

En partenariat exclusif avec
Deloitte.

FUTURE OF FINANCE

R E S E T .

Le plus grand événement
dédié à la transformation
de la fonction finance

ÉDITION **2021**

LE POINT DE VUE DES EXPERTS

CFO : NE RATEZ PAS LA FENÊTRE DE TIR QUI SE PRÉSENTE !

La période est charnière pour les directions financières : d'un côté, tous les leviers de progrès et d'optimisation n'ont pas encore été activés ; et il y a des attentes très fortes à leur égard ; d'un autre, les technologies sont matures et les financements existent... Tout converge pour que la fonction Finance puisse accélérer sa transformation et soit ainsi au rendez-vous des défis d'aujourd'hui et de demain.

Des années déjà que se dessine le futur de la fonction Finance que l'on veut fiable, optimisée, instantanée et prédictive. Mais le chemin est long et force est de constater que rares sont les directions administratives et financières qui peuvent se targuer de disposer de l'agilité nécessaire pour répondre aux attentes de plus en plus pressantes, en interne comme en externe.

Une orientation business partner encore en construction

Historiquement, les analyses se concentrent sur la justification du passé, alors qu'elles sont attendues par les métiers sur le forecast et les prévisions. Somme de faire toujours plus avec toujours moins, la fonction a encore du mal à se défaire de son image de fonction support. Des investissements sur le long terme sont nécessaires pour industrialiser les processus et ainsi permettre aux financiers de se détacher de leur quotidien et de leur rôle de back-office, de se mettre réellement au service des métiers et de dégager du temps pour s'emparer des sujets prospectifs. Bref, pour se positionner pleinement comme des business partners. Or, les investissements restent bien souvent orientés vers les projets où les retours sur investissement sont plus évidents et à court terme.

”

L'HUMAIN, PUISSANT MOTEUR DE TRANSFORMATION

Des parcours et organisations à réinventer

Ce changement de positionnement de la fonction et la digitalisation à marche forcée qui l'accompagne impactent les métiers et les compétences. D'ailleurs l'automatisation croissante des métiers de la finance n'est pas sans poser question, notamment sur les métiers d'appel qui servaient traditionnellement à faire monter en compétence les jeunes professionnels. Réinventer ces portes d'entrée sur la fonction Finance est un chantier que les CFO vont devoir gérer. Tout comme les parcours de carrière qui sont encore assez rigides et peu lisibles.

Diversifier les parcours de manière transverse et horizontale, au moyen de petites équipes plus agiles qui se construisent et se déconstruisent, constitue probablement une pratique amenée à se développer au sein des directions administratives et financières. Là encore dans une logique de fidélisation et d'attractivité mais également d'enrichissement de compétences.

Une fonction confrontée à des difficultés de recrutement

Car l'équation RH se corse à l'heure où la guerre des talents fait rage sur certains profils. Du point de vue des compétences, les frontières entre départements tendent à s'estomper.

Ainsi, les talents agiles et dont la technicité n'est plus uniquement financière, sont très courtisés et notamment par d'autres fonctions de l'entreprise. La concurrence sur les profils à forte valeur ajoutée, qui occasionne d'ores et déjà une surenchère salariale, va s'intensifier et nécessiter de soigner plus encore l'attractivité de la fonction Finance.

Mais, si la rémunération reste un critère prépondérant, les attentes évoluent : sens au travail, équilibre vie privée/vie pro, travail à distance, etc. C'est d'autant plus vrai à l'issue de la crise de la Covid-19 mais aussi pour les nouveaux profils qui sont en rupture avec les modes de travail et schémas organisationnels du passé.



”

« Les directions administratives et financières qui ne se moderniseront pas hypothéqueront leurs capacités d'attractivité et de rétention des collaborateurs. Réduire la pénibilité, la répétitivité et les irritants des postes et missions est aujourd'hui indispensable pour recruter les talents de demain. »

Laurent Sinaï
Associé Finance Transformation

La transformation, une chance pour l'attractivité des métiers de la finance

La transformation digitale peut permettre de répondre à tous ces enjeux en réduisant la pénibilité, la répétitivité et les irritants des postes et missions. Les attentes sont fortes quant à l'amélioration de la qualité de vie au travail. Les directions administratives et financières doivent impérativement imaginer et adapter les modes de fonctionnement à toutes ces nouvelles attentes, tout en individualisant les approches ! Celles qui ne se moderniseront pas hypothèqueront leurs capacités d'attractivité et de rétention des collaborateurs.

« Tous les feux sont au vert : c'est le bon moment pour passer la vitesse supérieure et pousser plus en avant le curseur de la digitalisation jusqu'au bout de la chaîne de production des informations financières, jusqu'au reporting consolidé. »



Séverine Guy

Associée Reporting consolidé

LE MOMENTUM DE LA TRANSFORMATION FINANCE ?

Profiter de l'alignement des planètes favorable à la transformation

Les années à venir seront décisives pour la fonction Finance. Les attentes sont fortes. Les enjeux sont nombreux et d'importance. Et la crise de la Covid-19 a mis un coup de projecteur sur l'impérieuse nécessité de digitaliser un maximum de processus.

Auréolées de leur rôle prépondérant pendant cette période trouble, et de leur capacité à tenir la barre contre vents et marées, les directions financières ont une carte à jouer pour passer la vitesse supérieure et pousser plus en avant le curseur de la digitalisation jusqu'au bout de la chaîne de production des informations financières, jusqu'au reporting consolidé.

Or, bonne nouvelle, tous les feux sont au vert pour un réel changement d'échelle : la reprise s'installe ; les financements sont accessibles ; les contraintes réglementaires vont crescendo, à l'image de la généralisation de la facture dématérialisée et sont autant de facteurs de promotion de la digitalisation...

« Les nouvelles technologies représentent une avancée formidable mais elles n'ont rien de miraculeux. Sans fondations stables et entretenues, sans matière première fiable et de qualité, il ne peut y avoir d'outils performants et intelligents. »



Gautier Riche

Associé Finance Transformation

Dernier point et non des moindres, l'offre technologique est aujourd'hui à la hauteur des enjeux : les outils sont disponibles, performants, agiles et user friendly. Les ERP nouvelle génération permettent enfin de réconcilier comptabilité et contrôle de gestion. Les risques d'échec dans le déploiement des projets digitaux sont aujourd'hui sous contrôle.

NO PAIN, NO GAIN !

Le statu quo n'est plus une option

De plus en plus d'entreprises lancent -ou tout du moins en expriment la volonté- leur projet de transformation. Mais, nombre d'entreprises jouent encore la carte de la prudence et pensent se préparer à affronter la prochaine crise en serrant les coûts et en renforçant leur trésorerie.

Il est vrai que le chemin n'est pas unique, qu'il sera long, délicat et pavé de rebondissements. Mais, il est capital de sortir de sa zone de confort et de ne pas attendre d'être rattrapé par les contraintes pour se mettre en mouvement. Repousser pour mieux sauter est une stratégie excessivement court-termiste et vouée à l'échec.

L'avenir appartient aux entreprises qui sauront investir pour renforcer leur agilité, clé essentielle de la performance.

« Ces dernières années, certaines fonctions Finance ont lancé des projets cosmétiques où les petites retouches devaient produire le plus grand effet. Or, pour progresser significativement, le home staging n'est pas suffisant, les travaux de gros œuvre sont essentiels. »



Sébastien Cannizzo

Associé Finance Transformation

Dépasser les considérations budgétaires

Pour surmonter l'obstacle budgétaire, certains porteurs de projets développent une approche agile du business case, où des projets en financent d'autres, où des quick wins contribuent à des transformations plus larges, sans pour autant les rendre inutiles.

En parallèle, il est important d'éduquer les sponsors à la complexité et aux multiples visages du ROI. Les aspects financiers sont loin d'être les seuls bénéfiques d'un projet de transformation de la fonction Finance. Investir dans la modernisation et la consolidation des directions administratives et financières, fonctions piliers des entreprises, revient à sécuriser l'avenir.

Pas de projet qui tient la route dans la durée, sans fondations solides

Les investissements en transformation doivent être programmés et exécutés à l'aune d'une vision long terme. Ces dernières années, certaines organisations ont privilégié une politique de petit pas, lançant des projets "cosmétiques" où des petites retouches devaient produire le plus grand effet. Cependant, pour progresser significativement, le home staging n'est pas suffisant.

Il faut s'attaquer au gros œuvre, aux fondamentaux qui sont parfois encore fragiles : multiplication des ERP, complexité des architectures applicatives, défaut d'interopérabilité, données cloisonnées, imprécises, incomplètes ou encore obsolètes... Il faut parfois savoir reprendre les fondations de la maison pour poursuivre sur des bases plus solides !

Les nouvelles technologies représentent une avancée formidable mais elles n'ont rien de miraculeux. Des chaussures neuves ne font pas les champions et ne se substituent pas à un entraînement régulier et en profondeur : il en va de même en matière de transformation technologique. Sans fondations stables et entretenues, sans matière première fiable et de qualité, il ne peut y avoir d'analyses performantes et pertinentes.

UNE TRANSFORMATION NÉCESSAIRE- MENT PLURIDIMENSIONNELLE

L'erreur consiste à se focaliser sur la technique

La transformation est un programme complexe et protéiforme. Elle ne se réduit pas au volet technique qui a tendance à troubler la vision globale du projet : la mise en place d'un outil peut paraître concrète, synonyme de changement et de modernisation, mais ce n'est que la partie émergée de l'iceberg. La transformation doit aborder de front à la fois des problématiques technologiques, mais aussi humaines et organisationnelles... Autant de chantiers indispensables à mener de front !

« Pour surmonter l'obstacle budgétaire, certains CFO développent une approche agile du business case, où des petits projets financent de plus importants, où des quick wins contribuent à des transformations plus larges »



Jérôme Grignon

Directeur Associé Finance Transformation

Arriver à concilier court et long terme

Face à ces multiples chantiers et à la diversité de l'offre technologique, les CFO peuvent se sentir démunis. C'est pourquoi, afin de se donner les moyens d'anticiper et d'ancrer la transformation dans la durée, certaines entreprises se dotent d'une expertise transverse au travers d'un poste de responsable de la transformation finance. Car il faut savoir prendre du recul sur les besoins et l'existant, tout en priorisant pour organiser le court et le long terme. La transformation doit en effet déployer une vision à long terme, mais être menée couche après couche, tout en prenant soin de conduire le changement auprès des différentes parties prenantes sans jamais perdre le cap. Sans discipline et méthode, le risque est de passer à côté des objectifs poursuivis et de générer frustrations et déceptions.

Il est d'autant plus important de ne pas rater ce virage que d'autres transformations sont à venir... C'est le cas des enjeux environnementaux et sociétaux qui s'invitent petit à petit dans le quotidien des CFO par le biais réglementaire et de la pression exercée par les banquiers et autres investisseurs.

NEXT STEP : LA TRANSFORMATION RSE

Un impact anticipé mais encore inégalement apprécié

Reposant sur 3P (people, planet, profit), la performance ne s'entend plus seulement à l'aune des indicateurs financiers. Les sujets RSE ne faisant pas encore partie de l'ADN des financiers, des efforts de sensibilisation et de formation doivent être consentis, car ils vont clairement s'imposer aux CFO et à leurs équipes dans les mois à venir. Ils ne sont bien souvent considérés que sous l'angle réglementaire ou de communication. Or, l'ampleur de la révolution RSE est loin d'être comprise alors que certains anticipent des impacts majeurs, du même ordre que la mondialisation ou la digitalisation !

Une nouvelle opportunité à saisir sans tarder !

Les entreprises vont devoir progressivement et profondément réinventer leurs modèles. Les CFO prennent peu à peu conscience qu'ils vont devoir rendre des comptes et répondre aux questions de plus en plus précises des auditeurs, des analystes et même des journalistes. Les sujets RSE ne sont pas pour l'instant sur le haut de la pile des dossiers des CFO, très focalisés sur les enjeux de pérennité et de reprise, mais ils vont le devenir. Les CFO doivent commencer à se poser des questions dès maintenant pour anticiper les évolutions. Il ne suffira pas de s'adapter aux nouvelles mesures législatives au fur et à mesure qu'elles se présenteront. Il s'agit bel



« Les problématiques ESG représentent une formidable opportunité de redonner du souffle et du sens à la fonction Finance, tout en apportant de la valeur. »

Romain Descout
Associé Finance Transformation

et bien de prendre la pleine mesure de cette future évolution de leur entreprise et de leur métier.

Comme pour la digitalisation, les CFO ne doivent pas tarder, ni retarder leur transformation. Le risque est tout simplement de se mettre hors marché. Par ailleurs, il serait dommage de se priver d'une formidable opportunité de redonner un nouveau souffle et du sens à la fonction Finance, tout en apportant de la valeur.

Là encore la période peut être opportune pour débiter cette nouvelle transformation : les refontes des modèles consécutives à la crise de la Covid-19 peuvent être l'occasion d'intégrer sans attendre la RSE.

L'HISTOIRE SANS FIN !

Quoi qu'il en soit, il va falloir s'habituer à être en transformation continue. Il ne s'agit pas de lancer un projet et, à son achèvement, quelques mois plus tard, de se dire que l'objectif est atteint. Il faut savoir trouver le bon tempo, fait de petits et plus grands pas. Se transformer est à la fois une question d'état d'esprit et un travail de longue haleine, un chantier qui s'inscrit dans une logique d'amélioration continue. L'effort en vaut largement la chandelle.

Alors stop aux tergiversations, place à l'action. Le positionnement de business partner est enfin à portée des CFO.

Vos experts, Gautier Riche, Sébastien Cannizzo, Séverine Guy, Laurent Sinaï, Jérôme Grignon, Romain Descout

POUR ALLER PLUS LOIN *AVEC DELOITTE*

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.

