

Deloitte.



Future of Finance

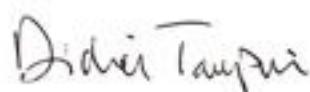
La transformation digitale
des Directions Financières

Mot d'introduction

Au quotidien, les consultants de Deloitte accompagnent les Directions Financières dans la refonte de leurs organisations, de leurs processus et de leurs systèmes d'information. Depuis 20 ans, la fonction Finance a toujours été pionnière des grandes initiatives en matière de transformation: solutions de reporting et gestion budgétaire, mise en œuvre d'ERP, création de centres de services partagés, dématérialisation des factures... Aujourd'hui, l'arrivée de nouvelles solutions technologiques et la digitalisation croissante de l'entreprise dessinent de nouvelles tendances en matière d'évolution des métiers de la comptabilité, de la trésorerie, du contrôle de gestion et du pilotage de la performance.

Nous avons donc souhaité, au travers de cet ouvrage, apporter des éclairages sur l'apport de ces technologies pour le CFO et ses équipes : Analytics, Big Data, Robotique, Data wise, Business network... Pour chaque thème, en partenariat avec l'un des éditeurs de référence sur le sujet, nous avons souhaité présenter des exemples concrets d'application, car évoquer un projet digital sans mettre en perspective des solutions technologiques serait grandement incomplet. Parmi les principaux acteurs du marché, neuf ont accepté les premiers de nous suivre dans ce projet et nous les en remercions. Ils nous permettent, avec nos experts, de vous fournir des éléments de contenu et de réflexion pour vous aider à bâtir un plan de transformation vers une fonction Finance toujours plus performante.

Ce guide ne se vaut en aucun cas exhaustif, il ne présente pas une liste complète des solutions existantes ou un benchmark de référence des solutions du marché, mais il apporte une contribution originale et unique aux réflexions actuelles des Directions Financières dans lesquelles chacune pourra puiser en fonction de son contexte et de ses priorités.



Didier Tanguy
Managing Partner Consulting

Sommaire

Chapitre 1

La transformation digitale du pilotage de la performance p.5

Chapitre 2

Les défis de l'analytique et du prédictif p.17

Chapitre 3

Business Network: généralisation des plateformes p.29

Chapitre 4

La digitalisation de la clotûre des comptes p.41

Chapitre 5

La convergence pour les ERP p.53

Chapitre 6

Compliance : l'équilibre entre performance et qualité p.65

Chapitre 7

La nouvelle dimension du Procure to Pay p.79

Chapitre 8

La révolution robotique p.101

Contacts

Fiches de présentation p.113



La transformation digitale du pilotage de la performance

Chapitre 1

Le point de vue des experts Deloitte

Dans un contexte concurrentiel croissant, un environnement économique complexe et face à une réglementation accrue, le pilotage de la performance apparaît plus que jamais comme primordial. Les nouvelles contraintes vont pousser les entreprises à passer d'un pilotage parfois basique et peu agile au pilotage de l'ère du digital qui sera plus régulier et plus fréquent et intégrera de nouvelles dimensions.

Un pilotage agile et efficace est indispensable pour les entreprises souhaitant trouver un équilibre entre compétitivité et croissance rentable. Ce pilotage devra s'articuler avec un business plan revu régulièrement à la lumière des événements endogènes et exogènes à l'entreprise.

Pour que le contrôle de gestion puisse fournir des indicateurs de pilotage capables de renforcer le dialogue de gestion à des conditions d'efficacité acceptables pour les entreprises, une évolution est nécessaire au niveau de l'organisation et des systèmes d'information.

Parfois complexe à mettre en œuvre car nécessitant d'allier de nombreuses compétences, le pilotage devra être réalisé par un « super » contrôle de gestion (CPO - Chef Performance Officer ?) disposant de solides connaissances et compétences. Pour y arriver, le contrôleur de gestion doit envisager une évolution forte de son rôle et de sa posture pour s'affirmer comme le :

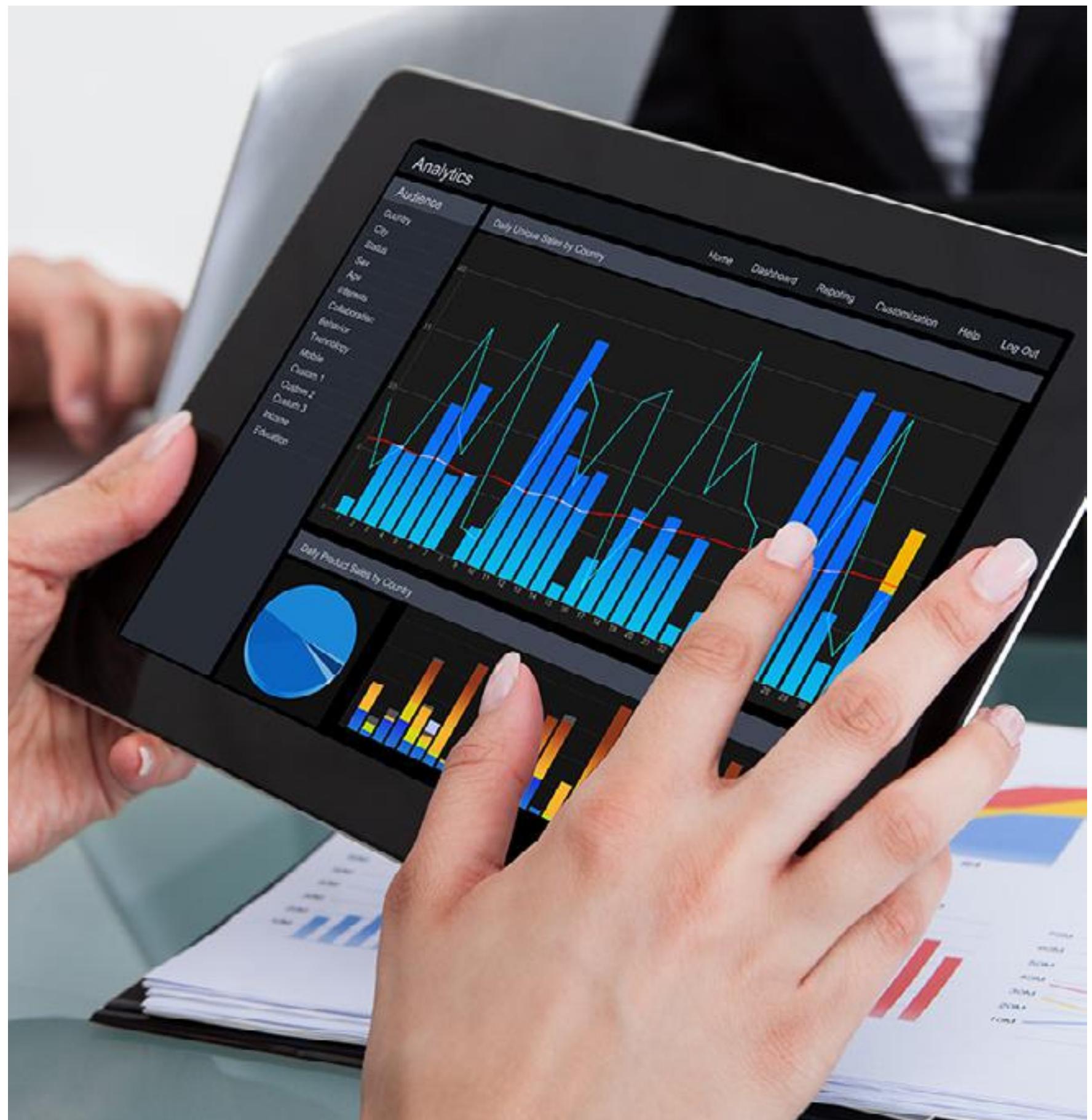
- Coordinateur des contributions à l'analyse opérationnelle de la performance financière
- Interlocuteur du CEO dans l'analyse de la performance et la définition des plans de correction
- Garant de la mesure objective de l'efficacité des plans mis en œuvre

Son action devra permettre d'accroître la qualité du dialogue de gestion au sein de l'entreprise en montrant notamment une capacité du pilotage à s'inscrire dans la vision stratégique.

Cette approche requiert de tirer profit des capacités des nouveaux outils (plateformes intégrées de EPM/ CPM, Data Analytics, Data Vizualisation). En effet, en complément de leur utilité pour expliquer l'existant, les nouveaux outils doivent aussi permettre de renforcer la capacité de simulation et d'anticipation des performances. La data visualisation va également se répandre à travers de nouvelles applications de reportings agiles, dématérialisées et inter-actives.

Les entreprises qui sauront conduire rapidement ces évolutions seront en meilleure position pour anticiper les mutations qui se dessinent.

Un pilotage agile et efficace est indispensable pour les entreprises souhaitant trouver un équilibre entre compétitivité et croissance rentable.



Une opportunité pour renforcer la création de valeur de la fonction finance

Les Directions Financières sont confrontés à des défis de plus en plus complexes qu'il est nécessaire de comprendre précisément, pour mettre en œuvre des solutions logicielles de performance management intuitives adaptées à la taille de l'entreprise et qui permettent de générer des résultats.

Avec 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 scénarios 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.

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 850 clients dans 35 pays font confiance à Tagetik pour accroître leur efficacité, réduire leurs risques, réaliser des économies et améliorer leurs résultats.

We get Finance. You get results.



Les convictions de Tagetik

#1

Planifier, piloter et communiquer plus rapidement, en toute confiance et avec moins de risques.

#2

Produire des reporting financiers et opérationnels plus vite et sans erreurs.

#3

Simplifier les processus prévisionnels et de clôture.

#4

Accéder facilement aux informations financières et opérationnelles.

#5

Permettre à la direction financière de devenir le partenaire stratégique des métiers.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



- Des besoins fonctionnels clairement établis
- Une vision partagée des priorités afin de définir un calendrier projet adéquat
- Une équipe projet avec des rôles compris par tous : Sponsor, Directeur et chef de projet, expert fonctionnel, expert technique, utilisateurs clés...

- Alignements entre la direction financière, la direction informatique et les directions métier (le cas échéant)
- Un référentiel, des données et des sécurités qui sont maîtrisés et accessibles

... et 5 écueils à éviter



- Ne pas impliquer les utilisateurs clés sur les principaux jalons du projet
- Sous estimer la charge de travail notamment lors des phases de recettes et de reprise d'historiques
- Réaliser la formation des utilisateurs trop rapidement ou trop tardivement

- Ne pas anticiper la fin du projet : Qui sera l'administrateur ? Qui fera le support ?
- Ne pas former et informer : l'équipe projet doit être formée sur la solution, elle doit avoir accès à des maquettes ou prototypes pour mieux se représenter la réalité

Les fonctionnalités de la solution

BUDGET ET PLANIFICATION

Indépendamment des méthodes de planification et de budgétisation, Tagetik rationalise et automatise de nombreux types de planning en une solution unique. De plus, il modernise, simplifie les processus et facilite la collaboration entre les différents planificateurs, qu'ils soient opérationnels ou financiers.

CONSOLIDATION ET CLÔTURE

Tagetik est une solution unifiée de Corporate Performance Management qui offre des fonctions d'automatisation, un traitement orienté processus, des contrôles stricts et des journaux détaillés afin de moderniser les approches classiques de la consolidation financière, statutaire et légale. Tagetik gère les tâches complexes afin d'accélérer le processus de clôture, de consolidation et de reporting dans l'ensemble des entreprises.

REPORTING ET ANALYSES

Les fonctions de reporting et d'analyse permettent de facilement créer, partager, consulter et distribuer des rapports, sur le Web, sur des appareils mobiles ou via les outils Microsoft classiques (Word, Excel, PowerPoint et SharePoint).

DISCLOSURE MANAGEMENT

Tagetik permet de réaliser les publications plus rapidement et avec moins d'erreurs grâce à l'automatisation et aux modèles standards. Non seulement la solution gère la complexité des publications et du reporting réglementaire, mais il génère également des rapports, résumés exécutifs et autres publications financières auditables et de qualité. Cette fonctionnalité permet de gagner du temps sur la création des rapports et la vérification des données, et d'en dégager pour réaliser des analyses et des examens à valeur ajoutée.

MODÉLISATION ET PRÉVISIONS

Tagetik propose de réaliser une modélisation métiers (RH, Achat, Commerce...), des scénarios prédictifs et des prévisions avec sa solution unifiée de Corporate Performance Management. Tagetik permet d'évaluer différents scénarios, de suivre immédiatement leur impact sur la performance financière et de générer des prévisions à cycle continu en un clic.

FINREP/ COREP ET SOLVENCY II

Les obligations réglementaires et de conformité imposent toujours plus de publications de la part des banques, et les exigences de reporting FinRep et CoRep de l'Autorité Bancaire Européenne ne font pas exception. Tagetik permet aux banques de se mettre en conformité, grâce à des outils de publication et financiers dont ils ont besoin pour produire des rapports FinRep et CoRep.

ALLOCATION

Pour aider les responsables du contrôle de gestion à piloter la profitabilité et les coûts de manière plus fréquente et sur des axes d'analyse multiples (produits, clients, canaux de distribution), la fonction allocation de Tagetik permet de :

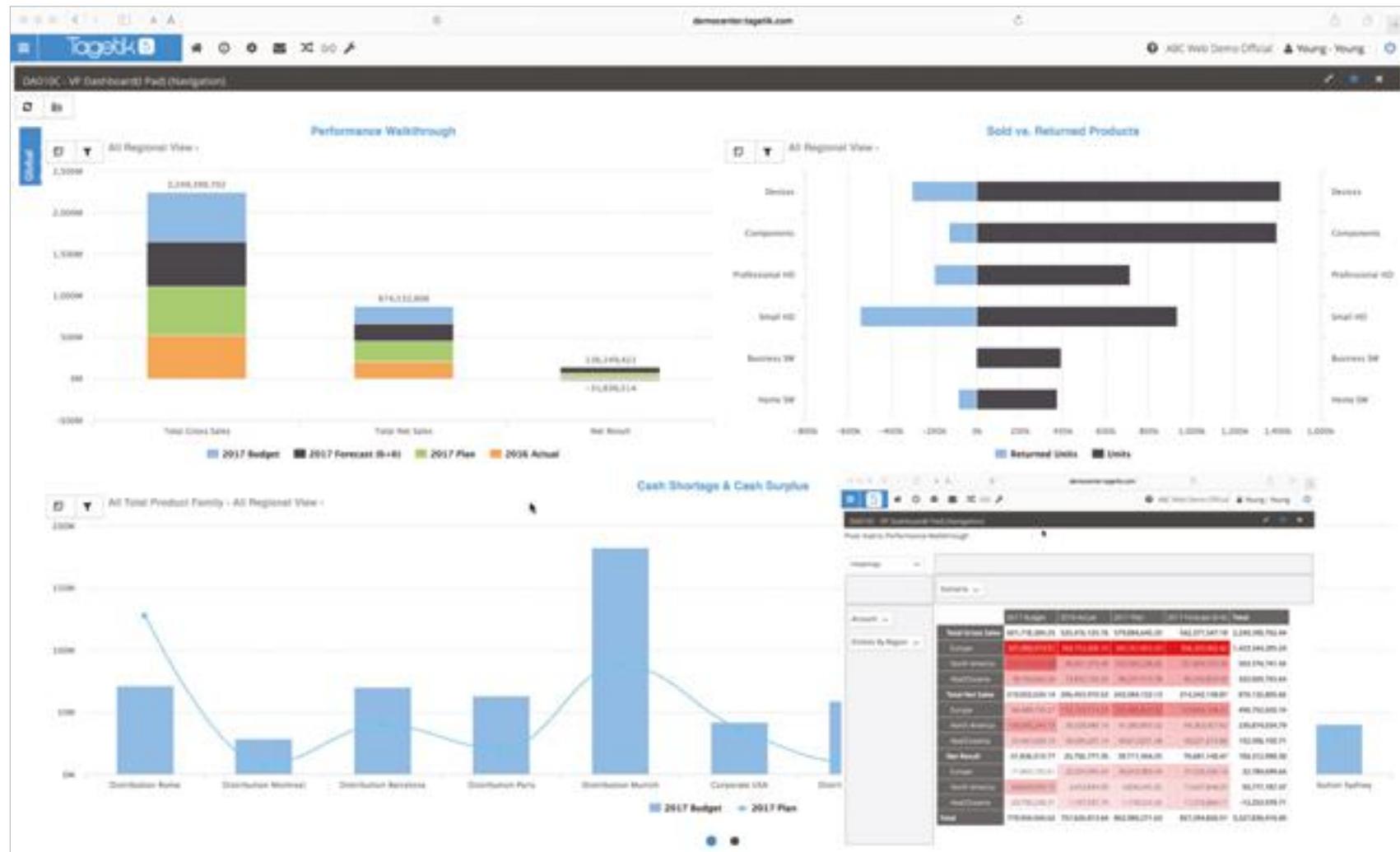
- Définir des dimensions analytiques qui facilitent la prise de décision et le pilotage de la performance,
- Construire une comptabilité analytique robuste et efficiente,
- Optimiser le modèle organisationnel de maîtrise et d'utilisation des données financières.

RETAIL

Tagetik Cloud Distribution est une solution CPM unifiée permettant aux distributeurs de suivre, mesurer et gérer leur performance métier avant de mettre activement en œuvre leur stratégie au niveau de l'entreprise et des points de vente.



La solution en images



Tagetik CFO Cockpit

Les tableaux de bord C-Level dans Tagetik donnent aux métiers, un accès à un tableau de bord interactif, pour mesurer, surveiller et gérer la stratégie d'entreprise.

democenter.tagetik.com

ABC Web Demo Official Young - Young

K001_A00 - CFP Comparison Report (Navigation)

Home Analysis Utility

Filters panel.

Budget Scenario * Regional View Entity Selection

2017 Budget Distribution Rome

C7 6284755.6403518

Tagetik Profit & Loss

	2017 Budget	2017 Budget - Version 1	% Varience	% Varience
Sales Revenue	62,824,756	62,824,756	0	0.0%
Other Revenue	3,001,200	3,001,200	0	0.0%
Total Gross Sales	65,827,956	65,827,956	0	0.0%
Cost of Purchase	78,673,429	78,673,429	0	0.0%
Total Net Sales	-12,845,473	-12,845,473	0	0.0%
Sales Discounts	3,237,636	3,237,636	0	0.0%
Advertising and Promotions	973,000	973,000	0	0.0%
Total direct costs	4,210,636	4,210,636	0	0.0%
Gross Margin	-17,056,109	-17,056,109	0	0.0%
Salary and Wages	3,778,831	3,778,831	0	0.0%
Payroll Benefits and Taxes	344,319	344,319	0	0.0%
Insurance	345,397	345,397	0	0.0%
Energy	5,133,660	5,133,660	0	0.0%
Distribution Costs & Other G&A Expenses	4,251,970	4,264,970	0	0.0%
Depreciation	315,215	315,215	0	0.0%
Provision for fund	714,323	714,323	0	0.0%
Cost Charge Back			0	0.0%
Total operating costs	14,894,716	14,894,716	0	0.0%
Net Margin	-31,950,825	-31,950,825	0	0.0%
Extraordinary income and expense			0	0.0%
Other Gains & Losses			0	0.0%
Dividends			0	0.0%
Financial income and expense	-543,732	-543,732	0	0.0%
Result before taxes	-32,494,557	-32,494,557	0	0.0%
Tax	-3,368,733	-3,368,733	0	0.0%
Net Result	-29,125,825	-29,125,825	0	0.0%
Minorities result			0	0.0%
Group net result	-29,125,825	-29,125,825	0	0.0%

% Exp./Rev. 23.00%

Monthly Trends

Total Gross Sales 2017 Budget Total Gross Sales 2017 Budget - Variance 1

Version Comparison

2017 Budget - Total Gross Sales: 65,827,955.66293241

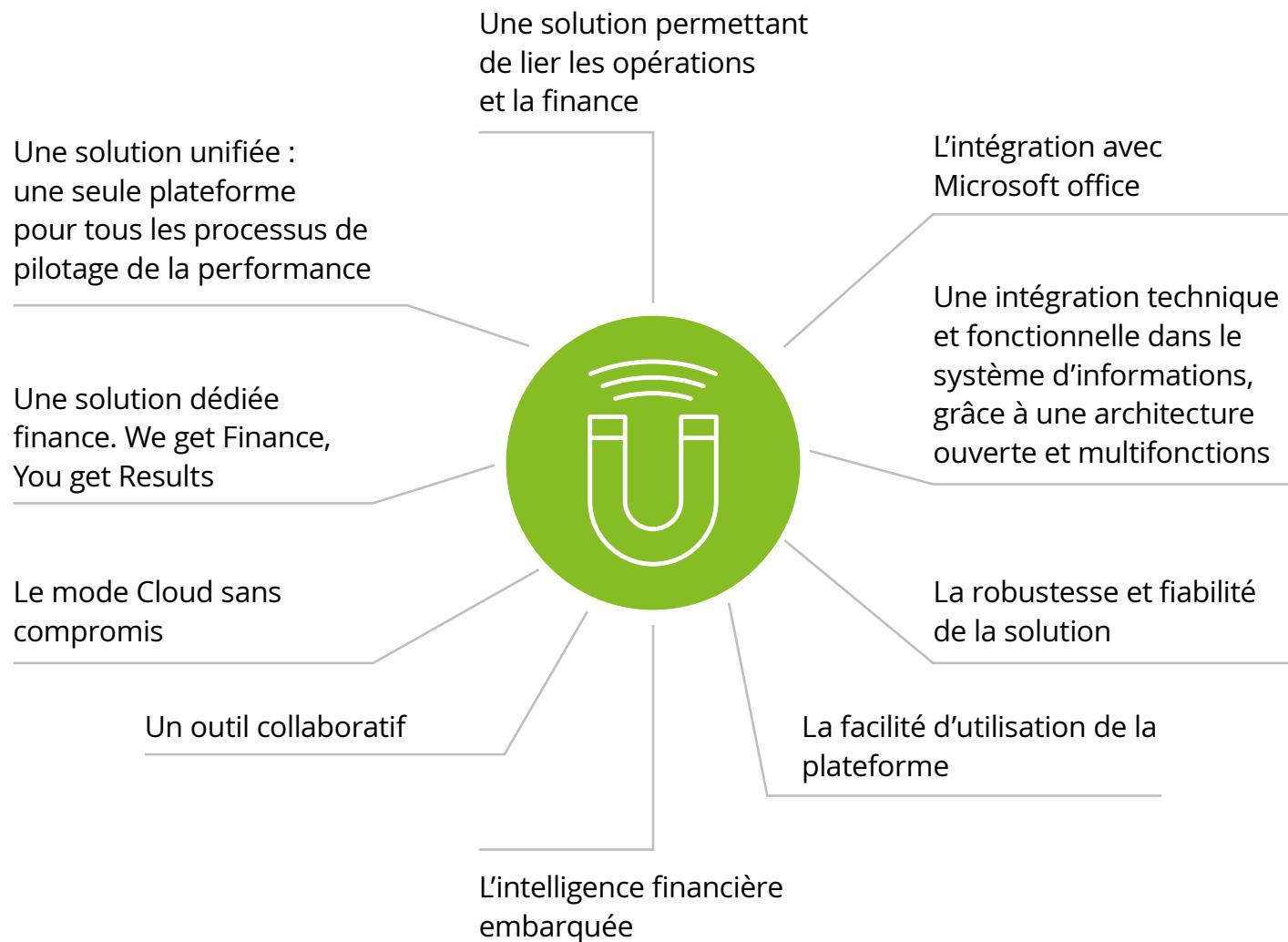
Total Gross Sales Gross Margin Total operating costs Result before taxes Net Result

Average: 62,824,755.64035 Count: 1 Sum: 62,824,755.64035

Tagetik Comparaison de scénario

Tagetik propose de comparer les différents « what-if » scénarios avec mise en forme par critères.

Les principales forces de la solution



Retour d'expérience

Groupe Agrial

Le Challenge

Le groupe Agrial, par sa nature coopérative, est une entité très décentralisée. Auparavant, très peu d'informations arrivaient jusqu'au niveau corporate: seulement un EBE (Excédent Brut d'Exploitation) par mois et par branche, soit 8 chiffres en tout et pour tout, pour piloter l'ensemble du groupe.

En 2012, le Groupe a pris la décision de mettre en place un reporting plus complet avec des Comptes de résultats plus détaillés et des suivis d'investissements. Les outils existants avaient atteint leurs limites. Le système d'information avait perdu en fiabilité et le processus manuel était devenu très chronophage.

« Nous étions sur un rythme de consolidation trimestriel mais nous nous sommes rendus compte que ce rythme n'était pas suffisant. Nous sommes donc passés sur du mensuel mais nous n'étions pas outillés pour gérer ces reporting tous les mois. Nous devions donc professionnaliser notre reporting de gestion. », explique Nicolas Gallier.

La solution

Suite à un cadrage, Tagetik a été jugée comme étant la solution la plus adaptée. La solution consolidation et reporting de gestion de Tagetik répond aux besoins fonctionnels du groupe Agrial. En effet, l'outil dispose d'une interface de type Excel qui facilite la prise en main par les différents collaborateurs habitués à utiliser le logiciel de Microsoft. Agrial a démarré le projet de développement de l'outil et son intégration fin 2013.

