤 B. S. : Sur le plan quantitatif, c'est difficile à évaluer. Sur le plan qualitatif, nous avons pu standardiser les processus et approfondir l'automatisation. Pour nous, ce qui est très important est le temps de réponse et de mise en place.

? Avez-vous lancé un pilote avant de déployer la plateforme au niveau mondial ?

👤 B. S. : Nous avions besoin de tout changer. Nous avons donc opté pour un déploiement par vague, mais très rapide. Il a fallu constituer deux équipes différentes: une équipe pour la phase projet et une équipe pour la phase running, les problématiques n'étant pas les mêmes au cours de ces deux phases.

? Vous êtes-vous fixé des objectifs globaux ?

👤 B. S. : Le vrai objectif pour nous est de créer de la valeur avec la plateforme. Elle est en place, fonctionne, il nous faut maintenant pousser la réflexion plus loin pour créer de nouvelles poches de valeur. Avoir l'ensemble de ces données au même endroit permet de faciliter les analyses de ces



Une démarche projet classique n'est pas envisageable sur le déploiement de ce type de solution: il faut être dans une démarche *minimal product available* et effectuer des améliorations continue. C'est un fonctionnement complètement différent, qu'il faut ajuster en fonction de la maturité de l'entreprise.

dernières: cela permet d'effectuer des analyses classiques, mais aussi des analyses prévisionnelles / prospective. Nous sommes en mesure de créer des analyses que nous étions incapables de produire auparavant, et ce avec une base de données qui croît de jour en jour.

❓ Pour créer les nouvelles poches de valeur que vous évoquez, quels points mériteraient selon vous d'être améliorés ?

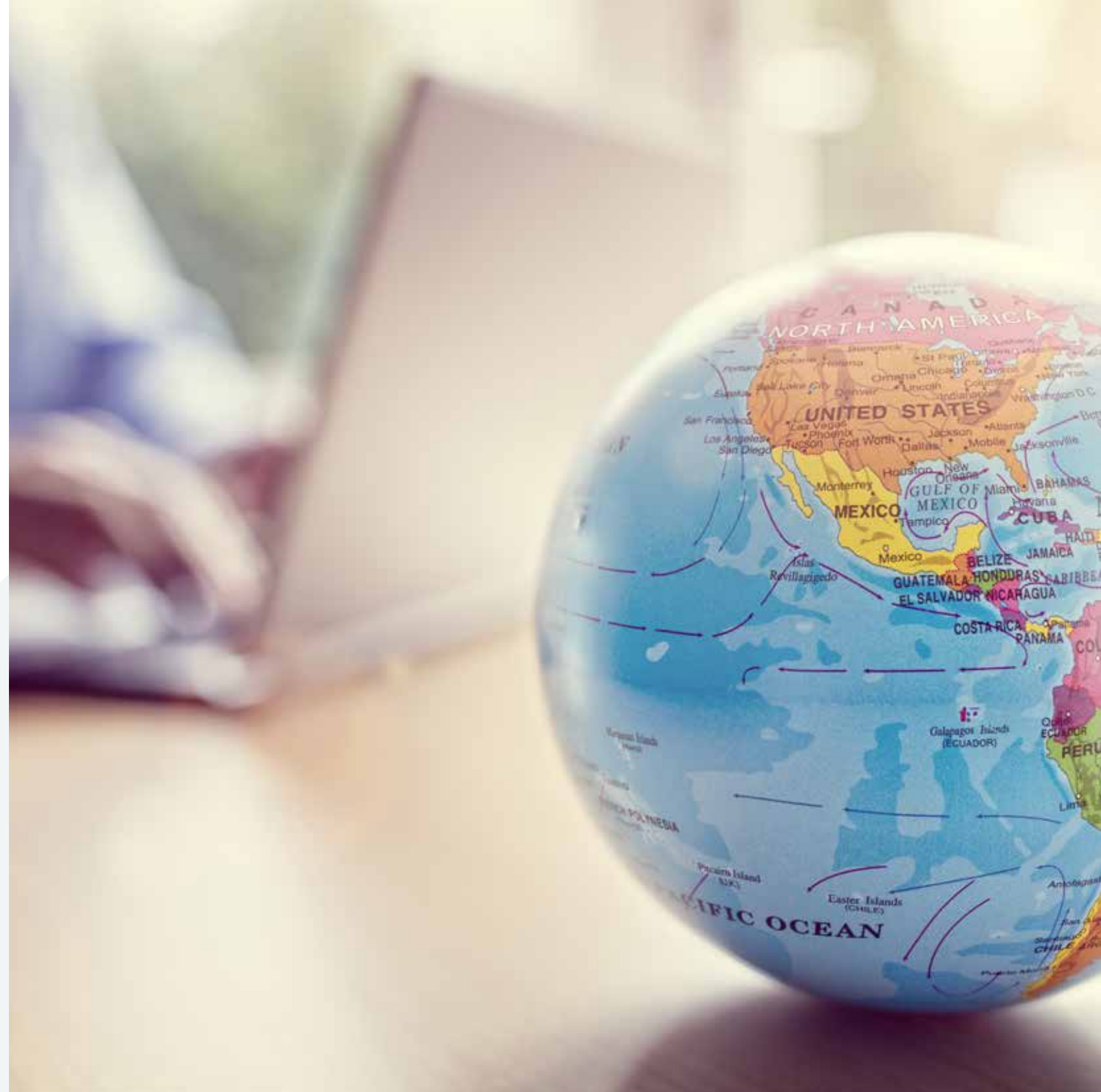
B. S.: La vitesse d'intégration des fournisseurs est un premier axe d'amélioration. Je rêvais que le nombre d'Apps intégré par Tradeshift soit tel que je ne sois plus en mesure de suivre l'ensemble des possibilités offertes. Avoir un service d'intégration des Apps par Tradeshift qui garantit que l'on puisse les utiliser instantanément dès qu'elles sont disponibles sur la plateforme.

Je tiens à souligner que j'apprécie particulièrement d'avoir un sponsor au sein du Comex de Tradeshift. Il y a une vraie volonté de trouver des solutions, ce qui est primordial pour nous.

❓ Quelles sont les prochaines étapes dans la lignée du déploiement de la plateforme?

B. S. : Nous sommes encore en phase de transformation globale du procurement et menons une réflexion sur la roadmap complète de la digitalisation.

② C.-H. R.: Nous souhaitons de notre côté avancer sur trois points très nets. Tout d'abord, être en mesure de couvrir l'ensemble des fournisseurs de Danone à travers le monde, en global et en local. Nous souhaitons aussi être plus tourné vers la Finance: une fois que l'ensemble des fournisseurs est connecté à la plateforme, on peut réellement démontrer notre valeur de base et répondre à la problématique du financement des fournisseurs, voir rendre le projet self sufficient en termes de financement. Le paiement à temps des fournisseurs, voire de façon anticipée, constitue en effet un des enjeux majeurs pour les entreprises. Cela permet d'éviter les amendes pour retard de paiement mais améliore surtout significativement la proximité que vous pouvez avoir avec vos fournisseurs. Troisièmement, nous avons plusieurs d'îlots d'axes d'améliorations comme les Apps tierces, ou le paiement de petits fournisseurs sans avoir à créer une fiche personnalisée dans une base de données complexe. L'objectif: être en mesure de payer de petits fournisseurs aussi facilement qu'avec sa propre carte bleue. Nous avons toute une offre sur ce sujet qui est en train de se développer très rapidement. Enfin, j'ajouterais que l'implantation de bureaux partout dans le monde nous permettra de mieux accompagner nos clients. Nous développons de nombreuses Apps sur l'information fournisseurs. Concernant Danone, nous nous apprêtons à lancer la carte de paiement virtuelle d'ici la fin de l'année pour la zone Europe. ●



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

TRADESHIFT B2B NETWORK

Le réseau B2B est le premier pilier de la solution Tradeshift. Il permet aux sociétés d'être connectées entre elles et de collaborer.

L'inscription sur le réseau est gratuite. Une société présente sur le réseau peut agir en tant que fournisseur et/ou en tant que client.

TRADESHIFT PLATEFORME

La plateforme est le 2e pilier de la solution Tradeshift. À la différence d'un portail, une société présente sur le réseau peut être connectée avec plusieurs partenaires commerciaux et avec un seul accès. La collaboration est une composante importante plus que ne l'est la transaction. La plateforme a pour vocation d'être non seulement un point d'accès unique multi-clients, multi-fournisseurs mais aussi multi-applications.

COLLABORATION

A tout moment au cours du traitement métiers, vous avez la possibilité d'interagir avec vos fournisseurs mais aussi en interne pour résoudre une exception de traitement, compléter des informations, etc. Cette fonctionnalité de collaboration en temps réel est un vrai plus dans la création de votre piste d'audit de vos traitements.

TRADESHIFT APPS

Une nouvelle manière d'accéder à la richesse fonctionnelle. Tradeshift offre de nouvelles possibilités grâce à un écosystème d'Apps partenaires. Voici quelques exemples:

- Validation des RIB fournisseurs;
- Validation des informations clés sur vos fournisseurs;
- etc.

CONFORMITÉ LÉGALE

La solution permet de recevoir l'ensemble des factures électroniques avec une vérification sur la conformité légale. La solution couvre plus de 60 pays dont l'Inde, la Chine et les dernières modifications en Europe (Italie par exemple). La solution est aussi interopérable avec d'autres plateformes. Tradeshift est enfin un point d'accès PEPPOL.

WORKFLOW MÉTIERS

Une fois la conformité légale et métier de la facture vérifiée, la solution vous permet d'automatiser vos processus comptables avec le traitement métier: rapprochement 2 / 3 voies, imputation comptable, workflow de validation ou de gestion des exceptions, etc...

OPTIMISATION DE LA TRÉSORERIE

Grâce à l'accélération du temps de traitement des factures et en couplant cela avec les fonctionnalités de factoring, d'escompte dynamique et de reverse factoring présentes dans la solution Tradeshift, vous allez pouvoir améliorer la gestion de votre trésorerie.

ADA - INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

L'Intelligence Artificielle est une avancée technologique importante pour l'amélioration de vos processus. Chez Tradeshift, nous croyons à l'utilisation de IA dans des scénarios simples au départ tels que la suggestion automatique des imputations comptables, la suggestion des valideurs, l'assistance à la validation, etc...

LA SOLUTION EN IMAGES



Notre Apps Store. Tradeshift propose une centaine d'Apps.



La transaction est une résultante de la collaboration

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Tradeshift Cash: Nous unifions sous cette marque l'ensemble des solutions de financement fournisseurs: Supply chain finance / Dynamic Discounting / Fintech offrant enfin une solution de financement universelle adaptée à toute taille de fournisseur et montant de transactions.

2

Nouveaux partenariats avec des entreprises telles que comme Wax Digital / Transfermate / Spendency / Coface / SIS Id... nous permettant d'adresser complètement la chaîne du Source-to-Pay en incluant l'analyse de la dépense, le sourcing et la gestion des contrats, le risque fournisseur et l'exécution du paiement dès la comptabilisation de la facture depuis Tradeshift. Proposez enfin à vos fournisseurs un guichet unique !

3

Effet «boule de neige» : Le pari de Tradeshift comme celui des réseaux sociaux est lié à notre capacité de fédérer de plus en plus de sociétés sur notre réseau. Avec 180% de croissance sur 12 mois glissant et 5.000 fournisseurs rejoignant la plateforme par semaine, ce pari est en passe d'être gagné.

RÉFÉRENCES CLIENTS

KHUNE AND NAGEL

Autour de la solution d'e-invoicing regroupant plus de 12.000 fournisseurs, Khune and Nagel a mis en place une seule plateforme multi-banque de financement des fournisseurs.

Les chiffres parlent d'eux même:

- 2.8 M de factures gérés par an
- Déployée dans 37 pays
- 500 M de dettes fournisseurs financées
- Accélération de l'onBoarding des fournisseurs (les petits / moyens fournisseurs appréciant ce service de financement simple et rapide)
- 23 jours d'extension du DPO
- Démonstration en chiffre de l'efficacité d'une plateforme associée à un réseau, l'ouverture technique permettant tous types de financement (par nos clients, multi-banque, fintech) et de passer à l'étape deux de l'e-invoicing en ajoutant des services ajoutés pour le réseau de fournisseurs connectés.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Tradeshift est une plateforme collaborative et un réseau BtoB permettant aux entreprises d'échanger des documents commerciaux et, au-delà, d'innover dans leur processus P2P. Tradeshift, c'est :

- 1 500 000 sociétés connectées à travers plus de 190 pays
- Plus de 500 clients dans le monde
- Plusieurs milliards de \$ de transactions échangées par mois sur la plateforme
- Conformité Chine: le seul acteur occidental à accompagner des clients dans la dématérialisation légale des factures en Chine
- Plus de 400 Millions de \$ de levées de fond
- Son siège social est basé à San Francisco avec des bureaux à Copenhague, New-York, Londres, Paris, Suzhou, Chongqing, Bucarest, Munich, Tokyo, Mexique, Dubaï.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
NC
- > **Nombre de collaborateurs total**
1100
- > **Date de création de la société**
2010
- > **Date de création de la solution promue**
2010
- > **Fondateurs**
Christian Lanng, Mikkel Hippe Brun, Gert Sylvest
- > **Principaux actionnaires**
HSBC, American Express, Santander, Goldman Sachs



CHARLES-HENRI ROYON
VP Sales EMEA
charles.royon@tradeshift.com



PIERRE MERAUD
Regional VP Sales Southern Europe
pierre.meraud@tradeshift.com



BRUNO LABORIE
Senior Director Global Alliances
bruno.laborie@tradeshift.com



MORAD LEDMAOUI
Alliances Director Southern Europe
morad.ledmaoui@tradeshift.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



REGARDS CROISÉS WORKDAY / GROUPE BARRIÈRE



Frédéric Portal est Product Marketing Directeur, EMEA à Workday. Diplômé de l'Ecole de l'expertise comptable et de l'audit (ENOES) et de Berkeley, il a commencé sa carrière en 1996 dans la direction financière de chez Allium puis Eurosport. En 2000, il est recruté par PeopleSoft comme Product Marketing Manager. En 2003, il traverse le globe pour s'installer dans la Silicon Valley et retourne à l'école. Il rentre à l'université de Berkeley où il passe un diplôme de Business Administration, avec une spécialité en marketing. En 2004, toujours aux Etats-Unis, c'est avec PeopleSoft qu'il renoue, au poste Senior Product Strategy Manager où il restera 9 ans. En 2013, il rejoint Ataway en tant que Directeur Alliance et Strategy. Il y restera 5 ans avant de rejoindre son employeur actuel Workday, au poste de Product Marketing Director, EMEA Financials.



Nicolas Quiviger est Contrôleur Financier du groupe Barrière. Diplômé de l'Expertise comptable, il est titulaire d'une Maîtrise de Droit des Affaires de la Sorbonne et du Magistère de Sciences de Gestion de l'Université Paris Dauphine. Il a acquis son expérience lors de quatorze années passées au sein du Cabinet d'audit et de Conseil PwC à Londres et à Paris. En tant que Senior Manager, il avait pour mission de coordonner l'audit de plusieurs sociétés cotées au SBF 210 et CAC 40 et était spécialisé dans le secteur des médias, loisirs et services aux entreprises. Chez Barrière, il a pour principales missions de superviser le service reporting et consolidation, d'animer le réseau de financiers du Groupe et ses filiales et de prendre en charge les aspects financiers des développements.

? Sur quel projet vous êtes-vous rencontrés? Quel était le besoin à couvrir?

N.Q.: Nous avions besoin de changer notre logiciel de comptabilité, car la solution était vieille de plusieurs dizaines d'années et tournait sur AS400. Notre outil était devenu obsolète et nous avions des problèmes pour répondre aux nouvelles et futures exigences fiscales (FEC, piste d'audit...). Nous cherchions donc un outil moderne, en alignement avec le travail d'homogénéisation et d'unification des pratiques financières du Groupe. Après la création d'un centre de services partagés, nous avons réalisé que notre outil nous empêchait d'aller plus loin. Au départ, la solution que nous envisagions était de passer d'un logiciel comptable à un ERP. Et, quand nous avons mis en concurrence 9 éditeurs dans un appel d'offres, nous pensions déjà que nous allions choisir une solution installée, qui semblait le choix évident. Cependant, nous avons eu une surprise. Les utilisateurs que nous avons consulté dans le cadre de cette sélection ont finalement opté massivement, presque unanimement, pour Workday qui était très intuitif et disponible en ligne (Saas). Workday a un paramétrage sans développement lourd - qui lui permet de s'adapter aux 50 métiers du groupe Barrière, de manière efficace et homogène.

Nous avons donc opté pour cette solution très prometteuse, mais avec seulement, à l'époque, deux ou trois références clients en France. Nous avons signé fin janvier 2017, et avons pris le temps nécessaire pour faire en sorte que le contrat réponde à nos besoins et aux exigences de Workday. Au final, nous avons trouvé un bon

équilibre, pour les deux parties. Dès novembre 2017, nous avons lancé l'outil sur la partie comptable et financière. Nous avons ensuite élargi en 2018 et 2019, aux notes de frais, aux achats, avec l'ensemble du processus Purchase to Pay. Au 1^{er} janvier 2020, nous incluons aussi la paie et la RH, afin de réunifier tous les flux et offrir un outil commun. Le fait d'avoir un seul outil financier et RH permet aussi d'avoir le même langage sur les frais de personnels, qui représente une large part des coûts du compte de résultats.

F.P.: Dès le départ le Groupe Barrière a montré une volonté de faire évoluer son back office pour le rendre plus agile et moderne. Le groupe cherchait une solution simple d'utilisation, rapide, intuitive, disponible à chaque fois qu'il en avait besoin. Entièrement conçu pour offrir une expérience utilisateur fluide en matière de gestion financière, de RH, de planification, de gestion des talents, de paie, de décisionnel, de reporting et bien plus encore, Workday est un système unique. Il élimine le coût et la complexité inhérents aux montées de version classiques grâce à ses mises à jour simples et automatiques. Aucun risque de se retrouver bloqué par des logiciels obsolètes. Les audits continus permettent de suivre les transactions en temps réel, jusqu'au détail le plus fin. La sécurité est basée sur les rôles pour garantir la transparence, la conformité et la gestion des risques. Les utilisateurs accèdent en toute sécurité à des informations contextuelles en temps réel dont ils ont besoin, collaborent les uns avec les autres et lancent des actions sans quitter Workday. Grâce à une vue d'ensemble de l'état de l'entreprise, l'utilisateur peut mieux anticiper les problèmes et il dispose de recom-

mandations sur lesquelles il peut directement agir. Un autre aspect qui répondait aux besoins du groupe Barrière c'est la capacité de Workday à fournir une solution d'analyse multi-dimensionnelle en temps réel, au sein de la même plateforme. Cela permet à la fonction finance d'être un vrai « business partner » et d'aider les autres membres de l'organisation dans le pilotage et la prise de décision.