CONTACTS



Gautier Riche

Associé Finance Transformation

✉ griche@deloitte.fr

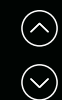
Sébastien Cannizzo

Associé Finance Transformation

✉ scannizzo@deloitte.fr



SOMMAIRE



LE SOMMAIRE

Les solutions pour lancer un projet

08 >

ANALYSER, OPTIMISER
LES DÉPENSES IT ET
PLANIFIER LES FUTURS
INVESTISSEMENTS

20 >

GREEN FINANCE
ET REPORTING
EXTRA FINANCIER

30 >

AUTOMATISATION
DE LA CLÔTURE
DES COMPTES

222 >

ROBOTIC PROCESS
AUTOMATION
& PROCESS MINING

258 >

OPTIMISATION ET
RENFORCEMENT
DES PRÉVISIONS
DE TRÉSORERIE

288 >

ANALYTICS,
REPORTING & DATA
VISUALIZATION

50 >

COMPLIANCE RISQUE
ET CONTRÔLE INTERNE

86 >

ERP NEXT GEN

120 >

P2P - PROCURE TO
PAY SOUS PRESSION

316 >

INTERCOS

326 >

EPM - ÉLABORATION
BUDGÉTAIRE

376 >

CONSOLIDATION

188 >

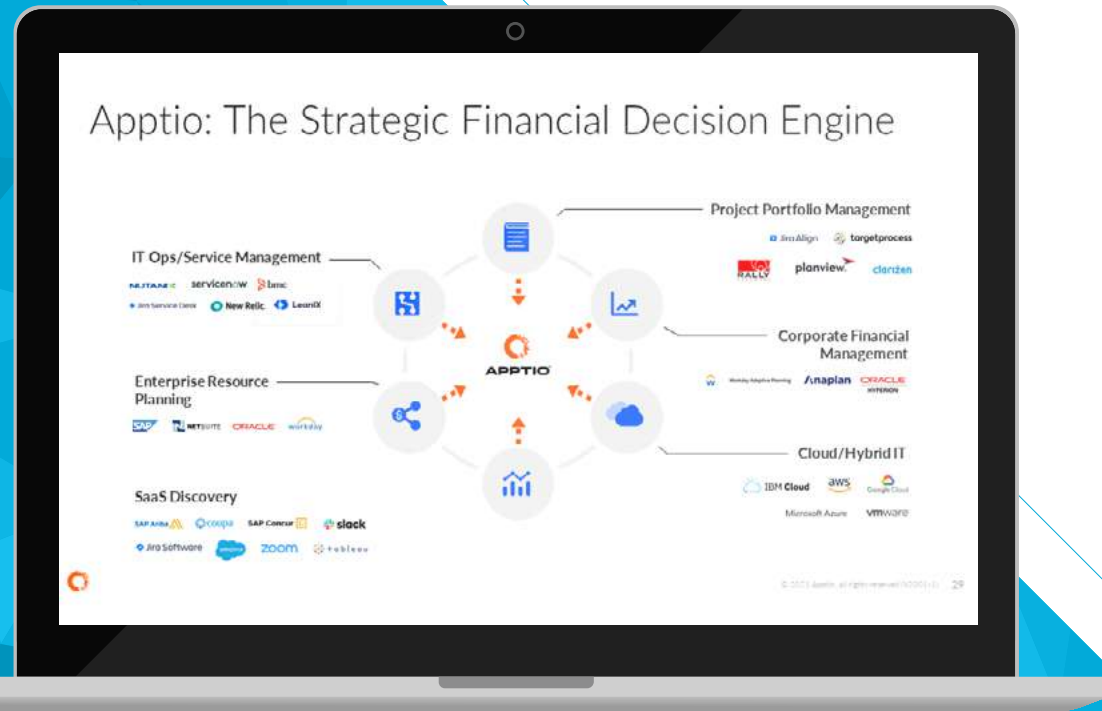
O2C
ORDER TO CASH

ANALYSER, OPTIMISER LES DÉPENSES IT ET PLANIFIER LES FUTURS INVESTISSEMENTS

Les solutions pour lancer un projet



LA SOLUTION



Apptio est particulièrement bien placée pour démontrer la valeur commerciale de l'IT, car située au centre de l'écosystème, avec la possibilité de tirer parti de n'importe quelle source de données, qu'elles soient financières, opérationnelles ou de fournisseurs tiers. Aucune autre solution ne couvre 100 % de vos investissements informatiques.

1/ FONDAMENTAUX DE LA GESTION FINANCIÈRE DE L'IT

La gestion financière des ressources informatiques (ITFM) avec des feuilles de calcul ou des outils de BI ne permet pas la rapidité ni l'organisation nécessaire, dans un contexte commercial, pour ajuster précisément les investissements IT en temps réel.

En revanche, l'automatisation de l'intégration et de la structuration des données financières et opérationnelles dans un modèle de coût standardisé de l'industrie permet aux équipes de découvrir les données clés pour répondre aux questions ponctuelles en quelques minutes, et non en quelques jours ou semaines.

2/ IDENTIFIER LES OPTIMISATIONS DE COÛTS

Le manque de confiance dans les processus ITFM alimente un matelas budgétaire avec une mentalité « tout dépenser ou tout perdre » qui risque de ne pas correspondre aux priorités de l'entreprise.

Une discipline d'optimisation des coûts en continu transforme les dépenses des coûts opérationnels en des opportunités de croissance, augmente l'agilité financière et accélère l'innovation.

3/ ACCÉLÉRER LES CYCLES DE PRÉVISION

Des processus de prévision lents empêchent une réaffectation rapide des ressources vers des investissements à fort ROI.

Le transfert de fonds là où cela est nécessaire tout en conservant une faible variance par rapport au plan entraîne une agilité financière et accélère les investissements de croissance.

4/ APPTIOONE : MOTEUR DE VOTRE RÉUSSITE

La plateforme Apptio est le moteur de la réussite de votre entreprise :

- Réduction par 95 % du temps de réponse aux questions de coûts ad hoc
- Augmentation du budget annuel d'investissement de 30 %
- Réduction des cycles de budgétisation et de prévision de 75 %

LA SOLUTION



5/ APPTIOONE PLUS

Accélérer les stratégies commerciales.

ApptioOne Plus rassemble toutes les données financières et opérationnelles dans un modèle unifié basé sur la taxonomie TBM pour fournir un langage commun entre la finance, les leaders technologiques et les business units. ApptioOne Plus libère les ressources nécessaires pour accélérer les stratégies commerciales en rationalisant les applications et les opérations et en accélérant les cycles de planification et en renforçant les partenariats entre les unités commerciales avec une approche collaborative des investissements, basée sur la transparence des coûts.

7/ APPTIOONE DEMAND

Planification des services informatiques simple, précise et transparente.

ApptioOne Demand est un outil de planification collaboratif qui agrège la demande de services informatiques des départements qui les consomment. En tirant parti des coûts et des volumes historiques réels, ApptioOne Demand garantit que les propriétaires de services et les consommateurs de services travaillent ensemble pour mener à bien leurs processus de planification, et que les organisations IT planifient avec précision la demande des ressources qu'elles fournissent pour renseigner leurs dépenses informatiques globales.

6/ APPTIOONE BILLING

Facturation des coûts IT dans un langage compréhensible.

ApptioOne Billing offre aux utilisateurs métier un mécanisme de facturation défendable et prévisible qui communique les coûts informatiques dans un langage compréhensible pour l'entreprise.

- Obtenez une facturation défendable
- Améliorez votre comptabilité
- Encouragez le choix et le changement de comportement

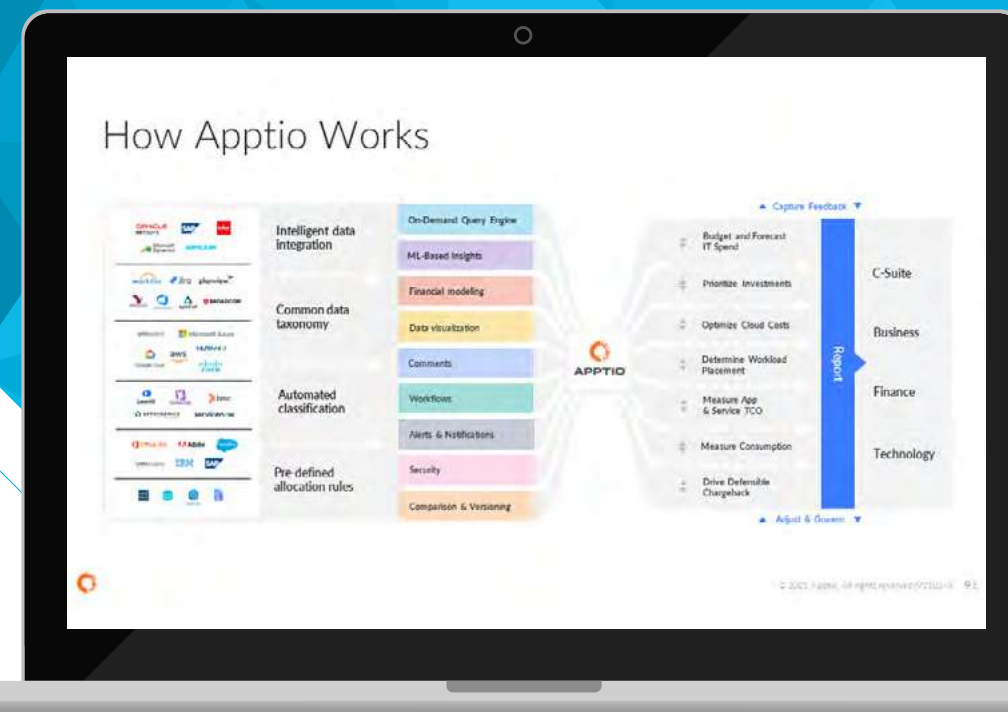
8/ APPTIOONE BENCHMARKING

Comparez vos coûts. Vérifiez votre positionnement.

Apptio IT Benchmarking fournit des comparaisons de vos dépenses IT, pour un processus continu de suivi des performances, validation des décisions et identification des domaines à améliorer.

- Validez les niveaux de dépense
Vue d'ensemble des résultats réels par rapport aux bancs d'essai auto-sélectionnés pour savoir où vous situez par rapport à vos pairs.
- Suivez la progression des projets
Identifiez les secteurs à risque, définissez des objectifs, surveillez les améliorations.
- Identifiez les marges de développement
Utilisez des données de référence pertinentes et crédibles.

Unifier en toute transparence les données, les personnes et les processus dans les domaines de l'informatique, de la finance et des ventes. Grâce à Apptio, la gestion financière est plus intuitive, plus intelligente et plus percutante : vous créez plus d'innovation.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



La société **Apptio** a été fondée en 2007 pour fournir des solutions basées sur le cloud à ses clients. Depuis notre création, nous sommes devenus un point de vente unique pour les entreprises qui cherchent à optimiser leur budget informatique, leurs prévisions et leurs analyses financières. Après son entrée en Bourse en 2016, **Apptio** a été acquise par Vista Equity Partners en janvier 2019. Ce partenariat a permis à **Apptio** d'acquérir son concurrent Cloudability, de dépasser un effectif de 1 000 employés et d'ouvrir son siège en Asie, à Singapour.

Apptio a créé la catégorie Technology Business Management en 2012. TBM est un cadre de gestion de la valeur pour orienter la prise de décisions des directions informatiques, techniques et financières. Technology Business Management définit les outils, les processus, les données et les personnes nécessaires à la gestion des activités technologiques.

Apptio change la manière dont l'informatique fonctionne dans des entreprises du monde entier.

Avec plus de 1 200 employés et 20 bureaux dans le monde, nous gérons 650 milliards de \$ de dépenses IT et 1 800 clients, dont 60 % du Fortune 100.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

9^e TBM Council Awards

Parmi les 8 catégories, le lauréat IT Financial Leadership a tiré parti de TBM non seulement pour répondre aux exigences financières de budgétisation, prévision et reporting, mais également pour favoriser l'innovation commerciale, la prestation de services, la transformation cloud et l'évolution agile. 2 finalistes ont reçu la meilleure note : EDF Energy & Wells Fargo.

#2

Partenariat stratégique avec IBM

Accélération de la transformation numérique des entreprises avec la plateforme de cloud hybride ouverte d'IBM. Les solutions SaaS d'Apptio faciliteront la prise de décision et aideront les clients à migrer leurs process et leurs applications avec Red Hat OpenShift.

#3

Partenariat stratégique avec ServiceNow

L'intégration renforcée permet d'accélérer la prise de décision IT en fournissant les informations financières, le contexte commercial et la gestion des flux de travail dont les cadres dirigeants Ventes et IT ont besoin pour :

- Accélérer la prise de décision
- Optimiser les opérations IT et la gestion des services
- Améliorer les résultats commerciaux

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 200



LE(S)
FONDATEUR(S)

Sunny Gupta,
Kurt Shintaffer,
Paul McLachlan



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Vista Equity
Partners



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2007



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2007

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

Drive a Culture of Transformation through IT Transparency

TRANSPARENCY: An integrated health system, MCHS serves rural Wisconsin communities. With IT questions taking weeks to answer, leadership needed transparency to improve business decisions. MCHS realized its legacy spreadsheet and email-based costing process lacked portfolio visibility, defensibility and speed, driving poor stakeholder conversations with the business. It need to do more, faster.

This manual costing process ran about 9 months, providing only a partial picture of IT spend and app portfolio. Like most Excel-based homegrown approaches, the process was prone to issues. MCHS lacked real confidence in IT data.

RESOLUTION

- Automated costing process now runs about a week - not months
- Improved business conversations on IT spend with real-time answers
- Reduced applications and services unit costs by 80 %
- Achieved \$17M in cost savings, over 2 years

NEXT STEPS

- Migrate healthcare disruptions and identify cost savings opportunities with Apptio
- Establish an automated planning process, replacing its current manual, time consuming process

CAS CLIENT #2

MetLife: USES TBM TO FOSTER BUSINESS PARTNERSHIP

Executive Summary

MetLife's implementation of TBM supported Global Technology and Operations' (GTO) strategy of providing a differentiated customer experience and increasing operating leverage. With TBM, IT and business partners were able to benefit from additional transparency around IT costs, improved partner engagement and process simplification. The new centralized TBM solution eliminated multiple redundant tools, integrated with both internal and external data sources, while providing robust selfservice analytics capability to business partners.

TBM Solutions

- Apptio Bill of IT
- Apptio IT Planning
- Apptio Cost Transparency

Benefits

- Simplified the process of aggregating, organizing, analyzing, and interpreting data, driving a 50 % lift in cycle times
- Supported more proactive, value add discussions with internal partners and stakeholders
- Provided transparency into cloud costs and improves governance of internal systems
- Improved communication and confidence among business partners, while bridging systems and processes across technology, operations, and finance teams

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

Amadeus: Driving Cross-Business Alignment and Actionable Insights

Amadeus was facing difficulties mapping IT infrastructure to financial costs. They had been doing financial reporting for a couple of decades but we found that it was difficult to have the level of detail the organization was requiring about the IT costs. So, they did have something in Excel but it was complicated and never up-to-date...spreadsheets do not help you. There are too many things, too many moving parts in a cost model. You need a solution that is designed to do that and that is Apptio. We're getting to a position now where we can start adding insights.

Guillermo Cuadrado, Senior Technical Manager at Amadeus Data Processing says that the €5 billion-a-year (\$5.7bn) business is now able to calculate the IT cost attributable to each passenger or booking going through Amadeus, which means those metrics can be shown in the profit-and-loss statements for each business unit. That's invaluable for measuring the success of each new initiative as Amadeus delivers more features that airlines, hotel groups, insurance companies and other customers can include in their digital offerings to travelers.

VOS *CONTACTS*



GILLES AZOULAY
VP EMEA South

☎ 06 42 42 83 67
✉ gazoulay@apptio.com



PIERRE THOMAS-DESESSARTS

Executive Account Manager
☎ 06 81 76 24 06
✉ pthomasdesessarts@apptio.com



JEAN-PHILIPPE VATTAN
Enterprise Sales Executive

☎ 06 29 89 47 82
✉ jvattan@apptio.com



FERNANDO CASTRO BRENES
Strategic CS Advisor

☎ 06 12 36 19 62
✉ fcastroBrenes@apptio.com



HARRY WALLEZ
Sr Technical Sales Engineer

☎ 06 28 80 38 67
✉ hwallez@apptio.com



AHMED HADDAD
Sr Sales Development Rep · Sales Development

☎ +44 (7786) 733117
✉ ahaddad@apptio.com



GREEN FINANCE ET REPORTING EXTRA FINANCIER

Les solutions pour lancer un projet



workiva

LA SOLUTION

workiva

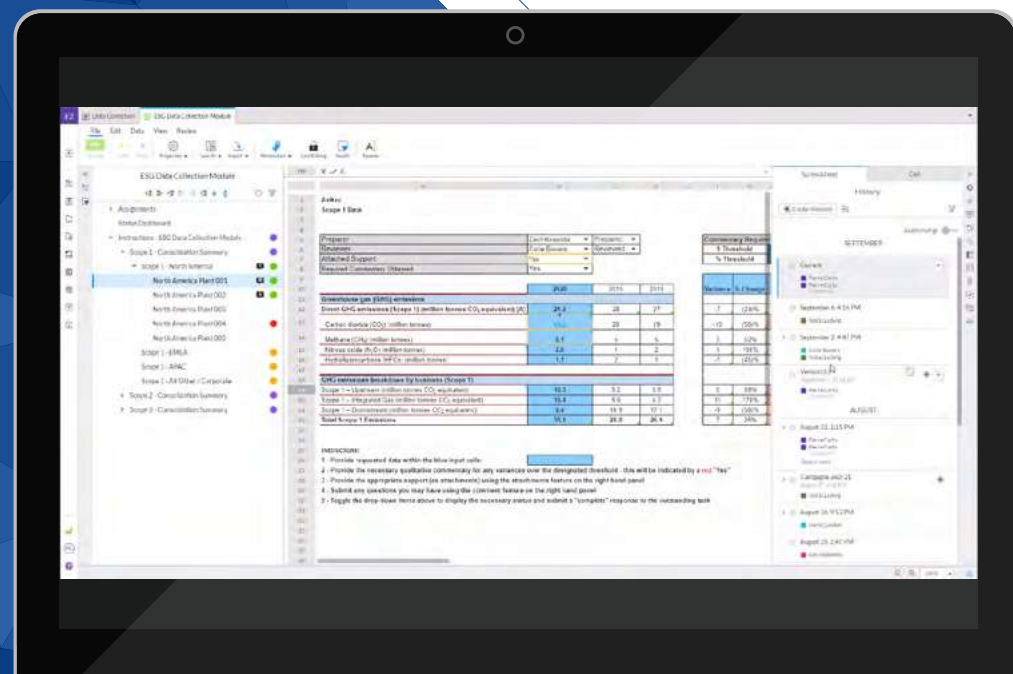


Illustration de la collecte de vos données sources avec audit et historique des modifications apportées dans vos rapports et feuilles de calcul.