“Le déploiement a été un véritable Big Bang.”

Nicolas Gallier

Responsable Contrôle de gestion Groupe

La mise en place de Tagetik au sein d'Agrial s'est donc faite en 4 parties pour l'ensemble des 8 branches qui composent le groupe : une partie reporting d'activité, une partie compte de résultat qui permet le pilotage, une partie besoin en fonds de roulement et une partie investissements.

« Pendant la phase de développement, nous avons impliqué dès le départ quelques branches pilotes, c'est-à-dire, les branches qui étaient les plus matures dans leur système de reporting. Cela a vraiment favorisé l'acceptation du projet car elles ont compris que ce n'était pas uniquement un projet destiné au Groupe. Il nous était nécessaire de recueillir leurs besoins et nous leur avons expliqué que l'objectif était de les aider dans la réalisation de leur propre reporting. », explique Nicolas Gallier.

La facilité d'utilisation de l'outil Tagetik et l'adhésion des collaborateurs a permis au groupe Agrial de respecter les délais de mise en place du projet. En juillet 2014, les différentes entités ont remonté leur premier reporting sur l'outil.

Retour d'expérience

Mersen

Le Challenge

C'est fin 2010, à l'occasion d'une étude interne, que MERSEN évalue à quel point le reporting de consolidation est très éloigné des préoccupations opérationnelles du management. L'outil existant ne répondait plus aux besoins du management, ni à ceux des financiers du Groupe : les évolutions de périmètre du Groupe sont fréquentes et des analyses sur le passé ou le prospectif sont nécessaires.

Les différentes questions ou analyses étaient donc traitées via des reporting parallèles qui impliquaient nécessairement des ressaisies et des rapprochements multiples à posteriori. En définitive, la qualité et les délais de l'information financière étaient jugés globalement insuffisants ou mal adaptés.

La solution

A l'issue d'un Appel d'Offres réalisé en 2011, Mersen choisit Tagetik parmi les 3 finalistes.

La solution consolidation et reporting de gestion de Tagetik répond en effet aux besoins fonctionnels et se distingue aussi par une architecture particulièrement simple et facilitant la gestion centralisée et internalisée.

L'interface Excel de Tagetik ne demande aucune compétence informatique particulière pour les utilisateurs. Le cube de Tagetik Analytics a été également retenu pour fédérer les données qu'elles soient ou non dans Tagetik. Combinée à l'intelligence financière, la puissance des analytiques est ainsi mise directement au service des utilisateurs dans une même interface.

Démarré en février 2012, le projet a été pleinement opérationnel en novembre de la même année.

“Huit mois, pour un projet de cette ampleur c'était un vrai challenge”

car nous ne faisions pas un simple copier-coller mais que nous avons profité de ce projet pour compléter et améliorer le paramétrage » souligne **Thierry de Taeye, VP Group Accounting & Controlling**.



Les défis de l'analytique et du prédictif

Chapitre 2

Le point de vue des experts Deloitte

Aujourd'hui, la Data est au cœur des activités de la Direction Financière. Les volumes et les variétés des données progressent de manière significative avec, parfois, une absence d'un véritable cadre de cohérence global.

Dès lors, les défis de l'analytics et du prédictif sont multiples tant au niveau du pilotage de la performance (amélioration du processus de décision) que de l'efficacité opérationnelle.

L'analytics et le prédictif devraient contribuer à la création de valeur dans un paysage souvent dominé par une multitude d'applications et par une réelle complexité d'exploration des données au sein des directions financières.

Disposer d'une information pertinente traduisant les véritables leviers de la performance, telle pourrait être une première attente autour des usages analytics. Mais encore faut-il que cette information soit juste et rapidement accessible aux utilisateurs.

L'analytics se démocratise au sein des directions financières sous l'effet conjugué de la maturité des usages (reporting, analyses multidimensionnelles, simulation...) et des progrès notables en matière de technologies. L'essor récent des solutions de visualisation des données (« Data Visualization ») au sein de ces directions en est une parfaite illustration.

Ces évolutions rendent l'analytics accessible à un grand nombre d'utilisateurs tout en favorisant une meilleure autonomie (indépendance vis-à-vis des équipes IT). Il devient alors possible d'appréhender des modèles d'analyses complexes du chiffre d'affaires, des structures de rentabilité, des impacts liés aux multiples effets (change, périmètre...)... Le spectre d'application de l'analytics s'étend à l'ensemble du périmètre des données financières et...bien au-delà. En effet, à travers ces usages, les directions financières s'intéressent aux croisements de multiples sources de données afin de concilier les visions de la performance financière et opérationnelle.

A l'heure où les grands espaces de données communs («Data warehouse » et « Datalake ») se (re)construisent pour briser les silos-ou pour lutter contre la prolifération excessive des fichiers bureautiques-, l'analytics semble devenir le moyen indispensable pour explorer efficacement ces gisements de connaissances.

Comprendre le passé et les déterminants de la performance mais également anticiper et prévoir, tel est le défi pour tout responsable financier. En effet, dans un contexte d'incertitudes, l'analyse rétroactive ne suffit plus.

Face à ces mutations des usages et à une exigence plus accrue des utilisateurs, la transformation liée à la Data semble inéluctable au sein des directions financières.



Nouvelles approches pour un nouveau management du reporting

Les entreprises qui représentent aujourd’hui les plus importantes capitalisations boursières dans le monde sont celles qui ont su exploiter la richesse apportée par la transformation digitale : mobilité, réseaux sociaux, internet des objets... et qui ont un dénominateur commun : LA DATA.

Dans un monde de plus en plus digital, global et régulé, le rôle du CFO évolue en profondeur pour aider l’entreprise à relever les défis stratégiques auxquels elle fait face.

Plus que jamais, le rôle du CFO est essentiel pour :

- Accompagner l’entreprise dans la création de nouveaux business models,
- Gérer les risques au sens large, sur des marchés volatiles, dans des contextes de crise et de réformes réglementaires complexes,
- Entretenir les relations avec l’eco-system financier de l’entreprise, des investisseurs aux partenaires, en passant par les organismes de régulation,
- Prendre des décisions éclairées à partir d’informations certifiées, accessibles et partagées par tous.

Dans ce contexte, où les données sont au cœur de la transformation digitale, les CFO ont tout intérêt à définir la bonne stratégie pour en tirer pleinement profit.

Bénéficier d’outils d’analyse puissants, permettant d’explorer les données en toute autonomie, en intégrant de nombreuses sources internes et externes est un atout majeur pour les CFO qui souhaitent renforcer leur position stratégique en apportant de la valeur à leur entreprise et en lui permettant de prendre des décisions «data-driven».



Les convictions de QLIK

#1

La data est au cœur de la transformation digitale des entreprises et les services financiers qui savent la maîtriser ont un rôle essentiel à jouer dans la création de nouveaux business models.

#2

Les collaborateurs de la finance doivent avoir des outils d’analyse simples et puissants, qui leur permettent d’explorer leurs données en toute autonomie.

#3

La data visualisation donne une nouvelle dimension à l’analyse de la donnée et permet de mieux comprendre et anticiper les tendances.

#4

Les équipes doivent tirer profit du potentiel contenu dans les données (issues des sources hétérogènes externes ou internes) et faire des analyses croisées pour fiabiliser la prise de décisions et ouvrir de nouvelles perspectives.

#5

Le partage et la collaboration autour des tableaux de bord est un gage d’efficacité, de fiabilité et de réactivité des services financiers.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



Construire une équipe mixte : la BI est un projet stratégique d'entreprise à mener avec l'IT, les métiers et les décisionnaires

Connaître les attentes des utilisateurs, et savoir ce qui leur apportera le plus de valeur et qui va permettre d'emporter l'adhésion

Choisir le bon cas d'usage compte tenu des composantes du projet

Désigner les bons utilisateurs pilotes pour le projet, qui sauront prendre les décisions

Connaître les sources de données

... et 5 écueils à éviter



Sous-estimer les problématiques liées à la qualité des données et aux référentiels

Vouloir tout prévoir : mieux vaut procéder par itération et construire un premier lot plutôt que de lancer un projet big bang

Reproduire ce que l'on obtient avec son tableur : profiter plutôt de la puissance de la data visualisation

Ne pas former les utilisateurs : il faut leur montrer comment leur processus analytique est transformé

Se passer de l'expertise de l'éditeur du logiciel

Les fonctionnalités de la solution

ASSOCIATIVITÉ

Qlik est le seul acteur du marché à proposer une approche complètement révolutionnaire et disruptive dans la manière dont sont analysées les données grâce à son moteur d'indexation associatif. À la différence des outils de visualisation basés sur des requêtes et des systèmes de BI traditionnels, Qlik ne se limite pas à des hiérarchies prédéfinies ou des notions préconçues de relation entre les données. Bénéfices : les utilisateurs peuvent explorer pleinement leurs données et comprendre les relations qui existent entre elles. Ils découvrent ainsi toute l'histoire qui vit dans leurs données.

QLIK DATAMARKET

Les utilisateurs peuvent accéder directement à une bibliothèque complète de données externes gratuites, et sur abonnement, ce qui leur permet d'enrichir et contextualiser les analyses en réalisant des croisements avec leurs données internes. Les données disponibles via Qlik DataMarket incluent des informations provenant d'au moins 35 des principales places boursières. Des packages des données comme « Stock and Indices » (données sur les actions et les indices), intègrent les bilans financiers détaillés des entreprises cotées en bourse. Aucun autre fournisseur sur le marché de la BI ne fournit ce type de bibliothèque de données, qui englobe à la fois des sources de données gratuites et payantes.

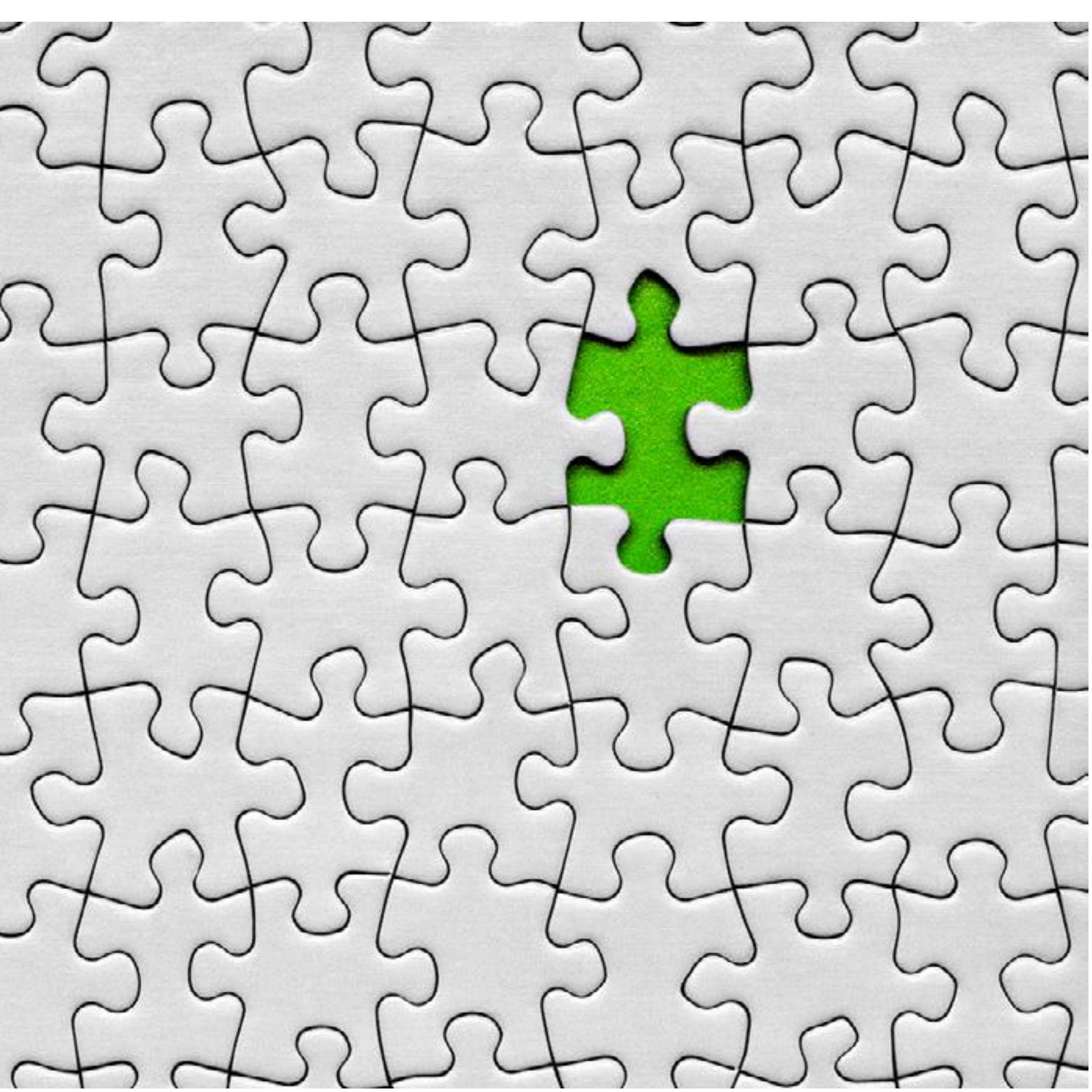
CRÉATION EN LIBRE-SERVICE

Les utilisateurs peuvent créer leurs propres tableaux de bord par simple drag-and-drop, en toute autonomie, à partir d'une bibliothèque d'indicateurs et d'objets centralisée et contrôlée. Bénéfices : une meilleure autonomie et réactivité sans sacrifier la gouvernance de la data.

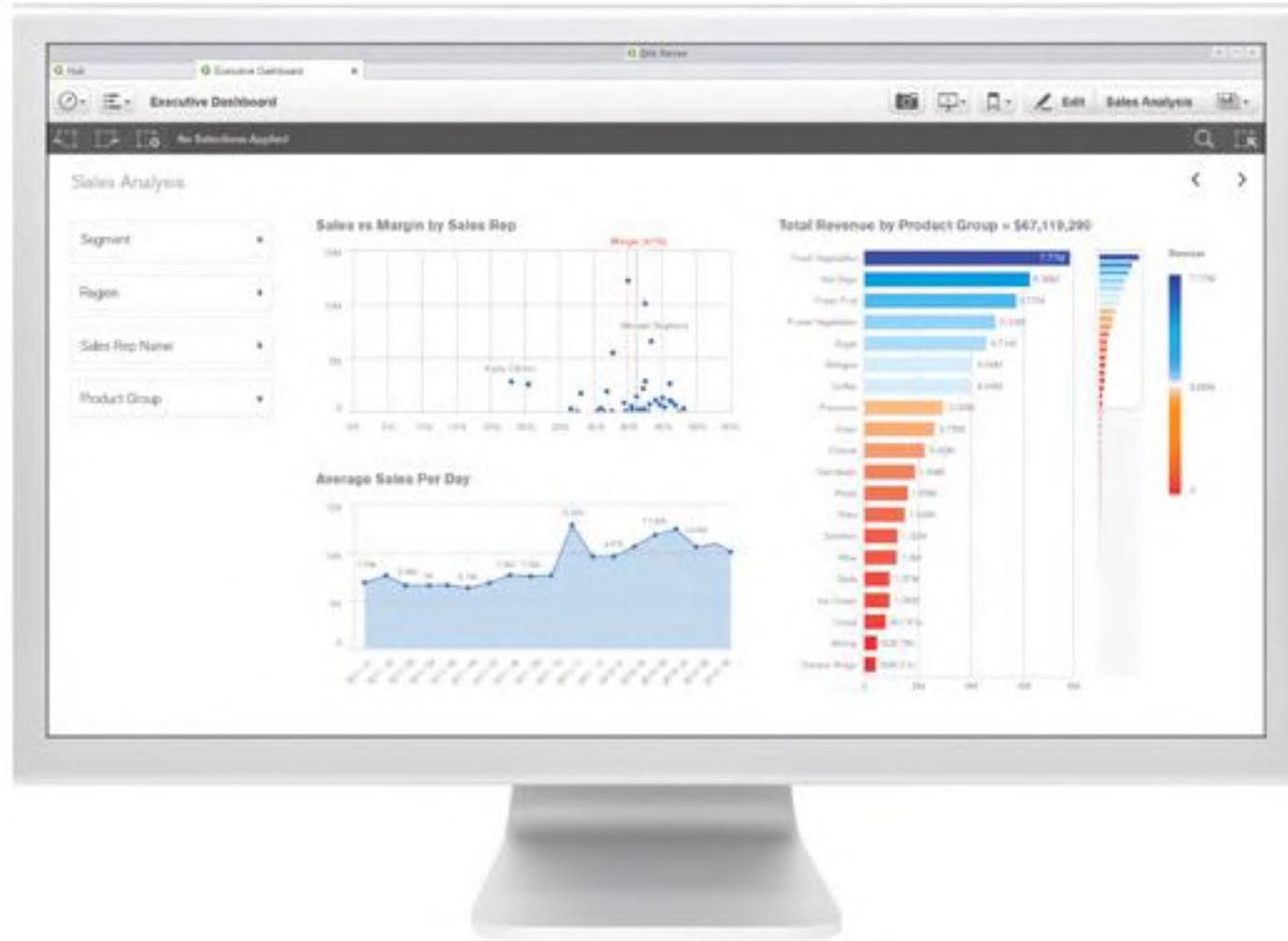
SMART SEARCH

Permet d'utiliser la recherche naturelle par mots clés pour obtenir instantanément toutes les réponses dans toute l'application analytique. Bénéfice : une recherche très rapide sans avoir besoin de connaître le chemin de navigation dans l'application.

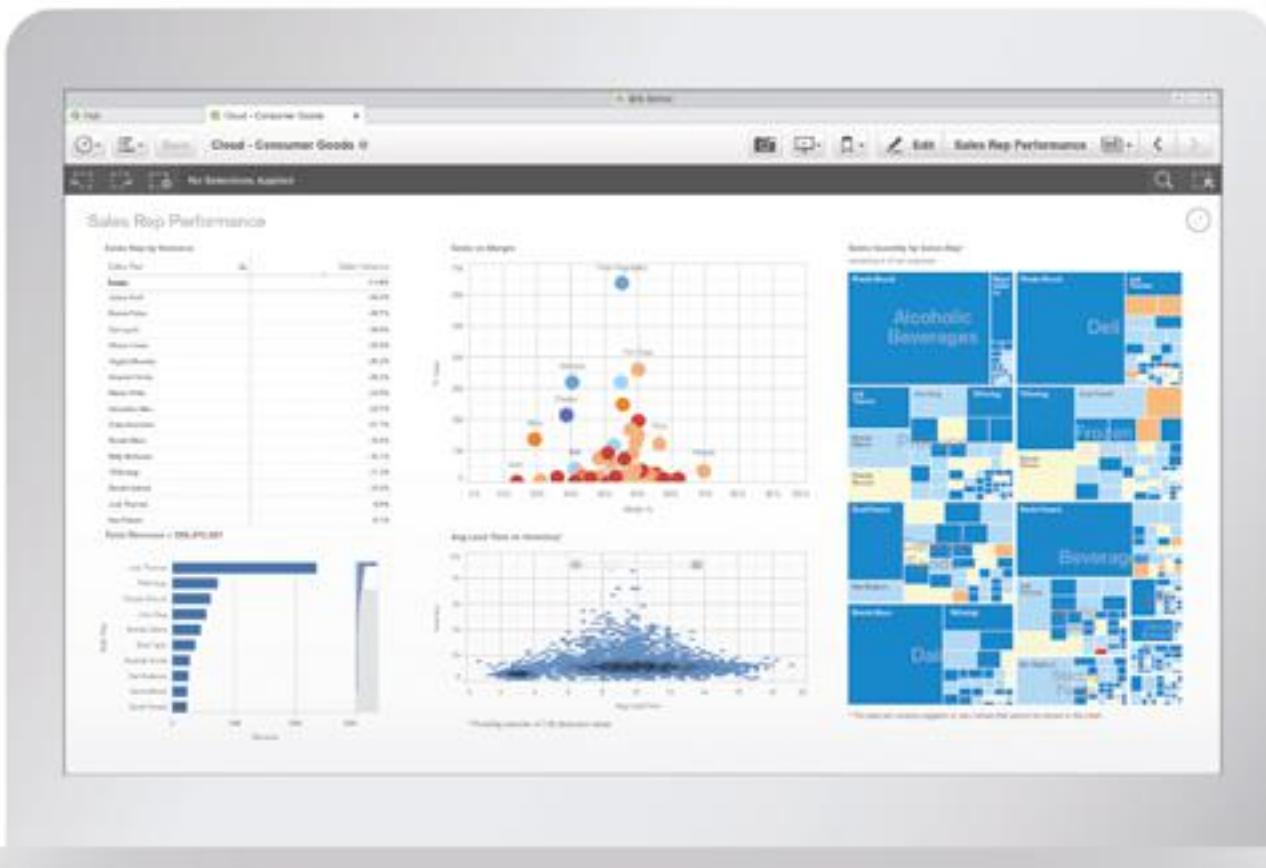




La solution en images



Utilisez le drag-and-drop pour créer simplement des visualisations de données interactives. Explorez les données avec des graphes intelligents qui s'adaptent automatiquement aux paramètres que vous choisissez, sans avoir besoin de développeurs ou de data scientists.



Qlik Sense s'adapte à tout type d'écran et de terminal grâce au responsive design.
Vous obtenez des visualisations prêtes à l'emploi pour partager vos découvertes
et collaborer autour des mêmes indicateurs.

Les principales forces de la solution

Reconnu par les analystes : Qlik est leader dans le Magic Quadrant Gartner 2016 for BI & Analytics Platforms pour la 6e année consécutive

Gouvernance : des fonctionnalités de contrôle, gestion des accès, partage des données, nécessaires pour déployer la solution dans toute l'entreprise

Qlik Community : la plus grande communauté sur la BI avec plus de 100 000 membres utilisateurs et développeurs

Responsive design : les applications analytiques s'adaptent automatiquement à tous les types et tailles d'écrans

Plateforme complète pour tous les besoins, de l'analyse guidée à l'analyse en libre-service, en passant par la distribution de rapports, les analyses embarquées et les offres cloud

Le moteur associatif au cœur de la plateforme Qlik, une technologie brevetée, qui offre une puissance d'analyse unique sur le marché, ce qui permet de révéler les informations cachées dans vos données

Un modèle de données sans contraintes : pas de datawarehouse nécessaire, et des fonctions accessibles à l'utilisateur pour charger, transformer et enrichir les données

Puissance de traitement la technologie in-memory permet d'obtenir des temps de réponse spectaculaires

Partage et collaboration : échangez autour de tableaux de bord partagés par tous, avec des indicateurs uniques et fiables

Data Storytelling : créez votre histoire pour présenter vos chiffres, en intégrant vos graphes et visualisations dans les slides de votre présentation



Retour d'expérience

BPIFRANCE

Contexte

Bpifrance souhaitait mettre en place un système comptable unique pour les huit établissements du groupe. Le défi était de traiter d'importants volumes de données issues de multiples applications, pour obtenir rapidement une vision de la situation comptable et financière du groupe.

Solution

Dans le cadre de la fusion de plusieurs entités, Bpifrance a mis en place Qlik pour suivre la comptabilité auxiliaire, puis le calcul du produit net bancaire (PNB). Plusieurs dizaines d'utilisateurs accèdent aux fonctions d'exploration de Qlik pour traiter des millions d'écritures et affiner leurs analyses comptables et financières.

Le projet s'est ensuite étendu aux autres services, dont les conseillers sur le terrain, avec la mise en place de Qlik Sense pour ses capacités d'analyse en libre-service et de mobilité.

Bénéfices

Accès instantané à l'information grâce aux excellents temps de réponse.
Facilité d'exploration des données pour mener des analyses financières approfondies.
Amélioration de la qualité des données grâce aux alertes sur les incohérences.

“L'ergonomie, la puissance et les fonctions d'exploration de Qlik nous ont permis de mettre en place un système incomparable avec ce que nous utilisions auparavant.”

Gilles Penne

Responsable du domaine Financier, Décisionnel et Support de la Direction des pétiers

Retour d'expérience

ERDF

Contexte

ERDF souhaitait mieux exploiter la richesse de la masse de données dont il dispose, afin d'accroître la puissance et la précision de ses analyses de gestion. Il découvre Qlik à l'occasion d'un POC qui permet en 3 semaines d'obtenir une vue inédite sur le suivi des raccordements, et provoque l'adhésion rapide des utilisateurs.

Solution

ERDF a développé plusieurs applications Qlik utilisées par plusieurs dizaines de personnes, qui touchent 350 personnes au contrôle de gestion, et leur donnent à la fois une vision globale de la situation et les capacités d'explorer librement l'information, en croisant des données issues de multiples sources. L'analyse de gestion permet désormais de mieux identifier les leviers d'amélioration des performances.

Bénéfices

Capacité à agréger et faire parler des données issues d'une multitude de systèmes.

Vision à la fois globale et détaillée, pour meilleure réactivité et compréhension des phénomènes.

Enrichissement du dialogue entre le contrôle de gestion et les managers.

“Qlik nous a apporté la capacité de croiser avec facilité nos nombreuses sources de données, afin d'en extraire, en synthèse comme dans le détail, un potentiel de valeur ajoutée formidable pour l'amélioration des performances.”