? Quel a été le résultat de cette implémentation de Workday chez vous ?

👤 N.Q.: Nous faisons notre deuxième clôture de compte annuel avec Workday. Nous sommes en phase d'amélioration car nous optimisons encore le paramétrage. Mais les résultats se font déjà sentir à plusieurs niveaux. La consolidation et le contrôle de gestion, qui se faisaient essentiellement a posteriori, anticipent désormais sur tout le mois grâce à un suivi en continu. C'est précieux pour améliorer à la fois les conditions et la qualité de notre travail. Le Purchase to Pay a aussi été une vraie révolution en tirant le bénéfice d'un système intégré à 100% sans rupture de chaîne. Mon équipe et moi, par exemple, recevons des alertes quand une facture arrive chez quelqu'un qui a quitté l'entreprise. On commence aussi à avoir des optimisations de coûts, notamment avec une solution intelligente de scan de factures qui permet de retrouver celles-ci dans la plateforme. Elles sont alors pré-codées, avec le nom de la société, la TVA, le prix, le code de classement... Cela permet aussi d'améliorer notre rapidité et la précision dans les réponses. 100% de la dépense est en un lieu et interrogeable

par fournisseur ou catégorie de dépenses ou autres axes analytiques. Ce genre de moyens permet de positionner les financiers comme de véritables business partners. D'ailleurs, cet outil, disponible depuis n'importe quelle interface est véritablement un service à offrir aux managers. Demain, un manager pourra faire une commande de chaudière sur Workday et demain, il pourra bientôt faire le suivi professionnel de ses collaborateurs. Nous leur faisons gagner du temps au quotidien avec un guichet administratif unique. Enfin, et ce n'est pas rien, en utilisant une solution que nous pouvons paramétrer nous-mêmes, nous libérons les informaticiens en interne. Ceux-ci se concentrent sur les applications métiers, à destination des clients, les laissant se concentrer sur les applications porteuses de chiffre d'affaires.

? Quels ont été les challenges que vous avez dû surmonter pendant le déploiement ?

👤 N.Q.: La méthode proposée par Workday est bonne et nous aurions pu encore plus l'utiliser. Le prototype et l'essai-erreur avec des périodes de tests permettent d'aller plus vite et de sortir de son schéma de pensée pour remettre les process sur l'ouvrage. Cependant, j'ai sous-estimé le changement et ce que cela induit pour les collaborateurs. Nous étions très heureux d'apporter une solution qui était le mariage parfait entre Google et Sarbanne Oxley. Certains comptables, quant à eux, ont vécu ce changement comme une perte d'autonomie. Il s'agit en effet de passer d'une logique d'écriture à une logique intuitive de renseignement d'objets. Pour certains, cela ne convenait pas

du tout. Pour d'autres, au contraire, cela les a révélés. Nous avons détecté des talents, qui se sont distingués par leur créativité ou leur implication. Cette capacité à prendre de la hauteur et à poser les bonnes questions, plutôt que de maîtriser des formules, est devenue essentielle.

👤 F.P.: La méthodologie Workday permet par son caractère progressif, d'allier l'utilisation d'exemples concrets à la formation pratique des acteurs futurs du support interne Workday de nos clients. L'itération réalisée avec les données et processus du Groupe Barrière combinée avec l'accompagnement au changement prodigué par les Customer Success Managers facilite la prise en main de la solution Workday par l'ensemble des utilisateurs.

? Quelles sont pour vous les prochaines étapes ?

👤 N.Q.: Nous continuons l'optimisation de nos paramétrages, bien entendu. Mais nous envisageons aussi de gérer le budget grâce à Workday, pour que cet exercice prédictif soit au plus proche des données réelles. Ensuite, l'idéal serait d'y passer aussi la consolidation afin de réconcilier les deux systèmes d'exploitation pour le quotidien et pour le légal. Mais nous sommes aussi impatients d'accéder à de nouvelles fonctionnalités d'automatisation pour capturer les reçus et les notes de frais ainsi que la valorisation des données sous formes de rapport de business intelligence.

👤 F.P.: Le Groupe Barrière s'investit aussi dans de nombreux Design Partner Groups dans le cadre comptable ou procurement pour parta-



Nous avons détecté des talents, qui se sont distingués par leur créativité ou leur implication. Cette capacité à prendre de la hauteur et à poser les bonnes questions est devenue essentielle.

ger son expertise et les spécificités liées à son activité. Je pense aussi que le Groupe Barrière sera très intéressé d'utiliser en avant-première nos nouvelles capacités de détection des anomalies au niveau des écritures comptables. Ses innovations permettent de réduire les erreurs, d'automatiser les tâches manuelles afin que les utilisateurs du groupe Barrière passent plus de temps sur des tâches à valeur ajoutée. Le Groupe Barrière s'est aussi lancé dans le programme Workday Cloud Platform, et participe ainsi aux développements de nouveaux processus qui intégreront à terme des flux de trésorerie de Caisse provenant des différents sites du groupe au sein de leur système financier Workday, cela favorisant toujours plus l'intégration des données dans une même plateforme. ●

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

COMPTABILITÉ, IMMOBILISATIONS ET CONTRÔLE DE GESTION

Votre comptabilité, votre consolidation, votre gestion des achats et des projets, votre reporting et vos analyses, le tout rassemblé dans une plateforme ERP unique dans un Cloud moderne :

- Bénéficiez d'une compréhension plus approfondie de vos chiffres grâce à des rapports multidimensionnels et interactifs;
- Prenez des décisions en temps réel grâce à la comptabilité et aux analyses «in-memory»;
- Gérez toutes les activités avec des processus de gestion flexibles et intégrés;
- Réagissez rapidement au changement avec des configurations immédiates.

GESTION DES REVENUS

Avec Workday Revenue Management, vous disposez d'une grande flexibilité pour gérer les contrats, la facturation, le recouvrement, la comptabilité et les analyses, tout ceci à partir d'un seul système:

- Optimisez les flux de trésorerie tout en minimisant les erreurs;
- Facilitez la transition vers de nouvelles normes de reconnaissance des revenus et réduisez vos coûts d'audit;
- Automatisez les processus de facturation pour vos différents types de produits et services;
- Améliorez les prévisions grâce à une visibilité en temps réel des flux de revenus;
- Simplifiez l'intégration avec les systèmes de gestion de fournisseurs tiers.

AUDITS ET CONTRÔLES INTERNES

Workday a été créé après la mise en application de la loi Sarbanes-Oxley, ce qui signifie que les fonctions de contrôle interne, d'audit proactif et de vérification de conformité sont intégrées dans le système:

- Tirez parti d'un système comptable complet, assorti de pistes d'audit exhaustives;
- Utilisez des données en temps réel pour découvrir les tendances et identifier les risques potentiels;
- Profitez des rapports livrés en standard sur les indicateurs de risques;
- Trouvez et gérez rapidement les incompatibilités dans la séparation des tâches.

PLANIFICATION FINANCIÈRE

Développez une planification financière plus collaborative, complète et dynamique:

- Changez de scénario de planification à n'importe quel niveau de l'entreprise;
- Visualisez, saisissez et actualisez facilement vos données de planification;
- Comprenez mieux vos chiffres en élaborant instantanément des graphiques;
- Connectez vos données de planification à la suite Microsoft® pour actualiser facilement les rapports;
- Gérez, modifiez, modélisez les résultats, analysez les écarts et corrigez le tir, au rythme de l'évolution de votre entreprise.

REPORTING ET ANALYSES

Une vision complète et fiable sur la finance: allez au-delà du reporting financier classique. Avec les fonctionnalités de reporting et d'analyse financière de Workday, vous disposez de toutes les informations commerciales, financières et RH dont vous avez besoin dans un seul et même endroit:

- Des décisions basées sur des données en temps réel;
- Générez des rapports et des analyses sur n'importe quelle dimension pour la finance, les RH ou la paie;
- Fournissez à vos équipes les analyses dont elles ont besoin;
- Un seul modèle de sécurité;
- Créez des rapports de gestion provenant de n'importe quelle source de données.

NOTE DE FRAIS, ACHATS, STOCKS

Gérez aisément vos frais professionnels, rationalisez tous les aspects des achats indirects, adoptez une nouvelle approche de la gestion des stocks grâce à une vision complète de l'ensemble de votre chaîne d'approvisionnement interne.

CONSOLIDATION ET CLÔTURE

Simplification de la consolidation financière.

En quelques clics, Workday vous permet d'automatiser la consolidation financière, le reporting et la clôture.

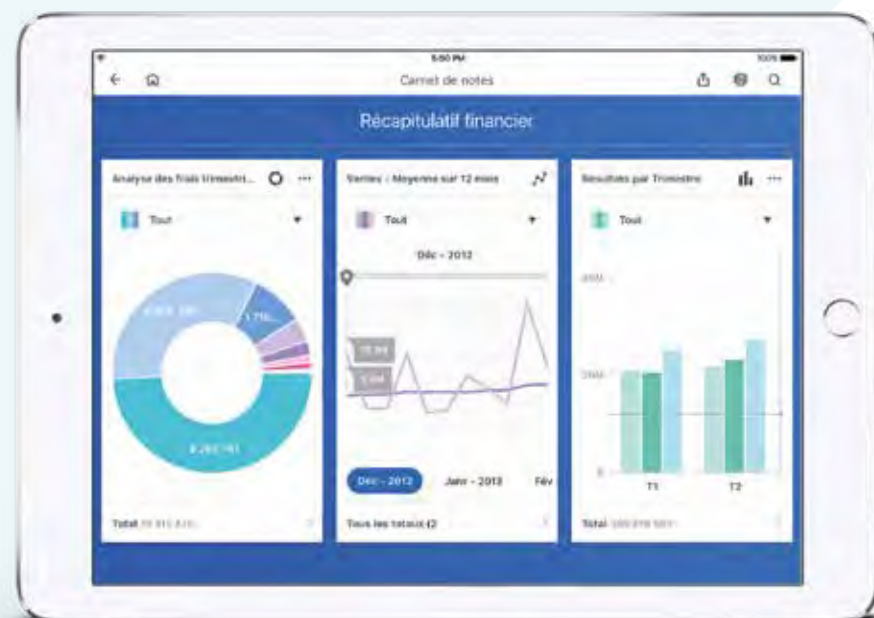
- Simplifiez la consolidation en automatisant les tâches d'élimination et de conversion.
- Gérez les scénarios d'investissement dans une filiale, d'activité de participation minoritaire et de comptabilisation de vos participations.
- Effectuez les éliminations intragroupes et les conversions de devise.
- Vos rapports multidimensionnels dans un seul système.

PROFESSIONAL SERVICES AUTOMATION (PSA)

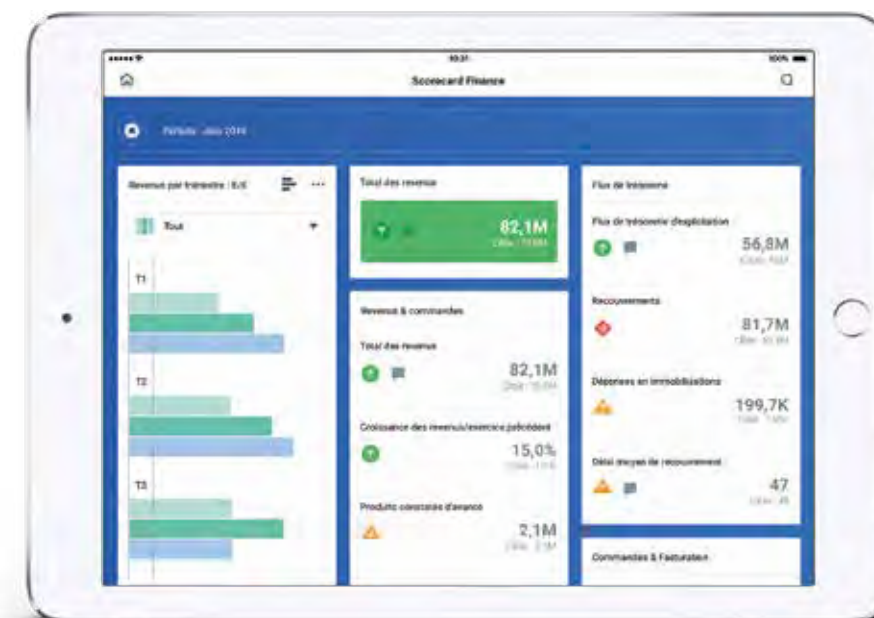
Gérez vos projets et vos talents dans un système unique pour des équipes plus autonomes, des clients plus satisfaits et une meilleure rentabilité:

- Visualisez facilement les informations sur un projet, notamment le budget, les prévisions et la planification, les besoins en ressources et leur utilisation, le statut, etc;
- Automatisez la facturation et la reconnaissance des revenus pour rationaliser l'ensemble du cycle, du contrat jusqu'à l'encaissement;
- Accédez à des données actualisées, aux notes de frais et à la saisie des temps sur n'importe quel support.

LA SOLUTION EN IMAGES



Votre plateforme unique pour la comptabilité, la finance et l'analyse Workday Financial Management offre des fonctionnalités financières et comptables approfondies, un accès en temps réel aux informations clés, ainsi que des audits et des contrôles internes en continu.



Une vision complète et fiable de votre entreprise. Allez au-delà du reporting financier classique. Avec les fonctionnalités de reporting et d'analyse financière de Workday, vous disposez de toutes les informations commerciales, financières et RH dont vous avez besoin dans un seul et même endroit.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Chez Workday nous pensons que le rôle du Machine Learning devrait être d'aider les collaborateurs pour les rendre plus efficaces et stratégiques.

Workday a mis au cœur de sa plateforme le Machine Learning pour :

- automatiser les tâches répétitives;
- améliorer la prise de décision à l'aide de données pertinentes;
- assister l'utilisateur par des recommandations contextuelles.

2

Enrichissez vos données financières et RH avec des données internes ou externes avec Workday Prism Analytics pour obtenir une meilleure visibilité de votre entreprise. Avec l'analyse augmentée, le système met en avant les tendances, enjeux et opportunités au sein de votre organisation, puis propose des analyses personnalisées.

3

Une planification agile: Mieux planifier, exécuter et analyser dans toute l'entreprise.

Adaptive Insights Business Planning Cloud vous offre tous les outils nécessaires pour une planification financière plus collaborative, complète et dynamique et pour générer des prévisions en temps réel avec des scénarios intégrés.

RÉFÉRENCES CLIENTS

De nombreuses entreprises dans le monde font confiance à Workday pour les aider à générer des résultats exceptionnels dans de multiples secteurs d'activité grâce à ses solutions de gestion financière et de gestion du capital humain.

Workday compte plus de 2 800 clients, dont plus de 70% sont live sur l'application Workday. Workday vise à maintenir un taux de satisfaction client supérieur à 95% et a atteint un taux de satisfaction de la clientèle de 97%, le plus élevé du secteur, dans son dernier sondage sur la satisfaction de la clientèle.

Plus de 40% des Fortune 500 ont sélectionné Workday.





PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Workday est leader des solutions Cloud pour la gestion financière, l'élaboration budgétaire et la gestion des ressources humaines. Fondée en 2005, Workday propose des applications de gestion financière, d'analyses et d'élaboration budgétaire mais également de gestion du capital humain, de la paie et de planification, conçues pour les entreprises à travers le monde. Plus de 2 800 organisations, de taille moyenne aux entreprises du Fortune 500, ont déjà choisi Workday et affichent un taux de satisfaction de 97%.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
2,82 milliards de dollars (2019)
- > **Nombre de collaborateurs total**
11 400 dans le monde
- > **Date de création de la société**
2005
- > **Fondateurs**
Aneel Bhusri, CEO
Dave Duffield,
Chairman



JÉRÔME FROMENT CURTIL
Directeur France
jerome.fromentcurtil@workday.com



PIERRE GOUSSET
Vice-Président Pre-Sales EMEA
pierre.gousset@workday.com



MAHA SIRIEX
Directrice Commerciale
maha.siriex@workday.com



CHRISTOPHE DULOUTRE
Directeur Commercial
Christophe.duloutre@workday.com



PATRICIA MOSCATELLI
Experte Finance
patricia.moscatelli@workday.com

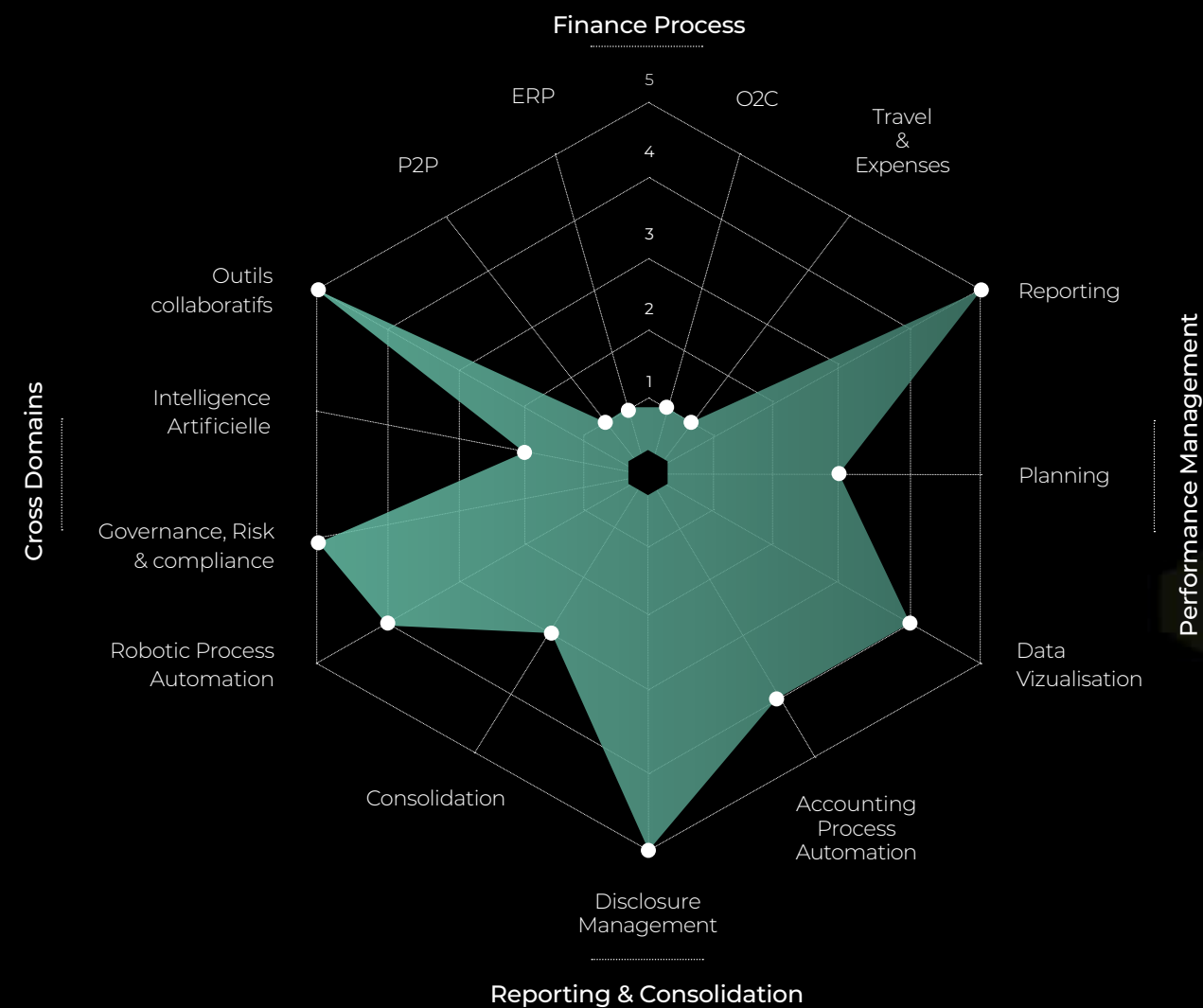


FRÉDÉRIC PORTAL
Directeur Produit Finance
frederic.portal@workday.com



CARTOGRAPHIE DE POSITIONNEMENT

Autoévaluation de l'éditeur



INTERVIEW WORKIVA



Laure De Saint Germain est en charge du développement du marché français de Workiva. Diplômée de l'université Paris Dauphine, elle a commencé sa carrière en banque d'investissement avant d'évoluer vers les nouvelles technologies en rejoignant Workiva en 2014. Passée par Amsterdam et Londres, pour développer Workiva dans les pays anglo-saxons et le Benelux, elle a récemment été nommée en France pour continuer sa mission. Son objectif aujourd'hui ? Définir et mettre en place la stratégie de développement de Workiva sur le marché français et continuer à accompagner de nombreuses entreprises à travers l'Europe dans le déploiement de processus de reporting efficaces et durables.