1/ DISCLOSURE MANAGEMENT & REPORTING RSE

L'ESG est devenu un enjeu majeur pour les Directions Financières. Elles ont désormais une occasion unique pour bâtir la confiance auprès des investisseurs et apporter crédibilité et transparence aux initiatives durables de leur organisation. La plateforme Workiva a été pensée pour le reporting ESG : elle automatise la collecte de vos données, intègre vos référentiels et connecte directement vos données au sein de tous vos rapports RSE. Pilotez la performance de votre entreprise en toute sérénité.

2/ CONNECTIVITÉ DE LA DONNÉE

De vos différents systèmes sources jusqu'à vos rapports finaux, vos données ne quittent jamais Workiva. Plus que cela, elles sont connectées dans tous vos rapports et actualisées en temps réel dès qu'une modification est effectuée.

3/ RÉFÉRENTIELS INTÉGRÉS

Que votre entreprise produise des rapports conformément aux référentiels RSE reconnus, aux standards de l'industrie ou à des listes plus personnalisées, nous avons ce qu'il vous faut.

4/ AUDIT & CONTRÔLE

Travaillez dans le même environnement, directement prêt pour l'audit afin de garantir le plus haut niveau de fiabilité de vos publications ESG. Créez vos rapports avec des pistes d'audit complètes, une traçabilité des données accrue et une vision du processus de bout-en-bout.

LA SOLUTION

workiva

5/ COLLABORATION DES ÉQUIPES

Plus de licence utilisateur. Toutes vos équipes métiers peuvent avoir accès à la plateforme et travailler en même temps, sur un même document. Vos processus décisionnels seront, eux, naturellement facilités grâce au côté collaboratif de l'outil : simplification du suivi, plus de problèmes de versions, gestion des commentaires et évaluation en temps réel.

6/ CONFORMITÉ

Le point commun de toutes les démarches lancées autour de l'ESG est le renforcement des exigences réglementaires en Europe et en France. Avec plus de 12 ans d'expérience en matière de conformité sur le reporting, Workiva vous fournit au sein d'une même plateforme tout ce dont vous aurez besoin pour être conforme aux réglementations à venir.

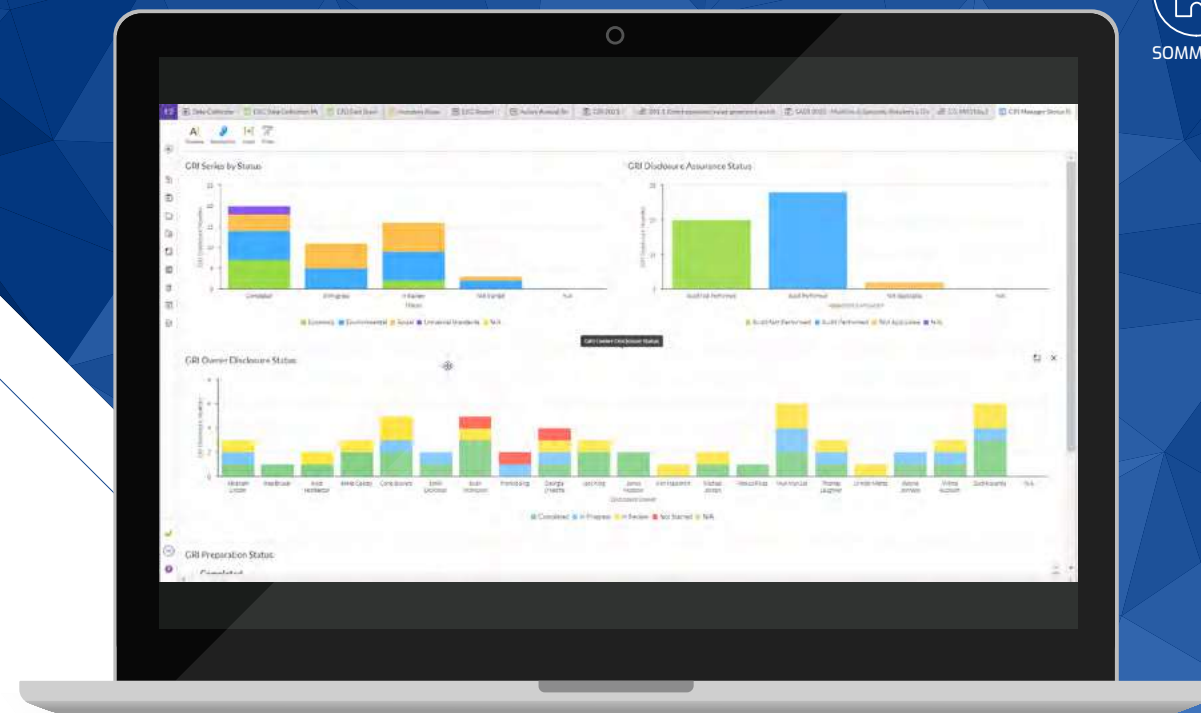
7/ 100 % CLOUD

Ces derniers mois nous ont montré la nécessité pour les groupes d'avoir un environnement accessible partout ainsi qu'une donnée mise à jour en temps réel et fiable. Affranchissez-vous des contraintes liées aux environnements on-premise et gagnez en agilité grâce au Cloud.

8/ PLATEFORME END-TO-END

Au-delà des reportings RSE/ESG, Workiva propose une plateforme end-to-end couvrant un scope très large de cas d'usage et favorisant la collaboration inter-équipes : reporting financier (annuel, semestriel, trimestriel), extra-financier, reporting réglementaire des entités légales, reporting de gestion et gestion des risques (contrôle interne, audit interne, risk management).

Découvrez le module de reporting dynamique (dashboard) de Workiva pour vos données RSE. Il est aussi possible de gérer les permissions et personnaliser les dashboards selon les équipes.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Workiva simplifie la manière de travailler de plus de 4 100 entreprises dans le monde. La plateforme a été pensée pour le reporting financier et extra-financier : elle automatise la collecte de vos données, intègre vos référentiels et connecte directement vos données au sein de tous vos rapports. Instaurez de la confiance avec des données cohérentes, des environnements connectés et des dépôts intégrant nativement le balisage XBRL. En France, **Workiva** est présent à Paris avec une trentaine de collaborateurs. Si vous souhaitez découvrir comment nous aiderons vos équipes à s'affranchir des tâches répétitives, rendez-vous sur www.workiva.com/fr.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Workiva & Future of Finance : pour la troisième année consécutive, Workiva est fier de s'associer à Deloitte afin de réfléchir aux futurs grands enjeux des Directions Financières. Reporting RSE, réglementations à venir en la matière, fiabilité des données, standardisation des méthodes de reporting, de nombreux sujets seront traités lors de cette troisième édition sous le signe d'une finance durable.

#2

Amplify : pour sa nouvelle édition 100 % virtuelle de septembre 2021, Workiva a réuni plus de 12 000 professionnels de la finance et des risques lors de sa rencontre annuelle. De la manière de simplifier les processus complexes jusqu'aux bonnes pratiques de transformation à mettre en place, de nombreuses problématiques opérationnelles ont été abordées.

#3

Sur la GRC : Forrester Wave 2021 : dans le cadre de l'évaluation de 15 fournisseurs, Workiva a obtenu la place de leader dans la catégorie stratégie de The Forrester Wave™ : Plateformes de gouvernance, de gestion des risques et de conformité, T3 2021. Un résultat qui vient récompenser la plateforme pour ses bonnes performances sur les critères de gestion d'audit et d'interopérabilité (intégrations de données).

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

**351.6 millions USD
(2020)**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2008



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 718



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2010



LE(S)
FONDATEUR(S)

**Marty Vanderpløeg,
Jeffrey Trom,
Joseph Howell,
Matthew Rizai,
Jereme**

RÉFÉRENCES CLIENTS



VOS CONTACTS



CAS CLIENT #1

Cas d'usage Workiva : Reporting Financier Annuel, Trimestriel, Reporting RSE

Secteur d'activité : industrie de l'aluminium

Contexte & objectifs :

- Recherche d'une solution visant à simplifier les processus d'élaboration des rapports financiers annuels et trimestriels dans un contexte réglementaire de mise en conformité au format XBRL.
- Volonté de s'affranchir de tâches manuelles répétitives et des copier-coller dans l'objectif de passer moins de temps à la préparation des publications réglementaires tout en favorisant la prise de décisions.
- Besoin de remonter régulièrement dans le cadre du processus de reporting des informations financières et extra-financières et volonté d'améliorer le pilotage de la performance.

Résultats :

- Beaucoup plus de temps passé sur l'analyse, moins de tâches fastidieuses pour les équipes financières et RSE
- Réduction importante du temps passé à élaborer les rapports réglementaires et autres reportings

CAS CLIENT #2

Cas d'usage Workiva : Reporting Financier Annuel, ESEF, Reporting Statutaires des entités légales, Reporting RSE

Secteur d'activité : secteur de l'énergie

Contexte & objectifs :

- Recherche d'une plateforme d'entreprise visant à simplifier l'élaboration des rapports RSE dans un premier temps à des fins de mise en conformité selon les nouvelles normes européennes. Ajout de cas d'usage autour du Reporting Financier Annuel et du reporting des filiales du groupe.
- Volonté de concentrer les équipes sur des tâches à plus forte valeur ajoutée et d'améliorer la collaboration entre départements (financiers, légaux, communication financière, RSE...).

Résultats :

- Une implémentation très rapide de la plateforme et une adoption fluide
- De nombreuses parties prenantes (internes et externes) utilisent quotidiennement Workiva
- Beaucoup plus de temps passé sur l'analyse
- Remontée d'information des filiales et vue d'ensemble de toutes les activités du groupe

CLIENTS #3



LAURE DE SAINT-GERMAIN

Senior Product Marketing Manager

✉ laure.desaintgermain@workiva.com



ANDROMEDA WOOD

VP of Regulatory Strategy

✉ andie.wood@workiva.com



NICOLAS LETAVERNIER

Area Sales Director

✉ nicolas.letavernier@workiva.com



BENOÎT VOUTE

Alliance and Partnership Director - France

✉ benoit.voute@workiva.com



LAURENT LE GUEN

Alliance and Partnership Director - France

✉ laurent.leguen@workiva.com



VINCENT GUILLARD

Field Marketing Manager

✉ vincent.guillard@workiva.com



AUTOMATISATION DE LA CLÔTURE DES COMPTES

Les solutions pour lancer un projet



LA SOLUTION



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

1/ CALENDRIER DE CLÔTURE

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

2/ JUSTIFICATION DES COMPTES

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

3/ DIGITALISATION DU PROCESSUS ORDER-TO-CASH

Améliore le flux de trésorerie des comptes clients à l'aide de l'intelligence artificielle pour faire correspondre automatiquement les paiements des clients aux factures pour réduire les liquidités non rapprochées de 99 %.

4/ COMPLIANCE

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

LA SOLUTION



5/ LETTRAGE DES COMPTES

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

6/ INTERCOS

Outillage de bout-en-bout du processus interco : émission de la commande par les métiers avec prix de transferts intégrés, approbation par workflow, automatisation des écritures comptables jusqu'au netting consolidé par entité.

7/ ROBOTISATION DE LA CLÔTURE

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

8/ INDICATEURS CLÉS

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



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

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



BlackLine (Nasdaq : BL) est un fournisseur de solutions cloud permettant aux entreprises de transformer leurs fonctions comptables et financières grâce à l'automatisation, la centralisation et la simplification de leurs processus clés comme la clôture comptable ou les processus inter-entreprises. Conçue pour compléter les ERP et autres systèmes financiers déjà en place tels que SAP, Oracle ou NetSuite, la plateforme **BlackLine** aide les départements financiers et comptables des organisations de toutes tailles à améliorer leur efficacité opérationnelle, accroître leur visibilité en temps réel et veiller à la conformité dans le but de garantir une gestion optimale de la clôture comptable de bout-en-bout. La société occupe le carré des leaders dans le Magic Quadrant 2019 de Gartner consacré aux solutions cloud de clôture financière. Elle est par ailleurs considérée comme un pionnier sur le marché des solutions cloud d'optimisation et d'automatisation du contrôle financier.

Plus de 3 600 entreprises dans le monde font aujourd'hui confiance à **BlackLine** pour les aider à assurer l'intégrité de leurs bilans comptables et la fiabilité de leurs rapports financiers. Le siège social de **BlackLine** se trouve à Los Angeles, et des filiales sont basées dans les villes d'Atlanta, Chicago, New York, Vancouver, Singapour, Sydney, Melbourne, Londres, Francfort et Paris. Plus d'informations sur le site de **BlackLine** : www.blackline.com/fr

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

En 2020 BlackLine acquiert Rimi-lia afin d'enrichir sa plateforme de capacités d'automatisation des encaissements clients basée sur l'intelligence artificielle. Grâce à cette opération, l'éditeur conforte son statut de plateforme leader du marché en ajoutant BlackLine Cash Application à son offre pour répondre aux enjeux de la digitalisation du processus Order-to-cash.

#2

BlackLine est nommé partenaire de l'année de SAP dans la catégorie Extensions avec le prix Pinnacle Award 2021. Les solutions BlackLine sont intégrées à l'offre SAP® Solution Extensions et à ce titre, commercialisées par SAP. BlackLine complète donc les fonctionnalités offertes par les solutions SAP ERP Financials, qui incluent la solution SAP S/4HANA®.

#3

BlackLine a nommé Marc Huffman, en tant que Directeur Général de BlackLine depuis le 1er janvier 2021 pour succéder à la fondatrice Therese Tucker qui occupait le poste de PDG depuis la création de BlackLine en 2001

Cette dernière continuera à siéger au Conseil d'Administration en tant que Présidente Exécutive.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

\$351,7M (2020)



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 400



LE(S)
FONDATEUR(S)

Therese Tucker



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**Public company
(Nasdaq: BL)**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2001



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2004

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

Saint-Gobain automatise ses processus comptables et augmente l'efficacité de ses équipes grâce à BlackLine.

Le leader mondial de l'habitat durable a déployé la plateforme BlackLine parmi 25 de ses centres de services partagés afin d'automatiser, fiabiliser et harmoniser ses processus de rapprochement et de contrôle comptable. Aujourd'hui, la plateforme BlackLine est utilisée par près de 2 000 collaborateurs du groupe - comptables, directeurs financiers, contrôleurs de gestion des entités clientes - ainsi que par des auditeurs externes. Elle permet d'actualiser tous les mois la balance comptable tout en offrant des fonctionnalités d'automatisation et d'organisation des différentes tâches de clôture.