Philippe Thirion, Directeur de Missions



Business Network : généralisation des plateformes

Chapitre 3

Le point de vue des experts Deloitte

Les échanges digitaux entre partenaires connaissent une explosion importante dans toute l'Europe.

L'évolution des législations nationales et l'appui massif des pouvoirs publics encouragent une adoption des plateformes d'échange que ce soit pour du B2G (business to government), du B2B (business to business), ou même pour du B2C (business to consumers).

Le nombre de factures électroniques a augmenté de 27% en 2015 au niveau européen et l'évolution des usages de plateformes d'échanges ne touche plus uniquement les grandes entreprises pour des volumes importants. En effet, grâce aux innovations du marché la généralisation de plateforme à tous types d'acteurs, quels que soit sa taille et ses volumes de transactions, est désormais possible. Si historiquement les échanges électroniques se limitaient à l'EDI Fiscal pour les fournisseurs à fort volume, l'arrivée de l'e-invoice au niveau européen

(facture au format pdf) et l'émergence de réseaux et de portails fournisseurs, tels que Tradeshift, Basware, et Ariba Network, ont permis de lancer la seconde vague de dématérialisation où le papier est désormais proscrit.

Quels enjeux pour les directions financières ?

Réduire les coûts et les délais de l'ensemble des échanges commerciaux

La digitalisation permet de facto de réduire les coûts et les délais de transaction tant du côté des fournisseurs que du côté des acheteurs, sur l'ensemble de la chaîne de traitement des factures :

- Emission, envoi, archivage - côté fournisseur,
- Acquisition, codage, contrôles de conformité, archivage - côté acheteur.

Cependant, au-delà de ces échanges « classiques » liés à la facturation, c'est l'ensemble de la « supply chain » qui est concerné (Source to Pay). En effet, tous les types de transaction peuvent être dématérialisés et donc gagner en automatisation, qualité, et traçabilité.

Accroître l'automatisation

La digitalisation améliore directement la qualité de l'information échangée entre les entreprises via le partage des référentiels, le contrôle à la source des données produites, et l'approche collaborative sur les règles de conformité.

La qualité des données et la fluidité des échanges permettent ainsi de produire un effet levier important sur les initiatives d'automatisation en cours ou déjà menées au sein des directions financières (rapprochement commande/factures, lettrage de règlement, interco en miroir, ...).

Redéfinir les rôles

L'aspect collaboratif de ces plateformes permet d'afficher directement aux partenaires les informations avec un accroissement de qualité perçue (rapidité d'accès, transparence, et autonomie du partenaire). Ainsi, les informations de traitement de factures, de statuts, et les détails de paiement sont fournies sans avoir recours à une hotline fournisseurs ni à des processus fastidieux de recherche dans les ERP pour « répondre à la question d'un partenaire ».

A l'opposé, les partenaires peuvent directement agir sur les informations (coordonnées, certification professionnelle, ...) et les référentiels les concernant sans besoin de rentrer en contact avec un opérateur. Ces deux exemples d'usage des plateformes obligent à repenser les rôles liés à des processus désormais automatisables mais qui nécessitent des actions de contrôle (coordonnées bancaires notamment) et de monitoring de ces échanges.

Réussir l'enrôlement des petits fournisseurs

Les modes d'acquisition innovants et collaboratifs des plateformes favorisent l'usage pour les petits fournisseurs. Néanmoins, l'enrôlement de ces partenaires reste difficile et peut paraître disproportionné face aux volumes de chacun. Il est donc nécessaire de s'appuyer sur des méthodes d'enrôlement moins coûteuses et plus innovantes pour parvenir à convertir la « long tail » au zéro papier.

Quelle dynamique pour le paysage des éditeurs de plateforme ?

La consolidation des acteurs (et le rachat de B-Process par Ariba en premier lieu) ainsi que l'innovation encouragent la dynamique du marché.

Il y a un mouvement très net de passage d'un modèle « pur EDI » à des plateformes ayant pour招ocation de digitaliser l'ensemble des échanges commerciaux entre partenaires.

Dans ce nouvel environnement, tous les partenaires quelle que soit leur taille et leurs volumes d'échange sont concernés.

Des modes collaboratifs innovants et adaptés existent pour favoriser l'usage par tous les partenaires.

Enfin dans cet environnement, les nouvelles solutions de plateformes font face à 2 enjeux majeurs :

- Assurer une transition avec un effort minimum pour les partenaires déjà enrôlés sur les plateformes « historiques » et assurer une continuité de service pour les échanges déjà opérants.
- Réussir l'enrôlement de l'ensemble des partenaires et a fortiori pour les petits fournisseurs. En effet, ces partenaires n'ayant pas d'infrastructure ni de volumes d'échange suffisants pour supporter un mode complexe et des coûts élevés, leur enrôlement représente un enjeu à l'avènement du zéro papier. Les solutions doivent apporter des méthodes d'enrôlement innovantes et adaptées à ces partenaires.

L'essor des applications sur les plateformes ouvertes

Quelle que soit leur taille, les sociétés sont soumises à de grandes mutations technologiques et business sous la pression de nouveaux entrants proposant des solutions en rupture.

Elles doivent être en capacité de réagir vite, et en temps réel.

Les Directions Financières doivent accompagner la transformation digitale de leurs entreprises en mettant en place des solutions qui misent sur :

- la digitalisation de l'ensemble de la relation avec les tiers,
- la fourniture d'informations en temps réel permettant un arbitrage immédiat,
- le collaboratif plus que le transactionnel,
- une couverture géographique globale couvrant EMEA, US, Chine et LATAM.

Au niveau des Systèmes d'Informations, les entreprises ne doivent plus être vues soit sous l'angle client soit sous l'angle fournisseur, mais bien dans une relation globale d'échanges business.

Ce type de solution est fourni par des outils novateurs qui associent les concepts du réseau social BtoB et de la plateforme collaborative ouverte.

Tradeshift a conçu et créé cette nouvelle solution.

TRADESHIFT

Les convictions de Tradeshift

#1

Une nouvelle manière de travailler avec vos partenaires car la collaboration entre partenaires commerciaux est plus importante que la transaction.

#2

Un réseau social efficace pour une collaboration plus temps réel et fluide.

#3

Une plateforme connectée 24x7 souple et agile, collaborative et orientée sur les data.

#4

Gratuit pour les fournisseurs celui qui paye, c'est celui qui bénéficie de la valeur.

#5

ERP Agnostique pour garantir l'agilité et les évolutions de votre organisation.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



- Coordination Finance / Achats / IT : ces projets n'ont pas une complexité énorme, mais nécessitent de la coordination transverse
- Incrire ce projet dans une démarche globale de digitalisation, ne pas se "contenter" d'un projet d'e-invoicing
- Définir une stratégie claire de communication fournisseurs, analyser la base fournisseurs, savoir par où commencer. Trouver les 10, 15 premiers qui vous permettront un quick win

... et 5 écueils à éviter



- En faire un projet seulement Finance, sans implication des achats et de l'IT ; ou sans inscrire cela dans un projet global avec une communication claire vis-à-vis des fournisseurs
- En faire un projet ayant un périmètre réduit, par exemple uniquement les factures fournisseurs ou l'EDI sans avoir de vue globale sur la façon dont votre société va collaborer avec ses fournisseurs (X portails différent..)
- En faire un projet "One Time" : le succès de ce type de projet est lié à la mobilisation sur le long terme, il faut maintenir les ressources dans le temps pour faire adhérer les fournisseurs
- Imposer le projet aux fournisseurs sans leur expliquer la valeur (business model gratuit, visibilité sur le statut factures, contrôle des factures)
- Une équipe qui se démobilise après le Go Live. La clé de votre ROI est dans le recrutement continu des fournisseurs, il faut prévoir les ressources

Les fonctionnalités de la solution

TRADESHIFT B2B NETWORK

Le réseau B2B est un des 2 piliers 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 ou en tant que client.

TRADESHIFT PLATFORM

La plateforme est le 2ème pilier de la solution Tradeshift.

A la différence d'un portail, une société présente sur le réseau peut être connectée avec plusieurs partenaires commerciaux... et un seul accès.
La collaboration est une composante importante plus que la transaction.

TRADESHIFT RISK

Gestion des Fournisseurs

- Centralisation des métadonnées fournisseurs
- Gestion de la conformité
- Gestion des risques et de la performance

TRADESHIFT APPS

Une nouvelle manière d'accéder à la richesse fonctionnelle.

Tradeshift offre de nouvelles possibilités grâce à un écosystème d'Apps partenaires.
Extension facile et rapide de la valeur de Tradeshift au regard de l'évolution de vos processus.

PARTNERS APPS

Exemples de partenaires éditeurs d'Apps pour les directions financières :

C2FO

Approche très innovante de place de marché interactive de gestion du financement fournisseurs.

ECOVADIS

Système de notation RSE associant acheteurs et fournisseurs pour un développement d'un business durable.

TRADESHIFT BUY

Représenter l'e-procurement

Et si vos salariés pouvaient facilement acheter tous les produits dont vous avez besoin depuis un seul endroit ?

Un endroit où les fournisseurs gèrent un contenu actualisé, et dont les prix ont été fixés pour vous ?

Un endroit où acheter en ligne en respectant vos règles internes ?

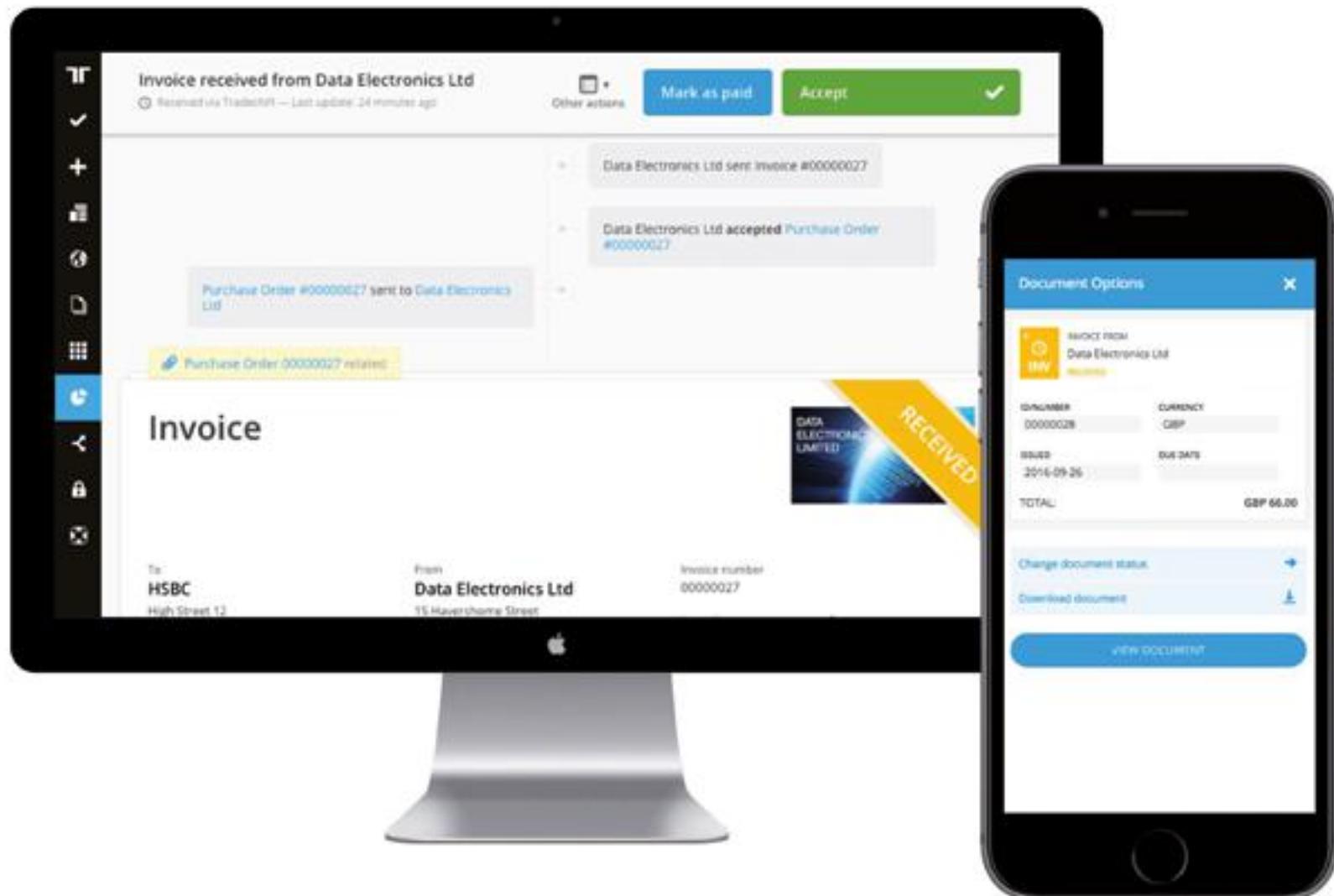
TRADESHIFT PAY

Automatisation du traitement des factures fournisseurs

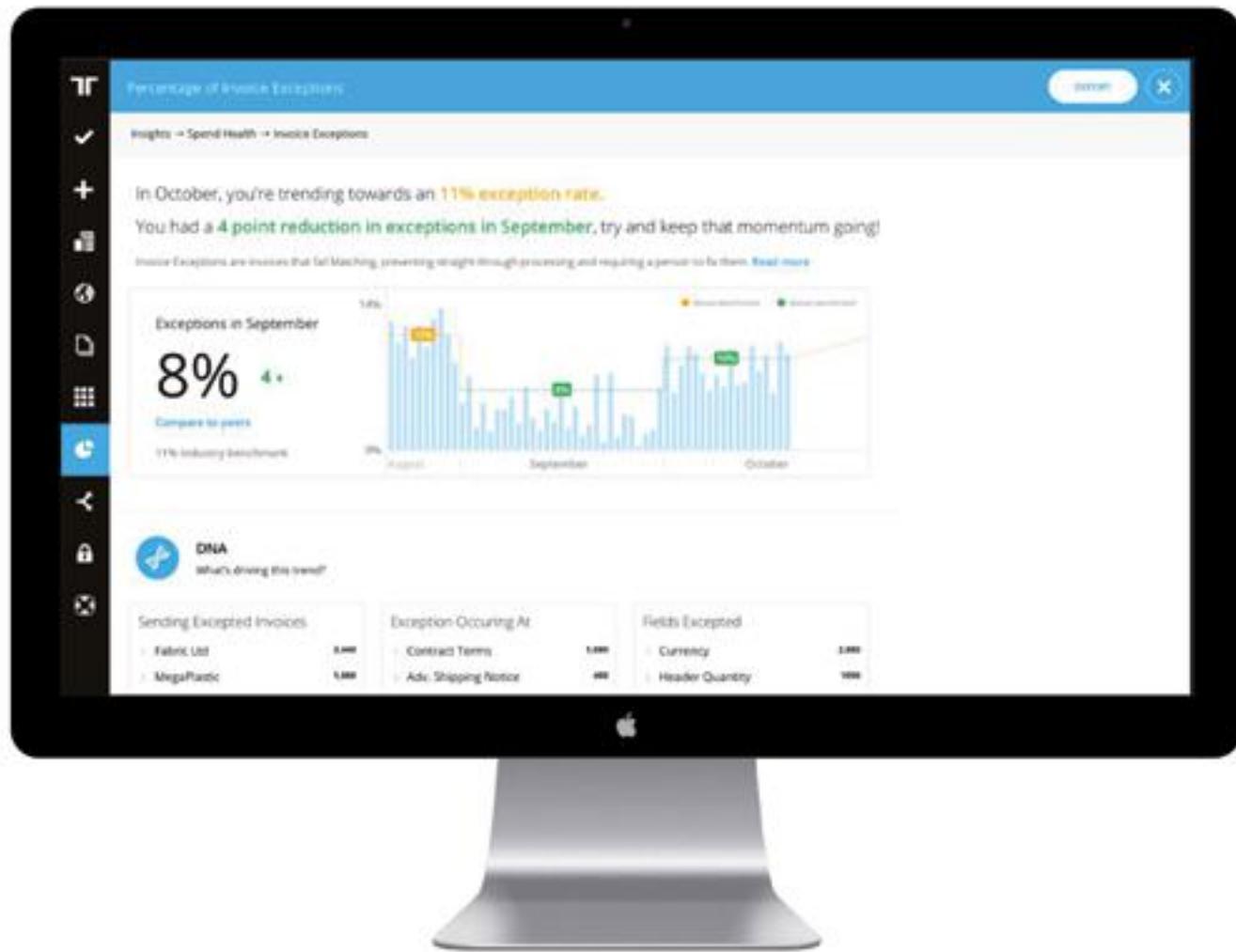
- Echangez avec 100% de vos fournisseurs
- Factures électroniques
- Workflow collaboratif
- Gestion des exceptions
- Solutions de financement



La solution en images

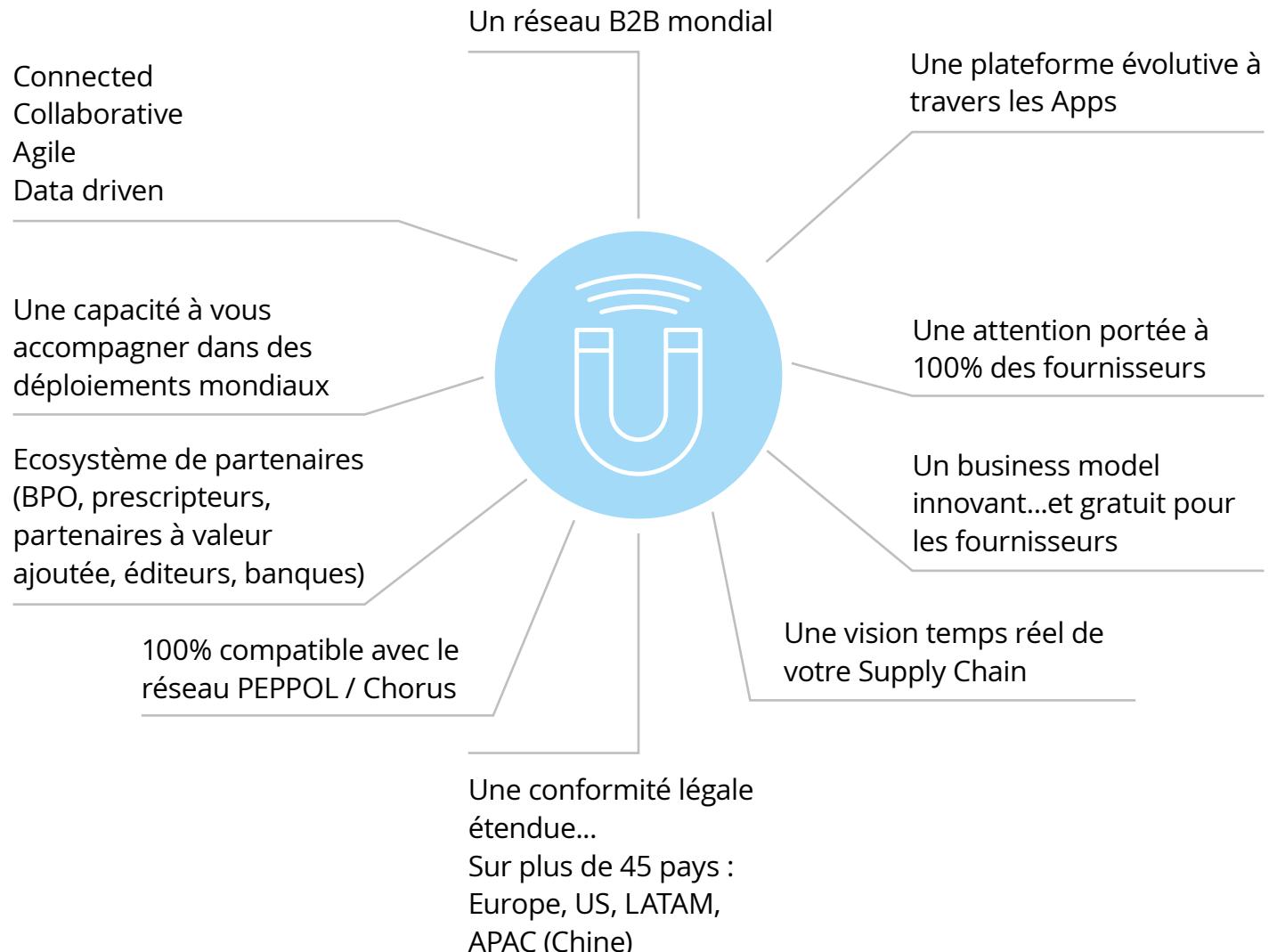


Une seule interface pour échanger sur l'ensemble du process fournisseurs.
Collaboratif, convivial et simple à utiliser.



Dashboard : évaluer l'état de votre flux facture en un coup d'oeil.

Les principales forces de la solution



Retour d'expérience

Air France

Le Challenge

- Solution de dématérialisation qui n'avait réussi qu'à connecter une petite trentaine de fournisseurs
- Le reste était des factures papiers
- Pas d'innovations apportées à la solution - Rachat par SAP



Pourquoi Tradeshift ?

- Plateforme ouverte proposant tout un écosystème de processus collaboratifs avec les fournisseurs
- Indépendance vis à vis de SAP/Ariba
- Business model gratuit pour les fournisseurs

Résultats

- Déploiement par entité
- 300 fournisseurs déjà enrôlés
- 1 nouveau fournisseur enrôlé chaque jour
- 30% du volume de factures fournisseurs traités
- Prochaines étapes du projet sur la plateforme :
 - Automatiser l'ensemble de la chaîne depuis la commande au fournisseur,
 - Proposer aux petits fournisseurs de l'escompte pour paiement anticipé.

Retour d'expérience

Veolia

Le Challenge

- Solution de dématérialisation précédente qui n'avait réussi qu'à connecter une cinquantaine de fournisseurs
- Le reste était des factures papiers
- Difficile de déployer la solution précédente sur les petits/moyens fournisseurs



Pourquoi Tradeshift ?

- La combinaison dans le cadre d'un partenariat stratégique entre Xerox et Tradeshift permet à Veolia d'avoir un interlocuteur unique gérant l'ensemble des flux (papiers et électroniques)
- Indépendance vis à vis des éditeurs d'ERP, important dans le cadre de Veolia ayant à la fois SAP et Oracle
- Business model gratuit pour les fournisseurs

Résultats

- Migration de la solution existante en 6 mois
- Go live en juillet 2016 une quarantaine de fournisseurs enrôlés
- Volonté d'étudier le potentiel de la plate-forme sur d'autres applications (maintenance des données fournisseurs)
- Prochaines étapes du projet sur la plateforme :
- Pouvoir généraliser l'utilisation de l'e-invoicing à l'ensemble des fournisseurs



La digitalisation de la clotûre des comptes

Chapitre 4

Le point de vue des experts Deloitte

Dans un environnement caractérisé par des exigences toujours plus fortes aussi bien sur les aspects réglementaires (IFRS, Solvency...) que sur les aspects managériaux (délais de publication plus courts et documentation plus précise), les directions financières ont, dans l'ensemble, peu fait évoluer leurs méthodes et leurs outils pour contrôler, piloter et/ou documenter leur cycle de clôture.

Le suivi des activités de clôture est souvent réalisé au travers d'un outillage artisanal (tableau de bord maintenu sous XLS ou outil de planification type MS Project) avec un suivi des opérations réalisé à posteriori, par des échanges informels et des réunions ad hoc. Les investissements sur les systèmes d'information ayant davantage bénéficié aux outils de production (ERP, trésorerie, consolidation ...) qu'aux outils d'optimisation des processus de clôture ou aux outils de pilotage de ces processus.

Une des réponses apportées par les entreprises pour répondre aux enjeux d'une clôture efficace et de qualité aura été de mettre en place des ressources dédiées au pilotage des opérations de clôture pour suivre la bonne exécution des tâches dans les délais impartis.

Mais ce type de suivi « manuel » est devenu de moins en moins soutenable dans ce contexte qui tend à multiplier les acteurs, les tâches et la documentation

tout en réduisant les délais et donc par construction le nombre d'itérations possibles sur tout ou partie du processus.

Le besoin d'un pilotage en temps réel, qui permettrait d'anticiper les risques de déviation, avant leur survenance, et de les partager avec les différentes parties prenantes du processus, est devenu un enjeu majeur, que la technologie permet désormais d'adresser.

Pour autant, la révolution technologique observée dans certains domaines de ces mêmes entreprises (distribution, marketing, achats, DSI ...), peine à se mettre en œuvre au sein des directions financières. Il existe, par exemple, depuis des années des outils de gestion de processus, qu'ils soient des « pure player » comme Pegasystems ou de grands acteurs comme IBM, ou des outils de dématérialisation qui n'ont pourtant jamais été implantés sur les processus de clôture. Un premier pas a parfois été franchi par l'utilisation de modules spécifiques

développés par SAP, Oracle ou Cognos aux bornes des ERP qu'ils ont mis en place chez leurs clients. Mais ces modules ne répondent pas encore à l'ensemble des besoins de contrôles et de pilotage qui existent désormais sur l'ensemble des processus.