? Vous avez ouvert votre premier bureau français à Paris il y a quelques mois : pour ceux qui vous découvrent, pouvez-vous présenter Workiva ?

! Laure De Saint Germain : Workiva est une société américaine très présente en Europe aujourd'hui. Elle propose Wdesk, une plateforme intégrée et collaborative permettant de créer et connecter des documents. Wdesk améliore vos outils d'édition : toutes les fonctionnalités usuelles sont disponibles mais la plateforme Cloud permet aussi de s'affranchir des limites des outils classiques pour gagner en efficacité et fiabilité. Le travail de mise à jour des rapports se fait en temps en réel et de manière collaborative. Les données sont connectées à une source unique via une feuille de calcul directement reliée à vos outils de conso. Les changements et modifications sont traçables et l'accès des utilisateurs à la plateforme, strictement contrôlé. Les processus de relecture sont facilités grâce à des outils de workflow, ce qui évite les opérations manuelles et les vérifications régulières à vos équipes, déjà très occupées.

Notre plateforme n'est pas exhaustive et peut être utilisée pour tout type de document de communication financière ou réglementaire : document de référence, publications périodiques, présentations en interne ou en externe, rapports aux régulateurs, GRC etc. Workiva étant expert et le leader sur l'XBRL depuis plus d'une décennie, nous offrons tout naturellement une solution complète et facile d'utilisation pour le reporting ESEF (European Single Electronic Format). Ce format imposé

par l'Autorité Européenne des Marchés Financiers (ESMA) entrera en vigueur dès 2020 demandant aux émetteurs sur les marchés réglementés de l'Union européenne d'utiliser le langage électronique XBRL pour la préparation de leurs rapports financiers annuels.

Aujourd'hui nous couvrons 75% des filings XBRL à la SEC qui impose ce format depuis 2010. Depuis sa création, Workiva investit massivement dans le développement de sa plateforme Wdesk afin d'offrir à nos clients une technologie de pointe. Nos années d'expérience sur le XBRL ainsi que l'intégration complète de tous nos outils dans un même environnement sont autant d'éléments qui nous distinguent sur le marché. Nos années d'expérience sur le XBRL ainsi que l'intégration complète de tous nos outils dans un même environnement sont les principaux éléments qui nous distinguent sur le marché.

? Vous avez lancé un vaste projet chez Telefonica : mettre en place une solution pour l'ensemble de leurs rapports financiers en quelques mois ?

! L. D.S.G. : Lorsque nous avons rencontré Telefonica, leader de la téléphonie espagnole, en 2016, Wdesk répondait à leur double objectif de conformité aux obligations de publication de leur rapport annuel sous format XBRL aux États-Unis tout en assurant la cohérence au sein de leurs différents rapports annuels et trimestriels. La première étape a consisté à reprendre leur rapport annuel en forme 20-F (format SEC). Nous avons accompagné Telefonica à la fois sur le tagging XBRL utili-



La refonte de certains processus et méthodes de travail ainsi que l'accompagnement au changement tout au long du projet ont été des éléments clés de succès pour Telefonica et Workiva.

sant la taxonomie IFRS via notre équipe de "Professional Services" mais également sur le mapping de leurs données afin d'optimiser et d'automatiser leur processus de collecte des datas. Telefonica a tout de suite vu ce changement réglementaire comme une opportunité de pérenniser ses processus de reporting afin de gagner en efficience sur le long terme. Forts de notre expérience et de l'implication et l'expertise des équipes de Telefonica, nous avons très vite été sur ce volet. En deux à trois mois d'implémentation, Telefonica a pu commencer à travailler sur son reporting annuel et quelques mois plus tard sortir ses comptes en XBRL et publier leurs rapports annuels groupe et individuel en anglais et espagnol. L'accompagnement que nous apportons sur les services de consulting ou de tagging est un service complémentaire pour ceux qui souhaitent une solution clef en main. Gage de qualité, ses services ont assurés a Telefonica que notre engagement au succès de leurs pu-

blications allait au delà de la mise à disposition de notre plateforme.

Une fois cet objectif prioritaire atteint sur le 20-F, l'entreprise a voulu s'emparer de la deuxième raison pour laquelle ils se sont intéressés à nous: notre capacité à faire communiquer les différents documents quel que soit leur format ou destination. Leur besoin était alors d'assurer une cohérence totale entre plusieurs rapports: celui pour la SEC, les rapports financiers annuels consolidés en anglais et en espagnol d'un côté, les comptes sociaux également dans les deux langues de l'autre. Avec cinq versions du rapport annuel, le moindre changement demandait une attention particulière pour amender la donnée partout de manière identique. Grâce à la fonctionnalité Wdesk de liens dynamiques, Telefonica a rattaché toutes les données tableau, texte et graphique à leur source unique dans le tableur Excel, lui-même tiré de leur système de consolidation. Les liens sont créés par un simple co-

pier-coller, directement au niveau de la cellule permettant à Telefonica de gérer et d'adapter leur processus à leur guise.

La dernière étape de l'implémentation a été d'intégrer les différentes présentations et publications qui gravitent autour des résultats financiers: les présentations aux investisseurs et présentations au management. Sur la base des dernières publications, nous avons défini les parties de ces documents (textes, tableaux ou graphiques) pouvant être totalement automatisées par des liens depuis les rapports annuels ou trimestriels, connectant ainsi tous ces documents entre eux. La création de cet écosystème au sein de Wdesk a permis à Telefonica de s'affranchir d'une partie du travail manuel inhérent à l'utilisation des outils classiques et de réduire la pression mise sur leurs équipes les quelques semaines avant publication.

❓ Au-delà de l'objectif initialement fixé, comment avez-vous su accompagner la conduite du changement chez Telefonica ?

🗣️ **L. D.S.G.:** Le projet que nous avons mené chez Telefonica est allé bien au-delà de la mise en place d'une solution pour le reporting financier. En s'asseyant autour de la table avec les équipes de consolidation, nous nous sommes rendu compte de la multitude de fichiers notamment Excel qui étaient utilisés en tant que supports pour le rapport annuel. Plus d'une quinzaine de collaborateurs coordonnaient le travail sur ce rapport, chacun travaillant sur sa partie et créant ses propres versions. Il nous a donc été nécessaire de com-

prendre la manière dont le département fonctionnait et surtout, communiquait. La refonte de certains processus et méthodes de travail ainsi que l'accompagnement au changement tout au long du projet ont été des éléments clés de succès pour Telefonica et Workiva. Cela est aussi passé par la standardisation et l'automatisation du processus de reporting pour diminuer le risque d'erreur grâce à une source de donnée unique directement reliée au système de consolidation. Enfin, l'aspect collaboratif de la plateforme et sa simplicité d'utilisation ont permis au projet d'aller plus loin qu'un simple déploiement de solution. La collaboration a été effective car elle s'est appliquée à l'ensemble du processus et a permis d'éliminer le problème de versioning auquel les entreprises font souvent face.

❓ Conformité, rapidité, collaboration... quels sont les bénéfices obtenus par Telefonica ?

🗣️ **L. D.S.G.:** Les bénéfices obtenus et le retour sur investissement de Telefonica dans ce projet se sont fait ressentir aussi bien sur les processus que sur les équipes et leur manière de fonctionner. Grâce à Wdesk et surtout à l'implication des collaborateurs tout au long du projet, nous faisons maintenant travailler ensemble différentes équipes de différents départements: consolidation, juridique, communication financière, relations investisseurs, etc. La meilleure collaboration des équipes a donc été la première résultante de ce projet pour Telefonica. Vient ensuite la véracité des données financières et extra-financières obtenues grâce à la centralisation des informa-



Les données manipulées deviennent de plus en plus importantes, les réglementations complexes et changeantes. Les entreprises ont besoin d'outils agiles pouvant faire face à l'évolution des besoins et business models.

tions dans la plateforme Wdesk. Aujourd'hui, Telefonica peut réaliser ses présentations aux analystes financiers par exemple, avec des chiffres vérifiés et similaires à toutes les autres publications financières. De même, les financiers en interne font leur présentation de résultats au ComEx par ce biais-là. Les slides sont mises à jour automatiquement lorsque les chiffres évoluent. Enfin, le gain de temps obtenu grâce à l'automatisation des processus manuels et fastidieux permet aujourd'hui aux équipes de Telefonica de se concentrer sur l'analyse et les tâches à plus forte valeur ajoutée.

? Fort de ce projet, quelle vision projetez-vous pour les années à venir ?

🗣️ L. D.S.G. : Ce qu'une expérience telle que

celle de Telefonica nous a appris, c'est que les entreprises ont besoin de mieux maîtriser et intégrer leurs processus. Les données manipulées deviennent de plus en plus importantes, les réglementations complexes et changeantes. Les entreprises ont besoin d'outils agiles pouvant faire face à l'évolution des besoins et business models. Aussi, adopter une solution pour répondre à un problème bien précis, une autre pour un autre problème n'est pas viable sur le long terme. Il est essentiel pour les grandes entreprises d'adopter une vision stratégique sur leur processus de reporting. Nous commençons à voir s'opérer ce changement au sein des grandes entreprises européennes qui adoptent des plans de transformation digitale sur les années à venir. Notre plateforme Wdesk entre dans ce cadre-là. Nous avons construit une plateforme parfaitement intégrée permettant de répondre à des besoins multiples dans le but

d'offrir une solution de long terme aux organisations souhaitant sauter le pas de l'évolution digitale et de la transformation des modèles. Nous travaillons directement avec nos clients, régulateurs et entreprises de conseils afin de continuellement faire évoluer notre plateforme Wdesk.

Dans ce contexte, nous sommes intimement convaincus que les exigences réglementaires comme l'ESEF peuvent devenir, comme pour Telefonica, de réelles opportunités de transformation des processus de reporting pour les organisations. ●



LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION LOGICIELLE

DISCLOSURE MANAGEMENT & COMPLIANCE

Workiva propose Wdesk, une plateforme intégrée permettant de connecter documents, données, textes et graphiques. Effectuez vos reportings et processus (rapport annuel, ESEF, reporting de gestion et réglementaire) dans un environnement centralisé et collaboratif. Wdesk simplifie vos processus et vous affranchie des tâches à faible valeur ajoutée. Grâce à notre plateforme, gagnez en agilité et assurez la fiabilité et l'intégrité de la donnée grâce à un seul et même environnement.

GRC & CONTRÔLE INTERNE

Effectuez l'ensemble de vos processus de gestion des risques et de contrôle interne grâce à notre plateforme. Paramétrez vos formulaires et scénarios directement dans la solution pour automatiser vos contrôles et ainsi vous affranchir des tâches manuelles. Connecter en temps réel vos données sur les trois lignes de défense grâce à une seule et même source vous permettra aussi de réduire vos risques et de laisser plus de place à l'analyse.

REPORTING ANNUEL & ESEF

A partir du 1^{er} janvier 2020, les états financiers consolidés IFRS du rapport annuel devront être labellisés avec XBRL® en utilisant Inline XBRL®, fonctionnalité native de l'outil Wdesk. Notre plateforme vous propose ainsi d'optimiser votre processus de reporting annuel en intégrant l'ensemble des documents produits autour du rapport annuel (document de référence, rapport financier, rapport de gestion, présentation des résultats, etc), le tagging et les différentes étapes de revue au sein d'une plateforme unique.

UNE SEULE ET MÊME PLATEFORME

Avec notre plateforme Wdesk, entrez dans l'ère du reporting connecté où l'ensemble de vos informations, documents et processus cohabitent. Issues de vos ERPs, outils de consolidation ou autres sources externes, ces datas sont centralisées sur une plateforme collaborative permettant la production de rapports précis, dans un environnement sécurisé.

COLLABORATION DES ÉQUIPES

Plus de licence utilisateur. Toutes vos équipes métiers peuvent avoir accès à la plateforme et travailler en même temps, sur un seul document. Vos processus décisionnels seront eux naturellement facilités grâce au côté collaboratif de l'outil: simplification du suivi, plus de problèmes de versions, gain de temps, gestion des commentaires et évaluation en temps réel.

AUDIT COMPLET

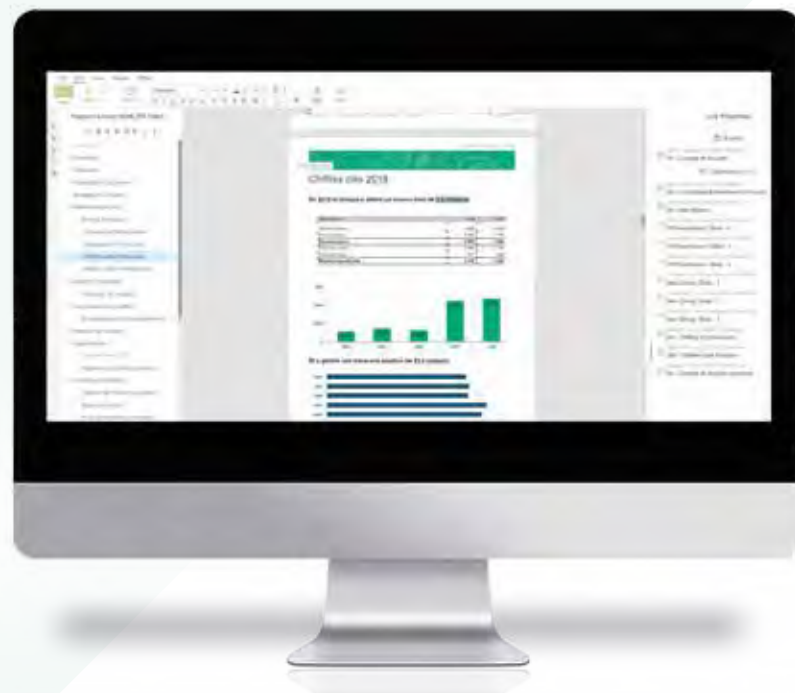
Au fur et à mesure que les documents sont édité, un historique des changements se crée automatiquement au sein de la plateforme. Cela permet à la fois de s'assurer que les utilisateurs travaillent sur une seule et même version du document mais également de suivre l'ensemble des modifications effectuées.

TRAÇABILITÉ DES PROCESSUS

Souvent gérées manuellement et sous la contrainte de délais courts, les étapes de revues sont intégrées au processus de reporting global. Des fonctionnalités de track change, commentaires en ligne et blackline permettent aux différents relecteurs de travailler en parallèle au fur et à mesure que le rapport est complété assurant contrôle et traçabilité des modifications apportées. Auditeurs ou traducteurs peuvent ainsi être intégrés au processus.

UNE PLATEFORME SÉCURISÉE, DANS LE CLOUD

Le déploiement d'un outil ou encore les montées de versions auxquelles vous faites face peuvent s'avérer être des opérations coûteuses. Avec Workiva, notre plateforme basée dans le Cloud, supprimez certains coûts. Le passage dans le Cloud vous permettra aussi d'optimiser vos processus tout en gagnant en souplesse et en agilité dans tous vos environnements. Le Cloud permet à Workiva d'offrir à l'utilisateur final des fonctionnalités toujours plus riches et puissantes en se délestant des contraintes technologiques traditionnelles.



Liez l'ensemble de vos données financières et extra-financières dans un seul et même environnement. Générez votre rapport annuel dynamique dans Wdesk, vos chiffres clés seront eux actualisés en temps réel sur tous vos rapports et documents.



Au fur et à mesure que vos documents sont édités, un historique des changements se crée automatiquement au sein de la plateforme. Les accès sont appliqués de manière granulaire, les changements traçables afin de rendre le travail de collaboration optimal.

LES GRANDES ACTUALITÉS LES GRANDS CHANGEMENTS

1

Après l'ouverture officielle des bureaux français et allemands il y a quelques mois, Workiva continue son expansion au Sud de l'Europe avec des ouvertures de bureaux prévues en Espagne et en Italie. Dans le cadre de cette croissance, de plus en plus de collaborateurs rejoignent l'aventure Workiva notamment à Paris avec le recrutement d'une dizaine de spécialistes du Disclosure Management, du Contrôle Interne et de la Conformité.

2

Le réseau de partenaires de Workiva ne cesse de s'agrandir avec le développement d'importantes collaborations à l'échelle mondiale mais aussi locale: Anaplan, BlackLine, FilePoint, Oracle, SAP et bien d'autres. Plus d'informations sur notre site web: www.workiva.fr

3

Chaque année Workiva organise sa conférence Amplify aux États-Unis. Du 9 au 12 septembre 2019, près de 2 200 professionnels du monde de la finance et de la conformité se sont réunis pour parler des grandes évolutions du milieu, notamment le rôle crucial que joue la transparence et l'accessibilité de l'information dans nos organisations. Le 21 novembre prochain, une édition européenne à Londres sera organisée et nous espérons vous y retrouver !