« Les directeurs de CSP sont satisfaits car ils sont désormais en mesure d'harmoniser les méthodes de justification de comptes et de mieux préparer leur clôture financière. De même, les DAF des sociétés clientes du groupe apprécient la solution car elle les aide à mener à bien leur mission de suivi et de contrôle des justifications de comptes, et elle leur facilite la tâche pour leur revue bilancielle. » affirme *Pascal Perrier-Gustin - Directeur des CSP et de la transformation digitale finance Groupe.*

[Découvrez les témoignages clients ici.](#)

CAS CLIENT #2

Veolia UK est le leader des solutions environnementales et fournit une gamme complète de services de gestion des déchets, de l'eau et d'énergie. La société sert plus de 80 000 clients commerciaux et industriels, soit un tiers de la population du Royaume-Uni.

Avant de mettre en œuvre BlackLine Cash Application, **Veolia** était confronté à des niveaux extrêmement élevés de trésorerie non rapprochée. De plus, un même règlement pouvait être traité plusieurs fois afin de trouver la ou les factures correspondantes. Cela a conduit les clients à se plaindre et les Crédit Managers à passer du temps à rechercher manuellement les paiements plutôt que de se concentrer sur des tâches plus stratégiques et à plus forte valeur ajoutée.

À la fin du mois, la situation s'aggravait en raison des volumes importants de paiements effectués dans un court laps de temps, généralement de deux à trois jours. Cela signifiait qu'une proportion importante de contrôleurs de crédit se concentraient sur les rapprochements manuels en fin de mois.

Veolia a déployé Cash Application pour augmenter la validation des avis de règlement et les contrôles de qualité des données, assurer le respect des politiques de lutte contre le blanchiment d'argent et améliorer les pistes d'audit du paiement à la facture.

Depuis la mise en œuvre de la solution, le rapprochement bancaire est désormais effectué quotidiennement en quelques minutes, ce qui permet aux ETP (employés à temps plein) de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.

L'automatisation garantit une intervention manuelle minimale, avec des algorithmes de rapprochement automatique traitant avec précision les encaissements sans nécessité d'avis de règlement. Cela a permis à **Veolia** d'obtenir un ROI en seulement quatre mois après sa mise en œuvre.

[Découvrez les témoignages clients ici.](#)

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

La société **Symphony RetailAI** - fournisseur mondial de plateformes décisionnelles, de solutions et d'informations pour la Grande Distribution - fait confiance à BlackLine pour sa clôture financière.

Avant l'adoption de BlackLine, Symphony RetailAI faisait face à des enjeux clés pour sa clôture comptable :

- Délocalisation d'une partie des équipes comptables dans un Centre de Services Partagés
- Meilleur pilotage et contrôle des opérations de clôture sur les 32 entités du groupe
- Amélioration de la qualité des données financières pour le management et les actionnaires

La plateforme BlackLine est testée dans un premier temps sur trois sites pilotes avant d'être rapidement étendue à l'ensemble des filiales du groupe. Les bénéfices rencontrés sont nombreux :

EFFICIENCE

Symphony RetailAI a automatisé son processus de justification des comptes et obtenu une meilleure linéarisation et répartition dans l'exécution des tâches mensuelles de clôture. La société a également diminué le temps passé par les équipes sur la clôture ainsi que les délais de production, libérant ainsi des ressources pour des travaux d'analyses à plus forte valeur ajoutée. Enfin, **Symphony RetailAI** a digitalisé 100 % de son dossier de clôture supprimant ainsi classeurs, papiers et processus Excel®.

CONFORMITÉ

Le déploiement de BlackLine a permis une harmonisation et une standardisation du processus de clôture appliquées à l'ensemble des filiales et des cycles comptables. Un compte est vérifié selon la même politique de contrôle quel que soit la filiale, le pays ou l'ERP source. Grâce à un contrôle systématique opéré par BlackLine, **Symphony RetailAI** a renforcé la qualité de son contrôle interne par un processus plus formalisé et exhaustif sur l'ensemble des comptes et des filiales.

VISIBILITÉ

Symphony RetailAI dispose d'une visibilité en temps réel sur le statut des comptes clés et d'éventuels risques associés. La direction financière détient dorénavant un dossier de clôture complet et entièrement dématérialisé qu'elle peut partager avec les parties prenantes internes ou externes, y compris ses commissaires aux comptes, contribuant à fluidifier les échanges durant les périodes de clôture.

VOS *CONTACTS*



FRÉDÉRIC HUBY

Vice President

☎ 01 82 88 43 63

✉ frederic.huby@blackline.com



LUCIE BORDELAIS

Regional Vice President

☎ 01 82 88 43 63

✉ lucie.bordelais@blackline.com



ALEXANDRA CAMUS

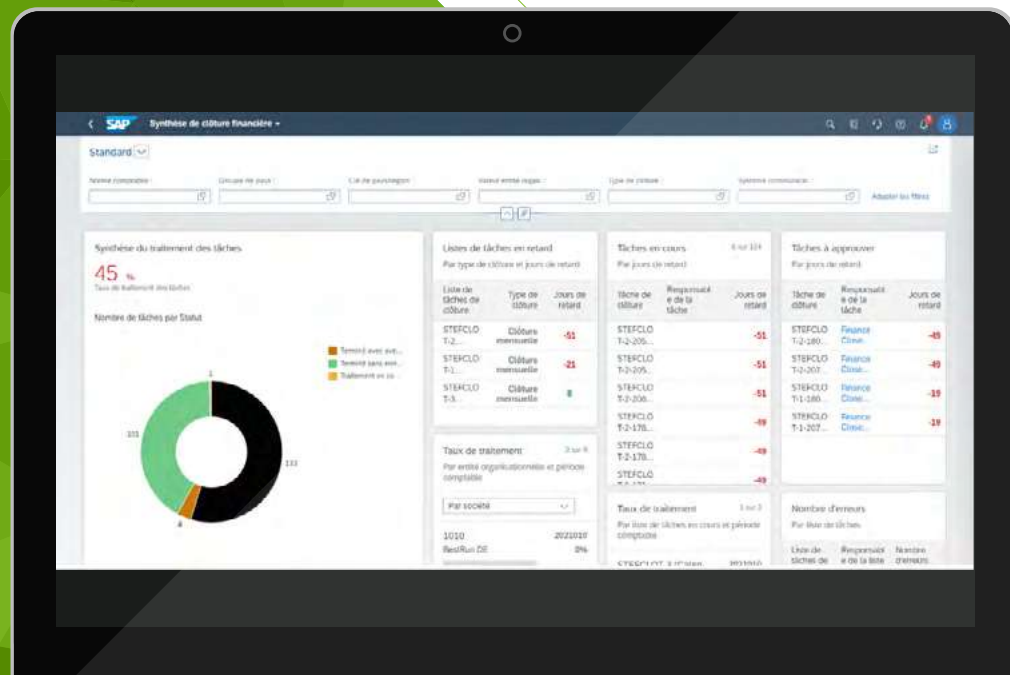
Senior Regional Field Marketing Manager

☎ 06 40 45 36 59

✉ alexandra.camus@blackline.com



LA SOLUTION



Pour en
savoir plus

L'application Suivi de la clôture financière vous permet d'obtenir une synthèse du statut et de l'avancement des cycles de clôture en cours. En cas de problèmes et de retards, vous pouvez accéder aux applications pertinentes et effectuer une analyse descendante pour trouver la cause profonde ou pour identifier la personne responsable.

1/ CRÉATION D'UN CALENDRIER DE CLÔTURE

L'application Création des tâches de clôture permet de créer et/ou maintenir des templates de tâches, dont les attributs s'appliquant à toutes ou une partie des tâches peuvent être maintenus à la maille la plus fine. Il est également possible lors de cette étape de configurer des notifications (au niveau agrégé comme désagrégé) ;

- de définir les utilisateurs/groupe d'utilisateurs responsables de ce calendrier ;
- de définir le calendrier d'usine et fuseau horaire
- de gérer en parallèle plusieurs ledgers et principes comptable ;
- et de mettre en place différentes options disponibles pour créer une structure de clôture (entité légale et/ou globale)

3/ DIFFÉRENTS TYPES DE TÂCHES DISPONIBLES

SAP Fiori Application : Traitement de la tâche de clôture manuellement avec une application Fiori.

Job : Planification des étapes de processus automatiques. Les tâches automatiques sont programmées automatiquement une fois que l'heure de début est atteinte et que la tâche précédente est terminée. Les tâches manuelles peuvent également être planifiées

Note : Traitement des tâches de clôture manuellement

Web Application : traitements d'étapes à l'aide de services Web externes ou affectation de ressources de documentation. Une application web est un service ou une page HTML accessible via une URL.

2/ TÂCHES/PROCESS DE CLÔTURE STANDARDS INTÉGRÉS

Un ensemble de tâches obligatoires et facultatives sont fournies en standard par business processes pour aider à la conception des premiers calendriers de clôture :

- Grand livre et fiscalité
- AP/AR
- Comptabilité des immobilisations
- Comptabilité des frais généraux
- Comptabilité des stocks
- Comptabilité de production
- Comptabilité des ventes

Le séquençage et les interdépendances entre les différentes tâches sont également inclus.

4/ APPORTER DES MODIFICATIONS EN MASSE AU MODÈLE

Il est possible de sélectionner plusieurs tâches à la fois pour effectuer des changements en masse pour de nombreux attributs clés :

- Affectation des rôles
- Paramètres d'approbation
- Notifications
- Calendrier et dépendances
- Calendrier d'entreprise et clé de pays



5/ TRAITEMENT DES TÂCHES DE CLÔTURE

L'application Traiter les tâches de clôture permet de traiter manuellement, planifier ou automatiser les tâches liées à la clôture de votre entité. L'application met automatiquement à jour le statut des tâches planifiées et exécutées ou des tâches validées automatiquement.

Lors du traitement des tâches, vous pouvez ajouter des commentaires et des pièces jointes, ou communiquer avec d'autres employés à l'aide de fonctions de collaboration ou de votre client de messagerie standard.

6/ APPROBATION DES TÂCHES DE CLÔTURE

L'application Approuver les tâches de clôture vous permet de vérifier et d'approuver les tâches de clôture critiques. Elle fonctionne également parfaitement depuis votre tablette. Chaque tâche d'une liste de tâches de clôture est classée selon les types d'approbation suivants :

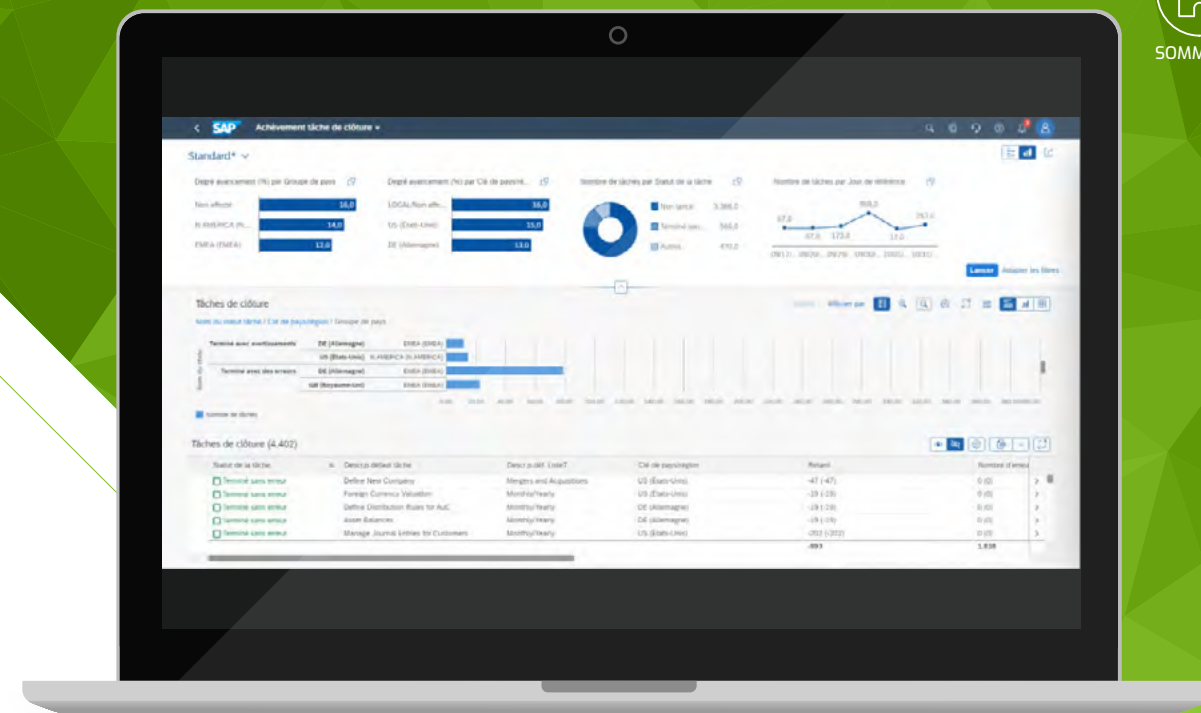
- Approbation complète requise
- Approbation en attente requise
- Pas d'approbation nécessaire

7/ SUIVI DE LA CLÔTURE

Aperçu de la clôture financière

Cette application vous permet d'accéder à des informations et indicateurs clés de performance (KPI) pour contrôler l'achèvement des tâches de clôture.

En cas de problèmes ou de retards, vous pouvez passer aux applications concernées et approfondir les détails pour trouver la cause profonde ou identifier la personne responsable.



8/ ANALYSE DE LA CLÔTURE

Cette application vous permet d'analyser le statut et le taux d'achèvement des tâches de clôture actives sous forme de résumé. Vous pouvez approfondir les détails pour analyser les données à l'aide de différentes options de graphiques et de tableaux, et pour prendre les bonnes mesures.

Par exemple, vous pouvez filtrer les tâches terminées avec des erreurs par société pour obtenir une liste de toutes les tâches correspondantes et afficher le processeur, le responsable ou les groupes d'utilisateurs correspondants.

L'application Analyse de la clôture est une liste analytique qui propose différentes options pour analyser et afficher les données de clôture. Vous pouvez filtrer les informations pour analyser les données à l'aide de différents types de graphiques et de table.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



SAP aide les entreprises et organismes de toute taille et de tout secteur d'activité à optimiser leur rentabilité, à s'adapter continuellement et à croître durablement.

L'entreprise développe des solutions logicielles destinées aux petites, moyennes et grandes entreprises. Les applications standards, solutions industrielles, plateformes et technologies permettent de cartographier et de concevoir chaque processus métier. Le progiciel recueille et traite des données sur une même plateforme, de l'achat des matières premières à la satisfaction des clients, en passant par la production. Les solutions **SAP** peuvent être déployées « sur site » dans les locaux d'un utilisateur ou utilisées depuis le cloud, ce qui permet aux entreprises d'analyser et de concevoir efficacement l'ensemble de la chaîne de valeur. Les solutions **SAP** peuvent également permettre de créer des prévisions, pour savoir par exemple quand une machine doit être réparée ou comment évoluera le chiffre d'affaires dans les six mois à venir.

En outre, **SAP** aide ses clients à relier les données opérationnelles des processus métier aux données sur l'expérience basées sur des facteurs émotionnels, tels que l'expérience d'achat et les retours des clients. Cela permet aux entreprises de mieux comprendre leurs clients et de mieux répondre à leurs besoins.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Gestion de la clôture du groupe (Q3 2022) :

Définir des listes de tâches de clôture de groupe.

Utiliser des fonctionnalités intégrées de flux de travail et de notification pour les tâches de clôture d'entreprise.

Rationaliser le transfert entre la clôture de l'entité et celle du groupe grâce à des fonctions de sign-off

Ajouter des notes et des pièces jointes pour documenter la clôture du groupe

#2

Résolution automatique des erreurs (prévue pour 2023) :

Définir le contexte des erreurs des jobs financiers et propositions de résolution.

Détecter automatiquement les exceptions et résoudre les erreurs lors des travaux exécutés en masse, accéder à une vue centralisée des erreurs, du statut et des activités de correction des tâches. Exploiter le flux de travail pour approbation de correction.

#3

Intégration d'AFC avec SAP Intelligent RPA (prévue pour 2023) :

Définir les tâches de clôture pour l'exécution automatisée de bots à l'aide de SAP iRPA.