Un intérêt grandissant pour investir dans la modernisation des processus de clôture se manifeste, enfin, dans de nombreux groupes français.

Quelques groupes à l'instar de sociétés outre atlantique ont commencé à introduire des solutions telles que Blackline ou Trintech pour « systématiser » les bonnes pratiques de gestion en matière de pilotage de clôture et de justification des comptes, tout en réalisant des gains de productivité.

Ces solutions permettent de structurer au sein d'outil intégré et collaboratif les bonnes pratiques de clôture. Ces technologies permettent 3 principaux gains :

- Piloter les activités de clôture en temps réel permettant l'identification des retards entrant sur le chemin critique,
- Renforcer les contrôles & l'exactitude des comptes (piste d'audit, formalisation de réconciliation des comptes...),
- Accroître la productivité des équipes par l'automatisation les processus de réconciliation (Auto-certification des comptes, workflow d'approbation) et la dématérialisation des pièces justificatives.

Ces gains sont conditionnés, et d'autant plus importants, par la bonne modélisation des processus cibles et des modalités de pilotage, en amont de l'implémentation. En ce sens, l'organisation humaine reste au cœur du processus, mais avec plus de temps et de moyens pour les activités à plus forte valeur ajoutée.

Finir la « révolution industrielle » ce qui inclut la mise en place de ces nouveaux outils de pilotage est une évolution nécessaire, avant de négocier le virage de la révolution 100% digitale.

Une nouvelle dimension de la fonction finance

Les directeurs financiers font face à un réel dilemme. Nombre d'entre eux rencontrent des difficultés à trouver le subtil équilibre entre la fonction régalienne de production des comptes, leur rôle de business partner éclairant la stratégie de l'entreprise, la nécessaire gestion des risques et le développement des compétences et de gestion des talents.

Pour se concentrer sur leur cœur de métier, les directions financières sont dans une quête permanente d'une meilleure efficacité pour se donner les marges de manœuvre indispensables à la réalisation de leurs objectifs. Pour autant, les gains réalisés par le déploiement de programmes ERP, souvent accompagnés par la mutualisation des fonctions supports dans des Centres de Services Partagés, n'ont pas totalement répondu aux objectifs fixés. Ainsi, une enquête réalisée par FSN en 2016 souligne l'énergie bien trop importante consacrée au traitement des transactions (52%), la qualité des données (42%) et encore le reporting réglementaire (32%). Et ce, malgré d'importants budgets investis dans ces projets au fil du temps.

Pour résoudre cette équation, la voie de la standardisation, de l'automatisation ou encore de la robotisation des processus est à exploiter. Elle suppose une normalisation des processus visant un objectif de simplification, mais les gains générés sont très significatifs. Les ressources dégagées peuvent ainsi être réorientées vers des activités de contrôle et d'analyse, apportant bien davantage de valeur ajoutée à l'entreprise, et faciliter la rétention des talents dans vos équipes. C'est sur ces fondamentaux que BlackLine a construit son modèle « Continuous Accounting ». Nos solutions, disponibles en mode Cloud, harmonisent et automatisent le traitement et le pilotage de la clôture comptable. Elles permettent à une direction financière de linéariser l'utilisation des ressources tant systèmes qu'humaines, tout en garantissant l'intégrité des données par une boucle de bout en bout avec l'ERP.

La fonction Finance doit faire face à une explosion du digital, de la quantité de données à gérer, d'un poids sans cesse croissant du réglementaire, en conservant un coût de service optimal pour l'entreprise. BlackLine propose aux directions financières des solutions pour adresser ces challenges.



BLACKLINE

Les convictions de BLACKLINE

#1

Simplifier. Automatiser. Robotiser. Contrôler. Réduire et remplacer les processus manuels, en s'appuyant sur un système basé sur des règles, afin de robotiser et de rationaliser les processus.

#2

Moins de reporting, plus de contrôle. Une clôture sous contrôle pour mesurer la performance et l'analyse des décisions nécessaires.

#3

Moins d'incertitude plus de transparence. Une plus grande confiance dans vos états financier et un coût de mise en conformité réduit.

#4

Moins d'historique, plus de prospective. Une revue d'analyse efficace pour identifier les opportunités d'amélioration.

#5

Donner de la visibilité et offrir plus de collaboratif dans votre processus de clôture financière et dématérialiser 100% du dossier de révision comptable.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



- Inculquer une culture du changement, dont un fort sponsorship du management. Revue de l'organisation de la clôture et des relations entre les acteurs, s'adapter à une nouvelle culture du chiffre
- Définir des KPI de performance. La volumétrie automatisée doit devenir un KPI de la performance de la clôture comptable

○ Définir de façon claire et documentée le scope, planning et objectifs du projet

○ Clarification et définition des rôles et des responsabilités. Désignation du responsable en charge de la coordination et du suivi des instructions dans les délais

○ Adopter l'approche «Continuous Accounting » afin de remplacer les processus traditionnels par un modèle d'amélioration continue

... et 5 écueils à éviter



○ Ne pas s'engager dès l'initialisation de la configuration du projet, ne pas impliquer les personnes clés de la direction financière qui ont autorité sur les ressources et les priorités

○ Avant de chercher à automatiser, standardisez au maximum vos données sources et, chaque fois que possible, simplifiez votre process. Votre projet n'en sera que plus rapide et agile

○ Lancer votre projet sur un périmètre limité (process, entités, utilisateurs) sans prendre en compte et anticiper les impacts d'une ouverture globale de l'application sur l'intégralité de votre entreprise

○ Ne pas suffisamment cadencer votre projet et perdre le bénéfice d'une solution agile se déployant en moyenne en 3 mois

○ Avant de mettre votre application en production et d'ouvrir le service, assurez-vous que tous les utilisateurs se sont formés, notamment via la plateforme e-learning de BlackLine

Les fonctionnalités de la solution

FINANCIAL CLOSE MANAGEMENT

Financial Close Management automatise et optimise les processus comptables et garantit un processus de closing maîtrisé, précis et simplifié. Cette Solution confère aux responsables financiers et comptables un contrôle total sur le processus de clôture financière de leur entreprise grâce à l'automatisation, à la mise à disposition d'un espace de travail sécurisé pour réaliser les activités de clôture et à la simplification des tâches de reporting financier. La solution Financial Close Management marque l'avènement de l'approche Continuous Accounting en s'affranchissant du caractère répétitif du processus Record-to-Report classique.

RECONCILIATION MANAGEMENT

Reconciliation Management standardise et automatise tous types de justifications. La justification des comptes est l'un des principaux points de contrôles internes sur les opérations financières de l'entreprise. BlackLine Reconciliation Management standardise et automatise les différents types de justifications, aussi bien celles du grand livre, du bilan ou les justifications bancaires, de cartes de crédit, d'espèces, de stocks ou d'investissements. La simplification des processus de justification permet de limiter les risques de déclarations erronées tout en favorisant l'intégrité des procédures et en renforçant la confiance des responsables financiers.

INSIGHTS

BlackLine Insights fournit en temps réel des données personnalisables pour permettre d'analyser et de comparer les performances. La première solution cloud d'analyse conçue pour fournir de façon permanente aux directeurs financiers, contrôleurs et comptables les données nécessaires pour mesurer, analyser et améliorer l'efficacité et la performance de leurs processus financiers et comptables clés. BlackLine Insights propose des résultats en temps réel basés sur des données cloud récentes, agrégées, rendues anonymes et collectées auprès des clients de BlackLine.

INTERCOMPANY HUB

Intercompany Hub centralise vos processus comptables inter-compagnie (transactions, factures, rapprochements, justifications). Cette solution élimine les justifications et imputations manuelles, elle se présente sous la forme d'une interface centralisée établissant un lien entre les différents systèmes — ERP ou autres — d'une même entreprise. En collectant et répartissant les données afférentes aux procédures comptables, elle permet de rapprocher et d'imputer les transactions en temps réel, et d'atteindre un niveau d'intégrité des données optimal, tout en respectant les standards de conformité requis. Le système prend à son compte la complexité inhérente à la comptabilité inter-compagnie (valeurs des devises, montants des transactions, taxes, écritures comptables et validations).

SMART CLOSE

SMART Close couvre le processus de clôture financière de différents services, régions et systèmes en un seul. Cette Solution est construite sur une plateforme de gouvernance financière qui permet à ses clients d'intégrer les Best Practices à leur processus existants et de capitaliser sur des modèles robotisés pour transformer leur processus de clôture. Encapsulé dans votre ERP SAP, SMART Close offre un processus de clôture financière standardisé, optimisé et entièrement automatisé.



La solution en images

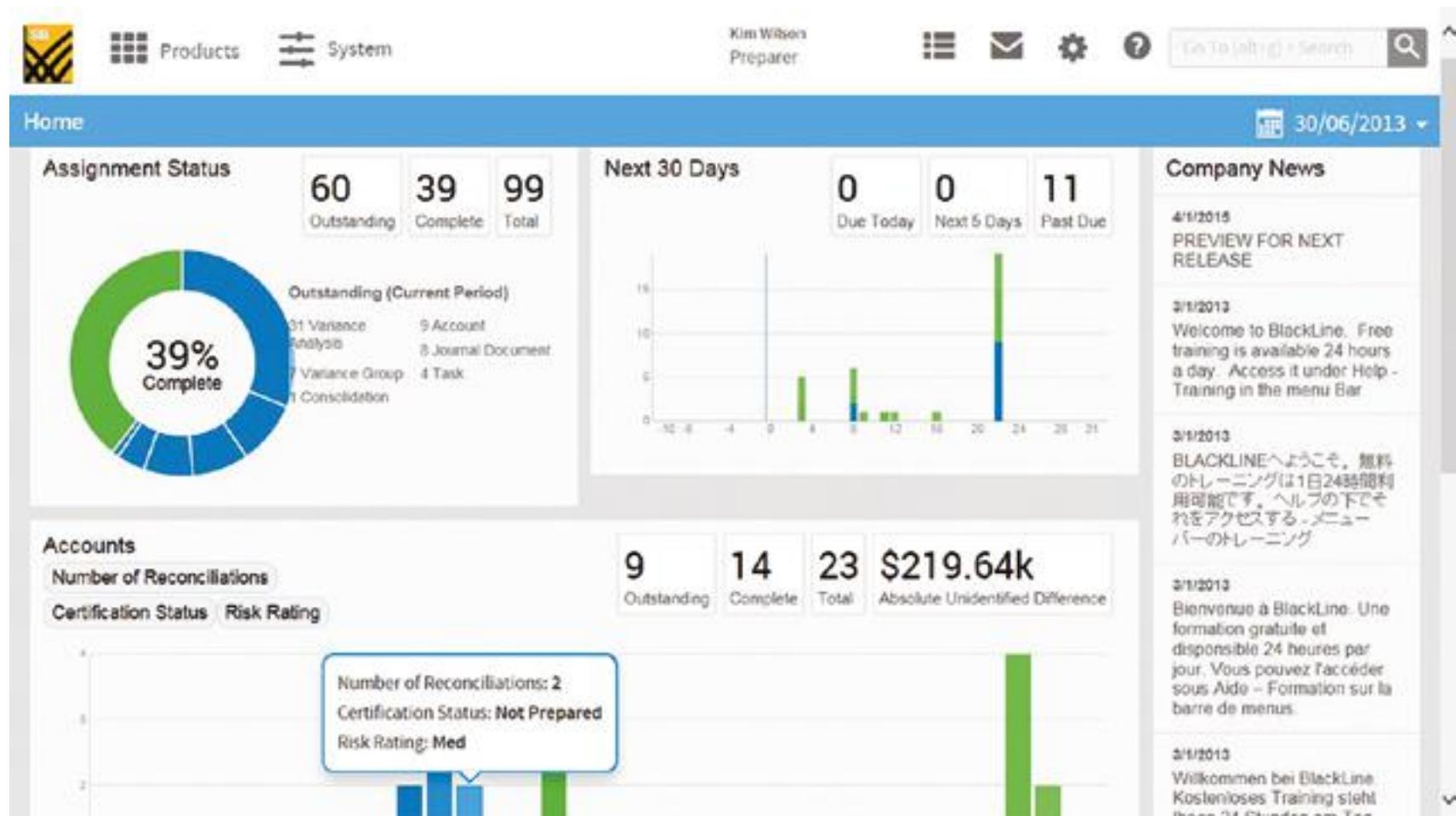


Tableau de bord qui permet de suivre en temps réel l'avancement de chacun des processus de clôture en cours pilotés par BlackLine. En vert ce qui a été fait, en bleu ce qu'il reste à faire sur la période pour l'utilisateur connecté.

The screenshot shows a financial dashboard with the following sections:

- Page d'accueil** (Home Page) at the top left.
- Produits** (Products), **Système** (System), and **Créer** (Create) buttons at the top right.
- Katia Wagon DAF** at the top right.
- Navigation** bar with buttons: Sauvegarder la mise en page, Restaurer la mise en page par défaut, Afficher l'état de certification, Zoomer avant/sur l'état de certification, Actualiser, and Dernière connexion: 12/06/2016 10:00.
- Etat de certification du compte** (Account Certification Status) table:

Statut	Nbr de comptes	Pourcentage	Solde (kms)
Non Préparé	131	53,54	855 639 624,03
Préparé	9	2,21	1 020 020,23
Approuvé	2	0,86	3 259 670,91
Réussi	16	7,08	126 272 131,52
Financial Reviewed	9	0,00	0,00
Certifié Système	42	56,28	865 154 009,84
Total	226	100,00	1 866 336 264,51

- Etat de certification de l'écart** (Difference Certification Status) table:

Statut	N° de l'écart	Pourcentage
Non Préparé	130	98,55
Préparé	2	1,45
Approuvé	0	0,00
Réussi	0	0,00
Financial Reviewed	0	0,00
Total	130	100,00

- Infos du groupe** (Group Info) section with a table:

Tâches	Pourcentage
77	41,61
36	18,81
8	0,00
38	47,57
0	0,00
100	100,00

- Etat de certification de la tâche** (Task Certification Status) table:

Entité	Category	Department	Task Type	Task Sub-type	Risk	Tâches	Pourcentage
EMEA	(Tout)	(Tout)	(Tout)	(Tout)	(Tout)	77	41,61
						36	18,81
						8	0,00
						38	47,57
						0	0,00
						100	100,00

- Historique des AJE requis** (Historical Required AJE) chart showing the evolution of required AJE over time.

Tableau de bord du DAF :

- Workflow de certification des comptes de bilan et impact en solde et en pourcentage
- Analyse d'écart sur les variations significatives des comptes de bilan et de compte de résultat
- Suivi des AJE par montant et antériorité
- Approche par les risques

Les principales forces de la solution

Continuité : le concept Continuous Accounting de BlackLine permet de linéariser les activités comptables et réduire le pic de charge de la clôture comptable

Cloud : basé sur un modèle Cloud/SaaS, BlackLine offre la flexibilité d'un modèle d'abonnement et une élasticité totale sur la puissance de traitement

Hautement Sécurisé : les données et documents sont cryptées en transit et en stockage, BlackLine est une plateforme certifiée ISO27001

Données Complètes : BlackLine traite l'ensemble des données et des documents pour dématérialiser 100% du dossier de révision comptable

Améliore la performance et la visibilité sur les processus comptables du groupe, tout en garantissant une intégrité maximale des comptes

Automatise et optimise le pilotage de la clôture financière, la justification des comptes, les écritures d'ajustement et de nombreux autres processus comptables et financiers

Indicateurs Clés : des tableaux de bord restituent en permanence un cockpit de la clôture financière, par CSP, par risque, par cycle de révision...

Innovation : BlackLine est la première plateforme à proposer un Benchmark permanent de votre performance comparée à vos pairs

Entièrement Automatisée : BlackLine automatise votre process R2R et libère des ressources permettant aux directions financières de se concentrer sur leur cœur de métier

Temps réel : BlackLine assure en temps réel une boucle de bout en bout avec les ERP et les systèmes de consolidation financières du marché

Retour d'expérience

The Coca-Cola Company

Le Challenge

La division GFO (Global Finance Operations) de The Coca-Cola Company gère plus de 50 000 comptes GL. Néanmoins, le processus de justification basé sur de multiples systèmes et approches, un défi de taille pour cette société de stature mondiale. « Pour les justifications, chaque région avait l'autorisation de déterminer le type de pièces justificatives et de technologie qu'elle allait utiliser. Par ailleurs, les régions déterminaient la fréquence des justifications, les personnes affectées et les supports de formation », explique Eamonn Matthews, responsable des processus métier – Comptabilité & Reporting, The Coca-Cola Company. Cette approche régionale de la clôture financière aboutissait à un niveau faible, voire nul, de standardisation et empêchait toute analyse globale pendant la clôture. Le processus était aussi long et monopolisait 800 personnes, lesquelles consacraient 14 000 heures par mois pour les seules justifications.

Le résultat

Avec BlackLine, The Coca-Cola Company a ramené de 800 à 360 le nombre d'employés affectés aux justifications manuelles régulières, soit une réduction de 55 %. Pour 2016, l'équipe escompte réduire ce nombre à 300. La société a accru sa productivité en réaffectant les employés à des tâches d'analyse. « Avec BlackLine, nous avons pu réaffecter 40 % de nos justifications de bilan à une équipe centrale de notre plateforme de Manille. Ils gèrent toutes les statistiques, le reporting, les contrôles informatiques et la gouvernance des modifications », indique Eamonn Matthews. Les employés consacrent moins de temps aux tâches routinières, ce qui économise de l'argent mais permet aussi aux comptables de se pencher sur les écarts et les analyses, au lieu de la saisie et de l'agrégation manuelles des données. « Nous constatons une économie annuelle de 0,6 million de dollars », déclare t-il.

Quant à la gestion des justifications avec BlackLine, Eamonn Matthews et son équipe disposent désormais d'une véritable transparence globale, en temps réel. « La fonctionnalité de reporting de BlackLine assure un haut niveau de transparence et d'accessibilité pour les données critiques, notamment celles concernant le nombre d'entités légales, la valeur absolue du bilan, le pourcentage de justifications trimestrielles et auto-certifiées, le nombre de comptes et l'ancienneté des éléments », explique Eamonn Matthews.

“Je peux examiner les 272 entités légales sur un tableau de bord et nous pouvons prendre des décisions sur cette base au lieu d'avoir à nous adresser à 15 à 20 responsables GL.”

Eamonn Matthews, Responsable des processus métier – Comptabilité & Reporting

Retour d'expérience

Supershuttle, filiale Transdev

Supershuttle est une filiale de Transdev, créé il y a 30 ans. C'est en septembre 2009 qu'a été inauguré Supershuttle Paris, qui offre des services partagés et privés entre Paris et ses trois aéroports.

Le Challenge

SuperShuttle opère dans 35 sites différents et chaque entité gère sa comptabilité localement. Wade Pennington, Group Corporate Controller de SuperShuttle explique : « Etant donnée la diversité de nos opérations, notre plan de comptes est conséquent. Nous justifions environ 3000 comptes de bilans répartis sur 40 entités. Nous traitons ces réconciliations sur Excel et par mail, ce qui était un processus long et inefficace ». Wade Pennington ajoute : « En terme de bénéfices, notre objectif premier n'était pas tant de réduire les coûts que d'améliorer la qualité du travail de nos équipes. Nous voulions que le département financier et comptable se focalise plus sur l'analyse et sur des activités à valeur ajoutée ».

Le résultat

Suppression des tâches manuelles afin de permettre aux équipes comptables de se concentrer sur les comptes à risques, et gain de temps sur la préparation et la revue des réconciliations.

De plus BlackLine a aidé SuperShuttle à centraliser son processus de clôture, offrant une visibilité totale sur l'ensemble des entités. « Disposer d'une visibilité en temps et en heure sur l'état d'avancement des justifications est un avantage précieux », précise Wade Pennington. « BlackLine est la plateforme idéale pour des entreprises décentralisées ayant une volumétrie importante de comptes de bilan à justifier, c'est réellement notre outil de référence ». La visibilité est également clef pour l'audit de fin d'année. « Nous allons économiser un temps considérable pour mettre à disposition les documents puisque toute l'information dont nous avons besoin est accessible sur la plateforme », précise Christy Weems, Responsable Comptable de SuperShuttle, « BlackLine va rendre nos clôtures annuelles beaucoup plus efficaces ».

Enfin avec BlackLine, Wade Pennington et son équipe peuvent piloter les justifications de comptes à risques.

« Nous pouvons créer des tableaux de bords illustrant le statut des réconciliations de comptes clés. »

“Notre processus de clôture dure trois jours, ce qui est un délai très court pour approfondir certains comptes; Nous pouvons voir rapidement si nos bilans financiers sont corrects, ce qui nous aide beaucoup dans le processus de clôture.”

Wade Pennington, Group Corporate Controller



La convergence pour les ERP

Chapitre 5

Le point de vue des experts Deloitte

Plus que jamais, l'entreprise est face à des enjeux déterminants pour son avenir. Son développement vers des nouveaux marchés, sa capacité à réagir face à des concurrents non traditionnels, l'accélération de ses cycles d'innovation et la croissance des exigences réglementaires sont quelques-uns des défis majeurs qu'elle doit relever.

L'alignement de ses systèmes d'informations sur sa stratégie doit ainsi s'opérer sur des cycles de plus en plus courts. Cette nécessité est d'autant plus forte face à un nombre d'applications important, développées bien souvent en silos ou héritées de multiples acquisitions externes.

La convergence des ERP est au cœur de cette transformation et doit être abordée par les entreprises de façon sereine en tenant compte de plusieurs facteurs :

- Comment homogénéiser mes processus en valorisant dans le même temps les spécificités qui représentent la valeur de mon entreprise ?
- Comment opérer ces changements dans un contexte de réduction des investissements et de diminution du coût de possession des applications ?
- Comment renforcer l'efficacité opérationnelle de mon entreprise ?
- Comment accroître mes capacités de reporting ?
- Comment associer à cette convergence une transformation digitale de mes processus et activités ?

Les nouvelles offres ERP apportent une partie des réponses.

Leur évolution technologique vers le cloud et leur distribution dans un mode SaaS favorisent l'agilité

lors de la mise en œuvre et des déploiements, l'adoption de nouvelles pratiques et une prédictibilité des coûts.

Ces solutions intègrent nativement des composants collaboratifs (ou social), une expérience utilisateur différentiante associée à la mobilité et une capacité de traitement en temps réel des indicateurs de pilotage, favorisant la convergence autours de bonnes pratiques de gestion.

Cependant, la trajectoire d'adoption de ces solutions doit être construite et personnalisée sur les enjeux de l'entreprise, il ne s'agit pas d'imposer une rupture brutale avec un existant applicatif construit depuis de nombreuses années. Ainsi, la convergence des applications et l'homogénéisation des processus de gestion peuvent s'opérer suivant différents axes :

- Gouvernance de la donnée,
- Rationalisation des SI filiales de groupe,
- Modernisation des processus,
- Réponse à des exigences réglementaires,...

Dans tous les cas, cette transformation ne pourra être activée qu'à partir de business cases bien définis et partagés, en ligne avec la stratégie de l'entreprise. Pour cela, il faut penser globalement cette transformation au travers des « biens et services » vendus par l'entreprise, ses chaînes de création de valeur et ainsi se lancer, un pas après l'autre, par fonction et l'adapter à la maturité de son organisation et de ses systèmes d'information.



Vers l'homogénéité des systèmes d'informations financiers

Le monde de l'entreprise est en pleine évolution, et il en est de même du rôle de la finance. Avec l'arrivée du Big Data, de l'analyse en temps réel, du réseau mobile et des réseaux sociaux, les grandes comme les petites entreprises doivent s'adapter à la transformation digitale. Aussi n'a-t-il jamais été plus important de disposer de solutions logicielles financières efficaces et agiles.

À la lumière de ces faits, il se peut que votre entreprise tire déjà parti d'un certain degré d'automatisation financière. Mais votre système actuel peut-il réellement vous apporter l'avantage concurrentiel nécessaire dans l'environnement mondial actuel, en constante évolution ?

Les organisations financières modernes doivent procurer une réelle valeur à l'entreprise. Elles doivent motiver les employés et leur donner les moyens d'optimiser la productivité ; elles doivent améliorer les temps de réponse en profitant des technologies mobiles pour favoriser le travail à distance et lors des déplacements ; et elles doivent utiliser et exploiter l'analyse avancée pour prendre des décisions commerciales intelligentes.

Les solutions Oracle Cloud sont spécifiquement conçues pour non seulement répondre à ces besoins et aux exigences croissantes des organisations financières et de leurs clients, mais aussi pour les dépasser...

The logo for Oracle, consisting of the word "ORACLE" in a bold, red, sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) at the top right corner.

Les convictions de ORACLE

#1

Evolutive et extensible : une finance moderne est proposée via un accès à une plateforme internet publique (Public Cloud), à ne pas confondre avec un service (Private Cloud) pour lequel le fournisseur héberge une solution privée, avec une infrastructure dédiée au contexte du client.

#2

Coût de possession maîtrisé : le vrai modèle du SaaS permet d'anticiper les coûts d'utilisation en fonction des changements du business.

#3

Digitale et Innovante : l'intégration native du SMACS (Social, Mobile, Analytic, Cloud & Security) permet des gains d'agilité, d'adoption par les utilisateurs.