RÉFÉRENCES CLIENTS

AVIS®



COLGATE-PALMOLIVE

Google

T-Mobile

TOMTOM



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Workiva est le leader mondial du Reporting Connecté et de la Compliance grâce à sa plateforme intégrée Wdesk. Plus de 3000 organisations dans 180 pays (entreprises de toutes tailles, institutions, agences gouvernementales) nous font confiance pour optimiser leurs processus, gagner en efficacité et sécuriser leurs données afin de faciliter la prise de décisions. Workiva accompagne les organisations et leurs équipes dans l'évolution de leurs besoins en offrant un environnement collaboratif et sécurisé dans le Cloud. Nous connectons vos équipes, données et documents (présentations, spreadsheets, graphiques, etc.) sur une plateforme d'entreprise dans le but de réduire vos risques en simplifiant vos processus de reporting. Pour plus d'informations sur notre société et notre solution, visitez le site www.workiva.fr

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
244,3 millions USD - 2018
- > **Nombre de collaborateurs total**
1200 collaborateurs
- > **Date de création de la société**
2008
- > **Date de création de la solution promue**
2010
- > **Fondateurs**
Marty Vanderploeg, CEO
Jeffrey Trom, CTO
Joseph Howell, VP of Strategic Initiatives
Matthew Rizai
Jereme Behar
et Daniel Murray



LAURE DE SAINT-GERMAIN
Market Development Manager
06 46 23 11 21
laure.desaintgermain@workiva.com



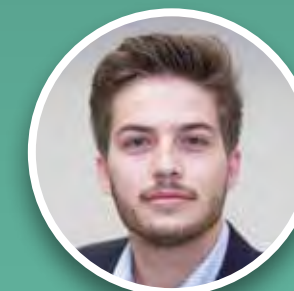
ANDROMEDA WOOD
Senior Director of Data Modelling
andie.wood@workiva.com



JULIAN HOWE
General Manager France
julian.howe@workiva.com



CHRISTIAN LALOY
Regional Director of Partnerships and
Alliances - Southern Europe
06 16 32 06 30
christian.laloy@workiva.com



VINCENT GUILLARD
Field Marketing Manager
06 87 07 15 00
vincent.guillard@workiva.com





DES SOLUTIONS POUR OPTIMISER VOTRE PERFORMANCE

► Nous utilisons dans notre vie quotidienne des applications incroyables. En ce qui concerne nos métiers, le constat est beaucoup plus mitigé. Combien d'années séparent aujourd'hui la voiture autonome de nos applications de reporting financier? Certes, nous sommes parvenus à digitaliser certains processus, mais nous sommes encore loin d'avoir automatisé les problématiques les plus complexes. Nous devons pourtant accélérer. Les Directions Financières doivent faire d'énormes gains de productivité et disposer d'outils de pilotage beaucoup plus puissants. Chez Amelkis, les meilleurs experts travaillent depuis plusieurs années sur tous ces sujets. À court terme, la priorité est d'offrir toutes les interactions possibles entre smartphones et applications bureaux. Amelkis doit devenir un véritable réseau social avec son fil d'actualité, sa communauté, ses notifications, son suivi en temps réel de l'activité, ... En 2020, Amelkis permettra la digitalisation du rapport annuel au format XBRL. La plateforme intégrera toujours plus de domaines stratégiques. À plus long terme, l'IA permettra de renforcer la sécurité, d'assister l'utilisateur et d'automatiser de plus en plus de tâches.

A l'heure actuelle, ce sont plus de 600 clients qui utilisent quotidiennement la plateforme Cloud Amelkis dont voici les principales fonctionnalités:

Consolidation

Clôturez vos comptes consolidés rapidement et efficacement. La plateforme Opera automatise la collecte des données et la réconciliation des intragroupes. Elle fiabilise vos données et réduit vos risques d'erreurs en encadrant vos saisies. Vous gagnez en productivité en supprimant des tâches chronophages. Vous gagnez également en agilité grâce aux fonctions de simulation et vous favorisez la collaboration et le partage de données grâce au Cloud.

Reporting & Budget

La plateforme Opera est extrêmement souple et dynamique. Elle est parfaitement adaptée aux objectifs du reporting de gestion et de l'élaboration budgétaire. Elle propose de façon native des fonctions intégrées pour le reporting mensuel, le budget, le forecast avec une vision par cost-center, par BU...

Business Plan

Aujourd'hui, très peu de groupes ont réussi à s'outiller pour produire de manière sécurisée et rapide leurs prévisionnels financiers consolidés. Opera permet aux Directions Financières d'anticiper de manière beaucoup plus précise leur performance en matière de cash-flow.

XBRL

Amelkis XBRL est une plateforme indépendante compatible avec tous les logiciels de consolidation. Elle permet de produire rapidement des rapports annuels personnalisés au format Inline XBRL. Amelkis XBRL intègre la taxonomie ESEF.

Intragroupe

Dans la majorité des groupes, le processus de rapprochement intragroupe est très peu automatisé. Il s'agit principalement d'échanges de mails et de fichiers Excel. Le niveau de détail est très faible et les analyses sont difficiles. Amelkis InterCompany est une plateforme de réconciliation en temps réel totalement automatisée et digitalisée.

Lease

Certains groupes ont massivement recours aux contrats de location. Lease centralise l'ensemble de ces contrats dans une plateforme Cloud. Lease permet à la fonction finance d'analyser la dette, au contrôle de gestion de préparer les budgets et au consolideur de calculer tous ses retraitements (IFRS16, IAS17).

Pour les ETI et les cabinets d'expertises comptables, Amelkis est la référence. Plus de 2000 groupes sont consolidés chaque année sur la plateforme Opera. GFI, Eurazeo, Veepee, Daddy font partie des utilisateurs. A terme, les grands groupes pourraient également être intéressés compte tenu des innovations annoncées.

Des solutions fiables

Opera est unanimement reconnu par sa fiabilité et sa maturité.

Une souplesse incroyable

Opera permet d'intégrer tous types de reporting financiers et extra-financiers.

Des innovations régulières

Tous les 6 mois, la plateforme intègre de nouvelles fonctions.

Un vaste réseau de partenaires

Plus de 300 cabinets d'expertises comptables utilisent, conseillent et intègrent les solutions Amelkis.

Des clients satisfaits

« Nous sommes extrêmement satisfaits. Amelkis Opera est un logiciel extrêmement intuitif et fluide »

Bérengère De Barmon

Directrice de la Consolidation Eurazeo



LA SOLUTION EN IMAGES



Amelkis Opera

Opera permet de centraliser dans la même application tous vos reporting consolidés. L'application est extrêmement souple et s'adapte rapidement aux besoins de chaque groupe. Elle assure la cohérence de tous les reporting et automatise la majorité des processus.



Amelkis Lease

Lease vous permet de digitaliser toute la gestion de vos contrats de locations. Lease est un véritable atout pour le pilotage et l'automatisation des retraitements de consolidation (IFRS16, IAS17).



CONTACTS

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Créé en 2004, Amelkis est devenu au fil des années un éditeur incontournable dans le domaine de la consolidation, et du reporting. Son écosystème rassemble aujourd'hui des centaines de spécialistes qui participent chaque jour à faire progresser la plateforme. Amelkis est aussi une entreprise extrêmement technologique capable de s'imposer dans la révolution digitale actuelle.

CHIFFRES CLÉS

> **Date de création
de la société**
2004



ADRIEN REIMANN
Directeur Commercial Associé
01 49 70 90 60
areimann@amelkis-solutions.com



ROMÉO ANDRÉ
Directeur de Missions Associé
01 49 70 90 60
randre@amelkis-solutions.com



NAWFAL YASSIR
Directeur de Missions Associé
01 49 70 90 60
nyassir@amelkis-solutions.com



ADEM BOULCANE
Directeur de Missions Associé
01 49 70 90 60
aboulcane@amelkis-solutions.com

NOTRE VISION DU MARCHÉ

► Les problématiques d'agilité, de mobilité et de décentralisation de l'information touchent aujourd'hui toutes les fonctions au sein de l'entreprise, y compris le département Finance.

À l'ère où le temps au travail est précieux, il est fondamental pour une direction Financière d'envisager les outils collaboratifs comme partie intégrante des enjeux du Digital Workplace.

La promesse de l'espace de travail digital est d'aider les équipes à être plus efficaces, en éliminant les tâches répétitives à faible valeur ajoutée et en aidant les équipes à se focaliser sur ce qui est important, à collaborer avec d'autres équipes internes et externes et à répondre plus rapidement aux attentes des clients.

La direction Financière n'échappe pas à ces problématiques : reporting de performance en temps réel, pilotage de projets transverses, accès à l'information à tout moment et à partir de n'importe quel appareil, collaboration fluide en interne

(équipes, direction etc.) et en externe (investisseurs, prestataires etc.), contrôle des échanges de données, et numérisation des processus et des contrats, sont autant d'objectifs clés que vous devez tenir.

Alors quels sont les nouveaux modes de travail et les solutions qui répondent à vos enjeux de transformation ? Comment intégrer des outils qui faciliteront le quotidien de vos équipes et qui vous apporteront une meilleure productivité ?

Chez Dropbox, nous avons à cœur de transformer et simplifier la manière dont les gens travaillent ensemble grâce au premier espace de travail intelligent.

DROPBOX BUSINESS

Plus de 450 000 équipes dans le monde, dont celles d'Intersport, Isotoner, Lagardère Active et CGG en France, font confiance à la solution entreprise de Dropbox. Qu'il s'agisse de préparer la consolidation de vos comptes et vos résultats trimestriels à partir de documents Google ou Microsoft, de collaborer en temps réel avec vos investisseurs, de travailler sur des projets complexes à plusieurs, ou simplement de centraliser les notes de réunion et communiquer avec vos équipes, Dropbox Business vous permettra de répondre à vos enjeux collaboratifs.

HELLOSIGN, une entreprise Dropbox

HelloSign, la solution de signature électronique de Dropbox, permet aux utilisateurs de traiter les documents depuis leur signature jusqu'à l'enregistrement et le stockage des données.

Exemples de cas d'usages : demandes d'achat, contractualisation des fournisseurs, automatisation des workflows en interne/externe, validation de processus, etc.

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC DROPBOX BUSINESS & HELLOSIGN

Optimisez l'expérience des collaborateurs et favorisez la collaboration à 360°

Aidez vos équipes à être plus productives en les délestant des tâches administratives, en rassemblant les contenus et les outils, et en fédérant vos collaborateurs (interne & externe) dans un espace de travail unique et connecté.

Améliorez la productivité de vos collaborateurs grâce à des intégrations avancées

Dropbox Business s'intègre parfaitement avec des applications de workflow et de productivité que vos équipes utilisent déjà (Microsoft, Google, Atlassian, Slack, Zoom, HelloSign, DocuSign etc.)

Accélérez la transformation digitale

La simplicité de la plateforme et sa conception centrée utilisateur ne requiert que peu d'expertise informatique et peu de formation. Cela permet d'accélérer le déploiement technique et l'adoption par les équipes.

Répondez aux exigences de conformité et de sécurité

Dropbox Business et HelloSign intègrent de puissantes fonctionnalités qui protègent l'ensemble des données professionnelles et permettent d'assurer un contrôle et une visibilité avancée : RGPD, ESIGN, certifications ISO, rapports SOC et Germany BSI C5, Privacy Shield UE-US, réglementations européennes IDAS et UETA. Certains clients peuvent héberger leurs données en Europe.

LA SOLUTION EN IMAGE



Dropbox Business



HelloSign



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

➤ Dropbox est le premier espace de travail intelligent au monde conçu pour aider les individus et les équipes à se concentrer sur l'essentiel. Avec plus de 500 millions d'utilisateurs inscrits dans 180 pays, Dropbox s'est fixé pour mission de réinventer la façon de travailler. Alimenté par le Machine Learning, ce nouvel espace de travail rassemble les contenus, les équipes et les outils au même endroit afin de travailler de façon plus fluide, de simplifier la collaboration et de permettre aux équipes d'être plus productives.

CHIFFRES CLÉS

- **Chiffre d'affaires total**
\$1.4 billion au 31 décembre 2018
- **Nombre de collaborateurs total**
2,323 au 31 décembre 2018
- **Date de création de la société**
2007
- **Date de création de la solution promue**
2015
- **Fondateurs**
Drew Houston & Arash Ferdowsi
- **Principaux actionnaires**
Fondateurs
Fidelity Management & Research Co.
The Vanguard Group, Inc.
BlackRock Advisors LLC
Salesforce Com Inc
Institutional Venture Management
XIII, LLC



THIBAUT CHAMPEY
Country Manager
Dropbox France
thibaut@dropbox.com



EDOUARD MANCHE
Responsable Grands Comptes
Dropbox France
emanche@dropbox.com



REBECCA BEATY
Responsable Marketing
Dropbox France
rbeaty@dropbox.com

NOTRE VISION DU MARCHÉ

► L'un des principaux défis que les entreprises doivent relever aujourd'hui concerne la transformation digitale de leurs organisations et de leurs processus. Les Directions Financières sont souvent en première ligne dans ces mutations.

Chez Esker, nous constatons chaque jour que, même si cette digitalisation est déjà bien entamée dans un bon nombre d'entreprises, il subsiste encore de belles marges de progression.

Esker propose aux ETI et grands comptes de les accompagner dans cette démarche en automatisant et optimisant leurs cycles de gestion Procure-to-Pay (P2P) et Order-to-Cash (O2C). Les enjeux liés à la digitalisation de ces processus sont multiples: assurer la conformité avec les réglementations, augmenter la productivité des équipes, prévenir et détecter la fraude, fiabiliser et raccourcir les opérations de clôture, améliorer la visibilité, la traçabilité et le contrôle, optimiser les relations avec les clients et fournisseurs, accélérer la gestion des encaissements, etc.

Plus de 6 000 clients utilisent les solutions Esker à travers le monde.

Parmi eux, **le Groupe Lapeyre a par exemple choisi Esker pour digitaliser son processus P2P**, comme en témoigne Louis Parizot, Directeur Adjoint des Achats du Groupe: *«Nous souhaitons rationaliser notre processus d'engagement de dépenses et de traitement des factures fournisseurs pour réduire les délais de traitement et de validation des factures afin de mieux respecter les délais de règlement, d'éviter les pénalités de retard et d'améliorer la relation fournisseur. Ce projet s'inscrivait dans les démarches stratégiques du Groupe, notamment le projet de transformation d'entreprise du Groupe Lapeyre et le projet Digitalisation des fonctions Finance du Groupe Saint-Gobain.*

Notre choix s'est porté sur la solution Esker car elle couvre le périmètre global de notre projet: de la dématérialisation du référencement fournisseurs à celle du flux factures fournisseurs en passant par la dématérialisation du flux de commandes de frais généraux et le suivi budgétaire. La di-

gitalisation du cycle Procure-to-Pay va nous permettre d'avoir une meilleure traçabilité des échanges tout au long du processus, un CSP plus performant et une meilleure maîtrise des dépenses.»

D'autres entreprises se tournent vers Esker pour **automatiser leur cycle Order-to-Cash, comme le groupe américain Tesserderlo Kerley, Inc. (TKI)** qui produit et commercialise des solutions chimiques spécialisées pour différents marchés. Après de nombreuses acquisitions d'entreprises réalisées à la fin des années 2000, TKI s'est retrouvée avec une infrastructure très complexe, avec de nombreux systèmes différents, rendant ainsi difficile la centralisation du processus O2C. De plus, la croissance impliquait aussi une augmentation du nombre de clients à satisfaire et de documents à traiter. **En digitalisant ses processus de traitement des commandes et factures clients avec Esker, Tesserderlo Kerley a pu absorber la croissance sans allouer de ressources complémentaires et optimiser son processus O2C en créant de la valeur ajoutée.** Parmi les bénéfices, constatés par TKI: augmentation de la productivité de 70% pour le traitement des factures clients et de 80% pour les commandes, 4 chargés de relation client réaffectés à des tâches à plus forte valeur ajoutée, une visibilité totale sur l'ensemble du processus....

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC ESKER

Avec des implantations dans le monde entier et 62% de son chiffre d'affaires réalisé hors France, Esker fait partie des ETI françaises ayant réussi le pari de l'international.

Grâce à ses équipes déployées sur différents continents et la prise en charge des langues et cultures dans ses solutions, Esker peut accompagner facilement ses clients dans leurs déploiements à l'international.

Avec une croissance à deux chiffres depuis plusieurs années, Esker continue à investir fortement dans la recherche et le développement pour enrichir ses solutions. Esker travaille notamment sur des technologies d'Intelligence Artificielle de type Machine Learning et DeepLearning pour ajouter de nouvelles fonctionnalités à ses solutions et faciliter le quotidien des utilisateurs en supprimant au maximum les tâches manuelles.

Les solutions Esker peuvent s'intégrer avec les infrastructures déjà existantes dans les entreprises et se connecter avec les principaux ERP du marché. Esker a par ailleurs développé des connecteurs spécifiques avec des ERP comme SAP, Oracle E-Business, Oracle JD Edwards ou encore Microsoft Dynamics Navision.



LA SOLUTION EN IMAGES



La plateforme Cloud Esker permet aux entreprises d'automatiser leurs cycles Order-to-Cash (O2C) et Procure-to-Pay (P2P)



Tableaux de bord des solutions Esker

Les utilisateurs des solutions Esker disposent de tableaux de bord adaptés à leur métier, affichant uniquement les informations pertinentes pour leur travail au quotidien. Entièrement personnalisables, ces tableaux sont un vrai outil d'aide à la décision.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Esker est un éditeur mondial de solutions de digitalisation des processus administratifs et financiers basées sur l'Intelligence Artificielle.

Parce que la transformation digitale est cruciale pour les départements financiers des entreprises, Esker les accompagne afin d'automatiser et optimiser leurs cycles de gestion Order-to-Cash et Procure-to-Pay.

Développée sur la base de technologies d'Intelligence Artificielle et de robotisation, la plateforme Cloud d'Esker est utilisée par plus de 6000 entreprises dans le monde et leur procure de nombreux bénéfices: gains de productivité, visibilité accrue sur leur activité, réduction des risques de fraude, élimination des tâches fastidieuses, meilleure collaboration en interne, avec leurs clients et leurs fournisseurs...

Pour plus d'informations, consultez notre site web: www.esker.fr.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
87 millions d'euros
- > **Nombre de collaborateurs total**
650
- > **Date de création de la société**
1985
- > **Date de création de la solution promue**
2007
- > **Fondateurs**
Jean-Michel Bérard
- > **Principaux actionnaires**
Jean-Michel Bérard
Thomas Wolfe
Marie-Claude Bernal
Emmanuel Olivier
Kleber Beauvillain



EMMANUEL OLIVIER
Directeur Général Esker
04 72 83 46 46
emmanuel.olivier@esker.fr



THOMAS HONEGGER
Directeur Esker France
04 72 83 46 71
thomas.honegger@esker.fr



NATHALIE CHUPIN
Directrice des Ventes Esker France
04 26 84 72 59
nathalie.chupin@esker.fr



AURÉLIE ENTRENA
Responsable Marketing et Communication Esker France
04 72 83 46 77
aurelie.entrena@esker.fr

NOTRE VISION DU MARCHÉ

► Les applications Infor marquent le début d'une nouvelle génération de solutions d'entreprises, conçues à partir des standards actuels et livrées dans une architecture robuste et fiable qui fournit aux clients la vitesse, la flexibilité et la puissance dont ils ont besoin mais qu'ils n'avaient pas pu obtenir jusqu'à présent.