Exécution des bots à partir de SAP iRPA avec paramètres de tâches de clôture transférés.

Recevoir des mises à jour de statut dans la liste des tâches de clôture à partir de l'exécution.

Naviguer vers journaux d'exécution des robots pour analyse.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**

**Près de 28 milliards
d'euros**



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**

Plus de 102 000



**LE(S)
FONDATEUR(S)**

**Hasso Plattner,
Klaus Tschira,
Dietmar Hopp
& Hans-Werner
Hector**



**LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**

**Société cotée
(Fondateurs
12 %)**



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**

1972



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**

2020

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

The Comfort Group est devenu le plus grand fabricant de lits et de mousses en Australasie. La société a connu une croissance spectaculaire au cours de la dernière décennie, à la fois de manière organique et par le biais d'acquisitions.

Au cours de ce cycle de croissance, The Comfort Group, qui utilise plusieurs systèmes ERP a fait de grands progrès en termes de modernisation, de normalisation et d'automatisation de ses processus commerciaux et technologiques et technologiques. Afin d'aligner sa procédure de clôture financière avec cet effort continu - l'ensemble des données financières de l'organisation sont des données financières sont consolidées sur SAP S/4HANA - The Comfort Group a choisi de mettre en œuvre SAP S/4HANA Cloud for advanced financial closing avec l'aide de Deloitte.

La solution orchestre l'ensemble des tâches de planification, de traitement, de surveillance et d'analyse associées à la clôture financière de The Comfort Group.

VOS *CONTACTS*



MARGAUX VINCENT
Presales SAP S/4HANA
Finance
☎ 06 37 23 09 43
✉ m.vincent@sap.com



NICOLAS PERRIER
Senior Presales Specialist
☎ 06 28 59 56 93
✉ nicolas.perrier@sap.com



GRÉGORY DUBOILLE
Presales Manager
☎ 06 27 87 93 95
✉ gregory.dubois@sap.com



FRANÇOIS BOURGEOIS
Sales Director Finance & Risk
☎ 06 21 31 11 73
✉ francois.bourgeois@sap.com



MARGAUX PATHE
ERP & Finance Marketing
☎ 06 83 20 72 94
✉ margaux.pathe@sap.com

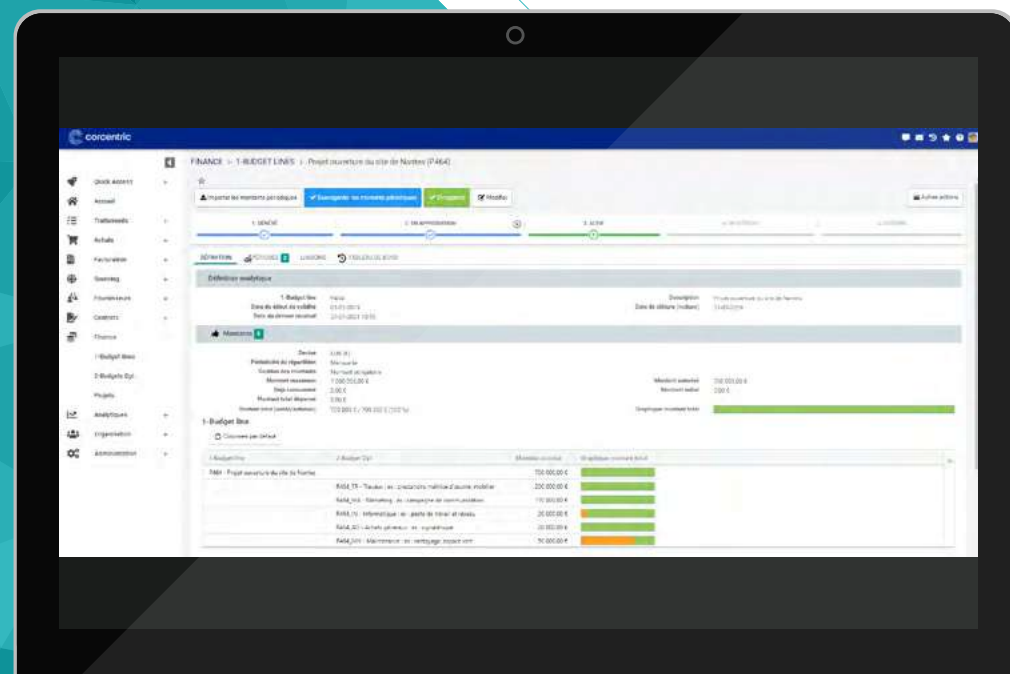


COMPLIANCE RISQUE ET CONTRÔLE INTERNE

Les solutions pour lancer un projet



LA SOLUTION



Planifiez et pilotez vos budgets (OPEX, CAPEX, projets). Suivez la consommation budgétaire en temps réel afin de garantir que les budgets approuvés soient respectés.

- Budgets pluriannuels, multi-niveaux, multi-périmètres
- Suivi de la consommation budgétaire en temps réel
- Alertes sur dépassement (seuils ou dates)
- Workflows de validation

1/ COMPTABILITÉ PAR ENGAGEMENT - E-PROCUREMENT

Simplifiez et contrôlez le processus d'engagement des dépenses.

- Gestion des catalogues (Punch-out, internes)
- Demande d'achats avec définition des centres de coûts
- Commande
- Réception
- Contrats d'achats
- Achats de services
- Gestion des litiges

Notre interface intuitive garantit un taux d'adoption maximal. Les nombreux workflows et règles avancés vous permettent d'adapter notre solution à vos besoins afin qu'elle reflète au mieux la complexité de votre organisation et puisse s'adapter facilement à son évolution. Tous les documents sont gérés de façon dynamique afin de contribuer au maintien de la conformité légale et fiscale.

3/ GESTION BUDGÉTAIRE

Suivez votre consommation budgétaire en temps réel afin d'assurer que les budgets approuvés soient respectés.

- Suivi de la consommation budgétaire en temps réel
- Budgets sur n-niveaux
- Workflows d'approbations et alertes personnalisables
- Budgets définis par centre de coûts
- Gestion de la répartition des coûts pour ventiler les lignes achats sur les différents postes de charges au prorata prédéfini au moment de la demande d'achats, de la commande et/ou de la facture

2/ FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Optimisez le processus de traitement et de validation des factures fournisseurs pour réduire vos coûts et gagner en efficacité :

- Gestion des formats : électronique Factur-X (PDF + XML embarqué), PDF (papier et mail) via scanning OCR
- Réconciliation automatique
- Factures sans commande
- Gestion des écarts, des avoirs et acomptes
- Règles d'approbation et d'affectation des factures
- Refacturation interne
- Gestion du bon à payer et des informations de paiement
- Gestion de la conformité légale

4/ GESTION DES FOURNISSEURS

Renforcez la collaboration avec vos fournisseurs, pilotez leur cycle de vie, leur performance et leur conformité.

- Gestion du référencement et administration
- Gestion des informations : fiche fournisseur et certifications
- Gestion de la performance et des risques : fiche de notation, pilotage, tableau de bord consolidé, conformité
- Portail fournisseur gratuit : accès à tous les processus, documents et informations concernant vos fournisseurs (référencement, certifications, appels d'offres, contrats, catalogues, commandes, factures, etc.)

LA SOLUTION



5/ GÉNÉRATION DES ÉCRITURES COMPTABLES

Notre Plateforme est complémentaire avec l'ERP de votre entreprise ou système comptable en place.

Générez automatiquement différents lots d'écritures comptables :

- Mapping catégories achats/comptes comptables
- Génération des écritures comptables
- Règles comptables multi-sociétés
- Gestion des taxes internationales et de la TVA intra-communautaire
- Écritures comptables de provisions (FNP, CAP, CCA)
- Écritures comptables de réimputation
- Écritures comptables de refacturation (Achat/Vente) en fonction de l'état d'avancement du flux achat.

6/ PISTE D'AUDIT

Notre Plateforme permet de garantir le contrôle interne et la sécurité financière (la séparation des tâches) et d'assurer la piste d'audit :

- Traçabilité totale des actions
- Sécurisation transverse des processus de dépense

7/ GESTION DES TAXES

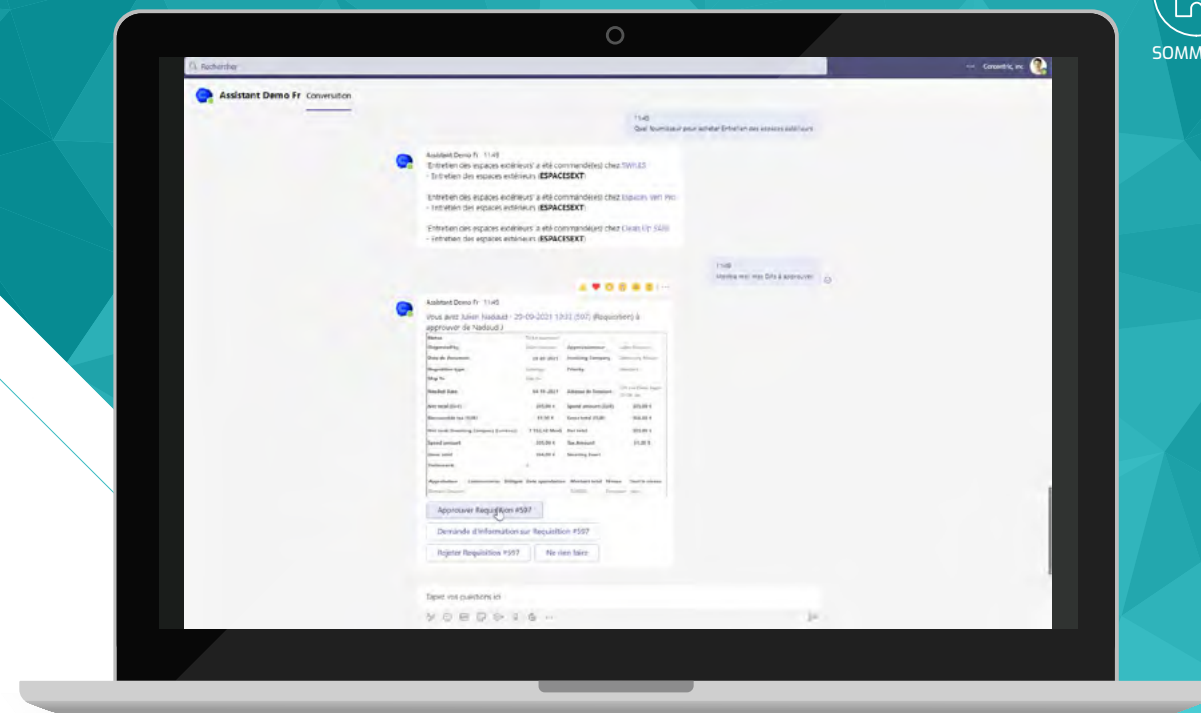
Optimisez vos flux de trésorerie en automatisant la gestion des taxes. Chaque dépense est automatiquement associée à un calcul de taxe contrôlable. Les informations comptables associées peuvent être intégrées au système financier.

- Gestion des taxes locales, européennes et internationales (USA, Canada, UE, Brésil, Italie)
- Gestion des taxes de vente au détail, TVA à taux fixe, taxes composées et autres types de taxes
- Chargement en masse des règles de taxes
- Moteur de taxes et de règles configurables
- Calcul des *prorata* de taxes
- Gestion des codes de taxes

8/ REPORTING ET INDICATEURS

Capturez les données générées en temps réel dans notre Plateforme :

- Des tableaux de bord "meilleures pratiques" préconfigurés sont disponibles pour toutes les Solutions de notre suite Source-to-Pay (certification, conformité fournisseurs, analyse utilisateurs, commandes, analytics dépenses, facturation...)
- Créez vos propres rapports sous la forme de votre choix à partir de données de référence telles que les fournisseurs, les contrats, les bons de commande, etc.



Le Digital Assistant Corcentric est disponible directement dans Teams sans se connecter à l'application. Il répond en temps réel aux questions des utilisateurs et propose différentes actions en fonction de la demande.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Corcentric est la première entreprise du marché à offrir une Suite complète de solutions Source-to-Pay, combinant Technologie, Services et Consulting pour optimiser 100 % des flux achats et financiers B2B des entreprises. Depuis 1996, les Directions Finance et Achats des ETI et Grands Comptes font confiance aux équipes et aux solutions **Corcentric** pour mieux gérer les dépenses, optimiser la trésorerie et améliorer la performance de leur entreprise.

- +2 500 clients dans le monde
- 15 entités aux États-Unis et en Europe
- + 300 Md € de transactions
- + 830 000 utilisateurs
- + 2,3 millions de fournisseurs référencés

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Nous lançons l'offre globale "One Corcentric" alliant Services, Conseil et Technologie pour accompagner les entreprises dans leur transformation digitale sur le long terme et construire une relation durable avec chacun de nos clients.

Nos autres actualités :

- Croissance organique de 20,8 % en 2020
- Nouveaux clients dont ceux que nous pouvons citer : Mr. Bricolage, Univi, Arkema, etc.

#2

Le nouvel Assistant Digital bidirectionnel Corcentric, répond en temps réel aux questions des utilisateurs dans plus d'une centaine de langues et envoie des rappels de tâches à faire directement dans Microsoft Teams.

- Accélère les processus métiers
- Utilisation facile pour les utilisateurs occasionnels
- Apprentissage continu de l'assistant grâce au Machine Learning

#3

Corcentric investit sur le sujet de Facturation électronique pour vous permettre d'être conforme à Loi de Finance 2020 :

- Nouveaux formats disponibles dont Factur-X
- Nouvelles fonctionnalités de réconciliation à la ligne
- Echange des statuts de factures

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

145 330 000€



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

+500



LE(S)
FONDATEUR(S)

Douglas Clark,
Julien Nadaud,
Xavier Pierre-Bez



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Bregal Sagemount



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1996



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

1996

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

Servier est un groupe pharmaceutique implanté dans 150 pays avec un chiffre d'affaires de 4,7 Md €. Servier et Corcentric ont bâti une relation durable depuis plus de 14 ans et ont collaboré sur de multiples projets :

1. Un spectre fonctionnel étendu

D'un simple catalogue hier, le spectre fonctionnel de la Corcentric Platform s'est peu à peu étendu vers un Procure-to-Pay complet adossé à SAP et permet aujourd'hui à Servier de gérer l'ensemble de ses achats indirects soit 85 % des achats du groupe. Du conseil juridique, à la sécurité en passant par les brevets, la solution adresse la grande diversité des familles achats du groupe Servier.

2. Des interfaces web-services qui échangent de l'information en temps réel

Le groupe Servier s'est orienté vers des interfaces web-services avec SAP. Celles-ci lui permettent de récupérer dans SAP de manière fiable et en temps réel les informations de Corcentric pour ses clôtures mensuelles.

3. Une démarche continue d'adoption du standard Corcentric

D'une application composée de nombreux spécifiques, le groupe Servier a fait le choix lors du dernier projet d'abandonner une grande partie de ces anciens spécifiques afin de minimiser les coûts de maintenance.

4. Une migration dans le Cloud Corcentric en mode SaaS

" Cette migration nous facilite grandement l'accès à la plateforme P2P et les connexions aux catalogues en punchout, ou autres applications par des APIs. La nouvelle version, plus ergonomique, plus performante, a séduit nos utilisateurs. " Sylvain Féraud, directeur du Procurement chez Servier.