#4

Complétude fonctionnelle : l'extension aux autres domaines fonctionnels doit être envisagée pour bénéficier d'une intégration native de processus transverses.

#5

Standardisation, simplicité et sécurité: Le cloud moderne répond aux enjeux d'adoption rapide tout en garantissant une sécurité accrue des données.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



Savoir définir l'enjeu du projet : ROI & TCO espérés ? Amélioration d'indicateurs ? Accompagner la transformation d'organisation? Quels sont nos problèmes métiers ?

Démarche de projet (Cloud vs traditionnel) : savoir si les processus de l'entreprise doivent s'adapter au SI ou l'inverse

Démarche de projet : est-ce que mon entreprise est capable de prendre en charge l'accompagnement du changement (sponsoring fort, décision rapide, adaptation) ou dois-je me faire accompagner avant le choix de la solution ?

Contenu : couverture d'un besoin cerné et non évolutif (gestion des appels d'offre pour la France), ou la première brique d'un déploiement potentiel vers d'autres métiers ou entités (élargissement au Procure to Pay France, puis aux autres pays européens...)

Bien choisir le pilote pour le premier go live : une entité simple et surtout qui est volontaire pour changer et témoigner. Le pilote est avant tout une vente interne du succès de votre projet, pour continuer le déploiement

... et 5 écueils à éviter



Sous-estimer la gestion du changement en ayant un sponsoring interne trop faible, et en ne mobilisant pas les ressources internes clés dès le début

Partir d'une description du système existant ou d'un recueil des besoins de tout le monde, puis faire une analyse des écarts

Faire un projet big bang. Démarrer par un petit périmètre, puis faire des go live successifs en augmentant petit à petit la couverture des processus et des organisations

Faire une communication sur les points positifs régulièrement. Le but est de faire adhérer car c'est un projet itératif

Choisir comme pilote du déploiement l'entité la plus complexe : la devise « qui peut le plus peut le moins » fera déraper votre projet, et ne fera pas de ce premier go live la nécessaire référence pour les déploiements ultérieurs

Les fonctionnalités de la solution

GESTION FINANCIÈRE

La solution de gestion financière intégrée et évolutive la plus complète sur le marché. Oracle Financial Cloud propose un support étendu à des multinationales dans de nombreux secteurs. Elle intègre :

- Comptabilité générale et analytique,
- Comptabilité fournisseurs et immobilisations,
- Comptabilité clients,
- Recouvrements,
- Prévisions de trésorerie et rapprochement bancaire,
- Notes de frais.

https://cloud.oracle.com/fr_FR/opc/financials-cloud

GESTION FINANCIÈRE DES PROJETS

Restez en contrôle et informé tout en bénéficiant d'une gestion financière complète et intégrée grâce à nos solutions innovantes dédiées aux entreprises axées sur les projets; Cela comprend des fonctions avancées de gestion financière des projets couplées à des fonctions de gestion opérationnelles de vos projets.

https://cloud.oracle.com/fr_FR/project-financial-management-cloud

https://cloud.oracle.com/fr_FR/project-management-cloud

GESTION DES ACHATS

Utilisez Procurement Cloud pour simplifier votre processus d'approvisionnement de bout en bout grâce à l'automatisation et à la collaboration sociale, tout en contrôlant les coûts et en optimisant les marges.

https://cloud.oracle.com/fr_FR/opc/procurement-cloud

GESTION DU RISQUE ET DE LA CONFORMITÉ

Utilisez Financial Reporting Compliance Cloud Service pour optimiser les contrôles à l'intérieur comme à l'extérieur de vos processus financiers à l'aide d'une solution intégrée dans le cadre de votre déploiement Oracle ERP Cloud.

https://cloud.oracle.com/fr_FR/opc/risk-management-cloud

PLANIFICATION ET BUDGÉTISATION

Avec Oracle Planning and Budgeting Cloud, les entreprises de toutes tailles peuvent implémenter rapidement une solution de planification et de budgétisation de premier ordre.

https://cloud.oracle.com/fr_FR/planning-and-budgeting-cloud

REPORTING NARRATIF

Enterprise Performance Reporting Cloud est un service sécurisé, collaboratif et orienté processus conçu pour la définition, la création, la révision et la publication de packages de rapports financiers et de gestion.

https://cloud.oracle.com/fr_FR/enterprise-performance-reporting-cloud

RÉCONCILIATION

Gérez efficacement et optimisez le rapprochement global des comptes grâce à l'automatisation et à des solutions exhaustives aux problèmes liés à la sécurité et aux risques qui en découlent.

https://cloud.oracle.com/fr_FR/account-reconciliation-cloud

CLÔTURE ET CONSOLIDATION

Réduisez considérablement les délais et les coûts de clôture avec Financial Consolidation and Close Cloud, en utilisant les meilleures pratiques de consolidation prêtes à l'emploi.

https://cloud.oracle.com/fr_ER/fcc-cloud

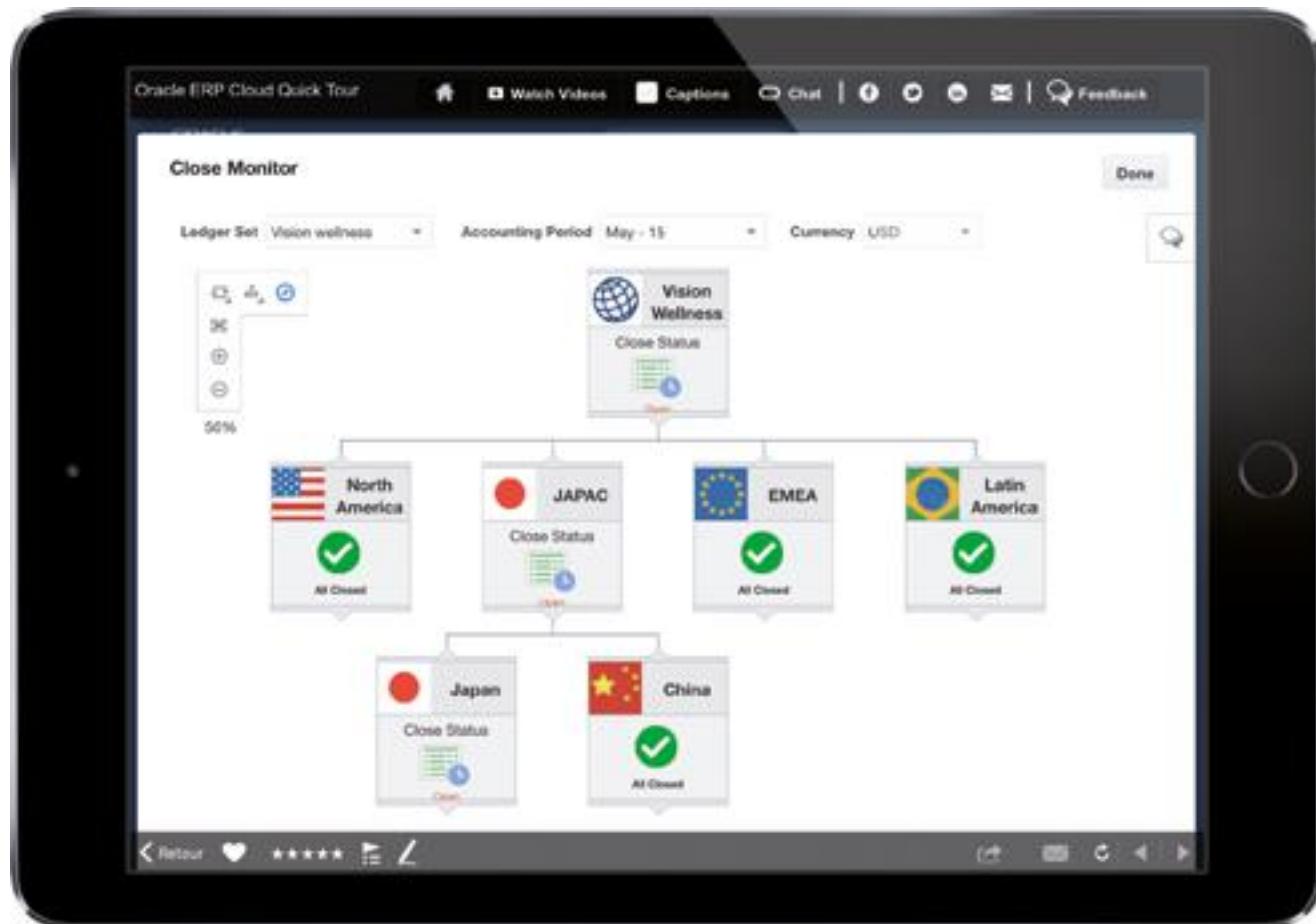


La solution en images



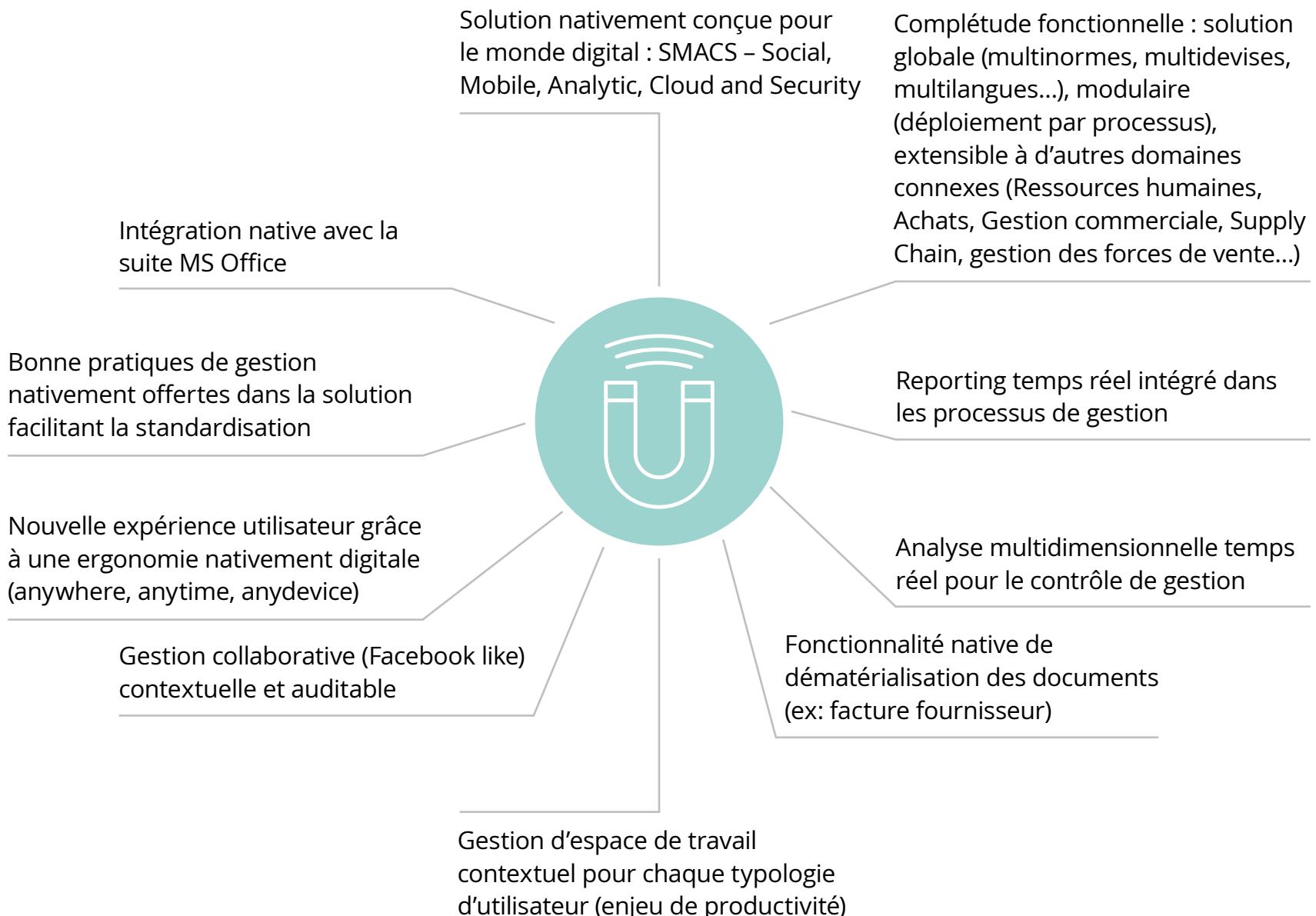
Depuis une tablette, le responsable financier accède à un ensemble d'indicateurs de pilotage pour être averti sur des risques (ex : un délai de clôture comptable) ou analyser la situation de l'entreprise en temps réel (ex : bilan, compte de résultat, marge, etc...).

Chaque pavé (infolet) peut être cliqué pour zoomer dans l'information et éventuellement réaliser des actions. Et depuis un smartphone, saisie instantanée des notes de frais par chaque collaborateur de l'entreprise.



Le responsable financier ou responsable de la clôture comptable peut visualiser en temps réel la situation de clôture de chacune des entités ou géographies et ainsi répondre aux enjeux de clôture rapide (fast close)

Les principales forces de la solution



Retour d'expérience

Orange

Orange SA est un leader mondial des télécommunications :

- 252 Millions de clients (monde),
- Présent dans 32 pays,
- 155.000 employés en 2015,
- 40,236 Mds € de CA in 2015.

“La transformation digitale est au cœur de notre stratégie. L'innovation est le nom du jeu et le digital nous permet de jouer.”

Stéphane Richard, Président et CEO d'Orange

Objectif Projet

- Accélérer et normaliser les processus entre les équipes d'Orange
- Résolution plus rapide des problèmes
- Projet sécurisé et l'amélioration de l'adoption globale
- Tirer parti des nouvelles technologies numériques

Solution

Oracle Financials Cloud et Oracle Procurement Cloud.

Résultats

Réduction des coûts : Diminution des coûts de SIPlus de normalisation grâce aux processus proposésPlus de réactivité grâce au Cloud Oracle.

Gain de productivité grâce aux nouvelles fonctionnalités : Réseau social, Analytics, capacités mobiles, dématérialisation intégrée...

Simplicité : une seule instance pour l'ensemble des filiales du groupe.

Retour d'expérience

Dailymotion

Une des plus importantes plateforme Vidéo du monde avec 120 millions de visiteurs générant plus de 2,5 milliard de vues par mois. Disponible en 18 langues sur plus de 35 versions localisées.

Enjeu

Recherche d'une solution pour couvrir ses besoins actuels et sa croissance à plus de 2 chiffres chaque année. Dailymotion voulait une solution Cloud avec un temps d'implémentation rapide pour une approche « quick-win ».

Solution

- Oracle ERP Cloud
- Oracle Financials Cloud
- Oracle Procurement Cloud

Résultats

- Obtention de l'information décisive en temps-réel sur l'activité
- Automatisation d'un ensemble de tâches manuelles
- Capacité d'évolution du système financier au regard de la croissance très rapide



Compliance : l'équilibre entre performance et qualité

Chapitre 6

Le point de vue des experts Deloitte

La problématique d'analyses de données pour les besoins d'audit, de contrôle et de compliance n'est pas récente pour les Directions Financières. Dès les années 1980, les cabinets d'audit utilisaient des logiciels d'analyses de données pour améliorer l'efficacité de leur audit, pour mieux connaître leurs clients et pour obtenir une meilleure assurance dans les travaux menés.

Certains de nos clients à l'époque étaient déjà impressionnés de ce que l'on pouvait produire à l'aide de ces logiciels – à tel point que les fonctions d'audit interne et de contrôle interne ont commencé à s'équiper de tels logiciels. Même si la valeur ajoutée était clairement démontrée, l'efficacité et la pérennité de ces démarches étaient toutefois remises en question régulièrement.

Depuis ces débuts « artisanaux » d'analyse de données un grand nombre de changements ont eu lieu. Les complexités se sont accentuées par une croissance pharamineuse de données au sein des organisations, par des systèmes d'informations de plus en plus sophistiqués et par un contexte économique en constante évolution. Le monde a changé, et il n'est plus possible de faire comme avant.

Les technologies « Analytics » ont elles aussi évoluées. La capacité de traitement des données et l'intelligence contenue dans les logiciels et les plateformes Analytics pour les besoins d'audit, de contrôle et de compliance ne sont plus du tout comparables à ce qu'elles étaient. La valeur ajoutée démontrée précédemment est aujourd'hui efficace et incontournable.

Les raisons de ce changement sont :

- La capacité de traitement de données diverses et variées, de grande volumétrie ou non, structurées ou non
- La facilité d'intégration des données au travers des connecteurs aux systèmes d'informations de l'organisation ou aux données externes
- L'automatisation des traitements aux fréquences prédéterminées sans besoin d'intervention humaine
- L'intelligence accentuée des outils et des algorithmes d'analyses
- La décentralisation possible des analyses au sein des directions métiers
- Le reporting dynamique avec capacité de visualisation, d'agrégation et d'accès aux niveaux détaillés des analyses
- La flexibilité des plateformes Analytics, en mode Cloud ou hébergé au sein de l'entreprise
- La traçabilité des traitements et des analyses

Dans un contexte de plus en plus réglementé, complexe et compétitif, l'Analytics rend accessible une approche proactive et transparente de contrôle et d'anticipation des risques pour les Directions Financières.



L'opportunité du Big Data pour la compliance

Les entreprises sont à la recherche d'une amélioration constante de leur processus de gouvernance et d'une parfaite gestion des risques financiers. Les processus financiers de l'entreprise se complexifient de par la mondialisation des échanges, l'augmentation des contrôles externes et l'accès au système d'information par de plus en plus d'employés avec les nouvelles technologies mobiles. L'exemple de la fraude et des contrôles fiscaux sont des risques majeurs actuellement. Les responsables financiers deviennent des acteurs incontournables et les personnes les plus recherchées pour l'amélioration de la performance financière de l'entreprise.

Dans ce contexte, le système d'information de l'entreprise ne peut pas être juge et partie. D'autant plus que les sources d'information de l'entreprise augmentent de manière exponentielles.

ACL a compris depuis 30 ans l'importance d'accéder facilement à l'ensemble des données élémentaires de l'entreprise, quel que soit leur format, de faciliter l'analyse et la mise en place de contrôles récurrents, de gérer et diffuser l'information auprès de tous les participants et destinataires des contrôles, d'informer et d'alerter les dirigeants de l'entreprise avec des indicateurs clés.

Fort de son expérience dans le domaine de l'audit et du contrôle interne des données financières de l'entreprise, ACL va faciliter la mise en place de contrôles simples avec un coût maîtrisé par rapport aux solutions classiques développées au sein même des systèmes d'information de l'entreprise comme les ERPs. La direction financière pourra gérer ses risques et diffuser des questionnaires, ainsi que des rapports, à tous les acteurs concernés par le renforcement des contrôles réglementaires.



Les convictions de ACL

#1

Sous la pression des Commissaires aux Comptes, des réglementations financières nationales et internationales, les contrôles financiers vont se renforcer dans les entreprises et la pression sera de plus en plus forte pour garantir une parfaite maîtrise des données primaires des systèmes d'information.

#2

Les sources d'information se complexifient (données financières dans le cloud, multitudes des ERPs et applications annexes..) La direction financière doit pouvoir accéder à l'information simplement.

#3

Les ERPs, ou tout système d'information de gestion, ne garantissent pas la qualité des informations financières. Les ERPs ne peuvent pas être juges et parties.

#4

L'automatisation des contrôles rend le contrôle interne financier plus efficace, et les processus clés de l'entreprise comme les achats ou les ventes seront mieux encadrés.

#5

La diffusion de l'information doit accompagner l'évolution des technologies comme les mobiles ou les tablettes.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



Créer votre propre cartographie des risques financiers et bâtir votre business case à partir de là. Avoir une approche d'audit de ses process financiers

S'assurer de l'adhésion de la Direction Générale et de la Direction informatique pour la mise à disposition d'un chef de projet ou toute personne, pour accéder facilement aux données de l'entreprise

Identifier un leader projet qui sera le coordinateur de l'ensemble des participants au sein de la direction financière, et notamment avec la direction informatique pour l'accès aux données primaires de l'entreprise

Identifier les processus clés sensibles où les contrôles doivent être renforcés et où les risques financiers sont les plus importants

Commencer sur un premier périmètre comme le flux des achats (P2P/OTC) ou comptable (GL/FEC pour l'analyse des écritures détaillés. Puis étendre à d'autres périmètres

... et 5 écueils à éviter



Ne pas suffisamment communiquer sur les enjeux de gouvernance financière et sur l'amélioration des contrôles financiers notamment auprès de la direction informatique

Ne pas avoir l'adhésion de la Direction Générale sur le projet. Elle doit supporter et relayer le projet auprès des autres directions de l'entreprise

Démarrer un projet de contrôles financiers sur un périmètre trop élargi. L'apprentissage doit se faire sur un ou deux process clés au début

Eviter de croire que les solutions décisionnelles classiques vont vous aider à contrôler efficacement vos données. Il faut travailler sur les données élémentaires

Ne pas laisser la direction informatique vous orienter sur des développements internes ou l'utilisation de solutions embarquées dans vos ERP, cela étant très coûteux et difficile à maintenir

Les fonctionnalités de la solution

ANALYTICS EXCHANGE POUR VOS CONTRÔLES CONTINUS

La possibilité de mettre en place des contrôles continus et de pouvoir gérer les alertes, des questionnaires complémentaires et des indicateurs clés sous forme de KPI pour les différentes Directions ou les dirigeants concernés.

ACL Analytics Exchange permet la centralisation de l'ensemble des données extraites des systèmes d'informations. Quelle que soit leur origine (plus de 20 connecteurs), le croisement des données hétérogènes est très simple, et il est impossible de modifier les données sources afin garantir la qualité des contrôles et leurs résultats. Une piste d'audit est à disposition pour justifier les résultats.

LES « STORYBOARDS » POUR COMMENTER LES RÉSULTATS D'ANALYSE

Possibilité de diffuser des indicateurs de performances au sein de l'entreprise, et de laisser la possibilité à ces mêmes utilisateurs de modifier la présentation en fonction de leurs besoins internes.

CRÉER VOS PROPRES CONTRÔLES ET GÉRER LES ALERTES

Le module ACL Analytics permet de créer des contrôles et d'être autonome pour leur création. Les résultats de ces contrôles sont transmis aux personnes concernées, et viennent enrichir le module ACL GRC pour la gestion des risques opérationnels de la direction financière.

UN ENSEMBLE DE CONNECTEURS POUR ACCÉDER À VOTRE SYSTÈME D'INFORMATION

Accès à plus de 20 sources de données même hébergées dans le Cloud, sur Google, ou Amazon RedShift. Bien entendu, ACL propose un connecteur natif pour SAP et va se connecter à la grande majorité des ERPs du marché ainsi que des formats complexes comme des documents PDF ou XML, XBRL...

LA SIMPLICITÉ DU CONTRÔLE CONTINU AVEC ANALYTICS EXCHANGE

Création d'une plateforme de contrôles continus avec des contrôles prédéfinis (module Essential) pour automatiser l'analyse des données et pousser les résultats auprès d'utilisateurs désignés pour leur suivi.

Les interfaces web de la solution sont portables (accessibles via des smartphones ou tablettes) ce qui permet une réaction rapide en fonction des risques financiers détectés.

LA GESTION DE VOS RISQUES FINANCIERS

La solution ACL permet de répondre aux attentes en matière interne de gestion des risques financiers grâce à une possibilité d'évaluation des risques et de partage au sein des équipes et des membres du Directoire.

LE LIEN ENTRE L'ANALYSE DE DONNÉES ET LE SUIVI DE VOS PROCÉDURES ET CONTRÔLES

Les résultats des analyses complètent le référentiel existant de contrôles et de risques opérationnels financiers. En effet, ACL GRC est le socle combinant l'analyse de données et la gestion de la gouvernance financière avec la possibilité de :

- créer des matrices de risques financiers,
- définir des procédures pour contrôler ces risques,
- définir des plans d'action,
- définir des recommandations et des tableaux de bord, pour donner accès aux dirigeants aux données de gouvernance de l'entreprise.

DES CONTRÔLES PRÉ-PARAMÉTRÉS

ACL Essentials est une suite de contrôles financiers qui offre un contrôle continu des données élémentaires quelle que soit leur origine. Les principaux contrôles clés de l'entreprise ont été développés pour permettre un rapide retour sur investissement.



La solution en images

PCARD Fraud Monitoring

Disputed and Declined

Dormant Cards

Identify all active PCARDs that have not had any transactions for the previous X days. Program coordinators should review the list regularly and exceptions should be remediated timely.