Une plateforme d'exploitation Cloud est primordiale. Sa mission : réunir en son sein, productivité, processus de gestion et Intelligence Artificielle et vous offrir des informations exploitables jusque-là inaccessibles. La technologie offerte ne se contente pas de préparer l'entreprise, elle l'accompagne en plaçant l'utilisateur au cœur de chaque expérience et sert de pilier central à l'ensemble de son écosystème. Résultat : un ré-

seau connecté et intelligent qui automatise, anticipe, prévoit, et informe toutes les parties prenantes, pour une parfaite adéquation.

Alliés, l'Intelligence Artificielle et l'apprentissage automatique vous aident à travailler plus intelligemment.

Une plateforme Cloud d'intelligence décisionnelle et d'analytique telle qu'Infor Birst aide les entreprises à comprendre et à optimiser des processus complexes plus vite qu'avec des solutions traditionnelles. Vous bénéficiez ainsi d'une visibilité totale sur vos activités pour prendre des décisions avisées. Grâce à cette approche unique, les plus grandes entreprises internationales améliorent leur rentabilité, réduisent leurs coûts, augmentent leurs revenus et transforment

leur façon de travailler, souvent en moins de 90 jours.

Avec ses produits révolutionnaires, Infor ré-invente le logiciel d'entreprise et change la façon de travailler de ses clients dans les différents secteurs d'activité couverts par ses solutions. Infor conçoit des suites d'applications dédiées par marché qui délivrent rapidement de la valeur ajoutée avec des fonctionnalités adaptées aux besoins de chaque entreprise.

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC INFOR

Plus de 68 000 entreprises dans le monde font déjà confiance à Infor pour surmonter les perturbations du marché et mener à bien leur transformation numérique.

Nous trouvons parmi nos clients :

- 19 des 20 plus grandes sociétés de l'aérospatial
- 9 des 10 plus grandes sociétés High-Tech
- Plus de 1 700 clients dans l'industrie chimique
- Plus de 5 500 clients dans l'industrie manufacturière
- Plus de 7 000 fabricants de machines industrielles
- 19 des 20 premiers équipementiers automobiles
- 17 des 20 premiers distributeurs industriels
- 15 des 20 plus grands détaillants mondiaux
- 17 des 20 plus grandes banques mondiales
- 9 des 10 plus grandes chaînes hôtelières mondiales
- 8 des 10 plus grandes marques mondiales de luxe



Conçue à partir de technologies brevetées d'automatisation et d'apprentissage automatique, l'approche d'intelligence décisionnelle en réseau de Birst permet de relier équipes et applications sur l'ensemble de l'entreprise.



CloudSuite Corporate répond aux besoins des entreprises de gestion financière, gestion des achats, gestion des ressources humaines et gestion de la performance d'entreprise. La solution est basée sur les rôles, pilotée par les données et compatible avec une utilisation mobile.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Infor est un éditeur international qui propose des solutions logicielles pour gérer chaque aspect d'une entreprise. Dédié à des secteurs d'activité spécifiques, Infor offre des suites complètes dans le Cloud et déploie une technologie efficace qui privilégie l'expérience utilisateur, exploite la science des données et s'intègre aisément aux systèmes existants.

168 bureaux dans le monde

+ de 1750 partenaires

+ de 71 millions de personnes utilisent les solution Infor dans le Cloud

CHIFFRES CLÉS

> **Chiffre d'affaires total**
\$3,1 milliards

> **Nombre de collaborateurs total**
16 000

> **Date de création de la société**
2002

> **Principaux actionnaires**
Koch Equity



HERVE LENFANT
Senior Sales Manager
06 07 51 16 83
herve.lenfant@infor.com



ERIC DELATTRE
Account Director
06 15 01 48 20
eric.delattre@infor.com



CHRISTIAN LEVANTI
Solution Architect
06 08 00 08 24
christian.levanti@infor.com

NOTRE VISION DU MARCHÉ

Comment identifier et exploiter les trillions de dollars, bloqué dans les comptes opérationnels et financiers des entreprises?

La plupart des organisations se sont tournées vers des systèmes de gestion de trésorerie (Treasury Management System - TMS) et certaines ont également adopté des processus de protection et de stimulation des liquidités. Ces solutions leur permettent de libérer des liquidités allant jusqu'à 103 millions par milliard de revenu bloqué, soit 10,3 % des ventes⁽¹⁾.

Mais alors, pourquoi de tels bénéfices ne sont-ils pas généralisés?

Seulement 1%⁽²⁾ des trésoriers français estiment que leur entreprise est suffisamment bien équipée pour que leur autonomie et la centralisation des processus soient optimales. Or, c'est une condition préalable pour

qu'ils puissent jouer un rôle de «business partner» auprès du CFO car dans la plupart des organisations, les processus de gestion de trésorerie sont disjointes et leurs objectifs et leurs outils fragmentés sur plusieurs départements. La trésorerie traite le cash et les investissements, les achats s'occupent des fournisseurs, et des dépenses et les opérations gèrent les stocks et les paiements.

Une gestion active des liquidités permet non seulement de réaliser des économies sur le plan opérationnel, mais également d'améliorer le rendement des investissements, de réduire les pertes de bénéfices ou d'accélérer la croissance grâce aux suppléments de liquidités rendus disponibles.

Seule une vision holistique permet d'activer les liquidités, de piloter la gestion et les prévisions de trésorerie, les paiements, les risques

et le fonds de roulement. Ce type d'approche holistique implique de standardiser, d'automatiser et d'intégrer les processus et permet de générer jusqu'à 80 %⁽³⁾ de gains de productivité, tout en allégeant le travail des équipes.

(1) Hackett Group, "The CFO as Chief Growth Officer white paper" 2019

(2) IDC: "Kyriba Digital Treasury Ecosystem Survey", May 2019

(3) 80% of staff productivity gains – Kyriba Value Engineering, 2019 (Value qualified for organizations that are using manual/Excel-based processes)

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC KYRIBA

Kyriba connecte les systèmes d'information, les applications et les données pour aider les entreprises à renforcer leurs performances financières et améliorer la prise de décision.

Kyriba propose un ensemble unifié de solutions efficaces:

- Agilité réduction du temps et maîtrise des coûts associés aux déploiements grâce au modèle SaaS ;
- Visibilité sur la trésorerie, les risques et les liquidités. La visualisation des données repose sur l'information décisionnelle et fournit des renseignements et une aide à la décision ;
- Connection transparente à des milliers de banques du monde entier, ainsi qu'à des plateformes de transactions, des applications ERP et des systèmes d'information de marché ;
- Sécurité complète des données et protection contre la fraude et la cybercriminalité, avec la certification d'audit SOC1 et SOC2 Type II.



Active Liquidity Network

Dépasser les systèmes de gestion de trésorerie traditionnels pour activer la liquidité dans l'ensemble de l'entreprise comme jamais auparavant.



Active Liquidity Value

Avec Kyriba, les directeurs financiers et les trésoriers peuvent financer les initiatives de croissance tout en gérant les risques, en particulier en période d'incertitude.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Kyriba est le leader mondial en matière de solutions de gestion de trésorerie et de financement dans le Cloud. Présente en Europe, aux USA et en Asie, elle propose des solutions de trésorerie, de paiement, de gestion des risques et de working capital à plus de 2 000 clients dans le monde.

Les solutions de trésorerie permettent de consulter les positions de trésorerie auprès de toutes les banques mondiales afin de générer la visibilité et les reportings nécessaires à l'optimisation de la trésorerie et des liquidités.

Le système de gestion des paiements facilite le lancement, la validation et la transmission de paiements vers toutes nos partenaires bancaires dans le monde, intégrant les virements, les ACH, les cartes virtuelles, les paiements transfrontaliers et les paiements B2P. Le hub de paiements met en œuvre la stratégie de paiements des clients. Il offre une visibilité approfondie sur les paiements qui doivent être financés et permet d'étendre la surveillance grâce au contrôle en temps réel des paiements effectués en dehors des pays approuvés, des premiers paiements vers un nouveau compte bancaire, des montants de paiement irréguliers, etc...

Les solutions de gestion des risques de change et de conformité facilitent la mise aux normes réglementaires et internes, ainsi que l'identification, la compréhension et l'atténuation des risques liés aux opérations de change.

Pour libérer plus de trésorerie et améliorer la valorisation, Kyriba propose des solutions de Dynamic Discounting et de Supply Chain Finance qui permettent à la trésorerie et aux approvisionnements de collaborer pour accroître le fonds de roulement.

CHIFFRES CLÉS

> Chiffre d'affaires total
110 millions de dollars

> Nombre de
collaborateurs total
800

WWW

www.kyriba.fr



infofrance@kyriba.com



blog.com/kyriba



[twitter.com/
kyribacorp](https://twitter.com/kyribacorp)



[linkedin.com/company/
kyriba-corporation](https://linkedin.com/company/kyriba-corporation)



[youtube.com/
kyribacorp](https://youtube.com/kyribacorp)



[slideshare.com/
kyribacorp](https://slideshare.com/kyribacorp)



[facebook.com/
kyribacorp](https://facebook.com/kyribacorp)

NOTRE VISION DU MARCHÉ

► Il y a dans le monde près d'un milliard de personnes qui travaillent en équipe.

La transformation numérique fait exploser les besoins de collaboration des entreprises. Elles voient leur temps de réunion augmenter à tous les niveaux. Un collaborateur passe désormais 16 ans de sa vie en réunion, soit 30 à 50% de son temps de travail.

Pour réussir à se synchroniser, les équipes sont à la recherche de solutions qui répondent à leurs nouvelles problématiques : travail à distance, temps partagé, équipes à géométrie variable, prise de décision en groupe, etc. Or, les outils de la collaboration n'ont pas véritablement évolué depuis les années 80 et l'introduction des outils de présentation et du mail. Klaxoon est la première alternative sérieuse, les enjeux sont immenses !

Les outils nés de la révolution numérique se sont concentrés sur 3 grands axes pour faciliter la collaboration :

- communication globale : pour faciliter le partage d'informations à l'échelle de toute l'entreprise

- outils métiers de gestion de process collaboratifs structurés
- messagerie instantanée : pour accélérer l'échange au quotidien

La mission de Klaxoon, c'est de faire en sorte que les gens collaborent plus efficacement. Klaxoon s'attaque au 4^e pilier de la collaboration : le groupe de travail et son lieu d'expression, le travail en équipe. Un maillon essentiel de la chaîne de collaboration, celui qu'on a trop longtemps sous-estimé, véritable clé de voûte de l'édifice collaboratif.

Klaxoon met à disposition des collaborateurs et des équipes toute une gamme de produits qui vont venir adresser différents moments où les gens travaillent ensemble :

- animation d'équipe, réunion hebdomadaire, formation, partage de bonnes pratiques, feedback
- réunion projets, planning projet, gestion des tâches
- séance de créativité, idéation
- atelier de travail, workshop

« Le travail en équipe, c'est le cœur du réacteur, là où se trouve un très grand potentiel de créativité, indique Matthieu Beucher, CEO de Klaxoon. C'est ici qu'ont lieu les interactions réelles, et que de l'apport des compétences, des différences de chacun, naît quelque chose de nouveau, une idée, une décision, un projet. Ce qui s'y passe détermine l'état d'esprit de l'équipe. »

En facilitant l'expression de tous, Klaxoon permet de rééquilibrer les échanges, et de se concentrer sur l'essentiel : tirer parti de l'expérience de chacun pour faire gagner le collectif.

USE CASE PRIORISER 80 CHANTIERS EN 1H30

Saint-Gobain mène un plan de transformation avec 80 chantiers. Le CODIR optimise ses réunions avec Klaxoon.

1 fois par mois, le CODIR redéfinit le niveau de priorisation des 80 projets de transformation.

Avant, lors de l'atelier, chaque chantier était mis sur fiche papier et le CODIR votait au moyen de gommettes. Cela prenait une journée de travail entre vote, debrief et compte rendu.

Avec Klaxoon, la priorisation se fait sur Brainstorm, un tableau blanc virtuel sur lequel on positionne des idées sous forme de textes, photos ou vidéos.

Chaque chantier est mis dans une idée et envoyé dans le Brainstorm.

Chaque idée est liée à une question de vote Klaxoon afin de déterminer le niveau de priorisation du chantier.

Le Brainstorm est envoyé avant la réunion pour tous puissent consulter les chantiers et voter. Chaque chantier est priorisé de manière collaborative avant la réunion.

Résultat : le CODIR gagne du temps, 1h30 Vs demi-journée de réunion.

LA SOLUTION EN IMAGES



Klaxoon, the meeting revolution



Klaxoon c'est la gamme complète d'outils collaboratifs qui améliore l'efficacité du travail en équipe.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Klaxoon, c'est la gamme complète de produits collaboratifs adoptée par des millions d'équipes dans le monde qui améliore l'efficacité du travail en équipe.

Klaxoon adresse tous les moments où une équipe a besoin de collaborer : réunion, gestion de projet, workshops, formation mais également animation d'équipe. Comment ça marche ? En salle ou à distance et depuis n'importe quel appareil numérique, chacun se connecte à Klaxoon via un lien web, sans rien avoir à installer. En un clic, vous rejoignez les activités en cours créées par l'équipe : Brains-torm, Questions, Sondages, Votes, Nuages de mots, Quiz, etc. Avec Klaxoon, les utilisateurs remontent 100% de participation, 3 fois plus de décisions prises et un temps de réunion divisé par 2. Pour faciliter l'accès à Klaxoon partout dans l'espace de travail :

- Klaxoon Box, CES Innovation Award 2016, vous permet d'avoir accès à Klaxoon même quand vous n'avez pas de connexion internet.
- Meeting Board, c'est un espace de travail mobile qui transforme n'importe quel lieu en une salle de réunion.

Aujourd'hui, Klaxoon compte plus de 5000 références clients, de la grande entreprise (100% du CAC40) à la PME et l'ETI, des universités, institutionnels, associations et indépendants. Avec plus de 10 000 nouveaux utilisateurs par jour, Klaxoon s'impose comme acteur de référence pour le travail en équipe et accélère à l'international avec l'annonce de partenariats, notamment avec Microsoft et Dropbox. L'entreprise qui a été sélectionnée pour faire partie du NEXT40, le classement des entreprises innovantes les plus prometteuses, a levé \$55M, est passée de 5 à 230 collaborateurs en 4 ans et prévoit de recruter 150 nouveaux talents sur les 18 prochains mois.

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
ND
- > **Nombre de collaborateurs total**
230
- > **Date de création de la société**
12/2014
- > **Date de création de la solution promue**
03/2015
- > **Fondateurs**
Matthieu Beucher
- > **Principaux actionnaires**
ND



BENOIT LERICHE
Directeur commercial
benoit@klaxoon.com

NOTRE VISION DU MARCHÉ

► Face à l'accélération des changements au sein et à l'extérieur de l'entreprise, la fonction finance est confronté à un double défi : gagner en efficacité pour assurer ses missions traditionnelles et se réinventer pour être toujours plus proche du business.

Pour accompagner la transformation digitale, la direction financière a besoin d'une plateforme couvrant ses besoins en matière de consolidation statutaire, de tax management et de gestion des prix de transfert mais également d'une solution de planification capable de réconcilier les prévisions opérationnelles et financières.

Nous pensons que le succès passe d'abord par l'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée afin de gagner le temps nécessaire à l'enrichissement des modèles de pilotage de l'entreprise.

Nous pensons également que la clé d'une

meilleure collaboration entre les différents départements de l'entreprise réside dans la capacité à connecter les processus de ceux-ci au sein d'une même plateforme.

Cela permet d'avoir une vision claire des facteurs qui concourent à la création de valeur, améliore la compréhension mutuelle des différents acteurs qui y participent et permet d'identifier les améliorations potentielles.

Nous pensons que les technologies jouent et joueront de plus en plus un rôle clé dans le cadre de cette approche et c'est pourquoi nous avons par exemple intégré des fonctionnalités liées au prédictif ou de collaboration.

Notre mission est de donner à la fonction finance les meilleures solutions pour couvrir ses besoins spécifiques et donner les leviers au CFO pour jouer un rôle de conseil auprès des métiers et de la direction générale.

Pour cela nous apportons des réponses pour

donner du temps aux acteurs de la fonction finance en facilitant la collecte, l'analyse et la prévision associés à leurs domaines réservés et en ouvrant le champ des possibles au travers de la prévision opérationnelle.

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC LONGVIEW

Des solutions conçues par des spécialistes du métier pour des spécialistes métiers

Nos solutions qu'ils s'agissent des prix de transfert, de la consolidation ou du FP&A ont été conçues d'abord pour faciliter le travail de ceux qui vont les utiliser. Et pour cela nous avons placé les pratiques métiers au cœur de nos modules.

L'innovation technologique pour accompagner la transformation digitale de nos clients

Nous croyons que la technologie est un élément clé pour le succès de nos clients. L'innovation permanente est notre ADN. Nos solutions sont Cloud, Mobile first, In-Memory et intègrent les dernières nouveautés qui transforment les métiers de nos clients (Predictive Analytics, Real-Time Collaboration,...).

L'ouverture

Notre plateforme est ouverte car nous savons que la connexion avec des outils est clé pour nos clients que ce soit au niveau des données ou des métadonnées mais aussi au travers d'interactions au travers d'APIs.

Maître de vos choix et de votre calendrier

Nous proposons une approche totalement modulaire : nos outils sont indépendants les uns des autres. Vous pouvez commencer par couvrir un besoin dans le domaine des prix de transfert et le connecter à vos outils.



LA SOLUTION EN IMAGES



Close 1 EBITDA Bridge (GM)



Consolidation Process Map



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Longview est une société Canadienne spécialisée dans les outils de reporting et de planification à destination de la direction financière. Nous apportons des solutions aux différents départements qui la composent (contrôle de gestion, consolidation, fiscal) au sein d'une suite intégrée qui a déjà séduit plus de 1200 clients à travers le monde. Parmi ceux-ci nous avons le plaisir de travailler avec Shell, UPS, Stanford, Axa, Bic ou ABB pour n'en citer que quelques-uns.

Notre portefeuille couvre les domaines suivants:

- Consolidation statutaire et management reporting: solution temps réel In-memory pour produire les comptes suivant les normes IFRS, US-GAAP,
- Planification budgétaire et opérationnelle: gestion des prévisions interconnectant les processus opérationnels et financiers et s'appuyant sur les dernières technologies (predictive analytics, real-time collaboration)
- Tax management: pilotage de la stratégie fiscale pour l'ensemble des taxes au niveau de l'ensemble du groupe
- Transfer pricing: prévision, allocation et suivi des prix de transferts et production du CbCR

Longview a son siège social à Toronto, au Canada, et possède des centres de développement aux USA, au Canada, en Ukraine et en Allemagne et des centres de services pour l'Europe situés en France, au Royaume-Unis et en Suisse.