5. Lancement du POC sur l'Assistant Digital

Né d'un travail collaboratif avec Corcentric, l'Assistant Digital nommé "Angie" a été déployé auprès de 500 assistantes qui utilisent quotidiennement l'application. " Le projet est un réel succès, Angie continue d'apprendre grâce à l'implication de l'équipe, qui y voient une vraie valeur ajoutée au quotidien. " Sylvain Féraud

Chiffres clefs :

- 2 400 utilisateurs
- 50 000 commandes
- 1 md € de transactions

[Lien 1](#)

[Lien 2](#)

CAS CLIENT #2

La solution Procure-to-Pay de Corcentric s'est démarquée pour sa capacité à répondre à la fois aux besoins des Directions Achats, Comptabilité et Opérationnelles de Mr Bricolage. Déployée en décembre 2020 auprès de 110 utilisateurs, la Corcentric Platform permet aux acheteurs de frais généraux du siège Mr Bricolage :

- d'automatiser le circuit d'approbation ;
- d'améliorer la conformité des engagements au budget ;
- de gagner en traçabilité et en fiabilité sur les commandes et les pistes d'audit ;
- de faciliter les échanges avec les opérationnels hors sites ;
- de centraliser le suivi des budgets ;
- d'automatiser le calcul des provisions mensuelles.

« Nous recherchions un outil structurant qui nous fasse à la fois gagner du temps et qui nous permette de garantir la fiabilité des données Achats. La mise en place de la solution Corcentric et d'un nouveau process a nécessité la mobilisation des utilisateurs pour se former à l'outil et gagner en autonomie dans le suivi de leurs commandes. », souligne Ingrid Meurlargé, Responsable Comptable SAR.

"La solution Corcentric a changé notre façon de travailler. La Direction Comptable se concentre désormais sur des missions à plus forte valeur ajoutée.

Les tâches chronophages telles que le pointage manuel des bons de commande ont été éradiquées. Nous gagnons globalement en efficacité sur les processus Achats, Finance et Comptabilité. Ce projet de digitalisation a également valorisé le travail des équipes comptables en apportant une réponse concrète aux enjeux imposés par le contexte actuel particulier." Stéphane Chabrilat, Directeur Comptable Groupe

Mr Bricolage implémentera dans un second temps la dématérialisation des factures. À terme, près de 25 000 factures seront traitées chaque année dans la Corcentric Platform. Mr Bricolage souhaite également mettre en place un tableau de bord avec des KPIs personnalisés pour faciliter le reporting et le pilotage de ses activités. Enfin, la mise en place de 5 catalogues punch-out est également à l'étude avec les fournisseurs du Groupe.

[En savoir plus](#)

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

DOMITYS est un groupe spécialiste de Résidences Services Seniors nouvelle génération.

Avant le projet avec Corcentric, DOMITYS était équipé d'un outil purement comptable qui n'offrait pas la possibilité de suivre les volumes d'achats ni de limiter les dépassements budgétaires éventuels.

Le processus d'engagement défini n'était pas respecté, les dépenses étaient « subies », les prix négociés difficilement contrôlables.

Dans un contexte de fort développement avec un volume d'achats croissant, Domitys a souhaité s'équiper d'un outil lui permettant de gérer ses dépenses, piloter et optimiser ses processus d'engagements et manager ses fournisseurs, le tout étant géré manuellement par la direction Achats.

Corcentric a été choisi pour sa flexibilité et l'interface simple d'utilisation de sa Plateforme Cloud qui ont permis :

- Un déploiement rapide
- Un paramétrage autonome de l'application qui permet d'accompagner DOMITYS dans sa croissance et dans l'évolution de ses activités.
- Une adoption rapide et globale par les différentes résidences et services sièges

Le périmètre de l'application inclut le procurement, le traitement des factures, la gestion des informations fournisseurs, la gestion financière et budgétaire ainsi que l'analyse des dépenses

- Les Achats utilisent la plateforme pour gérer les fournisseurs, interagir avec les opérationnels et piloter les achats.
- Le Contrôle de Gestion a une vue en temps réel sur les dépenses du groupe. Il est aussi plus proactif dans l'amélioration des processus et peut désormais mieux maîtriser les budgets.
- La Comptabilité a pu optimiser le processus de clôture et diminuer le délai de traitement.
- Les Opérationnels ont accès à un outil ergonomique qui simplifie les processus. Le gain de temps obtenu leur permet de se recentrer sur leur cœur de métier : le service.

Chiffres clés :

60K commandes/an

90M€ volume achats

10 000 fournisseurs

[En savoir plus](#)

VOS *CONTACTS*



XAVIER PIERRE-BEZ

VP Business and Operations
Southern Europe

☎ 06 22 00 60 20

✉ xpb@corcentric.com



CHRISTIAN PENAUD

Solutions Engineer Southern
Europe

✉ cpenaud@corcentric.com



ROMAIN CHAUVET

Director of EMEA Product
Value

☎ 06 29 47 79 68

✉ rchauvet@corcentric.com



ÉLÉONORE ROUCAUTE

Marketing Manager Southern
Europe

☎ 06 63 30 10 37

✉ eroucaute@corcentric.com



CAROLINE MARTINOT

Marketing Manager Northern
Europe

☎ 06 86 34 79 17

✉ cmartinot@corcentric.com



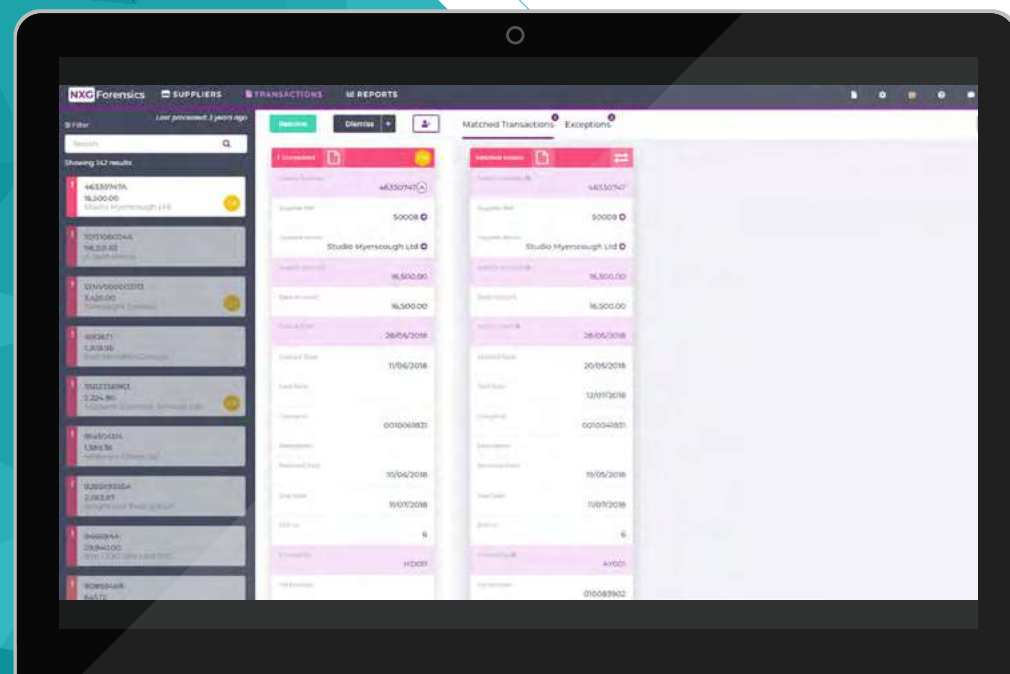
ALEXIA ANTUZZI

Coordinatrice Marketing

☎ 07 76 19 15 34

✉ aantuzzi@corcentric.com

LA SOLUTION



Détecte les anomalies, les tentatives de fraude et les problèmes de conformité dans le processus fournisseurs. Permet de suivre la résolution des anomalies et de piloter l'activité.



Mode préventif
Détece au quotidien les anomalies *avant paiement*



Monitor les données de base fournisseurs



Mode curatif
Identifie les paiements indus pour recouvrement



Permet l'optimisation du processus P2P en continue



Améliore la performance financière



1/ SÉCURISE LES TRANSACTIONS FOURNISSEURS

Détecte automatiquement les erreurs et transactions suspectes avant paiement :

- Compare les transactions et met en évidence des similitudes
- Analyse des écarts de comportement
- Priorise le traitement des anomalies par niveau de risque
- Des économies récurrentes d'1 € par facture traitée

2/ ANALYSE DES DONNÉES FOURNISSEURS EN CONTINU

Analyse et identifie les similitudes entre fournisseurs
 Monitore l'évolution des données
 Surveille les données bancaires et les modes de paiement

Amélioration de la qualité des données et de la sûreté de la base fournisseurs

LA SOLUTION



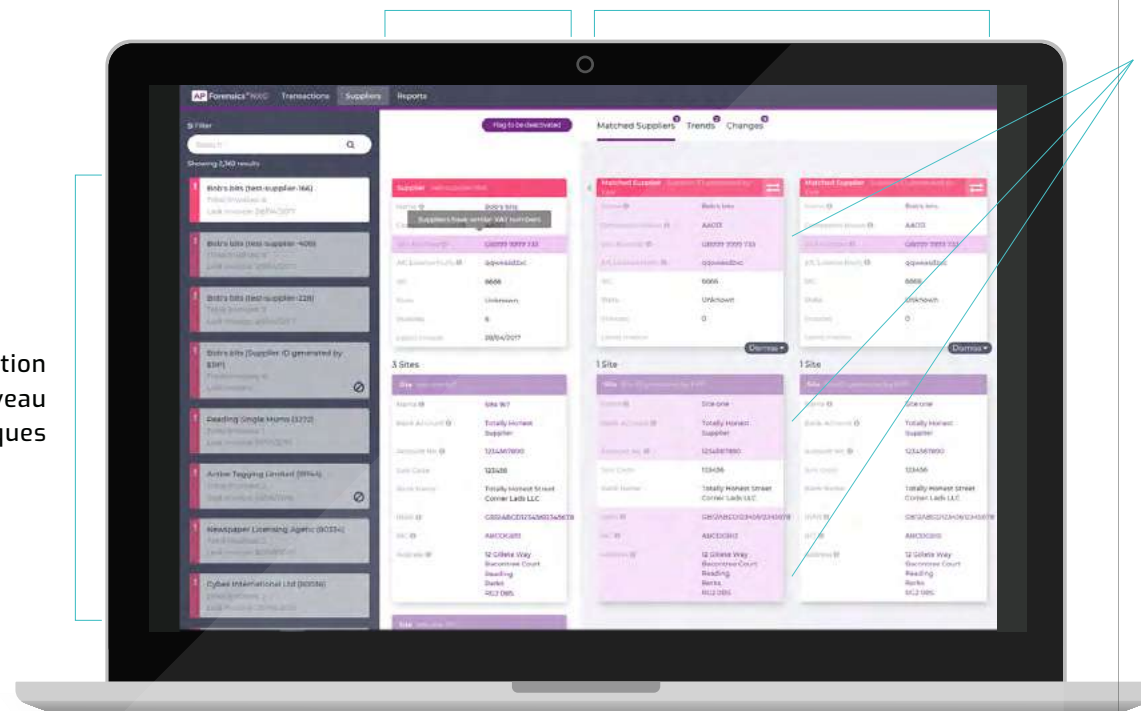
3/ FRAUDE ET COMPLIANCE

Explore les pistes de fraude potentielle
Détece les écarts de procédure
Identifie les comportements inhabituels et suspects
Alignement avec les objectifs de la loi LME et le volet 5 de la loi Sapin 2

Données analysées

Détection des anomalies

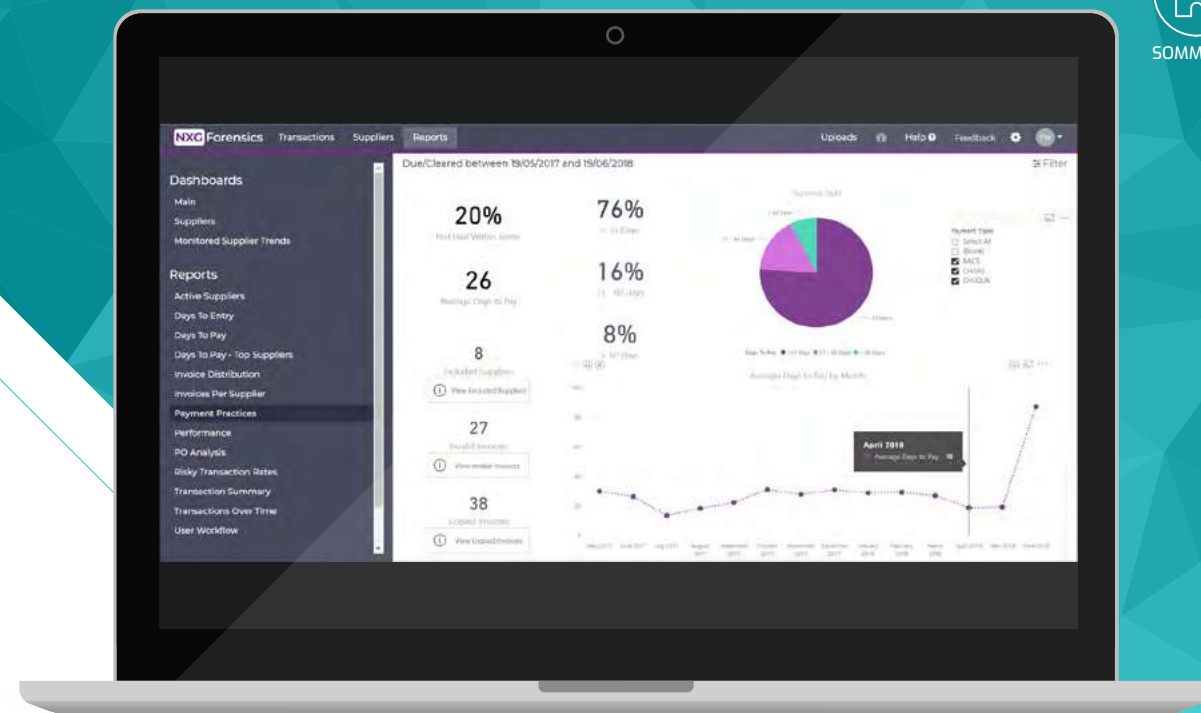
Priorisation par niveau de risques



Identifie et met évidence les erreurs

4/ DASHBOARD ET RAPPORTS

Pilotage de l'activité et suivi des montants sauvegardés (bloqué avant paiement)
Analyse les délais de traitement de chaque étape du flux facture
Mise en évidence des risques des paiements hors délais
Identifie les sources d'anomalies pour optimisation des process
Benchmark les performances entre organisations



Participez à l'amélioration de la qualité des données comptables et de vos processus

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Depuis 2016, **Fi Software** distribue et met en œuvre des solutions SaaS de nouvelle génération.

Parmi elles, la solution NXG Forensics, éditée par Fiscal Technologies, accompagne plus de 250 directions financières, comptables et CSP en digitalisant les contrôles de leur processus P2P et de leur base Tiers.

L'exploration et le contrôle automatique de vos données, grâce à l'association du Big Data à de l'Intelligence Artificielle de type Machine Learning, permet l'analyse comportementale de vos transactions fournisseurs et de votre base tiers pour détecter toutes les anomalies avant paiement.

L'identification en continu des irrégularités pour résolution, permet :

- d'optimiser vos processus,
- de sécuriser vos paiements,
- d'éliminer le coût de résolution des erreurs,
- d'améliorer votre marge et votre cash-flow.

Plus d'informations sur : <https://fi-software.fr/>

VOS CONTACTS



STÉPHANE HILLIÈRE

Associé

☎ 06 33 50 99 30
✉ stephane.hilliere@fi-software.fr



RAPHAËL VIÈTE

Associé

☎ 06 33 48 23 99
✉ raphael.viette@fi-software.fr



CARLOS MAURICIO

Associé

☎ 06 20 02 30 96
✉ carlos.mauricio@fi-software.com

LES GRANDES ACTUALITÉS

Evolution prévue en Q1 2022 : fonctionnalité Sanctions

NXG Forensics® permet de vous conformer à la loi sapin 2.

NXG Forensics® vous alerte de toutes sanctions internationales encourues par votre fournisseur via sa mise sous surveillance pour éviter toutes amendes et impacts de notoriété.

NXG Forensics® s'appuie sur les données de plusieurs centaines de listes gouvernementales et agences de sécurité internationales.