Script: PC01 Dormant Cards

Investigate 0 **Remediate** 96 **Automate** 2

Inactive Employees

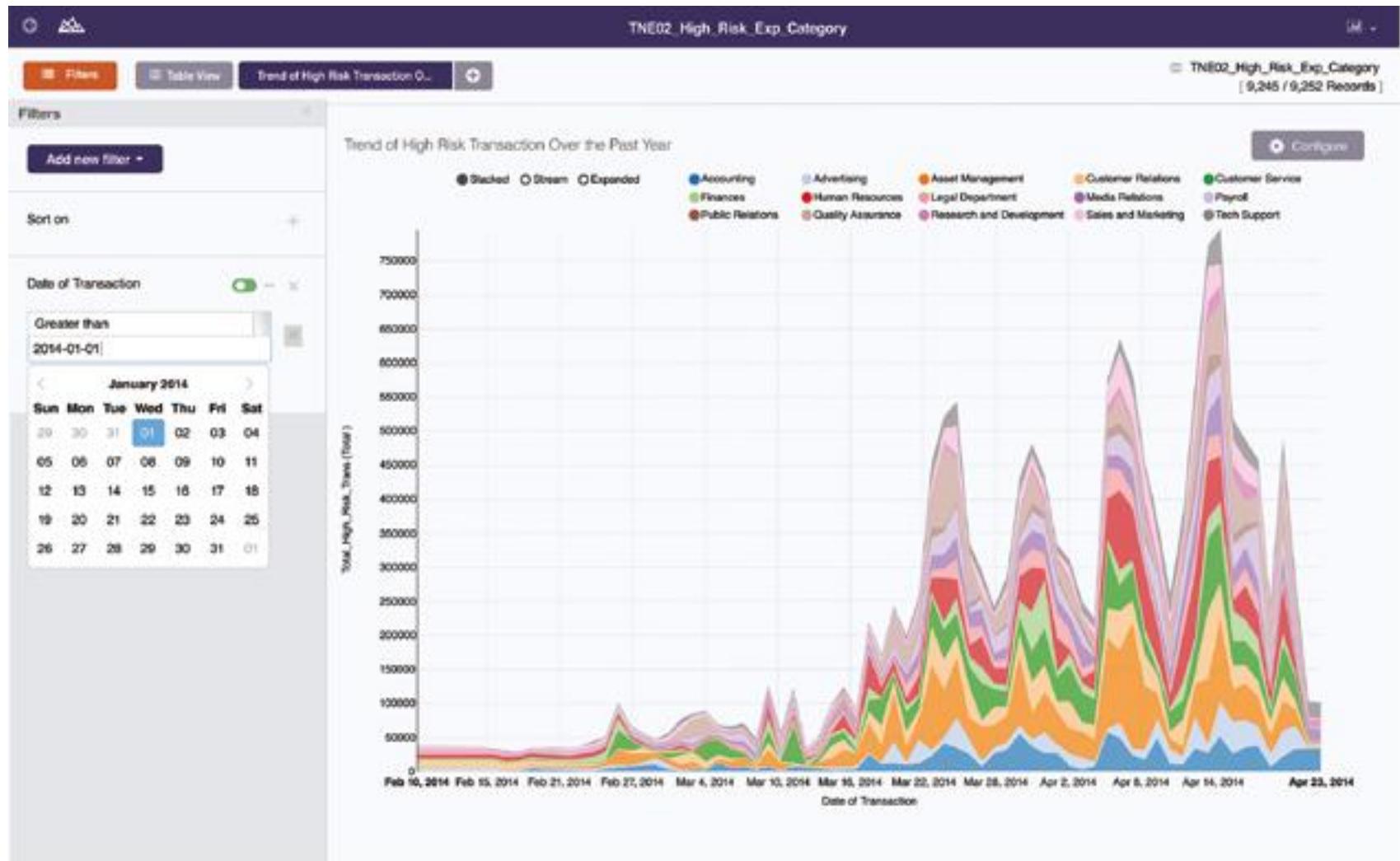
Identify PCARD purchases for employees within X days prior to their termination/leave of absence, or transactions for employees after their termination/leave of absence. Program coordinators should review exceptions regularly and document the remediation timely.

Script: PC04 Inactive Employees

Investigate 0 **Remediate** 69 **Automate** 0

Keyword Testing

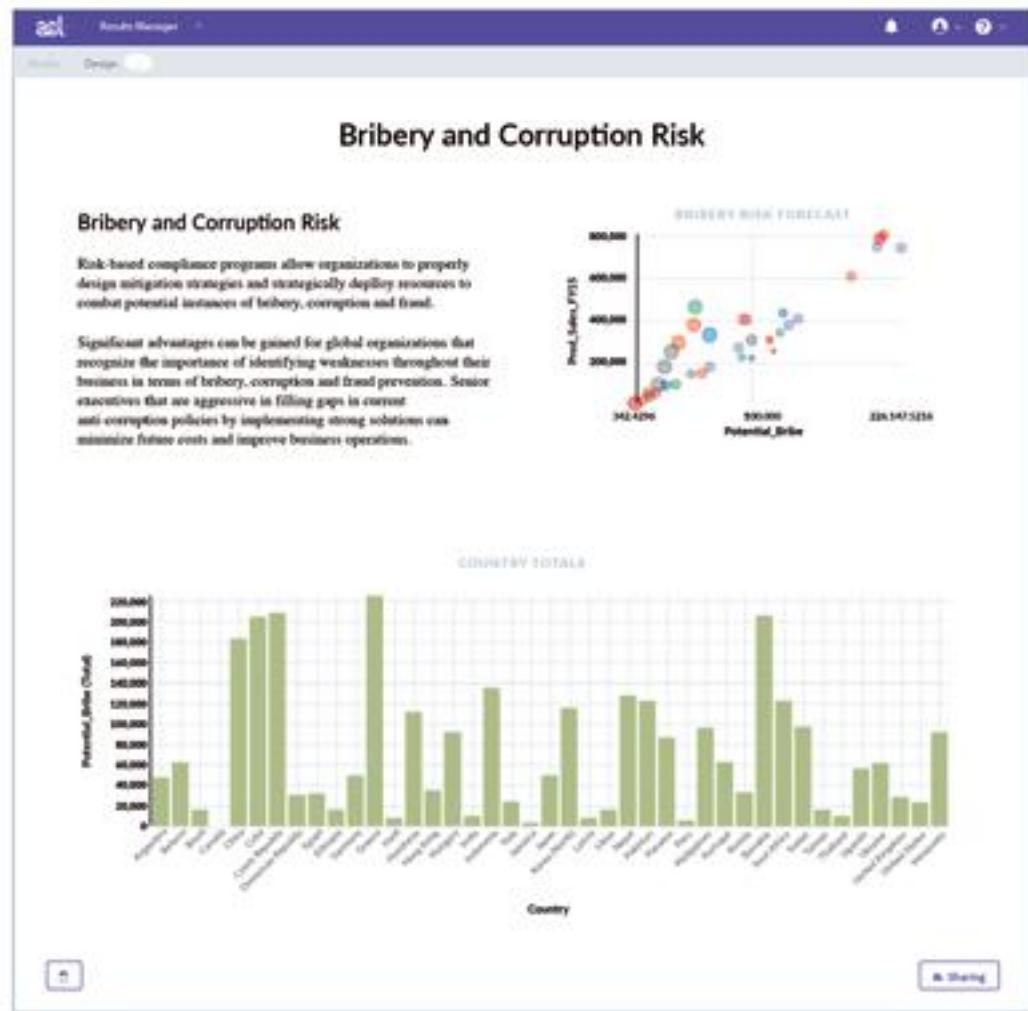
Possibilité de naviguer dans les résultats de vos analyses et de créer vos propres filtres d'alertes.



Analyse graphique des transactions en anomalies

Une interface intuitive pour synthétiser graphiquement vos remontées d'alertes.

La solution en images



Analyse graphique des transactions en anomalies

Une synthèse de vos risques opérationnels liée à vos analyses de données.



Les principales forces de la solution

ACL possède une ergonomie souple et portable pour une large diffusion de l'information nécessaire à la gouvernance de l'entreprise. L'approche par le web assure une véritable agilité dans son fonctionnement et sa prise en main

Les coûts de la solution ACL sont très compétitifs par rapport aux solutions traditionnelles d'analyse et de contrôle

Les possibilités de se connecter à plus de 30 sources de données, et de pouvoir croiser l'information facilement

Le retour sur investissement au bout de quelques mois quand on analyse l'ensemble des transactions de l'entreprise

La formation en ligne ACL Academy, pour confronter en permanence ses connaissances et améliorer son utilisation

L'administration fiscale apprécie le renforcement des contrôles pour une meilleure maîtrise du flux fiscal (FEC, TVA)

L'utilisation de contrôles pré-paramétrés quelle que soit la source de données va permettre une mise en production opérationnelle beaucoup plus rapidement qu'une solution traditionnelle avec un fournisseur d'ERP

La gestion des alertes, le suivi avec des questionnaires, permettent aux opérationnels une meilleure réactivité et traçabilité dans la correction des anomalies

Le Directoire et les responsables de département peuvent suivre l'évolution des indicateurs clés grâce aux Storyboards

Le partage de l'expérience ACL à travers le monde via notre plateforme social média pour échanger avec ses pairs



Retour d'expérience

Vestas

VESTAS emploie 21 000 personnes dans le monde et commercialise ses éoliennes dans 63 pays. La compagnie produira d'ici 2020 plus de 10% de l'électricité mondiale.

L'équipe en charge de la conformité financière au sein de la direction financière de Vestas a mis en place les solutions ACL pour renforcer les contrôles de ses transactions financières, et assurer une meilleure transparence financière pour ses actionnaires et partenaires.

Un ensemble de contrôles ont été écrit pour renforcer la détection des incohérences dans l'ERP SAP, mais également pour lutter contre la fraude. La flexibilité de la solution ACL a permis à l'équipe conformité financière d'être indépendante de la direction informatique pour l'accès aux données grâce au connecteur ACL pour SAP.

11 contrôles métiers s'exécutent tous les mois pour contrôler les transactions et détecter les anomalies. Dans le cadre de la lutte contre la fraude, des contrôles additionnels s'exécutent : analyse des doublons de paiements, paiements manuels inappropriés, rapprochement entre les RIB employés et fournisseurs... Mais également des tests sur les workflows d'approbation pour les paiements, les bons de commandes créer dans SAP...

Une gestion des alertes a été mise en place pour automatiquement informer les différents responsables de départements concernés par les anomalies détectées.

Les résultats obtenus ont permis de rentabiliser l'implémentation d'ACL au bout de quelques mois, de renforcer la fiabilité de SAP pour la qualité des données et de réduire significativement le nombre de transactions en anomalies. Ces contrôles ont permis d'améliorer la qualité des données financières nécessaires à l'élaboration des rapports de synthèse internes.

“ACL nous a permis d'atteindre une meilleure transparence à travers toutes nos transactions financières.”

Tino Hansen, Head of process compliance

Retour d'expérience

PROCTER & GAMBLE

PROCTER & GAMBLE, groupe international, plus de 300 marques commercialisées dans 140 pays, renforce ses contrôles financiers fiscaux avec ACL pour le contrôle continu.

Procter & Gamble est soumis à une contrainte fiscale forte à travers le monde, doublée par une difficulté de gérer certaines taxes comme la TVA dans leurs ERPs en fonction des pays. L'exemple du Brésil a été à l'origine du projet ACL : l'environnement fiscal s'est renforcé, par l'obligation faite à toutes les entreprises brésiliennes de fournir électroniquement des informations sur leurs factures. P&G a renforcé ses contrôles autour de SAP, notamment pour s'assurer de la qualité de ses données et transactions financières (obligations comptables fortes avec pléthore de taxes à prendre en compte dans les factures).

Les contrôles ACL détectent et remontent des alertes en traitant de larges volumes de données, issues de la comptabilité et de l'ensemble des tables nécessaires à l'analyse fiscale de la société. ACL est directement connecté aux ERP's, sans compromettre l'efficacité du système d'information, puisque les contrôles sont programmés pour s'exécuter à des heures creuses.

Après un an de mise en production, ACL a permis d'analyser plus de 17 milliards de transactions, de renforcer la conformité fiscale de P&G et d'améliorer les procédures internes pour corriger les anomalies. P&G a ainsi réduit son risque lié aux prix de transfert. Dans le cadre d'un audit externe des autorités fiscales, P&G est en mesure de mieux justifier certaines incohérences, et d'améliorer les relations avec l'administration.

“ACL a apporté une solution simple et complète pour traiter des enjeux financiers fiscaux de bout en bout, à savoir la collecte de l'information, l'analyse et la résolution des problèmes.”

Carlos Nogueira, Directeur financier



La nouvelle dimension du Procure to Pay

Chapitre 7

Le point de vue des experts Deloitte

Face aux difficultés croissantes du développement du chiffre d'affaires, de plus en plus d'entreprises se tournent vers une autre source d'amélioration de leur rentabilité : la maîtrise de leurs dépenses.

Historiquement clés dans l'industrie et la distribution, la maîtrise des dépenses est devenue, depuis plusieurs années déjà, l'un des enjeux majeur des Directions Administratives et Financières tous secteurs d'activités confondus.

Et pour cause : pour un même impact P&L, l'effort à consentir pour maîtriser ses dépenses est souvent bien moindre comparé à d'autres options (augmentation du chiffre d'affaires, réduction de la masse salariale, ...).

Dans le même temps de nouveaux outils, plus ergonomiques et plus simples à mettre en œuvre sont arrivés à maturité sur le sujet. Ce levier technologique est un axe majeur pour atteindre les objectifs de maîtrise des dépenses :

- Anticiper les dépenses pour les piloter et prévoir les décaissements,
- Pouvoir massifier les dépenses et gérer son panel fournisseur,
- Améliorer la productivité.

Si les projets du Procure to pay peuvent apporter des améliorations très substantielles à la maîtrise des dépenses et à la productivité des équipes, la conduite du projet reste primordiale pour concrétiser les gains. Il est nécessaire de s'assurer de la mise sous contrôle des enjeux clés du processus :

- Engagements des dépenses a priori,
- Application de contrats et tarifs négociés avant engagement,
- Suivi des engagements et contrôle budgétaire,
- Contrôle de la relation fournisseur,
- Automatisation des écritures comptables, y compris écritures de provisions facilitant la clôture,
- Industrialisation du traitement des factures fournisseurs,
- Simplicité et réactivité des circuits de validation de dépenses,
- Maîtrise des délais de règlement fournisseurs.

Le processus
Purchase to pay est l'un des processus les plus transverse de l'entreprise, et ce type de projet touche donc une population bien plus large que les effectifs Finance.

L'enjeu pour la DAF est alors d'embarquer également l'ensemble des équipes métiers intervenant dans la chaîne de dépenses (approvisionneurs, assistantes, managers, acheteur, ...). Cela passe notamment par l'anticipation de la conduite du changement à chaque étape du projet :

- Sponsoring métier en complément du sponsoring DAF,
- Intégration de référents métiers dans le projet, qui deviendront ensuite des utilisateurs clés,
- Focalisation sur la fluidité, simplicité du processus et sur l'ergonomie de l'outil afin de favoriser l'acceptation des utilisateurs finaux.

Dans ce cadre, il est important d'éviter un « copier / coller » de l'existant qui se ferait au détriment de la fluidité et de la productivité du processus fournisseur, et mettrait donc en risque la pérennité des gains et du pilotage des dépenses.

La réussite des projets P2P tient bien sûr dans le choix d'outil et de technologie adapté à votre contexte, mais également dans la capacité à conduire le projet comme un projet de transformation et d'acculturation à la maîtrise des dépenses au sein de votre organisation.

En sa qualité de projet transverse, ces projets améliorent la collaboration entre les directions financières et les directions achats.

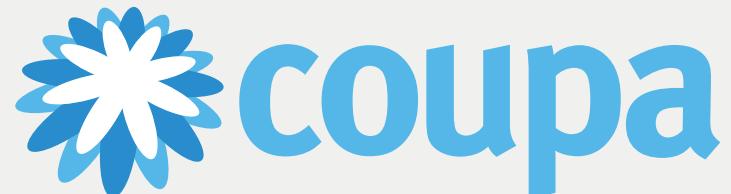
L'optimisation des dépenses se traduit dans le P&L uniquement à partir d'un P2P efficace

Le contrôle de la dépense dans l'entreprise doit fédérer la Finance et les Achats en bénéficiant de tous les leviers d'optimisation des coûts, gestion des risques, en fluidifiant vos processus internes.

En effet, une suite « Procure to Pay » a pour vertu de générer des gains très importants que ni les solutions d'e-procurement d'un côté (Achats sur catalogues principalement), ni les solutions de dématérialisation de factures de l'autre n'ont pu générer.

La vision de Coupa est de générer de la valeur pour tous, y compris les clients internes qui doivent couvrir leurs besoins rapidement, dans le respect de leurs budgets. Tous les acteurs de la chaîne P2P doivent être en mesure de partager des informations communes au sein d'une plateforme unique, disposant d'accès en mobilité, et connectée à vos systèmes de gestion financières (ERPs).

La fonction finance peut mesurer l'impact des grands indicateurs clés (taux d'application des contrats, calculs des gains générés, traitement des factures fournisseurs en conformité avec les commandes émises, gestion des escomptes pour paiement anticipé, etc...)



Les convictions de COUPA

#1

En donnant à tous les employés un accès à Coupa P2P, vous canalisez tous les flux d'achats et vous leur donnez nativement toute la visibilité du contrôle des flux de dépenses (DA, PO, INV) (Taux d'adoption moyen de Coupa : 88% de la dépense sous contrôle).

#2

Définir vos enjeux métiers et quantifier vos objectifs pour en suivre l'évolution en temps réel. Vos KPI's sont en ligne.

#3

Réconcilier la fonction Achats et Finance (Application des contrats, visibilité des dépenses, paiements fournisseurs).

#4

Garantir la simplification grâce à l'adoption des utilisateurs ainsi que vos fournisseurs dans des processus sous contrôle.

#5

Une plateforme unique pour maîtriser l'intégralité du processus P2P.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



Fixer les objectifs liés à ce projet (facteurs clés de succès)

Etablir un planning précis aligné avec les enjeux de l'entreprise

Les projets P2P touchent beaucoup d'autres fonctions, il est important d'aligner les différents métiers concernés (Achat, Finance, IT)

Positionner une vision long terme, plutôt qu'une vision court terme. Ces projets vont impacter l'entreprise sur plusieurs années

Echanger les bonnes pratiques avec d'autres clients

... et 5 écueils à éviter



Ne pas avoir de sponsor executif au niveau du projet

Ne pas prendre un seul cabinet responsable de la MOA et de la MOE

Se focaliser sur les fonctionnalités des outils au lieu des enjeux métiers et de transformation

Ne pas faire de business case associé au projet

Mal évaluer l'enveloppe budgétaire

Les fonctionnalités de la solution

FACILITÉ D'UTILISATION ET ADOPTION DES UTILISATEURS

- Facilité d'utilisation – zéro training
- Solution globale disponible en Français, Allemand, Anglais, Chinois (simplifié et traditionnel), Coréen, Danois, Espagnol, Finnois, Hongrois, Italien, Japonais, Norvégien, Néerlandais, Polonais, Portugais, Russe, Suédois, Tchèque
- Couvre tous les types de dépenses: achats et note de frais
- Transparence et collaboration: accès au statut d'approbation, affichage de la politique d'achat par catégorie, etc.

MAITRISE ET TRANSPARENCE DES DÉPENSES

- Transparence sur les dépenses et suivi des indicateurs de succès (p. ex. cycles d'approbation, factures électroniques, benchmarking, etc.)
- Couvre tous types de dépenses: biens, services et notes de frais
- Procédures d'approbations flexibles et configurables par le business
- Suivi de budgets et des engagements
- Déclencheurs d'opportunité (p.ex. commandes fréquentes hors contrat, expirations de contrat, augmentation de dépenses dans un catégorie, etc.)

CONFORMITÉ ET AUDITABILITÉ

- Conservation et suivi des historiques (commandes, approbations, contrats, etc.)
- Règles d'approbation flexibles et configurables par le business
- Accès gérés par rôles et autorisations
- Délégation d'autorité transparente et auditable
- Dématérialisation de factures et conformité à la législation (TVA) auditee par un cabinet externe

INNOVATION, MOBILITÉ, AGILITÉ ET INTÉGRATION

- Solution 100% Cloud, en constante innovation grâce à 3 nouveaux releases par année
- Solution nativement 100% mobile
- Disponible sur IOS et Android
- Support pour Apple Watch
- Agilité et rapidité grâce à la configuration du système dans les mains du business
- Modèle d'intégration flexible avec tous types d'ERP

INTÉGRATION ET ADOPTION DES FOURNISSEURS

- Adoption et intégration rapide de tous types de fournisseurs :
 - Taille: petit, moyen ou grand,
 - Quel que soit le volume de transactions.
- Zéro frais: Coupa ne facture pas les fournisseurs
- Aucune obligation de s'enregistrer sur un portail
- Solution self-service
- Module SIM: permet la collecte d'informations du fournisseur (IBAN, certifications, etc.) par voie électronique

AUTOMATISATION DES PROCESSUS

- Réduction de l'effort de traitement des factures grâce à la diminution des factures papier au profit de factures en format électronique
- Réconciliation automatique basée sur des règles de tolérances configurables
- Déclenchement automatique d'approbation en cas d'exception
- Notification automatique du statut de la facture au fournisseur (facture reçue, approuvée, payée)

CRÉATION ET SUIVI DES CONTRATS

- Intégration avec le module Sourcing – possibilité de créer un contrat depuis un RFx
- Création automatique du contrat sur la base de modèles (p. ex. contrat de services) et collaboration avec le fournisseur
- Signature électronique
- Mise en œuvre et suivi de l'utilisation effective des contrats
- Différentes types d'alertes (expiration, utilisation par rapport au montant minimum ou maximum, etc.)

GESTION DE STOCK

- Permet l'utilisation ou la réutilisation d'articles disponibles en stock
- Permet de canaliser les demandes des utilisateurs à un seul et même endroit que l'article soit en stock ou pas
- Permet le suivi des articles munis d'un numéro de série et/ou d'un code d'immobilisation (asset)
- Déclenchement automatique du réapprovisionnement au point de commande



La solution en images



COUPA - Factures

Suivi des factures en fonction du statut.

Direct Office

The screenshot displays the COUPA Direct Office interface with a navigation bar on the left and four main activity summary cards:

- Sourcing** (Icon: magnifying glass): Total Events Baseline Spend: 5 Events, 10,100.00 EUR. Total Awarded Events: 1 Events, 0.00 EUR. Current Events Baseline Spend: 0 Events, 0.00 EUR.
- Contracts** (Icon: document with dollar sign): Total Contracts Spend: 5 Contracts, 366.72 EUR (Purchase Order) and 425.76 EUR (Invoices). Total Open Contracts Spend: 30 Contracts, 10,488.76 EUR (Purchase Order) and 425.76 EUR (Invoices). 6 Commodities, 16 ITEMS.
- Purchase Orders** (Icon: document with dollar sign): Total Purchase Order Spend: 365 Purchase Orders, 1,154,994.42 EUR. Total Open Purchase Order Spend: 223 Purchase Orders, 1,117,192.66 EUR. 10 Commodities, 24 ITEMS.
- Invoices** (Icon: document with dollar sign): Total Approved Invoices: 104 Invoices, 27,782.96 EUR. Invoices Pending Approval: 16 Invoices, 1,204,784.74 EUR. Disputed Invoices: 0 Invoices, 0.00 EUR.

Activity Summary navigation: 3 months, 6 months, 1 year.

COUPA - Direct Office

Vue globale de l'activité fournisseur (Direct Office).

Les principales forces de la solution

Approche novatrice ancrée sur la valeur dégagée plutôt que sur des fonctionnalités disponibles mais jamais mise en oeuvre

L'adoption des utilisateurs quelle que soit leur fonction et l'adhésion des fournisseurs pour collaborer dans les étapes clefs du processus. En moyenne 25% à 30% des employés d'une entreprise pour 88% de la dépense sous contrôle.

Générer une valeur identifiée par des KPIs mesurables et suivis pendant toute la durée d'usage de nos solutions = Passer du "Software as a Service" à "Value as a Service"

Evolutions fonctionnelles permanentes (3x par an) et modèle économique simple et transparent

Flexibilité de configuration laissée au métier Achat-Finance permettant une réactivité de changement rapide

Déploiement réussi aussi bien dans des grandes entreprises (50 000 utilisateurs et plus) qu'en PME (10-100 utilisateurs)

Un taux de clients satisfait largement au dessus de la moyenne et heureux du choix de Coupa

Temps de cycle de mise en œuvre réduit par des processus standard prêt à configurer (Time to Value)

Couverture du « Source & Procure to Pay » par une plate-forme unique et un code source unique = puissance du reporting

Vision d'évolution de nos solutions et capacité à déployer unique (voir Quadrant Magique du Gartner et Forrester)



Retour d'expérience

Oberthur

- Périmètre complet de P2P (procure to pay) pour les achats indirect d'Oberthur :
100% Demandes d'achats électroniques
- Périmètre complet de P2P pour les achats directs en pilote sur 1 site en attendant le roll out complet sur les autres sites
- Gestion des notes de frais sur tous les sites français
- 6 mois de projets entre le kick-off et le go live
- Intégration complète avec Microsoft Dynamics AX
- 500 utilisateurs et plus de 750 fournisseurs intégrés
- Plus de 800 matrice de workflow d'approbation
- Plus de 3 000 PO et factures traitées en 6 mois dans Coupa
- Déploiement en cours dans 10 pays en Europe avec un go-live en 2 vagues durant 3 mois.