Visitez notre site Web pour plus d'informations
www.longview.com

CHIFFRES CLÉS

- > Chiffre d'affaires total
NA
- > Nombre de collaborateurs total
NA
- > Date de création de la société
NA
- > Date de création de la solution promue
NA
- > Fondateurs
NA
- > Principaux actionnaires
NA



JEAN-CHRISTOPHE MONTANT
Directeur Général France
JMontant@longview.com



VALÉRY FEUGEAS
Alliance Partner Manager



JEROME CUKIER
Solution Manager, EMEA



VINCE BEACOM
Chief Operating Officer



GUY MENARD
Vice President Product
Management (CPM)

DIGITALISATION DE LA FINANCE : COMMENT TRANSFORMER LA GESTION DES NOTES DE FRAIS DE VOTRE ENTREPRISE EN QUICK WIN ?

► Les Millennials et la Génération Z - nés entre 1995 et 2005 - représenteront 75% de la population active dans le monde d'ici 2025. Le renouvellement générationnel aujourd'hui à l'œuvre dans les entreprises entraîne un bouleversement culturel, et donc organisationnel, profond. Au cœur de ces transformations, la digitalisation de l'espace de travail, le fameux "digital workplace", constitue une attente forte à tous les niveaux de l'entreprise.

Qu'il s'agisse des fonctions opérationnelles ou support, les collaborateurs souhaitent retrouver dans leur univers professionnel les services auxquels ils ont accès depuis leurs smartphones et qui facilitent leur quotidien. Dans ce contexte, les messageries instantanées et les réseaux sociaux internes tels que Slack, Telegram, WhatsApp ou Facebook@Work s'imposent peu à peu. L'heure est à la prise en main immédiate, à la fluidité de l'interface et à l'usage intuitif, quelle que soit la situation dans laquelle le collaborateur utilise ces services.

L'intégration de la mobilité aux nouveaux process digitaux de l'entreprise conditionne la réussite de ce bouleversement culturel et organisationnel. L'intelligence artificielle, l'analyse prédictive ou encore la robotique qui suscitent tant d'espoir pour les entreprises n'ont de sens que si elles sont intégrées aux interfaces de travail et accompagnent le professionnel en mobilité. Dans ce domaine, force est de constater que les grandes entreprises peinent encore à moderniser leurs lourds environnements de travail, tandis que les PME pâtissent de l'absence de solutions suffisamment intégrées et abordables. Qui n'a jamais passé son vendredi après-midi à renseigner toutes ses dépenses professionnelles sur un tableur Excel hors d'âge ? Quelle équipe comptable n'a pas souffert des pics d'activité en fin de mois pour vérifier tous les reçus, justificatifs, ... ? Certaines tâches administratives sans valeur ajoutée sont frustrantes et chronophages, à commencer par les notes de frais. Or les solutions dans le domaine permettent de facilement amorcer la digitalisation de la fonction

finance, en combinant maîtrise des dépenses et expérience utilisateur fluide.

Transformation digitale de l'entreprise, organisation agile, automatisation des processus, intelligence artificielle, prédictif, ... ces enjeux majeurs pour l'entreprise sont autant d'innovations venant remodeler les Directions Financières. Opter pour une nouvelle façon de gérer les notes de frais en interne, renouveler l'expérience employé et transformer cette activité en réalisation concrète du Digital Workplace : voilà ce que propose Rydoo. Notre solution permet une gestion digitale des dépenses professionnelles avec pour bénéfices :

- Simplification des processus
- Zéro justificatif papier à conserver grâce à la dématérialisation à valeur probante
- Visibilité sur le coût total des déplacements et des dépenses
- Maîtrise des dépenses engagées grâce à la politique intégrée
- Prise de décisions basées sur des données exploitables

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC RYDOO

Rydoo réinvente et simplifie la gestion des notes de frais.

Solution SaaS, accessible sur ordinateur et smartphone

Gérez vos dépenses à tout moment, à partir d'une photo d'un reçu et d'un simple clic.

Intégrations

Simplifiez vos processus et agrégez vos données financières en connectant Rydoo avec votre ERP (SAP, Oracle, Microsoft Dynamics, ...) et à vos outils (Dropbox, Slack, Uber, ...).

Dématérialisation à valeur probante

Rydoo est conforme aux dispositions légales et vous permet de complètement dématérialiser vos notes de frais, en France et dans plus de 20 pays.

Maîtrise des coûts

Votre politique voyages et dépenses est directement intégrée dans l'outil et les circuits d'approbation garantissent le respect de vos règles.

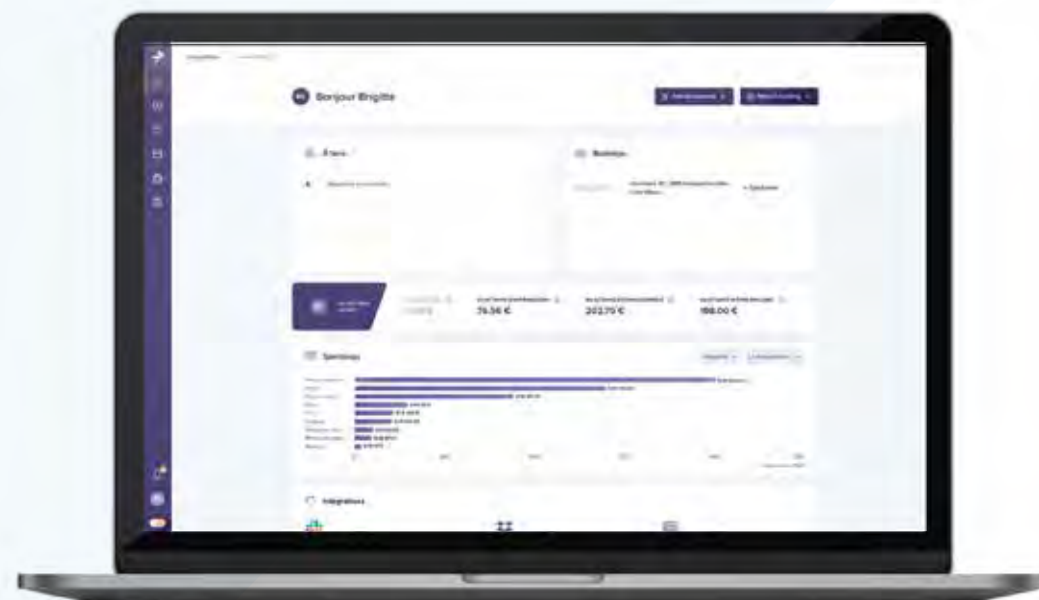
End-to-End

Bénéficiez d'une expérience encore plus incroyable pour la réservation de vos déplacements professionnels en combinant Rydoo Expense à Rydoo Travel.

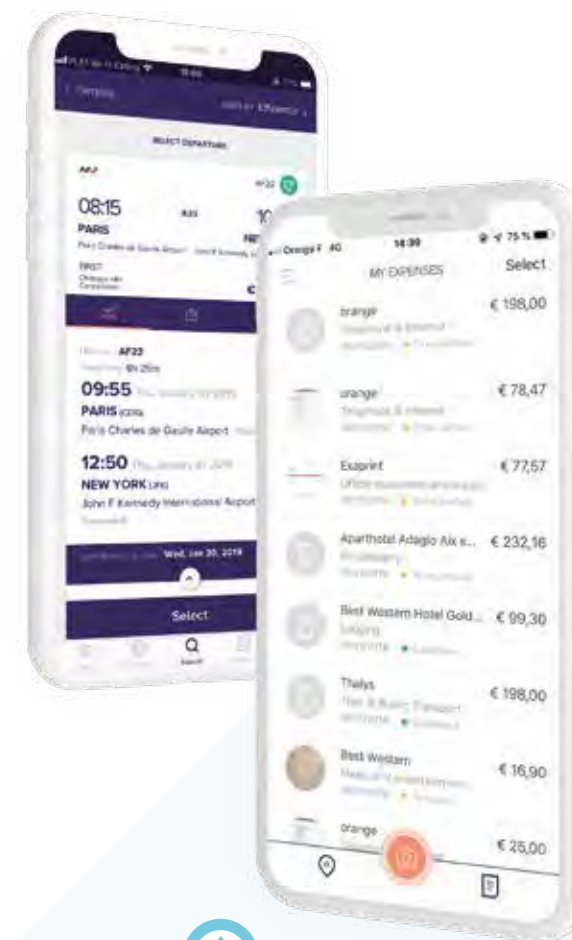
G2Crowd, leader mondial d'évaluation de solutions B2B, a classé Rydoo parmi les meilleurs logiciels pour les entreprises aux côtés de Google, Adobe et Slack.



LA SOLUTION EN IMAGES



Interface de Rydoo Expense.



Application mobile Rydoo Expense pour une gestion des notes de frais à tout moment, depuis la photo d'un justificatif. Notre OCR vient lire les données et les intègre directement dans l'outil. D'un clic, la dépense peut être soumise à validation pour être remboursée.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Oubliez les tâches frustrantes et vivez une nouvelle expérience dans la gestion de vos notes de frais et déplacements professionnels.

Gain de temps et simplicité d'utilisation : Rydoo va changer votre façon de travailler !

Rydoo est une solution logicielle accessible depuis un ordinateur ou un smartphone vous permettant de gérer vos notes de frais.

Expérience utilisateur incroyable

- Prise en main rapide et simplicité d'utilisation
- Mises à jour hebdomadaires de l'application
- 93 % des employés sont conquis dès le premier mois

Gestion intégrée des réglementations locales

- Les indemnités journalières n'ont jamais été aussi faciles à gérer
- Calcul des indemnités kilométriques avec Google Maps
- Dématérialisation conforme aux législations locales
- Récupération automatisée de la TVA

Tout en temps réel

- Fini les pics d'activité en fin de mois pour les équipes comptables

- Plus de flexibilité pour les contrôleurs financiers

- Tarification par utilisateur actif et non par note de frais soumise

Gain de temps et d'argent

- Processus de traitement des dépenses plus rapide
- Intégration de Rydoo à votre ERP
- Conformité renforcée avec la politique des dépenses

Les équipes financières des organisations, qu'elles soient publiques ou privées, bénéficient :

- d'une réduction de 87 % des coûts de traitement,
- de sources d'optimisation grâce à l'intégration de leurs politiques voyages et dépenses,
- d'économie de temps, la durée consacrée au traitement des dépenses étant divisée par 4.

Rydoo est une "corp-up" ce qui vient de l'association des mots «corporate» et «start-up». En effet, l'ADN corp-up de Rydoo symbolise cette nouvelle façon de travailler : Rydoo a une approche agile et innovante, en tant que start-up, et bénéficie de la puissance et de la stabilité d'un grand groupe, Sodexo.



CHIFFRES CLÉS

> **Chiffre d'affaires total**
+40 % croissance des revenus

> **Nombre de collaborateurs total**
+ 350

> **Date de création de la société**
juin 2018

> **Date de création de la solution promue**
juin 2018

> **Fondateurs**
Sebastien Marchon, CEO

> **Principaux actionnaires**
Sodexo



CONTACTS



AURÉLIEN AUTIN
Account Executive
aurelien.autin@rydoo.com



BRIGITTE SAVOURNIN
Directrice Marketing
brigitte.savournin@rydoo.com



BADR HEMRAS
Account Executive
badr.hemras@rydoo.com

NOTRE VISION DU MARCHÉ

➤ Aujourd'hui, la transformation digitale n'est plus une option mais bel et bien une nécessité. Les organisations doivent être agiles et réactives pour assurer leur pérennité, faire face à la concurrence et répondre rapidement au changement. L'impact des technologies digitales change la donne et offre de nouvelles possibilités pour (re)définir ses processus métier et opérer une transformation digitale à grande échelle efficace.

Il n'est plus question aujourd'hui d'être brouillon et de faire les choses de manière approximative. Pour éviter cela, les entreprises doivent faire de leur processus métier la priorité numéro 1. La définition juste, précise et collective de ses processus métier permet de refléter l'expertise et la pensée de chacun. Elle permet également de favoriser un mode opératoire unique et commun afin d'assurer la cohérence et l'uniformité d'exécution à l'échelle de l'entreprise. La communication et le partage des connaissances doivent faire partie des piliers fondamentaux de l'organisation moderne.

Mais pourquoi ne pas aller plus loin dans l'ex-

ploration de ses processus, booster ses performances pour répondre plus rapidement aux attentes des clients en leur offrant un service de qualité et en faisant de l'excellence client le point central de sa stratégie ?

L'entreprise d'aujourd'hui doit plus que jamais concentrer ses efforts sur le client. Les parcours clients, grâce au point de vue externe qu'ils proposent, permettent d'identifier et de mieux comprendre les interactions client pour, ensuite, optimiser ses processus internes et externes afin de proposer une expérience client optimale.

Pour soutenir et renforcer cette initiative, le process mining joue un rôle clé en permettant l'amélioration continue et l'optimisation des processus à grande échelle pour activer ensuite l'automatisation dans l'entreprise par RPA. La Robotic Process Automation, solution technologique, permet d'enclencher la vitesse supérieure et de gagner un temps précieux en automatisant les activités de processus clés afin de profiter d'un rendement optimal, d'une exécution rapide et standardisée sur des tâches répétitives et basées sur

des règles. L'expertise des équipes est alors préservée pour des tâches plus créatives de valeur.

Associer le process mining et la RPA est le nouvel impératif pour automatiser un processus de qualité, optimisé et sous sa forme la plus rentable pour une efficacité hors pair à travers l'entreprise.

Pour maintenir sa place sur le marché et continuer de se développer, il est nécessaire de s'appuyer sur les différentes technologies digitales disponibles et faire de l'excellence opérationnelle une priorité à travers l'ensemble des postes de l'entreprise.

Signavio avec son approche à 360° vous permet de révéler le pouvoir de vos processus. De la modélisation à l'optimisation en passant par l'analyse en temps réel de l'exécution de vos processus à leur automatisation par RPA, faites enfin de vos processus métier une priorité et de vos données un atout pour le futur de votre organisation !

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC SIGNAVIO

VOS DONNÉES ONT UNE HISTOIRE À RACONTER

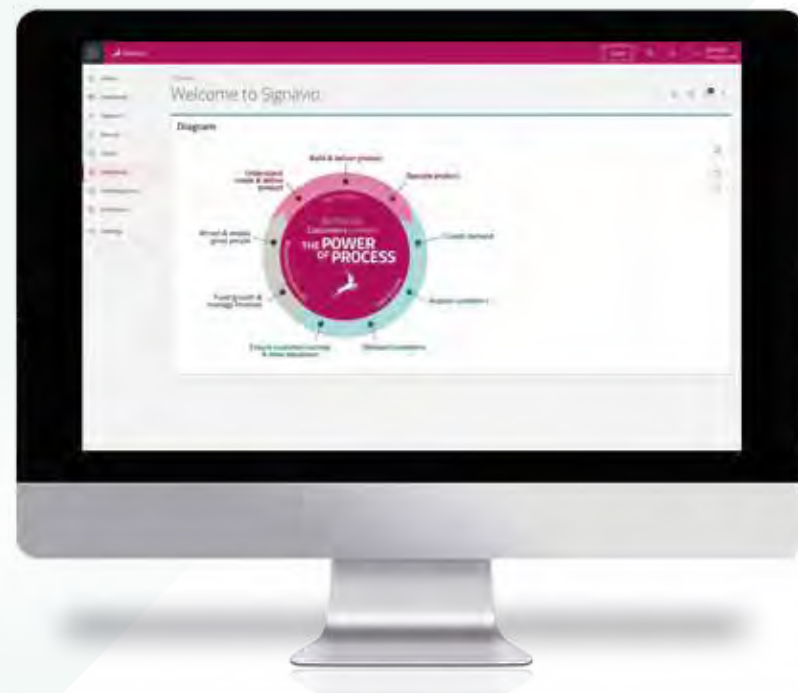
- 23% des entreprises annoncent que des fournisseurs ont déjà refusé de travailler avec elles en raison de processus liés aux comptes fournisseurs défaillants
- + de 50% des équipes de direction luttent pour obtenir des prévisions claires de leurs flux de trésorerie, en raison de défaillances dans leur processus "procure-to-pay"
- Presque 60% des entreprises admettent payer des pénalités de retard en raison de processus inefficaces

COMPRENEZ VOS DONNÉES GRÂCE AU PROCESS MINING PAR SIGNAVIO

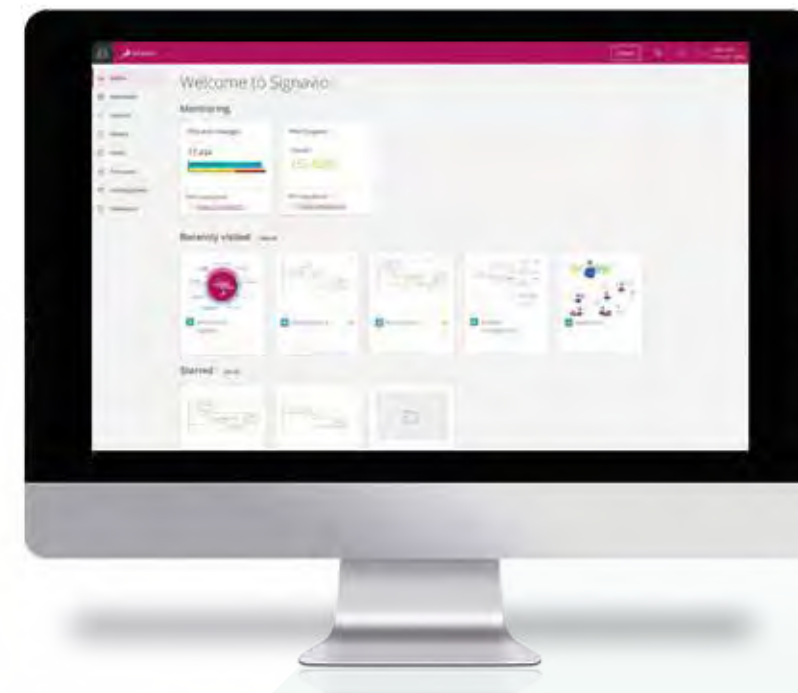
Le Signavio Process Intelligence permet aux utilisateurs métiers de lancer des analyses en profondeur de leurs processus. Ils peuvent ainsi générer des données qui leur permettent d'optimiser leurs tâches quotidiennes et de prendre plus rapidement de meilleures décisions. Identifiez les causes réelles des mauvaises performances de vos processus grâce à une visualisation claire des comportements non conformes, réagissez plus rapidement aux cas critiques et aux potentiels goulots d'étranglement.



LA SOLUTION EN IMAGES



Hub-processes-welcome-to-signavio. Le Signavio Process Manager est une solution BPM intuitive. Connectez vos processus métier pour améliorer votre parcours client.