RÉFÉRENCES CLIENTS

CAS CLIENT #1

GROUPE BOUYGUES CONSTRUCTION

Contexte et enjeux :

L'augmentation des tentatives de fraude et la conduite d'une mission d'audit interne révélatrice par nos équipes aidée de la solution NXG Forensics.

Sécuriser le flux de règlement en éliminant les pertes de revenu liées aux doubles paiements et transactions suspectes ; en conséquence, améliorer les performances financières de l'entreprise (cash flow et marge).

Réduire la charge de contrôle des services comptables sur 1,8 M de factures.

Améliorer la qualité des données et du processus P2P

Étapes clés de la démarche :

La réalisation d'une Risk Review : Test de la solution sur 3 pays avec 2 ans de factures fournisseurs (réalisée en 4 semaines avec des « recovery »).

Le projet pilote réussi en 8 semaines effectives par le déploiement du CRP France.

Le déploiement à l'international a été réalisé immédiatement après, en 6 semaines sur 12 CRP couvrant 70 pays et 600 sociétés

L'adoption immédiate par les équipes comptables grâce aux résultats quotidiens et à une ergonomie intuitive.

Résultats :

Des résultats immédiats et mesurables. Les montants sauvegardés autofinancent aussitôt le projet et la solution. 30 mn par jour suffisent pour réduire nos pertes.

Les analystes évaluent la moyenne des pertes pour les doubles règlements à +-1€ par facture et par an. Bouygues Construction en utilisant NXG Forensics a ramené ce montant à 0€ de perte.

Une tranquillité d'esprit sur les règlements fournisseurs

NXG Forensics permet une meilleure compréhension des flux et la mise en place d'actions d'amélioration.

CAS CLIENT #2

GROUPE BOUYGUES CONSTRUCTION

Contexte et enjeux :

L'augmentation des tentatives de fraude et la conduite d'une mission d'audit interne révélatrice par nos équipes aidée de la solution NXG Forensics.

Sécuriser le flux de règlement en éliminant les pertes de revenu liées aux doubles paiements et transactions suspectes ; en conséquence, améliorer les performances financières de l'entreprise (cash flow et marge).

Réduire la charge de contrôle des services comptables sur 1,8 M de factures.

Améliorer la qualité des données et du processus P2P

Étapes clés de la démarche :

La réalisation d'une Risk Review : Test de la solution sur 3 pays avec 2 ans de factures fournisseurs (réalisée en 4 semaines avec des « recovery »).

Le projet pilote réussi en 8 semaines effectives par le déploiement du CRP France.

Le déploiement à l'international a été réalisé immédiatement après, en 6 semaines sur 12 CRP couvrant 70 pays et 600 sociétés

L'adoption immédiate par les équipes comptables grâce aux résultats quotidiens et à une ergonomie intuitive.

Résultats :

Des résultats immédiats et mesurables. Les montants sauvegardés autofinancent aussitôt le projet et la solution. 30 mn par jour suffisent pour réduire nos pertes.

Les analystes évaluent la moyenne des pertes pour les doubles règlements à +-1€ par facture et par an. Bouygues Construction en utilisant NXG Forensics a ramené ce montant à 0€ de perte.

Une tranquillité d'esprit sur les règlements fournisseurs

NXG Forensics permet une meilleure compréhension des flux et la mise en place d'actions d'amélioration.

CLIENTS #3

+200 clients



LA SOLUTION

Galvanize
is now **Diligent**

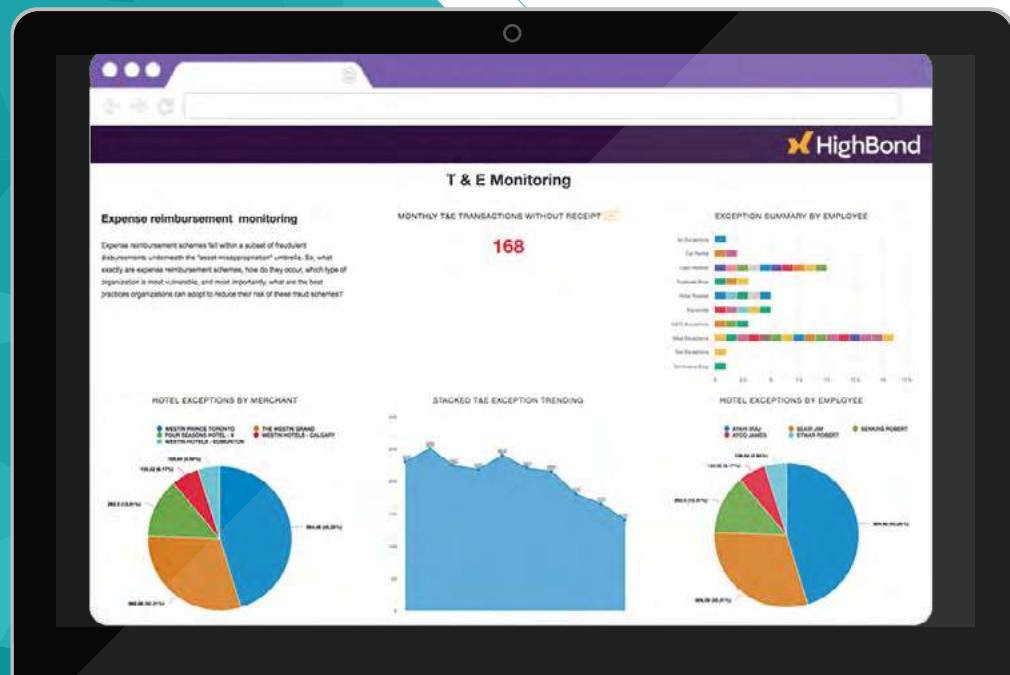


Tableau de bord des contrôles financiers : regroupe l'ensemble des indicateurs clés de risques permettant à la direction financière de comprendre et piloter les risques majeurs de l'entreprise. Il donne un accès direct aux données sous-jacentes, aux tendances historiques et à l'évaluation temporelle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

1/ RÉCONCILIATION AUTOMATIQUE DE FLUX DE DONNÉES

Pour bénéficier d'une supervision complète de l'ensemble des processus de votre entreprise, vous devez accéder aux données de différentes applications métier telles que SAP, Concur et Salesforce.

HighBond connecte n'importe quelle source de données, vous permettant d'automatiser et de tester les contrôles financiers, et d'effectuer des croisements pertinents.

Créez des workflows automatisés pour impliquer les responsables de processus et renforcer vos dispositifs de contrôle. Raccourcissez la clôture mensuelle en améliorant la qualité et fiabilité des données comptables et repérez les signaux faibles avant qu'ils ne deviennent un réel risque.

3/ TABLEAUX DE BORD POUR LA DIRECTION

Les tableaux de bord et les visualisations en temps réel vous donnent une image claire de ce qui se passe dans votre organisation. Générez des rapports pour la direction ou les auditeurs externes - par entité, processus, statut de contrôle ou type de problèmes. Démontrez à votre direction que les managers fonctionnels ont examiné les résultats des tests.

Visualisez et partagez rapidement les indicateurs de performance financière. Et explorez les tableaux de bord pour découvrir les données sous-jacentes qui se cachent derrière vos visualisations.

2/ CONTRÔLE CONTINU POUR RENFORCER LA CONFORMITÉ

La meilleure façon d'assurer la conformité et le respect des politiques financières internes est d'examiner 100 % de vos données transactionnelles.

Grâce à l'automatisation de l'analyse des données avec une solution réglementaire apportant une piste d'audit fiable, vous identifierez les activités inhabituelles ou les transactions non conformes avant qu'elles ne deviennent un problème.

Par exemple, vous pouvez facilement analyser les transactions par carte bancaire ou les notes de frais, pour déceler des anomalies ou des indicateurs avancés de risques de fraude.

4/ ÊTRE TOUJOURS PRÊT POUR LES AUDITS

Être toujours prêt pour les audits signifie que les contrôles deviennent plus efficaces et que les rapports financiers sont plus fiables et exacts. HighBond vous donne des pistes d'audit complètes, ce qui accélère les audits et fait gagner du temps à votre équipe.

Votre équipe pourra facilement justifier vos conclusions, prouver les rapprochements et démontrer que les contrôles fonctionnent efficacement.

LA SOLUTION

Galvaníze
is now Diligent

5/ SURVEILLANCE AUTOMATISÉE DE LA FRAUDE

Détectez et prévenez les fraudes en consolidant et en analysant vos sources de données internes et externes pour identifier les signaux d'alerte. Automatisez l'escalade des problèmes et la gestion des cas à l'aide de règles et de déclencheurs de workflows.

La création de robots d'analyse pour le contrôle continu (RPA) et les techniques de Machine Learning vous permettront de découvrir les tendances de la fraude et les activités à haut risque afin que vous puissiez rapidement y remédier ou éliminer les faux positifs.

Utilisez les contrôles proposés par HighBond pour démarrer rapidement ou construisez votre propre programme.

7/ GESTION DES RISQUES

Simplifiez vos activités de gestion des risques dans une plateforme unique et intégrée. Examinez les risques dans le contexte des objectifs stratégiques de votre organisation. Concentrez-vous sur ce qui compte le plus, réduisez le travail dupliqué et créez des rapports puissants et axés sur les risques pour votre management et la direction générale.

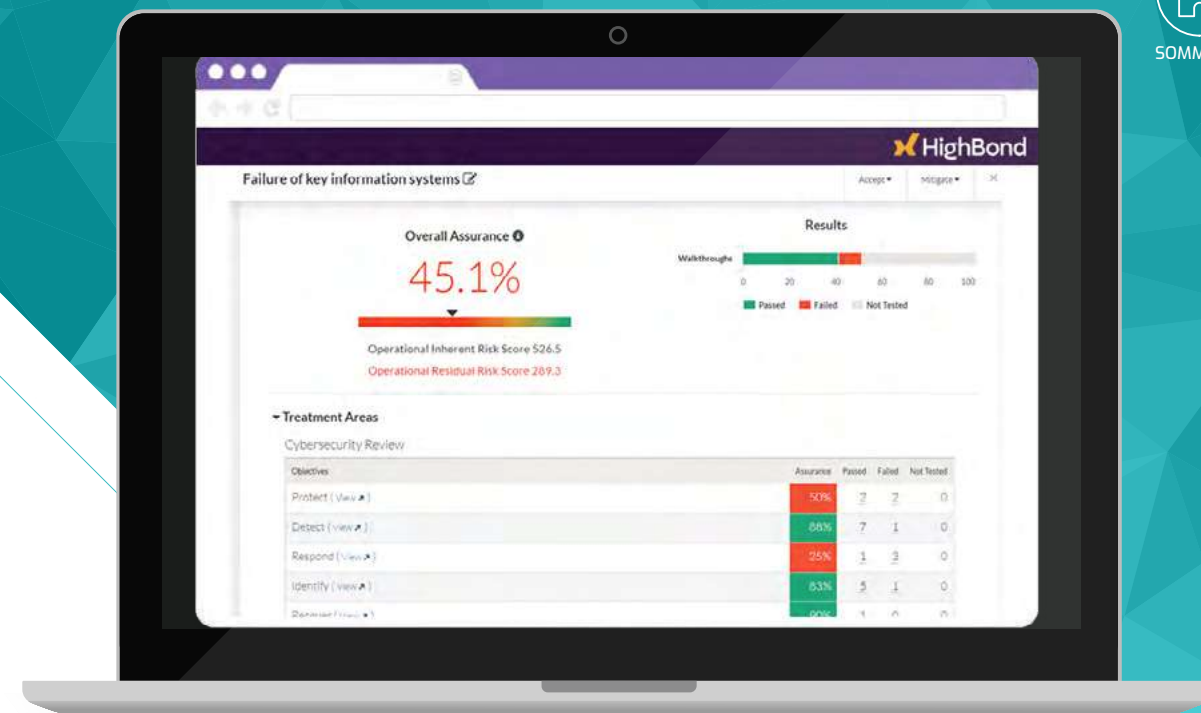
Organisez des ateliers sur les risques pour évaluer et prioriser les secteurs les plus à risque et concentrer les efforts de votre équipe sur ces éléments.

6/ GESTION DES CONTRÔLES INTERNES

Évitez la duplication des tâches, automatisez l'évaluation des contrôles et les workflows, et utilisez des modèles et des cadres de travail prédéfinis. Fédérez les responsables de processus et la première ligne de défense afin de tester les contrôles et de résoudre les problèmes au sein d'une plateforme unique.

Grâce à une bibliothèque centralisée de risques et de contrôles, vous pourrez rationaliser les contrôles à faible risque ou non stratégiques et harmoniser les contrôles conformes vis-à-vis de multiples réglementations.

Maîtrisez le coût de votre contrôle interne avec une plateforme agile et évolutive.



8/ AUTOMATISATION DU PROCESSUS DE REMÉDIATION

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

Lorsque les actions de remédiation sont terminées, toutes les parties prenantes en sont informées.

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

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Galvanize
is now  **Diligent**

Galvanize, a Diligent Brand, est le principal fournisseur en matière de logiciels de sécurité informatique, de gestion des risques, de conformité et d'audit dans les plus grandes entreprises mondiales. La plateforme intégrée HighBond, qui offre une visibilité sur le risque, facilite la démonstration de l'intérêt pour la conformité et permet de développer des programmes audit, risque et conformité sans coûts supplémentaires.

Plus de 6 300 organisations clientes dans 130 pays comptent sur HighBond pour réaliser leurs objectifs, dont de nombreuses entreprises du Fortune1000 et du S&P500 et de centaines d'organisations gouvernementales, de banques, d'industriels et d'établissements de santé.

Qu'il s'agisse de gérer les menaces, d'évaluer les risques, de mesurer les contrôles, de surveiller la conformité ou de développer la couverture d'assurance, HighBond automatise les tâches manuelles, rassemble les données de toute l'organisation et les publie dans des tableaux de bord et des rapports faciles à partager.

fr.wegalvanize.com

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Le 25 février 2021, Diligent, le spécialiste de la gouvernance moderne avec une plateforme utilisée par près de 700 000 administrateurs et dirigeants chez 19 000 clients, a annoncé la signature d'un accord visant l'acquisition de Galvanize, un leader mondial des logiciels-services GRC.

#2

Leader en 2021 du *Gartner® Magic Quadrant™* pour IT Risk Management and IT Vendor Risk Management Tools

Leader du *The Forrester Wave™* : Governance, Risk, and Compliance Platforms, Q1 2020*

Leader du *The 2020 Gartner Magic Quadrant* pour IT Risk Management**

Leader du *The 2020 Gartner Magic Quadrant* pour IT Vendor Risk Management Tools***

Leader du *The Forrester Wave™* : Third-Party Risk Management

LES CHIFFRES CLÉS



LE(S)
FONDATEUR(S)

Harald Will



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1987



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

1987

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

Coca-Cola Bottlers Business Services : Impact des données sur la stratégie de l'entreprise

Dans cette étude de cas Galvanize, Dior Silo, responsable Compliance, Data Intelligence et Analytics, et Julius Brian Dela Cruz, chef d'équipe, Data Intelligence et Analytics, expliquent comment la plateforme HighBond de Galvanize et ACL Robotics ont aidé leurs équipes à fournir des informations orientées données, à améliorer leur stratégie métier, à réduire les coûts, à gagner en efficacité, ainsi qu'à améliorer la conformité.

Siemens Financial Services : Suivi des risques et contrôles

Jason Gross, vice-président de la gestion des contrôles, explique en quoi la plateforme HighBond lui permet d'exercer un meilleur contrôle sur les contrôles financiers et opérationnels et lui fournit des informations organisationnelles détaillées et fondées sur des données.

Equinix : UComment Equinix a élaboré une analyse de rentabilité pour la gestion intégrée du risque

Rod Verhulp, vice-président Finance d'Equinix, et Nili-sha Agrawal, responsable senior du programme GRC, donne des conseils sur la façon d'élaborer une analyse de rentabilité pour une nouvelle technologie, d'établir des partenariats interfonctionnels et de rallier les dirigeants.