Retour d'expérience

Sanofi

- Live dans 3 pays en 6 mois
- Intégration avec Tybco et 13 instances SAP ERP
- 17 500 utilisateurs (déploiement en cours pour un total de 50 000 utilisateurs)
- 11 500 fournisseurs intégrés, dans 61 pays, avec 3 devises principales

**“Nous aurions aimé
aller encore plus vite.
Le projet est un
immense succès.”**

Jean-Philippe Collin, CPO, Sanofi

Plus d'informations sur : Sanofi P2P Success and ERP, Integration with Coupa



Les technologies de numérisation au cœur de l'automatisation des processus P2P

Pour mener à bien les futurs challenges qui impacteront les directions financières (dématérialisation fiscale, e invoicing , record to report) , celles-ci devront s'entourer d'experts fonctionnels capables de comprendre les enjeux métiers afin d'apporter les meilleures solutions technologiques qui y répondent.

READSOFT
from Lexmark

Les convictions de Lexmark

#1

La dématérialisation des processus financiers n'est plus une option. La subir est une contrainte, transformer les nouvelles obligations légales et techniques en opportunité est une nécessité.

#2

Une solution intégrée à l'ERP procure le meilleur ROI en capitalisant sur l'existant.

#3

Une plateforme unique pour tous les processus métiers optimise la productivité globale.

#4

L'innovation technologique doit être au service des métiers : une solution délibérément orientée métier doit être le premier critère de choix.

#5

L'efficacité et la pérennité d'une solution se mesure sur sa capacité globale à optimiser les processus.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



- Implication de la direction générale
- Identifier un responsable du projet qui sera point d'entrée unique (SPOC)
- Impliquer les métiers et l'IT simultanément
- Prévoir une conduite du changement
- Avoir défini un budget

... et 5 écueils à éviter



- Un planning trop ambitieux
- Des équipes pas assez disponibles
- Manque de leadership de la direction projet
- Ne pas figer la solution avant l'implémentation
- Ne pas faire évoluer les processus, être conservateur

Les fonctionnalités de la solution

CAPTURE DES DONNÉES

Intégration simplifiée des données dans le système d'information de l'entreprise, quel que soit le format d'origine (papier, électronique).

AUTOMATISATION DES CONTRÔLES

Automatisation des processus métiers dans le respect des règles de gestion de votre ERP : pas de duplication de données et de règles métiers.

PROCESSUS DE VALIDATION

Diminution des temps de traitement des litiges, fluidification et rationalisation des circuits d'approbations.

CONTRIBUTION À LA PISTE D'AUDIT FIABLE

Participe au respect des contraintes légales liées à la dématérialisation fiscale.

ANALYSE ET REPORTING

Amélioration du pilotage opérationnel et financier (Indicateurs de performance).

PORTAIL FOURNISSEURS

Amélioration de la relation clients / fournisseurs.



La solution en images

Annotations: Fin de session Disclaimer - Copyright

Réserve de travail DEMO

Actualiser vue

Demandes d'achats

- A valider: 1
- Mes demandes d'achats: 50
- Mes workflows: 10
- Liste des demandes d'achats: 50**

Bons de livraison

Comptes G/L créés

Customer FI Postings

Commandes clients

Factures entrantes

Campagnes de paiement

Gestion fiches fournisseurs

Tous les workflows

Blocage/annulation factures



Demandes d'achats - Liste des demandes d'achats (50)

<input type="checkbox"/>	Statut	Workflow	N° Document	Doc achat	Dem. achat	Fourn.	Date doc.	Montant	Dev.	Sté
<input type="checkbox"/>			798				13/09/2016	0,00	EUR	1000
<input type="checkbox"/>			797				13/09/2016	0,00	EUR	1000
<input type="checkbox"/>			796		1070	25/08/2016	194,40	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			795	4500016599	1070	25/08/2016	237,10	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			794		1070	29/07/2016	4,27	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			793	4500016598	1070	29/07/2016	8,54	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			792		3000	26/07/2016	0,00	USD	3000	
<input type="checkbox"/>			791				26/07/2016	219,90	EUR	1000
<input type="checkbox"/>			790	4500016593	1070	26/07/2016	84,24	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			789	4500016592	1070	01/09/2016	12,57	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			788	4500016589	100278	20/07/2016	1 000,00	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			787	4500016588	2500	20/07/2016	100,00	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			786	4500016587	1070	20/07/2016	270,00	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			785	4500016585	1070	04/07/2016	278,95	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			784	4500016583	100284	30/06/2016	3 000,00	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			783	4500016582	100278	30/06/2016	3 500,00	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			782	4500016581	1070	30/06/2016	278,95	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			781	4500016580	100284	29/06/2016	3 000,00	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			780	4500016579	1070	29/06/2016	44,42	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			779	4500016550	1020	19/04/2016	100 000,00	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			776	4500016578	100284	28/06/2016	300,00	EUR	1000	
<input type="checkbox"/>			775	4500016577	1070	28/06/2016	19,67	EUR	1000	

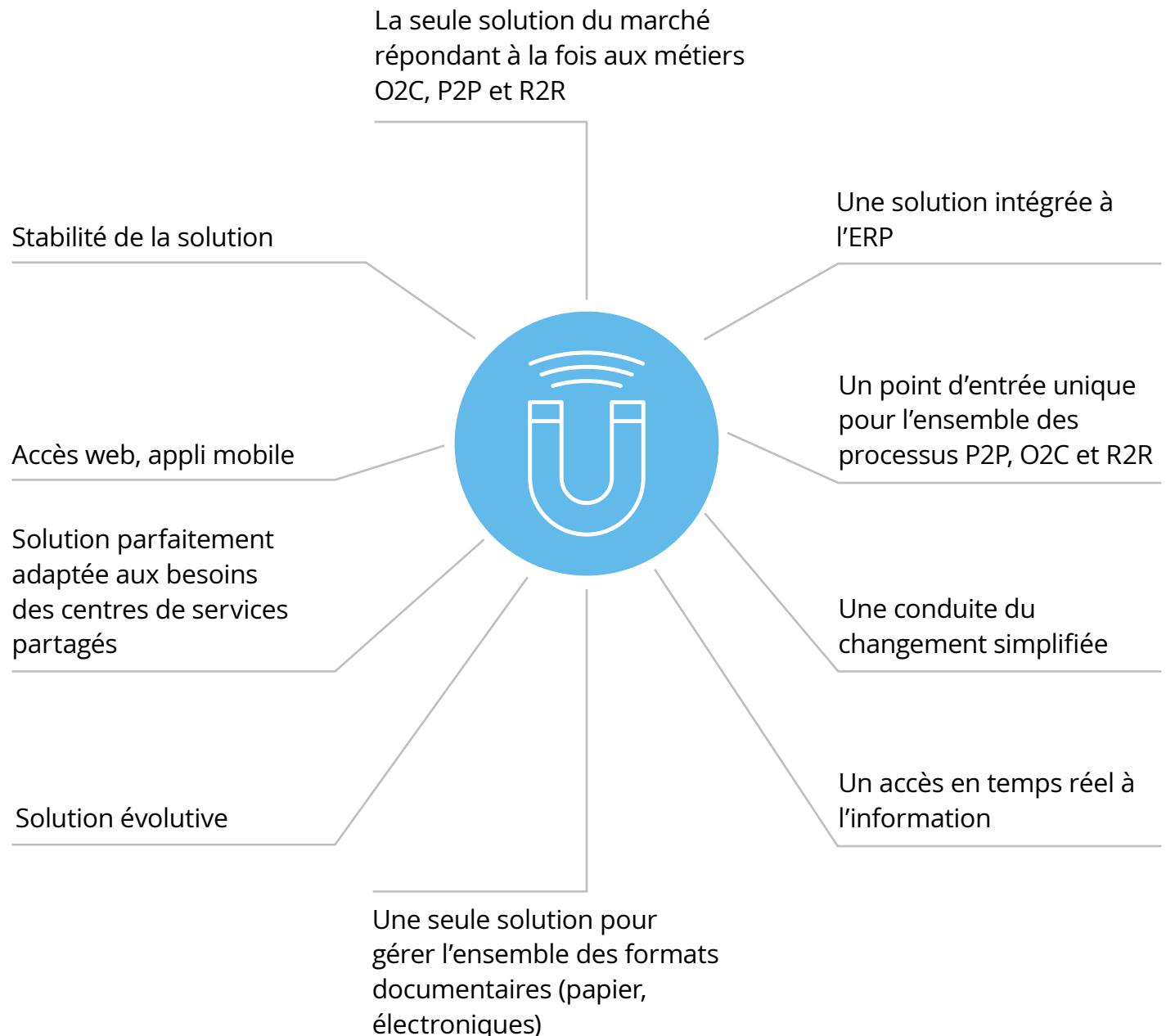
LEXMARK - Demandes d'achat

Visibilité immédiate des statuts.

LEXMARK - Factures

Détail d'une facture à approuver - Toute les informations métier sur un seul écran.

Les principales forces de la solution



Retour d'expérience

Schneider Electric

Spécialiste mondial de la gestion de l'énergie, présent dans plus de 100 pays, Schneider Electric offre des solutions intégrées pour de nombreux segments de marchés. Le Groupe bénéficie d'une position de leader sur ceux des Régies et Infrastructures, Industries & Constructeurs de machines, des Bâtiments non résidentiels, des Centres de données et Réseaux ainsi que du Résidentiel. Mobilisés pour rendre l'énergie sûre, fiable, efficace, productive et propre, ses plus de 130 000 collaborateurs réalisent 22,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2011 en s'engageant auprès des individus et des organisations afin de les aider à tirer le meilleur de leur énergie.

Contexte

- ERP SAP
- Volumétrie de factures : 800 000 par an
- CSP comptables : Legacy (Grenoble), Bridge (UK), Horizon (Pologne)

Objectifs

- Implémenter de nouveaux outils pour améliorer la productivité dans le pôle Comptabilité Fournisseur
- Standardiser les technologies utiliser dans les FiSS, développer Word Class finance processus, améliorer la qualité des informations financières
- Définir un outil commun, (Core Tool)
- Automatiser les processus de traitement

Bénéfices

- Un projet, une solution, 3 déploiements : en France, en Pacifique et aux US
- La solution ReadSoft est stable

Retour d'expérience

Bouygues Construction

Bouygues Construction, filiale du groupe Bouygues, est un acteur mondial dans les domaines du bâtiment, des travaux publics, de l'énergie et des services. Présent sur les cinq continents, son savoir-faire est reconnu à toutes les étapes des projets : financement, conception, construction, exploitation et maintenance. Ses 52 000 collaborateurs développent des solutions performantes et innovantes pour réaliser les ouvrages qui améliorent le cadre de vie de chacun.

Contexte

- ERP SAP
- Volumétrie des factures fournisseurs : 1 500 000 par an.
- Périmètre géographique : La France, l'Italie, l'Espagne, le Portugal, la Belgique, l'Allemagne et le Luxembourg.

Objectifs

- Mise en place du processus de dématérialisation des factures fournisseurs directement intégré dans SAP®
- Optimisation de l'organisation des centres comptables régionaux en permettant la validation des factures directement sur les chantiers

Bénéfices

- Un gain de productivité de 300%
- Une meilleure traçabilité - un déploiement auprès des entités très rapides (1,5 mois)
- « Un réel bénéfice de l'auto-apprentissage dès le premier passage »
- Pourcentage significatif de factures comptabilisées automatiquement
- Elimination des tâches à faible valeur ajoutée (saisie manuelle des données)

“Un réel bénéfice de l'auto-apprentissage dès le premier passage.”



La révolution robotique

Chapitre 8

Le point de vue des experts Deloitte

Le marché de la robotique connaît un dynamisme important dans les pays Anglo-saxons. Une étude récente menée par Deloitte UK anticipe une robotisation de quasi 100% des activités comptables à horizon 2035. Le marché français amorce son envol depuis 2016, un nombre important d'entreprises est en train de lancer des pilotes. La robotique s'adressant avant tout aux processus transactionnels avec une volumétrie significative, la fonction Finance figure au premier plan des « early adopters ».

La robotique : une révolution industrielle dans les activités de services ?

Les processus transactionnels financiers sont structurés autour de l'ERP, chaîne de fabrication de l'information financière. Comptables et contrôleurs de gestion alimentent ou utilisent l'ERP au travers de transactions informatiques : comptabiliser une facture, lancer un train de paiement, letterer un règlement, générer un report, extraire et contrôler des données,... Les robots administratifs sont des applications informatiques capables de remplacer l'être humain dans ses interactions avec le SI. Leurs particularité est de pouvoir interagir avec plusieurs SI : Mail, Excel, ERP, système spécifique et effectuer de nombreux contrôles.

Pourquoi la robotique émerge ?

La robotique permet d'apporter une réponse adaptée à la multitude de tâches non automatisées par l'ERP en diminuant les coûts et garantissant un niveau de qualité.

L'intégration et la standardisation des processus n'est pas allée au bout car souvent trop coûteuse.

De fait de nombreuses activités manuelles subsistent : gestion d'anomalies, contrôle de flux non interfacés, correction induite par de la non qualité de données ou de mauvais usages, nécessité d'accéder à plusieurs SI pour opérer un processus,...

L'avènement de l'entreprise sans comptables mythe ou une réalité ?

Une étude menée en 2015 par Deloitte UK1) annonce que 95% des tâches des opérateurs comptables et administratifs seront effectuées par des machines en 2035. Dans les faits les premiers projets robotiques mettent en avant un niveau de robotisation des processus de l'ordre de 50%. Les 50% restant relevant de l'intelligence artificielle, technologie que nous n'arborerons pas dans ce document.

Quels impacts sur l'évolution des métiers de la fonction Finance ?

Comme les ERP en leurs temps, l'arrivée des robots entraînera une évolution des emplois au sein des DAF.

Certains emplois sont appelés à disparaître : responsable du « cadrage », opérateurs comptables,... De nouveaux emplois vont émerger : robot configurateur, comptable amélioré capable de traiter les tâches trop complexes, responsable de la qualité des données,...

La robotique s'inscrit dans le prolongement des projets d'automatisation

La démarche robotique s'inscrit dans la continuité d'initiatives lancées par le passé : rapprochement automatique des factures fournisseurs, moteurs de lettrage des règlements clients, gestion des intercos en miroir,... On constate que les critères retenus pour « robotiser » sont similaires aux critères retenus pour « offshorer » : stabilité de l'environnement, prise d'initiative limitée, volumétrie importante. La robotique devient ainsi une alternative permettant de baisser le coût avec un niveau de qualité supérieure tout en permettant de maintenir des emplois à valeur ajoutée localement.

Quelles sont les solutions robotiques ?

On distingue deux grands types de solutions en terme d'offre robotique : les « screen recorder » qui permettent d'enregistrer et répéter les actions effectuées par un humain et les solutions « base de données » qui offrent des processus pré structurées pour maximiser l'automatisation. Selon le contexte les solutions n'offrent pas la même performance : dans un environnement applicatif spécifique avec des processus métiers particuliers les « screen recorder » sont souvent pertinents et adaptés techniquement. A contrario dans un environnement finance basé sur des solutions ERP et s'appuyant sur des processus normés, l'approche base de donnée permet d'atteindre des niveaux de productivité élevés et d'améliorer la qualité des données. Les solutions phares du marché identifiées par Deloitte sont Redwood, Automation Anywhere, Blueprism et UiPath. On distingue deux modèles de tarification : au volume de licence ou sur une approche « value-based » calculée sur les gains de productivité générés en ETP.

Comment se déroule un projet robotique et quels sont les délais ?

Il faut d'abord qualifier à un niveau macro le potentiel de robotisation : comprendre quels sont les processus éligibles, quels sont les applicatifs, quelle est la volumétrie ? et la charge en ETP. Deux options sont alors envisageables : une approche Proof of Concept dans un environnement intégrateur pour montrer quelques processus robotisés, il s'agit d'une approche « jetable » et partiellement probante. L'autre option est de réaliser un pilote dans l'environnement du client sur quelques processus clés afin de prouver le potentiel de robotisation.

Ce pilote fonctionnera en parallèle de la production et permettra de comparer le travail entre humains et robots.

Une fois la solution validée on bascule en production et s'amorce alors une phase de déploiement en intégrant de plus en plus de processus dans la solution robotique.

Les délais couramment observés sont 1,5 mois pour un Proof of Concept, 3 mois pour un pilote et 12 mois pour un déploiement sur une entité de taille significative.

1) *Etude Deloitte UK & BBC : Will Robot take your job within 2035*

Précision, vitesse, réactivité ...

Comment les robots vont-ils transformer la direction financière ?

Malgré les avancées technologique d'aujourd'hui dans les environnements de Finance et Comptabilité, il a été mesuré que certains processus financiers peuvent contenir près de 2000 étapes par entité légale.

La robotique permet d'éliminer la majorité des tâches manuelles dans les comptes de régularisation, dépréciations, gestion de crédit, traitement de factures, aussi bien que dans le reporting et la documentation. Les robots accomplissent tout cela plus rapidement, plus fiablement et à un coût considérablement plus bas, et maintiennent une conformité à 100%.

Le Cybershoring deviendra l'alternative préférée à celle des Centres de Services Partagés à main-d'œuvre à bas salaires pour des tâches répétitives de peu de valeur générant forcément un pourcentage d'erreur et de délai indésirable, ainsi qu'un contrôle fastidieux.

En libérant de la capacité humaine déployable sur du travail plus stratégique comme l'analyse et le contrôle, RoboFinance permettra aux équipes finance de se concentrer sur ce qui compte vraiment: réduire les risques évaluer les opportunités, promouvoir l'efficacité et fournir une fondation solide à l'analyse prédictive.

REDWOOD

Les convictions de REDWOOD

#1

Les tâches manuelles répétitives engendrent coûts, délais et erreurs, et manque de transparence.

#2

La robotisation des processus financiers doit être construite et gérée par des financiers, pas des informaticiens.

#3

Robotiser un processus bancaire ? Une expertise métier du partenaire doit permettre de revisiter le flux sur base de meilleures pratiques.

#4

Une simple imitation des manipulations à l'écran (Interface Utilisateurs) ne permettra pas de déploiement fiable à grande échelle.

#5

L'outsourcing dans des pays à bas salaire ne suffira plus. Les robots vont permettre de reprendre en main propre des processus critiques.

La démarche projet

5 Pré-requis avant de lancer un projet...



Volonté de l'entreprise d'amélioration substantielle par transformation optimale de la manipulation humaine dans les processus financiers dans leur entièreté

Visibilité sur l'ensemble des processus financiers end-to-end, et leurs interactions avec l'ERP et les applications internes et externes

Compréhension de l'impact de la robotisation à court, moyen et long terme, sur les coûts et répartition de personnel, la vitesse, la fiabilité, et les nouvelles opportunités d'analyse, de contrôle, ...

Sélection d'un petit nombre de processus critiques et représentatifs à robotiser dans le cadre d'un pilote.

Synergie de travail entre l'entreprise et Redwood représenté par ses experts et son partenaire certifié

... et 5 écueils à éviter



Considérer le projet comme un outil informatique devant être programmé à imiter toutes les dépendances des processus financiers

Visibilité seulement sur quelques sous-processus à robotiser pour assister la performance des utilisateurs, et espérer trouver par après de nouveaux sponsors/budgets

Baser son business case sur une simple réduction de coûts (de personnel, etc.)

Imaginer qu'un outil alternatif de construction de robot à l'aide de scripts permette un déploiement à grande échelle à travers de environnements complexes et critiques

Oublier de prendre en compte l'effet du changement sur l'effectif, la répartition et le re-skilling du personnel

Les fonctionnalités de la solution

PROCURE TO PAY

- Invoice/credit note matching and resolution of differences
- Management of goods receipt differences
- Payment of suppliers
- Managing supplier master data
- etc.

ORDER TO CASH

- Invoice production and checking
- Doubtful debt provision calculation and posting
- Credit management and collections
- Cash allocation
- etc.

RECORD TO REPORT

- Calculation and posting of accruals and provisions
- Inter-company transactions and reconciliation
- Journal entry controls and posting
- Automated internal controls
- etc.

ASSET ACCOUNTING

- Settlement and management of assets under construction
- Depreciation, reevaluations and re-life of assets
- Disposals and acquisitions
- Taxation calculations and reporting
- etc.

TABLEAU DE COMMANDE

- Monitoring de l'état d'avancement de chaque processus de bout-en-bout
- Visualisation des étapes et tâches en démarrage, en cours, demandant une action, terminées; par des robots ou des humains; au niveaux global, groupe ou détaillé
- Analytiques sur chaque processus (KPI et SLA, délais, comparaison à d'autres cycles, etc.).

WORKFLOW

- Outil similaire à BPM permettant de modifier aisément le flux et les dépendances des processus, avec la fonctionnalité supplémentaire et intégrée d'exécution de commandes (transaction ERP, commandes paramétrées pour applications, etc.).

CHAMBRE FORTE D'AUDIT

- Historique et données des interventions effectuées dans tous les processus, pour chaque période et entité
- Maintenu dans un utilitaire de gestion de document avec outils de filtrage, comparaison et recherche
- Logs, journaux, tableurs utilisés, heure et temps de traitement, intervenant (robots ou humain), ...

LIBRAIRIE DE PROCESSUS ET RÈGLES

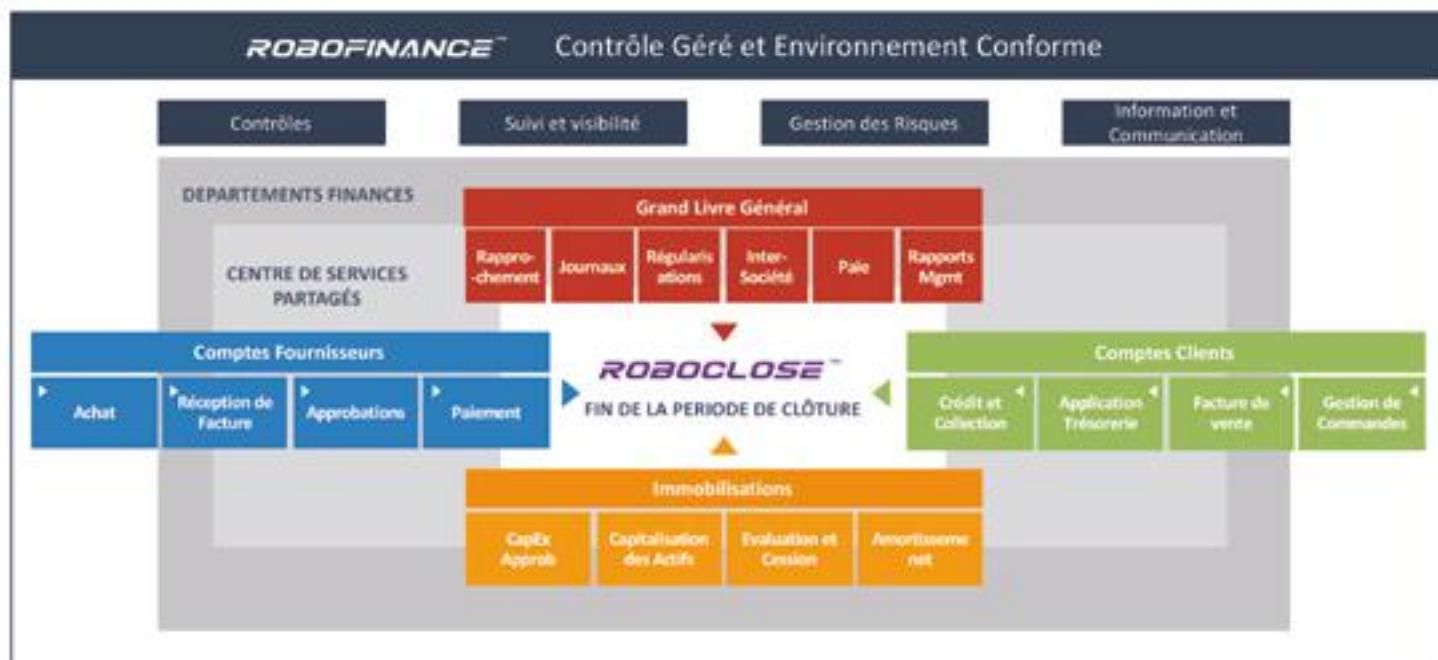
La « RoboLibrary » contient plusieurs centaines de processus métier (flux, règles métier, interdépendances avec autres flux et robots, ...) déjà robotisés et personnalisables.



La solution en images

Champs d'Application de la Solution

1



© 2018 Roboclose Software, Inc. All rights reserved. Reproduction of this document in any format, in part or in full, without prior written consent is prohibited.

RoboFinance

adresse la totalité des opérations financières de bout-en-bout, et élimine plus de 85% des tâches manuelles répétitives des processus.