Pi.dashBoard. Le Signavio Process Intelligence encourage les initiatives de transformation digitale et favorise l'amélioration à grande échelle pour activer ensuite l'automatisation dans l'entreprise.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Plus d'un million d'utilisateurs dans plus de 1 300 organisations dans le monde s'appuient sur l'offre unique de Signavio pour intégrer les processus à leur ADN. La Signavio Business Transformation Suite permet aux entreprises de grande et moyenne taille d'explorer, modéliser, surveiller, gérer et maintenir leurs processus métier. La Suite intelligente répond à la transformation digitale, à l'excellence opérationnelle et place le client au cœur des activités des plus grandes organisations internationales. Installée à Berlin et avec des bureaux aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, au Pays-Bas, en Suisse, à Singapour et en Australie, Signavio est bien placée pour offrir des services locaux à l'échelle mondiale. Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.signavio.com/fr

CHIFFRES CLÉS

- > **Chiffre d'affaires total**
NA
- > **Nombre de collaborateurs total**
+300
- > **Date de création de la société**
2009
- > **Date de création de la solution promue**
NA
- > **Fondateurs**
Dr Gero Decker,
Willi Tscherschner,
Nicolas Peters
- > **Principaux actionnaires**
NA



GERO DECKER,
CEO



DANIEL ROSENTHAL,
CFO



MARK HOLENSTEIN,
COO



WILLI TSCHESCHNER,
CO-CTO



NICOLAS PETERS,
CO-CTO



RON AGAM,
GLOBAL VP PRODUCT

NOTRE VISION DU MARCHÉ

➤ Il y a une véritable fracture dans nos expériences d'achat et de paiement entre le cadre privé et professionnel. Spendesk crée le nouveau standard du paiement au travail afin d'aider les entreprises à mieux gérer leurs dépenses.

En effet, dans la sphère privée, nous avons pris l'habitude d'accéder immédiatement à ce dont nous avons besoin, et les moyens de paiement ont évolué pour rendre cet acte d'achat fluide, transparent et sécurisé.

Pour l'entreprise cette instantanéité de l'achat est incompatible avec les exigences auxquelles elle se plie. Elle qui a l'habitude de payer via facture, virement bancaire ou chèque, elle n'est pas équipée pour s'adapter à l'évolution de nos comportements d'achat. Les entreprises optent alors souvent pour une carte corporate ou bien la mise en place d'un système de notes de frais. Cependant, ces modèles ont des limites. Lorsque les équipes deviennent plus importantes, il est de plus en plus compliqué de mettre la main sur la carte de l'entreprise et les risques de perte, de vol ou de piratage sont décuplés.

Ces procédures ont déjà été améliorées et digitalisées, pour tenter de fluidifier les interactions et la communication entre les équipes opérationnelles et les équipes financières: logiciels de dématérialisation des procédures de procurement, logiciel de gestion de notes de frais... Mais ces efforts traitent les symptômes et non la cause.

La cause vient de la centralisation des moyens de paiement au sein de l'entreprise. Pour se contraindre à ses exigences, l'entreprise transforme le synchrone, l'instantané, en asynchrone, différé. La note de frais en est le parfait exemple: on transforme un besoin d'achat immédiat et difficilement contrôlable comme payer un taxi, en une procédure asynchrone, le remboursement différé sur présentation du justificatif. Mais le coût de cette transformation n'est pas anodin: il se paie en inefficacité et en perte d'agilité.

Spendesk, est une offre qui allie flexibilité et contrôle. Les employés disposent d'une solution unique pour faire leurs demandes d'achats, accéder à des cartes de paiement et régler leurs frais de déplacement, dans les limites prédéfinies par l'entreprise. En effet,

la mise en place d'une politique de dépense est essentielle pour libérer les entreprises des contraintes liées aux paiements. En donnant un cadre clair, une telle politique donne davantage d'agilité et de sécurité aux salariés.

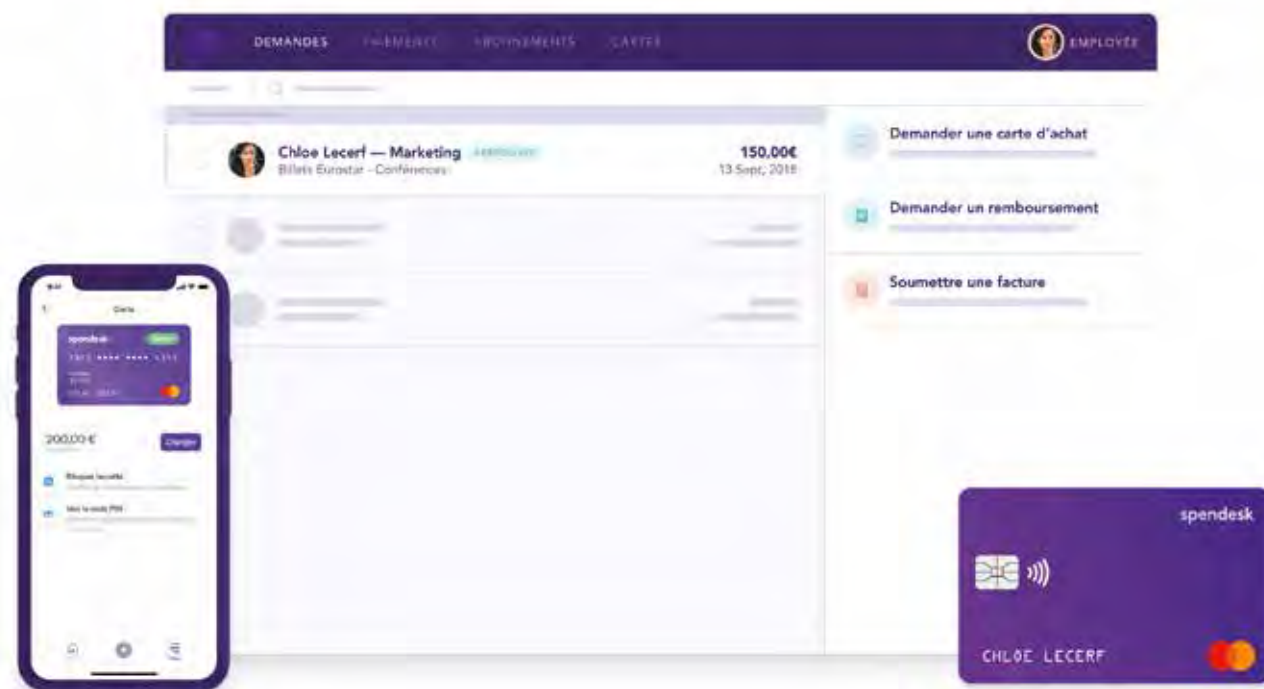
Ainsi l'entreprise redonne leur autonomie aux employés, pendant que l'équipe finance garde contrôle et visibilité sur l'ensemble des dépenses de l'entreprise.

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC SPENDESK

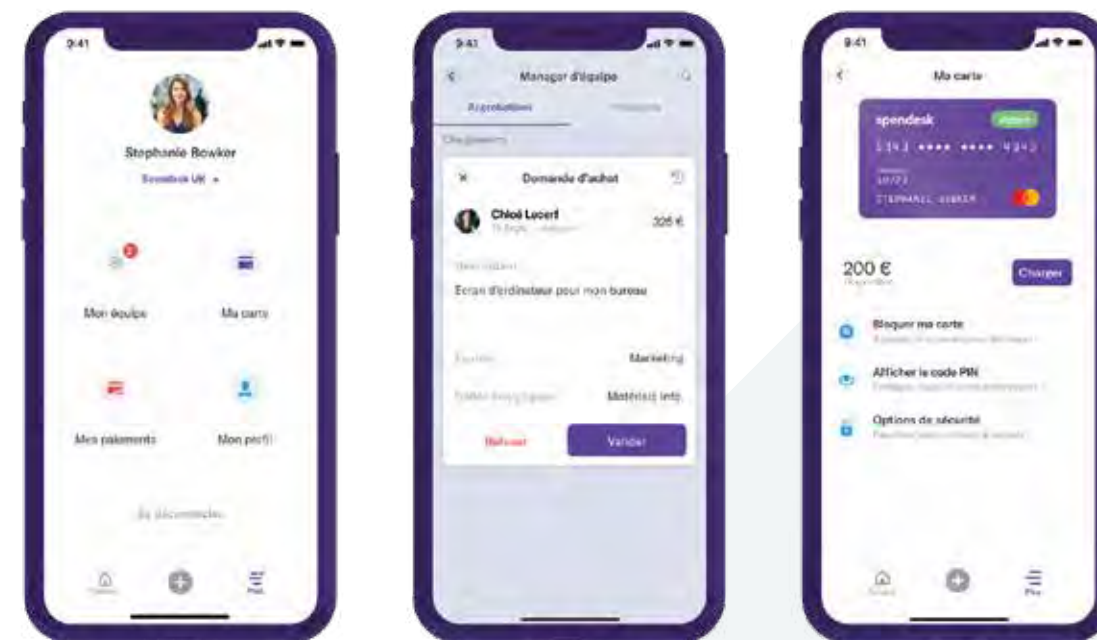
En Septembre 2019, Spendesk a annoncé une levée de 35M€ en Série B auprès du fond d'investissement Index Venture. Ce troisième tour de table porte à 45M€ le montant total levé par l'entreprise.

L'objectif de ce nouvel investissement: proposer un produit encore plus puissant et déployer sa solution à l'international avec notamment l'ouverture de nouveaux bureaux à Berlin et Londres.

LA SOLUTION EN IMAGES



Vision d'ensemble de la plateforme



Application mobile



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

➤ Spendesk est la solution de gestion des dépenses en entreprise. La plateforme centralise et gère les dépenses de A à Z. Avec des cartes de crédit physiques et virtuelles associées à des flux d'approbation, un traitement automatisé des paiements & factures, et des intégrations comptables puissantes, les entreprises sont libérées des contraintes liées au paiement en entreprises. Elles gagnent notamment jusqu'à 3 jours par mois, rien que sur les tâches de réconciliation.

L'entreprise propose la première plateforme de gestion des dépenses conçue à la fois pour les équipes financières et pour les employés. Grâce à une visibilité en temps réel et une traçabilité complète sur les dépenses engagées, les responsables financiers décentralisent l'accès aux moyens de paiements tout en gardant le contrôle. Responsabilisés et autonomes, les collaborateurs règlent leurs achats et soumettent leurs factures directement depuis leur ordinateur ou bien l'application mobile, qu'ils soient au bureau ou en déplacement.

Créée en 2016 par Rodolphe Ardant, Jordane Guily et Guilhem Bellion au sein du startup studio eFounders, Spendesk accompagne aujourd'hui plus de 1500 clients dans 30 pays à travers l'Europe et les États-Unis. L'entreprise est aussi à l'origine de CFO Connect, une communauté de leaders financiers qui partagent les mêmes challenges et souhaitent échanger sur leurs problématiques.

CHIFFRES CLÉS

- **Chiffre d'affaires total**
NA
- **Nombre de collaborateurs total**
130
- **Date de création de la société**
2016
- **Date de création de la solution promue**
2016
- **Fondateurs**
Rodolphe Ardant, Jordane Giuly, Guilhem Bellion
- **Principaux actionnaires**
Index Ventures, eFounders



NICOLAS MARCHAIS
Sales & Revenue Director
nicolas@spendesk.com



RAPHAËL CHAUSSIER
Account Manager
raphael.chaussier@spendesk.com



ADRIEN GAUCHER
Account Manager
adrien@spendesk.com



FAUSTINE ROHR-LACOSTE
Head of Community
faustine@spendesk.com



SUPERVIZOR, L'AUDIT ET LE CONTRÔLE INTERNE DIGITALISÉS POUR TOUS, SANS PARAMÉTRAGE ET SANS PROJET

► Notre logiciel Plug&Play unique analyse automatiquement les données comptables et opérationnelles de votre entreprise pour y détecter les erreurs et les fraudes, sans paramétrage et sans projet. Quel que soit votre ERP et le volume de données à analyser.

POURQUOI SUPERVIZOR?

Les fonctions Finance et Compliance font face à une difficulté majeure:

- d'une part, les ERP et systèmes de gestion des entreprises génèrent chaque année des millions d'enregistrements, démultipliant les anomalies et risques présents dans la comptabilité et les données opérationnelles.
- en parallèle, de nombreuses réglementations imposent à l'entreprise d'être irréprochable: digitalisation du contrôle fiscal (FEC, SAF-T), loi anti-fraude et anticorruption (Sapin 2, Bribery Act, etc.), loi sur le respect des délais de règlements, etc.
- enfin, les organes externes de contrôle (DG-FiP, Agence Française Anticorruption, DGC-CRF, etc.) développent et intensifient leurs contrôles, grâce à la digitalisation de leurs outils.

Dès lors, comment s'assurer que les données de votre entreprise sont fiables, et exemptes d'erreurs, et éviter ainsi les risques qui coûtent cher?

Notre constat est sans appel: 100% des sociétés analysées contiennent des anomalies significatives, alors qu'elles ont été certifiées par des commissaires aux comptes.

C'est pour aider les entreprises à répondre à cette problématique que nous avons créé Supervizor: grâce à l'Intelligence Artificielle, nous permettons aux fonctions finance et compliance d'accéder à des capacités de contrôle jusqu'alors inaccessibles, en automatisant le contrôle des données comptables et opérationnelles, pour détecter des erreurs et des anomalies coûteuses.

COMMENT ÇA MARCHE?

Depuis la récupération des données de votre ERP, jusqu'au rapport d'audit détaillant les erreurs et les risques auxquels votre entreprise est exposée, l'analyse des données comptables et opérationnelles est entièrement automatisée.

- **Importez vos fichiers depuis votre ERP** en 1 clic (journaux d'écriture, factures, liste des

fournisseurs et clients, FEC...), et ce quel que soit l'ERP.

- **Laissez Supervizor apprendre automatiquement vos pratiques:** grâce à son moteur d'apprentissage unique, qui s'appuie sur plus de 40 000 sociétés analysées à ce jour et plus de 130 millions de schémas comptables modélisés, Supervizor analyse et comprend les pratiques de votre entreprise sans aucun paramétrage de votre part.

- **Lancez plus de 250 contrôles pré-paramétrés**, et bénéficiez des nouveaux contrôles fournis en continu par notre équipe d'experts. Vous pouvez également créer vos propres points de contrôle complémentaires.

- **Enfin, consultez le résultat des contrôles** dans un rapport d'audit dynamique présentant les erreurs et leurs justifications, et accédez en un clic au détail des anomalies. Enrichissez le rapport et pilotez la résolution des anomalies de manière centralisée.

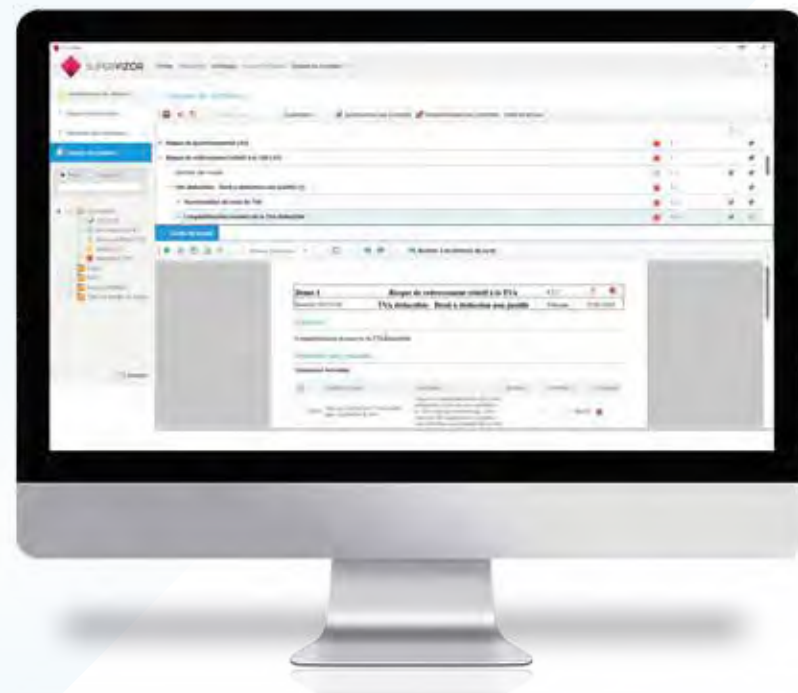
POINTS CLÉS ET BÉNÉFICES

Dans son étude sur « le marché de l'audit à horizon 2025 », Xerfi a identifié Supervizor comme LA solution d'audit digitalisée à même de transformer la pratique de l'audit et du contrôle interne.

- 1 Automatisez l'audit et le contrôle interne en un temps record: pas de paramétrage et pas de projet
- 2 Bénéficiez de plus de 250 points de contrôle directement disponibles sur tous vos ERP
- 3 Soyez compliant avec les réglementations anti-fraude (volet 5 de la loi Sapin2)
- 4 Réduisez votre risque de fraude interne
- 5 Réduisez votre risque de redressement fiscal
- 6 Réduisez les honoraires de commissaires aux comptes
- 7 Récupérez du cash immédiatement (doublons de paiement, optimisation TVA & IS, etc.)



LA SOLUTION EN IMAGES



Dossier d'audit : Supervizor présente dans une interface intuitive et collaborative les résultats de tous les contrôles qui ont été exécutés automatiquement et sans paramétrage. Chaque anomalie fait l'objet d'un suivi individualisé, afin de documenter la revue des erreurs au fil de l'eau.



Synthèse géographique des anomalies par filiale
Supervizor permet de suivre de manière globale et comparative les différentes filiales du groupe.



CONTACTS

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

NOTRE MISSION: **DIGITALISER L'AUDIT ET LE CONTRÔLE INTERNE**

Supervizor vient bousculer les lignes jusqu'ici réservées aux grands cabinets et à leurs méthodes traditionnelles. Il était temps !

Nous avons créé Supervizor pour permettre aux entreprises de vérifier facilement toutes les données de leurs ERP et détecter ainsi les erreurs qui coûtent cher. Grâce à Supervizor, vous allez pouvoir :

- récupérer du cash;
- garantir la conformité de la comptabilité;
- être compliant avec les lois antifraude et anticorruption;
- réduire le risque de redressement fiscal
- détecter des fraudes;

En toute indépendance, en totale autonomie, et avec un ROI immédiat.

NOTRE HISTOIRE

« Pourquoi les entreprises doivent-elles payer si cher des auditeurs et des consultants pour analyser à la main les données de leur ERP ? »

C'est la question que nous nous sommes posée à l'issue de nos 15 ans dans le métier. Et qui nous a naturellement donné envie de changer les choses: Supervizor était né.