RoboLibrary: Bibliothèque de Processus Robotisés

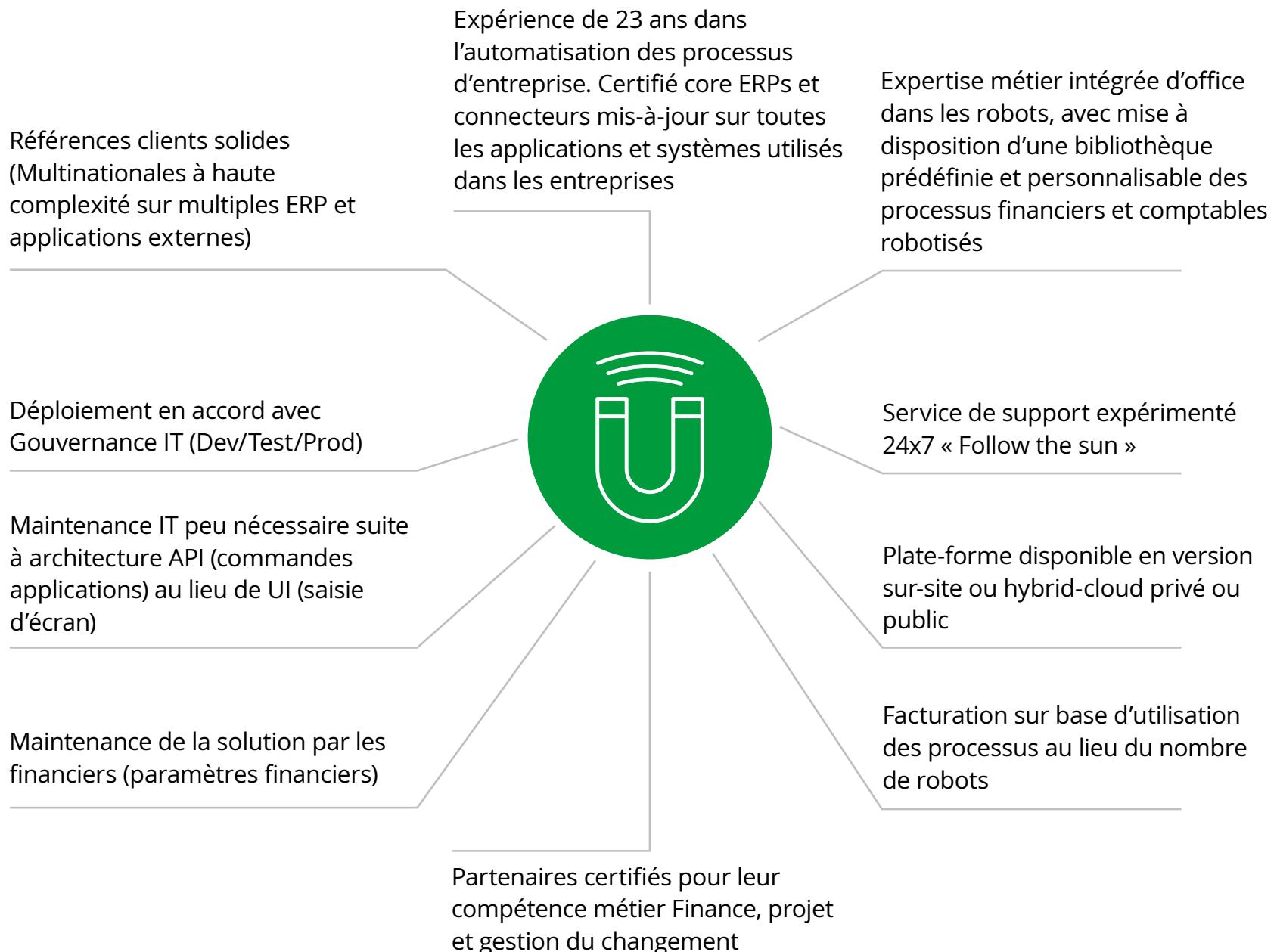
Process	Category
P2P	Reconcile Sub-Ledgers
P2P	Clearing
P2P	AP Closing
O2C	Order Management
O2C	Revenue Management
O2C	Incoming Payment Processing
O2C	Reporting
AA	Asset Master Data
AA	Capitalization
AA	Depreciation and Revaluation
R2R	Reconcile Sub-Ledgers
R2R	Manage Accruals
R2R	Manage Provisions
R2R	Process Journal Entries
Cost Actg	Allocations & Distributions
Cost Actg	Reorganise Cost Responsibility
Cost Actg	Reconciliation
Cost Actg	Reporting and Data Feeds
Cost Actg	Controls
Etc...	

Process

RoboLibrary

Bibliothèque de Processus Robotisés immédiatement disponibles et personnalisables, contenant workflow, règles, interconnexions avec autres processus robotisés, et commandes destinées aux ERP et applications avec paramètres intégrés.

Les principales forces de la solution



Retour d'expérience

Royal DSM

Royal DSM est une entreprise multinationale active dans le secteur de la santé, de la nutrition humaine et animale, des cosmétiques et de la pharma, avec un revenu de plus de 7,7 milliards et 25.000 employés dispersés de par le monde. DSM a grandi de manière significative par acquisitions résultant dans une architecture de 11 systèmes SAP différents de grande hétérogénéité.

La robotisation de ses processus financiers de clôture lui a permis d'accélérer une standardisation en réduisant les coûts tout en améliorant la qualité des processus.

“La différenciation de Redwood réside dans le fait que nous parlions à des experts financiers et non des spécialistes software, ainsi que la complète intégration dans SAP.”

Comme test, une première entité multinationale déroula la robotisation complète d'un clôture comptable. Le succès fut tel que ce pilote fut immédiatement suivi par un déploiement hebdomadaire sur chaque autre entité du groupe, un par semaine. Leurs résultats sur la dernière année :

Il a été mesuré une réduction de plus de 89% du nombre d'activités manuelles, à la satisfaction des usagers libérés des basses besognes.

Les inputs de type tableurs, courriers et discussions ont été remplacés par des workflow robotisés directement dans les systèmes.

La qualité a été améliorée de manière significative car tout journal est à présent nécessairement traité dans les temps impartis et de manière fiable.

Retour d'expérience

SAP

SAP, pour ses besoins internes, a construit une organisation CSP complexe mais mature autour de P2P, O2I et R2R, en déployant ses propres solutions comme Simple Finance, S4Hana, Financial closing cockpit (FCc), etc.

Malgré le process reengineering, la pleine puissance de HANA ne pouvait être ressentie suite à des goulets d'étranglement liés à de très (trop) nombreuses interventions manuelles.

Dans le cadre de la fonction R2R, SAP décida d'implémenter la solution RoboClose pour robotiser la majorité des tâches manuelles.

Avec un ROI de 7 mois, RoboClose démontre que même les processus spécifiques les plus complexes purent être automatisé à outrance, avec comme exemples frappants :

- 100% de robotisation du processus de reconnaissance/propagation du revenu, éliminant les 197 j/h anciennement requis par clôture
- Réduction du temps de clôture et publication de 7 jours et 4 semaines à respectivement 4 jours et 3 semaines
- Processus standardisés globalement
- Garantie de 100% de conformité SOX
- Feedback très positif sur le moral des employés, libérés du stress d'erreurs de manipulations et de pic de charge en fin de mois



Fiches de présentation

Contacts

Présentation de la société



Date de création de la société :
1986

Date de création de la solution promue :
2006

Fondateur(s) :
Perluigi Pierallini

WE GET FINANCE

Avec plus de 850 clients répartis dans plus de 35 pays, non seulement Tagetik détient la Finance, mais la Finance détient aussi Tagetik. Nos clients ont choisi notre Financial Performance Platform pour automatiser des processus métiers complexes pesant sur leurs résultats financiers. Leur réussite est le fondement de notre mission : offrir en permanence des solutions CPM de haut niveau.

YOU GET RESULTS

Cycles plus courts, TCO plus bas, meilleures décisions : Tagetik vous aide à travailler mieux, plus intelligemment et plus efficacement avec une confiance accrue et un risque moindre. Passez moins de temps sur des tâches courantes, manuelles et répétitives, et davantage sur des stratégies métiers permettant d'accroître vos résultats financiers.

NOS ORIGINES

Tagetik a été fondée en 1986 avec une vision simple : moderniser et simplifier les processus métiers des services financiers. Avec 31 bureaux implantés dans le monde entier, nous restons attachés à trois valeurs essentielles : nous voulons être une entreprise différente, une famille ; nous voulons que nos clients, collaborateurs et partenaires fassent partie de cette famille ; avant tout, nous voulons proposer davantage que de simples logiciels, nous voulons offrir des solutions.

C'est en préservant ces valeurs que nous avons pu faire évoluer notre produit, année après année, et rester ainsi en tête des enquêtes de satisfaction client. Notre vision reste la même : We get finance. You get results.

Vos contacts



Laurence YVON
Directrice des Opérations
01 45 64 09 69
laurenceyvon@tagetik.com



Vincent SALMON
Consulting & Pre Sales Director
01 45 64 09 71
vincentsalmon@tagetik.com

Présentation de la société



Chiffre d'affaires total :
612,7 M\$



Nombre de collaborateurs total :
2600



Date de création de la société :
1993



Date de création de la solution promue :
2014



Fondateur(s) :
Bjorn Berg et Staffan Gestrelus



Principaux actionnaires :
Thoma Bravo

A travers une approche unique, Qlik répond aux besoins croissants des utilisateurs et des entreprises : du reporting à l'analyse visuelle en libre-service en passant par l'analyse guidée, intégrée et personnalisée des données. La plate-forme d'analyse visuelle de Qlik aide les entreprises à optimiser leur prise de décision en combinant des données issues de différents systèmes. Grâce à une vue complète de l'activité, les entreprises peuvent mieux planifier, mieux gérer la complexité, et définir des plans d'actions efficaces.

Qlik offre une excellente ergonomie et une grande facilité d'usage pour les utilisateurs, et répond aux nouveaux besoins de mobilité, sans compromettre la gouvernance ni la sécurité des données.

Qlik équipe près de 40 000 clients à travers le monde. Les entreprises de toutes tailles, de tous secteurs et zones géographiques, utilisent les solutions Qlik pour visualiser et explorer les informations, et générer de nouvelles perspectives, afin de prendre de meilleures décisions.

En 2016, Qlik se classe parmi les leaders du Magic Quadrant de Gartner de Business Intelligence et des plates-formes d'analyse pour la sixième année consécutive, grâce à l'exhaustivité de sa vision et à sa capacité d'exécution. Qlik offre les capacités d'analyse les plus puissantes du marché.

Vos contacts



René BERGNIARD
VP Managing Director, France et Maghreb
01 55 62 24 69
rene.bergniard@qlik.com



Angélica REYES
Directrice Marketing Europe du Sud
01 82 97 04 92
angelica.reyes@qlik.com



Nicolas HIRSCH
Directeur Commercial France
nicolas.hirsch@qlik.com



Stéphane BRIFFOD
Directeur Avant-Vente
01 55 62 07 05
stephane.briiffod@qlik.com



Eric Ortiz
Responsable Business Developement & Alliances
01 82 97 07 06
Eric.Ortiz@qlik.com

Présentation de la société

TRADESHIFT



Nombre de collaborateurs total :
300 (juillet 2016)



Date de création de la société :
2010



Date de création de la solution promue :
2010



Fondateur(s) :
Christian Lanng, Mikkel Hippe Brun, Gert Sylvest



Principaux actionnaires :
HSBC, Amex, CreditEase, Paypal, Intuit et différentes VC

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 :

- 800 000 sociétés connectées à travers 190 pays
- Plus de 70 clients dans le monde
- Plusieurs milliards \$ de transactions échangés par mois sur la plateforme
- Compliance Chine : le seul acteur occidental à accompagner des clients dans la dématérialisation légale des factures en Chine
- Plus de 180 Millions \$ de levée de fond
- Son siège social est basé à San Francisco avec des bureaux à Copenhague, New York, Londres, Paris, Suzhou, Tokyo et Munich.

Vos contacts



Charles-Henri ROYON
VP Sales EMEA
01 44 43 54 80
charles.royon@tradeshift.com



Pierre Meraud
Sales Director
01 44 43 54 80
pierre.meraud@tradeshift.com



Bruno Laborie
EMEA Alliance Director
01 44 43 54 80
bruno.laborie@tradeshift.com

Présentation de la société



Nombre de collaborateurs total :
500



Date de création de la société :
2001



Date de création de la solution promue :
2004



Fondateur(s) :
Therese Tucker



Principaux actionnaires :
Privé

BlackLine, est le leader du marché des logiciels d'automatisation et d'optimisation du contrôle financier. Conçue pour centraliser et simplifier les processus de clôture financière pour les entreprises de toute taille, la plateforme BlackLine complète les ERP et autres systèmes financiers déjà en place et permet aux organisations de produire des rapports financiers plus fiables et précis, d'améliorer leurs performances et d'accroître la visibilité sur leurs processus financiers et comptables.

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. Grâce à l'approche «Continuous Accounting » elle offre à ses clients la possibilité de remplacer les processus comptables traditionnels par un modèle d'amélioration continue. 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, d'augmenter la productivité des équipes et de moderniser la fonction comptable et financière. Dans le prolongement de la démarche «Continuous Accounting », BlackLine a acquis Runbook, fournisseur européen de solutions financières d'automatisation pour les entreprises utilisant SAP, pour une automatisation encore plus performante des processus comptables.

Plus de 1 500 entreprises comptant des utilisateurs dans environ 120 pays font aujourd'hui confiance à BlackLine pour transformer et moderniser leurs processus financiers et comptables avec précision et transparence. Créé en 2015, BlackLine France compte déjà de nombreuses références telles que Bureau Veritas, Saint-Gobain, Lafarge Holcim, Michelin, Orange, Véolia ou encore Allianz France.

Gartner a jugé que BlackLine était un Leader dans son 2016 Magic Quadrant for Financial Corporate Performance Management (FCPM) Solutions et un pionnier de la catégorie des logiciels d'automatisation et de contrôle financier optimisé (EFCA - Enhanced Financial Controls & Automation).

Vos contacts



Frédéric Huby
Regional Vice President
01 84 88 02 29
frédéric.huby@blackline.com



Alexandra Verna
Regional Field Marketing Manager
06 40 45 36 59
alexandra.verna@blackline.com

Présentation de la société



Chiffre d'affaires total :
\$37.047 (Millions \$)



Nombre de collaborateurs total :
136 262



Part du chiffre d'affaires dédiée R&D :
16% (Oracle Corporation)



Date de création de la société :
Oracle Corp (1977), Oracle France (1986)



Date de création de la solution promue :
2014



Fondateur(s) :
Larry Ellison



Principaux actionnaires :
Ellisson Lawrence Joseph, Catz Safra, Hurd Mark V

Comptant plus de 420 000 clients et déploiements dans plus de 145 pays, Oracle propose une pile complète et entièrement intégrée d'applications Cloud, de services de plateforme et de systèmes de production.

Oracle propose un ensemble de solutions applicatives et de technologies Cloud pour répondre aux enjeux du business moderne.

Le cloud d'Oracle est un service qui aide les entreprises à saisir de nouvelles opportunités de business en innovant au rythme de l'économie mondiale du 21ème siècle.

Pour en savoir plus, allez sur le site
www.cloud.oracle.com

Vos contacts



Guillaume Rocher
Directeur Commercial France –
ERP / EPM
06 11 78 28 14
guillaume.rocher@oracle.com



Nicolas Forcade
Directeur Commercial (FSI –
Secteur public – Transport)
06 80 99 99 03
nicolas.forcade@oracle.com



Jean-Lucien Meunier
Directeur Commercial
(Professional Services – Media –
Telco)
06 71 51 97 35
jean-lucien.meunier@oracle.com



Hervé Mylonas
Directeur Commercial
(Manufacturing – CPG – Retail)
06 07 37 84 73
herve.mylonas@oracle.com

Présentation de la société



Date de création de la société :
1987



Date de création de la solution promue :
1989



Fondateur(s) :
Harald Will



Principaux actionnaires :
Famille Will

ACL est une société canadienne dont le siège est à Vancouver. ACL est le leader mondial des solutions d'analyse de données et de gestion des processus des risques opérationnels et des contrôles financiers auprès des directions financières, d'audit et de conformité de plus de 15 000 sociétés dans le monde avec plus de 400 entreprises uniquement sur la France. La communauté

ACL va comprendre 82% des fortunes 500, le secteur public avec plus de 18 administrations fiscales européennes qui utilisent nos solutions d'analyse dont la France, une très grande majorité de cabinets de commissariat aux comptes dont les Big 4.

ACL est présent à travers ses filiales et partenaires dans plus de 150 pays.

ACL Europe Ltd pour la zone EMEA a son siège européen à Londres et plus récemment ACL France à Paris.

Vos contacts



Pascal GADEA
Country Manager
06 62 40 32 93
pascal_gadea@acl.com

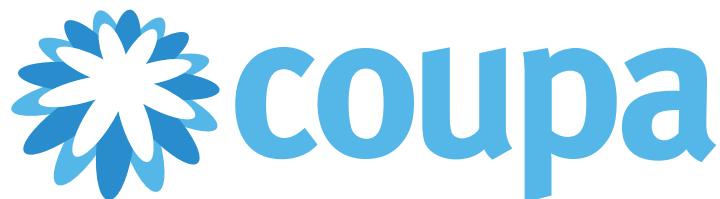


Olivier JAVARY
Account Manager
06 58 96 17 19
olivier_javary@acl.com



Anja KEUNKE
Account Manager
06 77 42 25 23
anja_keuneke@acl.com

Présentation de la société



Chiffre d'affaires total :
ND Coupa est valorisé à + 1B\$ et fait partie des « licornes »



Nombre de collaborateurs total :
650



Part du chiffre d'affaires dédiée R&D :
30%



Date de création de la société :
2006



Date de création de la solution promue :
R16 (Sept)



Fondateur(s) :
Dave Stephens, Noah Eisner



Principaux actionnaires :
T. Rowe Price Associates, Inc., Iconiq Capital, Premji Invest, Meritech Capital Partners, Crosslink Capital, Mohr Davidow Ventures, Icon Venture Partners, Battery Ventures, Luerun Ventures, El Dorado Ventures

Coupa Software est un leader mondial des solutions de gestion des dépenses dans le Cloud et aide les entreprises du monde entier à réaliser des économies qui se répercutent directement sur leur bénéfice.

L'approche de Coupa change radicalement de celle des éditeurs de logiciels traditionnels. Lorsque nous avons créé Coupa, nous sommes partis d'un principe simple, pour que les logiciels fonctionnent, ils doivent pouvoir être utilisés par n'importe quel employé d'une société. C'est cette approche que nous avons adopté pour créer la suite logicielle Coupa avec une interface proche de ce que vous pouvez retrouver lorsque vous utilisez un site de commerce en ligne dans votre vie quotidienne.

Notre suite logicielle et nos applications mobiles sont développées en Californie, nous faisons bénéficier nos clients de 3 nouvelles versions par an, elles permettent de rester au plus près de leurs attentes en terme d'innovation. Coupa a également créé un réseau de fournisseurs qui est gratuit, pour permettre à nos clients de mieux échanger avec eux.

Enfin, toute l'organisation de Coupa est centrée autour du « succès de nos clients ». Chaque projet fait l'objet de mise en place d'indicateurs de performance (par exemple objectif de couverture achat, taux de commandes par rapport aux factures), et nos clients peuvent suivre leur performance en temps réel. Ils peuvent également comparer ces indicateurs aux autres clients Coupa de façon anonyme.

Des entreprises de toutes tailles font confiance à Coupa pour gagner en agilité et réduire leurs coûts, sur le continent américain, dans la zone EMEA et en Asie-pacifique. Seul Coupa offre une suite d'applications Cloud de gestion des dépenses couvrant la facturation, les achats, la gestion des notes de frais, l'approvisionnement et la gestion des stocks. Nos clients rentabilisent leur investissement en quelques mois seulement en réalisant d'importantes économies. Le délai moyen de mise en œuvre d'une solution de P2P (Procure to Pay) est de 4 à 6 mois seulement.

Vos contacts



Alexis Hartmann
VP Strategic Sales
06 15 10 77 40
alexis.hartmann@coupa.com



Bruno Sireyjol
Director Entreprise Sales
06 64 16 18 52
bruno.sireyjol@coupa.com



Philippe Martinez
VP Alliance
06 08 89 28 72
philippe.martinez@coupa.com



Jeremy Aubert
Senior Solution Consultant
06 22 11 36 88
jeremy.aubert@coupa.com

Présentation de la société

READSOFT from Lexmark



Chiffre d'affaires total :
3,7 milliards \$ (Europe : 1,9 milliards \$)



Nombre de collaborateurs total :
13 300



Part du chiffre d'affaires dédiée R&D :
18%



Date de création de la société :
1991



Date de création de la solution promue :
2001



Fondateur(s) :
Spin off IBM



Principaux actionnaires :
Vanguard group, Dimensional Fund Advisors, Morgan Stanley, Citygroup

Lexmark développe des logiciels, matériels et services pour les entreprises, afin qu'elles accèdent à des informations facilement exploitables provenant de sources variées, et qu'elles surmontent les faiblesses de leurs processus métiers.

Ainsi, les employés accèdent uniquement aux informations dont ils ont besoin, au moment où ils en ont besoin.

En 2014, Lexmark a fait l'acquisition de ReadSoft, l'un des principaux éditeurs de solutions dédiées à l'optimisation et à l'automatisation des processus métiers.

Notre gamme mutuelle de produits comprend une solution unique d'automatisation des processus financiers.

Vos contacts



Pascal Drouet
Directeur Regional Financial
Process Automation
01 34 93 28 30
pascal.drouet@lexmark.com



Benjamin Larmand
Ingénieur Commercial
01 34 93 28 12
benjamin.larmand@lexmark.com



Nicolas Capiaux
Ingénieur Commercial
06 70 98 68 37
nicolas.capiaux@lexmark.com



Bernard Martin
Ingénieur Commercial
06 74 77 98 60
bernard.martin@lexmark.com

Présentation de la société



Chiffre d'affaires total :
société non cotée (Europe : 50%)



Nombre de collaborateurs total :
plus de 200



Part du chiffre d'affaires dédiée R&D :
très important



Date de création de la société :
1993



Date de création de la solution promue :
2012



Fondateur(s) :
toujours propriétaires



Principaux actionnaires :
fondateurs et employés

Fondé en 1993, Redwood Software élimine les tâches manuelles répétitives en assurant l'automatisation de l'interconnexion de systèmes et d'applications, et développe des connecteurs sur toutes les plateformes techniques et applications, même cloud.

D'origine orienté Oracle et autres ERP, le champ d'application s'agrandit lorsque, début 2003, SAP choisit Redwood comme partenaire unique pour l'orchestration et l'automatisation des flux, à l'intérieur de ses applications et avec le reste du monde.

Aujourd'hui, plus de 3000 entreprise, en majorité des grands groupes, font confiance à la plate-forme d'automatisation Redwood, disponible en versions sur-site et hybrid cloud (public et privé), avec un support 24/7.

Nos solutions robotiques comme RoboFinance rajoutent une expertise métier (mise à disposition d'experts Finance et Compta; règles et templates des meilleures pratiques sur une centaines de processus personnalisables).

RoboFinance a été déployé dans de grandes multinationales avec un taux d'élimination de tâches manuelles de plus de 89%, et les bénéfices immédiats attendus en terme de coûts, rapidité, qualité (contrôle, fiabilité et conformité) et opportunités nouvelles.

Vos contacts



Cédric Le Rouzo
Directeur Régional
+44 78 08 30 22 07
cedric.lerouzo@redwood.com



Michael Cable
Vice Président, Chief Evangelist
+44 16 28 601 509
michael.cable@redwood.com



David Grollier
Directeur de Transformation
Finance
david.grollier@redwood.com

Pour aller plus loin avec Deloitte

Vous avez un projet de transformation
pour votre Direction Financière ?

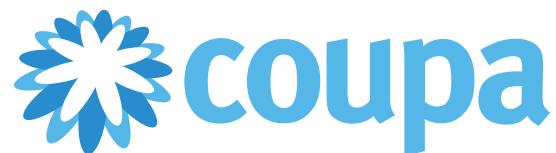
Nos experts se tiennent à votre disposition pour vous accompagner et vous conseiller lors de vos projets de transformation.



Cyrille Mallaret
Partner – Financial Transformation
industrie services distribution
Deloitte Conseil
Tel : +33 1 55 61 21 26
cmallaret@deloitte.fr

Sébastien Cannizzo
Partner – Financial
Transformation FSI
Deloitte Conseil
Tel : +33 1 40 88 83 80
scannizzo@deloitte.fr

En partenariat avec



Deloitte.

A propos de Deloitte

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consulter www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte fournit des services professionnels dans les domaines de l'audit, de la fiscalité, du consulting et du financial advisory à ses clients des secteurs public et privé, quel que soit leur domaine d'activité. Fort d'un réseau de firmes membres dans plus de 150 pays, Deloitte allie des compétences de niveau international à un service de grande qualité afin d'aider ses clients à répondre à leurs enjeux les plus complexes. Nos 244 000 professionnels sont animés par un même objectif, faire de Deloitte la référence en matière d'excellence de service.

En France, Deloitte mobilise un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs – des grandes entreprises multinationales aux microentreprises locales, en passant par les entreprises moyennes. Fort de l'expertise de ses 10 300 collaborateurs et associés, Deloitte en France est un acteur de référence en audit & risk services, consulting, financial advisory, juridique & fiscal et expertise comptable, dans le cadre d'une offre pluridisciplinaire et de principes d'action en phase avec les exigences de notre environnement.

Deloitte
185, avenue Charles-de-Gaulle - 92524 Neuilly-sur-Seine Cedex

© 2016 Deloitte SAS. Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited -
Tous droits réservés
Studio graphique Neuilly