CHIFFRES CLÉS

- > Chiffre d'affaires total
NC
- > Nombre de collaborateurs total
50
- > Date de création
de la société
2016
- > Date de création
de la solution promue
2016
- > Fondateurs
Cyrille de Gastines
Alban Clot
- > Principaux actionnaires
Management
Odyssée venture



ALBAN CLOT
Managing director – Sales & operations
alban.clot@supervizor.fr



NICOLAS D'AMÉCOURT
Account executive - France
nicolas.damecourt@supervizor.fr



MAXENCE GRAU
Account executive - France
maxence.grau@supervizor.fr



MALEK EL ARYAN
Account executive – International
malek.elaryan@supervizor.fr



MATTHIEU BROTONS
Customer Success Manager
matthieu.brotons@supervizor.fr

NOTRE VISION DU MARCHÉ

► La croissance est essentielle pour toute entreprise et pour ce faire les entreprises ont plusieurs options stratégiques telles que fusions et acquisitions, LBO, Joint-Venture, développement international, introduction en bourse ou diversification. Ces transformations ont un impact direct sur la fonction Finance et augmentent considérablement la complexité que doivent gérer les DAF qui doivent faire face à des enjeux structurels, organisationnels, économiques, sociétaux, technologiques et législatifs. Plus de 80% des DAF avec lesquels nous travaillons expriment des difficultés à supporter les enjeux stratégiques de leur entreprise en raison de ces différents challenges. La DAF n'est pas un métier unique mais le regroupement de plusieurs métiers et missions, qui parfois vont bien au-delà de la Finance et qui peuvent impacter considéra-

ment l'entreprise. En plus de la production d'informations financières fiables dans des délais réglementaires de plus en plus courts, viennent s'ajouter la communication interne et externe, le conseil, la gestion de risques, la gestion du cash (combien d'entreprises ont fermé pour cause de mauvaise gestion du cash), etc...

Pour gérer toutes ces missions et répondre aux besoins d'adaptabilité de l'environnement de l'entreprise, la DAF a besoin de plus de fiabilité des données, de plus de cohérence entre les informations partagées, et de plus d'agilité de ses solutions. L'idéal serait que tous les acteurs collaborent sur une même solution.

En réalité, le constat que nous faisons est qu'au quotidien, au sein des Directions Fi-

nancières, les équipes travaillent sur plusieurs solutions. Les données sont souvent extraites et retraitées manuellement sur tableurs pour pouvoir mettre en place des reportings et des analyses, déconnectés et donc obsolètes. Parfois aussi, du fait de ces retraitements, l'information finalement partagée peut-être erronée.

Si on considère les délais contraints des Directions Financières (réglementaires, internes, de l'actionnaire), nous comprenons qu'aujourd'hui le quotidien des DAF est en lui-même aussi une complexité à gérer.

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC TALENTIA

Une plateforme unique pour les opérations et le pilotage de la performance financière

Talentia Financial Suite est une plateforme unique pour la gestion financière, le pilotage de la performance, la consolidation et la clôture. La Direction Financière bénéficie d'une continuité numérique et s'affranchit de travaux de contrôles, retraitements, réconciliation et gestion du réglementaire, jusque-là chronophages. Sécurisée, riche d'automatisations, et de fonctionnalités collaboratives, elle est en constante évolution et met à disposition des modélisations métiers clés en main et adaptables.

Talentia Financial Suite permet de fiabiliser l'information, d'augmenter la productivité, et favorise les prises de décisions éclairées.

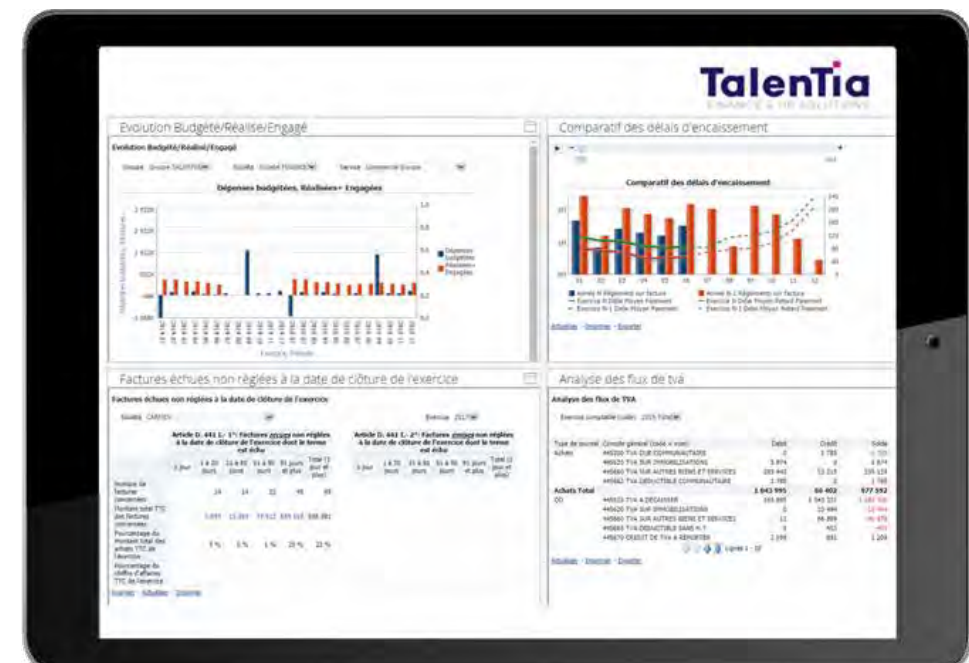
Talentia Financial Suite, plateforme unique, complète et intégrée, permet aux Directions Financières d'atteindre leurs objectifs business et d'être des acteurs majeurs de la stratégie de leur entreprise.

Plus d'informations:
www.talentia-software.com

LA SOLUTION EN IMAGES



Une plateforme unique pour les opérations
et le pilotage de la performance financière



Une plateforme efficace pour une DAF
partenaire de la croissance de l'entreprise



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

➤ Talentia Software est un des principaux éditeurs internationaux de solutions de digitalisation des fonctions RH et finance pour les ETI. Talentia développe des solutions de gestion de la Performance Financière (comptabilité, consolidation, reporting et élaboration budgétaire) et des RH (paie-RH, gestion des talents, gestion administrative des collaborateurs).

Les solutions de Talentia sont complètes, intégrées et adaptées à la complexité spécifique que doivent gérer les ETI.

Talentia Software est un groupe français qui dispose d'une forte présence à l'international notamment en Italie, Iberia, Grèce, Suisse, Allemagne et North America.

CHIFFRES CLÉS

- **Chiffre d'affaires total**
70 M€ en 2018
- **Nombre de collaborateurs total**
360 collaborateurs
- **Date de création de la société**
1985
- **Date de création de la solution promue**
Création de la première version solution 2011, dernière release disponible 2018
- **Principaux actionnaires**
Argos Wityu et salariés actionnaires



BÉATRICE PIQUER
CMO

bpiquer@talentia-software.com
06 89 84 90 06



ROSELYNE LOLLIER
Consultante Expert CPM

rlollier@talentia-software.com
06 89 84 90 03



LAURENT MATELOT
Ingénieur Commercial

lmatelot@talentia-software.com
06 89 84 90 15



RABIA IDER
Responsable Marketing
Opérationnel France
rider@talentia-software.com
06 83 91 18 34



OPHÉLIE MARIN
Product Marketing Manager finance
omarin@talentia-software.com
06 71 01 55 05

BIG DATA ET EXPERTISE COMPTABLE VERS L'AMÉLIORATION CONTINUE !

► Les audits de recouvrement sont au cœur de notre activité depuis 20 ans, avec l'ambition d'exceller et d'évoluer. Aujourd'hui, nous sommes en mesure d'offrir une large gamme de services couvrant l'ensemble du processus comptable aux achats, conçus pour améliorer le contrôle, aider à l'efficacité et optimiser votre trésorerie.

Nous sommes convaincus que les solutions doivent s'adapter aux besoins des entreprises et non l'inverse: c'est pourquoi nos experts sont constamment à la recherche de LA bonne réponse, et fournissent toujours les efforts nécessaires à l'atteinte des objectifs de nos clients

Nous proposons plusieurs concepts, pour offrir une solution clé en main qui bénéficie votre processus de comptabilité fournisseur jusqu'aux processus achats:

- Recouvrement post-achat
- Contrôle du référentiel fournisseur
- Optimisation de vos dépenses

L'activité de recouvrement devient le moteur du projet d'analyse de vos données comptable, d'amélioration du référentiel fournisseur et du processus d'optimisation de vos dépenses.

Favorisé par le modèle de rémunération au «success fee», nous facilitons le démar-

rage du projet sans allocation de budget de votre part.

Votre Big data est transformé en informations claires ainsi que des actions concrètes sur votre trésorerie, contrôle et dépenses futures.

Rendez-vous vers le chemin de l'amélioration continu!

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE AVEC TRANSPARENT

Nous proposons de nombreux services autour de votre comptabilité fournisseurs afin de vous aider dans votre parcours vers une amélioration continue.

Voici les clés de notre succès:

Analyse des données:

- Vingt années d'optimisation des algorithmes
- Logiciel propriétaire utilisant 47+ algorithmes
- Combinaisons d'outils informatiques et interprétations humaines
- Des experts salariés - aucune sous-traitance
- 24/7 Protection des données de nos clients

Service clientèle:

- Plus de 20 langues parlées
- Contact avec vos fournisseurs personnalisées
- Taux de réponse la plus élevée du marché, allant jusqu'à 95%
- Ethique et confidentialité préservée

Notre approche:

- «Success fee» - honoraires sont basés sur nos performances
- Toutes communications lors du projet via le portail en ligne
- 100+ rapports et tableaux de bord disponible
- Temps d'investissement réduit – nous faisons la majorité du travail
- Présence internationale - couverture globale



Exemple de résultat d'un projet de recouvrement post-achat



> PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> Transparent s'est développé au cours des dernières années depuis sa création en 2000, devenant une société internationale basée sur 3 continents et 4 pays pour couvrir les activités internationales de nos clients.

En 2013, notre croissance rapide a été récompensée par un classement dans le «Technology Fast 500 EMEA» de Deloitte.

http://visit.social/transparent_fr

> CHIFFRES CLÉS

- > Chiffre d'affaires total
50000000€
- > Date de création de la société
2000
- > Fondateurs
Ian Kantor
- > Principaux actionnaires
Sailfish B.V.
- > Nombre de collaborateurs total
120
- > Date de création de la solution promue
2000

CONTACT



GILQUIN SEBASTIEN

Business Director

+33 (0) 682 460 253

sebastien.gilquin@transparent.nl



JANSEN WOUT

Client Service Director

+31 (0) 610 517 035

Wout.Jansen@transparent.nl

NOTRE VISION DU MARCHÉ

► A l'ère du tout numérique, l'accélération de digitalisation s'impose comme un véritable levier de compétitivité et de performance pour les entreprises.

La course à la transformation revêt un enjeu capital: l'impact sur le taux de croissance peut varier du simple au double chez les entreprises leaders en pointe sur l'innovation, creusant le fossé avec les suiveurs du marché.

En tant que pilote de l'activité opérationnelle, les Directions Financières, souvent en tête de proue de la digitalisation des organisations, sont soumises à un impératif de transformation de leurs fonctions de **reporting et de contrôle de gestion**.

La NLG (Natural Language Generation) s'inscrit dans le paysage des technologies de l'Intelligence Artificielle permettant de pousser, à un degré jamais atteint auparavant, l'automatisation de processus métier complexes.

Dans un contexte d'explosion de la data, l'exploitation intelligente de la donnée devient un challenge difficile à relever à la seule échelle humaine. En traduisant les données d'une entreprise en une analyse argumentée compréhensible par tous, la NLG crée ce chaînon manquant entre l'homme et la

machine permettant de passer de l'automatisation de tâches à l'automatisation du savoir-faire.

Le bénéfice identifié de la NLG appliquée à l'automatisation du reporting réside dans l'optimisation du traitement des données structurées et le gain d'efficacité offert à l'analyste ou au contrôleur de gestion, libéré du traitement manuel, fastidieux et répétitif.

Si Gartner indiquait dans son dernier guide (Gartner 2019 NLG Market Guide*) que 25% des entreprises utiliseraient un niveau de NLG au cours des trois prochaines années, Yseop estime que des milliards de dollars d'économies sont en jeu.

Derrière l'accélération du déploiement d'un système d'automatisation intelligente, se jouent des enjeux de croissance business et la détection de nouvelles opportunités de croissance.

Nous voyons deux enjeux majeurs se profiler à l'horizon pour un déploiement réussi de l'IA au sein des organisations:

- **La mise en œuvre d'une IA éthique.**

Chez Yseop, cela se traduit par le respect de 3 règles fondamentales:

1. Respect de la confidentialité des données
2. Transparence dans l'utilisation des algorithmes
3. Mettre l'utilisateur au cœur de la solution pour réussir la transformation attendue

- **Une IA «industrialisée» pour maximiser le ROI de l'innovation**

- La majorité des solutions NLG actuellement disponibles sur le marché sont à la fois complexes à mettre en œuvre et plutôt difficiles à maintenir. En conséquence, la plupart des projets sont limités à des cas d'utilisation simples.
- Les solutions sophistiquées avec un retour sur investissement élevé sont actuellement en production, mais leurs coûts actuels empêchent un déploiement à grande échelle.
- La digitalisation et l'automatisation des reportings doivent pouvoir s'inscrire dans un système à l'échelle de l'entreprise, avec une implémentation rapide, un coût réduit et une élasticité dans l'élargissement des cas d'usages.

C'est la problématique à laquelle **Yseop s'engage à répondre avec l'introduction de sa plateforme NLG nouvelle génération: Augmented Analyst (AA).**

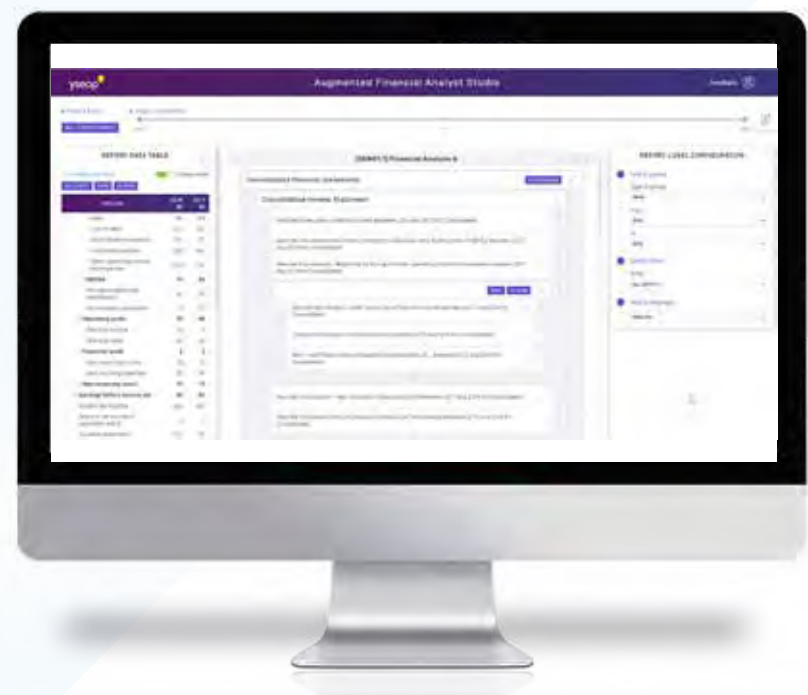
NOTRE PLATEFORME YSEOP AA EN QUELQUES MOTS

- Approche disruptive de design accélérée reposant sur une nouvelle technologie de génération de texte brevetée réduisant les temps et coûts de projets
- Partenariat avec des leaders clés du secteur pour sécuriser la capture de données, l'intégration et le déploiement de solutions robustes dans n'importe quel environnement de production informatique.
- Outil de création en self-service (studio AA) permettant à des experts métiers de concevoir et d'étendre via une interface utilisateur simplifiée l'automatisation de leurs reportings sans aucune compétence de développement requise (principe de drag & drop)
- Une technologie capitalisant sur la synergie de plusieurs disciplines de l'IA (**la NLG, le NLU (Natural Language Understanding)**, et le Machine Learning) afin de maximiser l'adoption par les utilisateurs finaux et garantir le retour sur investissement attendu

L'investissement en R&D de plusieurs millions de dollars permet ainsi à nos clients de construire des «NLG reporting factories» en soutien de leurs efforts de transformation numérique.
Applicables aux Rapports de: P&L, Performance, Fonds, Crédits, Conformité



LA SOLUTION EN IMAGE



Yseop automatise la rédaction des rapports en transformant les données en un langage simple et exploitable. Il fournit des commentaires précis et personnalisés pour rendre les rapports financiers et les données analytiques clairs et facilement compréhensibles par tous.





PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

> YSEOP est une société internationale spécialisée dans l'Intelligence Artificielle et un des pionniers dans la technologie de génération de texte en langage naturel (NLG). Grâce à ses solutions innovantes, la société s'est imposée sur la scène high-tech internationale et a été rapidement reconnue par les leaders de l'Intelligence Artificielle et la Business Intelligence.

Aujourd'hui, nous comptons plus de 50 000 utilisateurs quotidiens de la technologie Yseop, principalement des entreprises du CAC 40 et du Fortune 500.

S'appuyant sur ses 10 années d'expérience en matière d'innovation, YSEOP a travaillé ces deux dernières années avec trois leaders de l'industrie pour concevoir une approche radicalement nouvelle visant à exploiter toute la puissance de la NLG permettant l'automatisation intelligente à l'échelle de dizaines de processus complexes de reporting au sein d'une grande entreprise, de manière rentable, efficace et évolutive.

CHIFFRES CLÉS

- > Chiffre d'affaires total
xxx
- > Nombre de collaborateurs total
Xxx
- > Date de création
de la société
Xxx
- > Date de création
de la solution promue
Xxx
- > Fondateurs
Xxx
- > Principaux actionnaires
Xxx



EMMANUEL WALCKENAER

CEO

Tel: +33 (0)6 70 06 08 78
@: ewalckenaer@yseop.com



NICOLAS STEIB

VP Sales EMEA

Tel: +33 (0)6 78 92 53 67
@: nsteib@yseop.com



VANESSA DE LANGSDORFF

VP Customer Success

Tel: +33 (0)6 62 91 03 57
@: vdelangsdorff@yseop.com



DINESH SAMY

EMEA Sales Executive

Tel: +33 (0)6 95 18 39 30
@: dsamy@yseop.com



MIREILLE ADEBIYI

Chief Marketing Officer

Tel: +33 (0)6 30 55 48 33
@: madebiyi@yseop.com



POUR ALLER PLUS LOIN AVEC DELOITTE

Vous avez un projet de transformation pour votre Direction Financière ?

Nos experts se tiennent à votre disposition pour vous accompagner et vous conseiller lors de vos projets de transformation.



GAUTIER RICHE
Associé Finance Transformation
Deloitte Conseil
01 40 88 15 99
griche@deloitte.fr



SÉBASTIEN CANNIZZO
Associé FSI
Deloitte Conseil
scannizzo@deloitte.fr

NOS PARTENAIRES

Partenaire EXCLUSIF

Deloitte.

Partenaire GOLD



Partenaire SILVER



Partenaire MÉDIA