Ville de Lethbridge : Suivi automatisé des risques et des contrôles

Darrell Mathews, responsable des processus financiers et des contrôles, explique en quoi le suivi automatisé des risques et des contrôles de Galvanize a amélioré les processus opérationnels, le flux d'activités et l'implication des intervenants.

Découvrez les témoignages clients [ici](#).

VOS *CONTACTS*



PASCAL GADEA

Country Manager - France

✉ pgadea@diligent.com



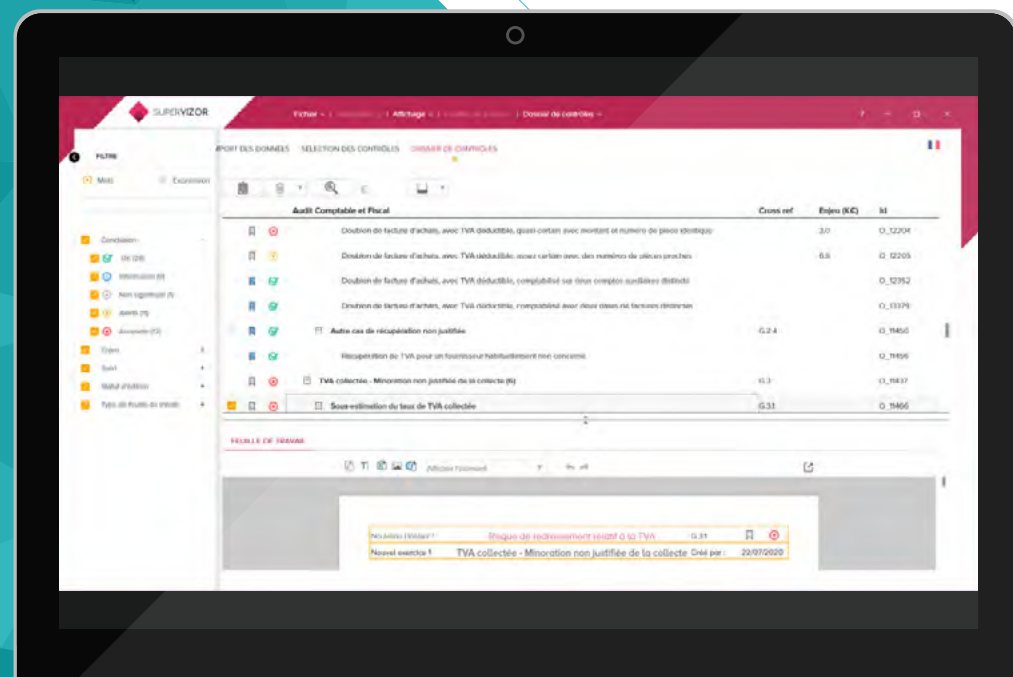
DELPHINE BECKER

Account Executive - EMEA

✉ dbecker@diligent.com



LA SOLUTION



Dans une interface intuitive, choisissez parmi 300 contrôles pré-paramétrés et lancez vos premières analyses dès le premier jour.

1/ IMPORT AUTOMATIQUE DES DONNÉES

Sélectionnez les types de données que vous souhaitez intégrer dans Supervizor, quel que soit l'ERP dont elles sont issues : flux comptables, données opérationnelles, référentiels, etc.

Liste des connecteurs : plus de 35 ERP intégrés en standard dont SAP, Sage, Dynamics AX, etc.

2/ ENRICHISSEMENT AUTOMATIQUE DES DONNÉES

Grâce à son moteur d'apprentissage unique, Supervizor analyse et comprend les pratiques de votre entreprise sans aucun paramétrage de votre part

Aujourd'hui, ce sont plus de 130 millions de pratiques comptables qui sont modélisées. Et plus nous avons de clients, plus le nombre de pratiques recensées s'enrichit !

3/ SÉLECTION DES CONTRÔLES PRÉ-PARAMÉTRÉS

Choisissez les contrôles parmi les catalogues (300 points de contrôles pré-paramétrés) :

- Contrôle interne & Sapin 2 (visant à identifier les erreurs et les signaux de fraude dans une démarche de contrôle interne et de réponse au pilier 3 de la loi Sapin 2.)
- Audit comptable et fiscal (visant à identifier les pratiques comptables, les erreurs de comptabilisation et à mesurer le risque et la non-optimisation en matière de fiscalité et de trésorerie)

Exemples de contrôles : schéma comptable inhabituel (atypique), doublon de comptabilisation ou de règlements, analyse de la séparation des tâches, contrôle des RIB.

4/ CONTRÔLE DES DONNÉES ON DEMAND OU EN CONTINU

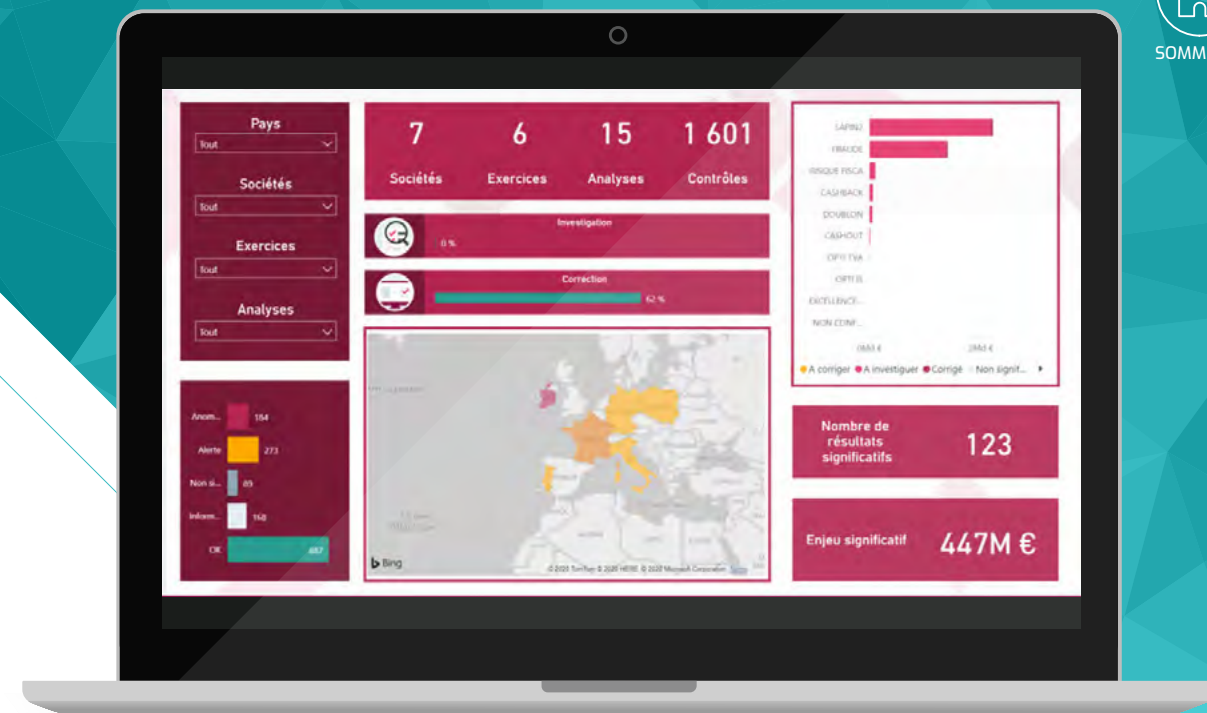
Préférez la méthode qui vous convient le mieux. Lancez vos analyses à la demande ou en continu sans intervention. Décidez de la fréquence à laquelle les contrôles s'exécutent (semestrielle, trimestrielle, etc.) pour un exercice donné.

5/ INVESTIGATION DES ANOMALIES DÉTECTÉES

Naviguez dans l'interface d'investigation des anomalies, présentées dans un rapport d'audit généré automatiquement. Consultez les erreurs et les pistes de fraudes, et priorisez les anomalies à investiguer. Documentez-les et mettez en place des actions correctives. Des exports sont possibles en Word ou PDF.

6/ REPORTING ET DATAVISUALISATION

Profitez de tableaux de bord pour visualiser de manière synthétique les risques auxquels vous êtes exposés et transformer ces données en information à haute valeur décisionnelle. Partagez vos résultats sous format PDF et PPT avec vos collaborateurs.



Synthétisez vos résultats et identifiez en un clin d'œil les risques auxquels vous êtes exposés.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Supervizor est un logiciel d'audit et contrôle interne automatisé pour les CFO qui souhaitent éliminer les erreurs comptables et être compliant avec les réglementations anti-fraude. Aujourd'hui, les directions se reposent sur des contrôles manuels inefficaces et des audits externes obsolètes, occasionnant perte de temps et d'argent.

Supervizor est l'unique solution Plug & Play de détection des anomalies dédiée à la finance d'entreprise, qui utilise l'IA pour analyser 100 % des transactions et repérer instantanément les erreurs et fraudes.

- Révélez les erreurs cachées pour anticiper les audits
- Renforcez la confiance dans les comptes de chacune de vos filiales
- Contrôlez vos données en continu
- Soyez compliant avec les réglementations antifraude internationales (Pilier 3 loi Sapin 2, SOX 404, etc.)
- Consacrez 100 % de votre temps à ce qui compte : résoudre les anomalies et récupérer du cash

Oubliez les analyses incomplètes sur Excel, les développements en interne sans fin et les auditeurs et consultants externes très coûteux : **Supervizor** est la technologie qui se connecte à tous vos ERP et crée un rapport d'audit instantanément grâce à 300 points de contrôle prêt à l'emploi ne nécessitant aucun paramétrage.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

En 2021, suite à notre participation à Impact Germany et Impact USA, Supervizor a ouvert deux bureaux (Cologne, Allemagne et New York, États-Unis).

#2

Ce sont 10 nouveaux collaborateurs qui ont rejoint les équipes notamment business, IT et customer operations.

#3

Le périmètre de contrôles standards a été élargi sur les cycles achat et trésorerie (bon de commande, bon de livraison et RIB)

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

60



LE(S)
FONDATEUR(S)

Alban Clot et
Cyrille de Gastines



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Management
Odyssée Venture



DATE DE CRÉATION DE
LA SOCIÉTÉ

2008



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2016

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

Aujourd'hui, ce sont plus de 100 clients dont Limagrain, Accor, BPI France ou encore Intersport qui nous font confiance.

Dans un grand groupe d'hôtellerie (1,6 Mds d'€ de chiffre d'affaires, Oracle), ce sont des millions d'enregistrements produits chaque année dans le CSP et contrôlés de manière parcellaire et manuelle. Anticipant un contrôle de l'AFA identifiant ces manques, le groupe a choisi Supervizor pour détecter les anomalies et faciliter la mise en conformité avec le pilier 3 de la loi Sapin 2.

Grâce à un POC réalisé en 1 jour, puis une solution live en 10 jours :

- 250 contrôles opérationnels, qui tournent tous les mois, soit 50x plus de contrôles réalisés
- 100 % des flux contrôlés

Une cellule « Internal process & control » a été créée dans le but d'améliorer l'organisation en résolvant les anomalies détectées par Supervizor.

Grâce à un temps d'implémentation très court comparé à un développement interne et un cash back lié aux anomalies détectées (TVA, doublons, etc.), le ROI est immédiat.

CAS CLIENT #2

Un groupe pharmaceutique (0,5 Mds d'€ de chiffre d'affaires, Sage x3) a fait le choix de Supervizor dans un contexte de forte suspicion d'anomalies comptables significatives. Ce sont plus de 100K écritures comptables chaque mois et une trentaine de filiales. Avant Supervizor, aucun contrôle interne n'avait été mis en place.

La validation fonctionnelle a eu lieu 4 semaines après le premier audit (+300 contrôles réalisés).

CAS CLIENT #3

Une branche du Groupe TotalEnergies (5 Mds d'€ de chiffre d'affaires, SAP et Multi ERP) automatise ses contrôles anticorruption avec Supervizor.

Des ressources et des budgets colossaux ont été engagés pour mettre en œuvre sans succès un projet de contrôle interne basé sur du data analytics via une technologie ne contenant aucun contrôle pré-paramétré. Le Groupe TotalEnergies impose à l'ensemble de ses filiales de mettre en œuvre un dispositif de contrôle anticorruption avec une liste de contrôle détaillés.

La solution fut live en moins de 15 jours ouvrés. Ce sont 35 entités mises sous contrôle continu (France et Europe) avec un hébergement de l'outil sur le cloud.

Les coût et temps records de mise en œuvre, la couverture fonctionnelle et la légitimité en cas de contrôle de l'AFA ont convaincu Hutchinson de rejoindre notre écosystème de clients.

VOS CONTACTS



ALBAN CLOT

Managing director | Sales & operations

☎ 01 83 88 88 40

✉ alban.clot@supervizor.com



CYRILLE DE GASTINES

Managing director | R&D

✉ cyrille.degastines@supervizor.com



CÉLIA VIGUIER

US General Manager

☎ US : (347) 527-9089
Fr : 07 67 56 97 37

✉ celia.viguier@supervizor.com



MAXENCE GRAU

Head of Sales

☎ 06 87 35 07 10

✉ maxence.grau@supervizor.com



NICOLAS D'AMÉCOURT

Head of Account Management

☎ 06 68 33 41 50

✉ nicolas.damecourt@supervizor.com



CÉLINE HAUTCOEUR

Chef de projet

☎ celine.hautcoeur@

supervizor.com

ERP NEXT GEN

Les solutions pour lancer un projet



Google Cloud



Microsoft



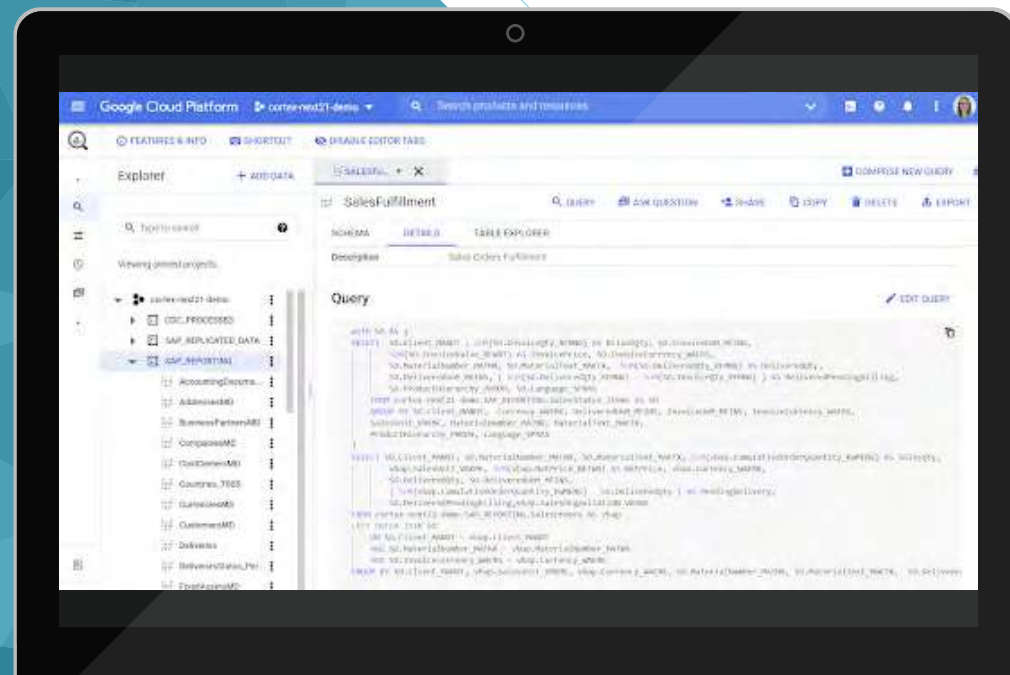
ORACLE®



workday®

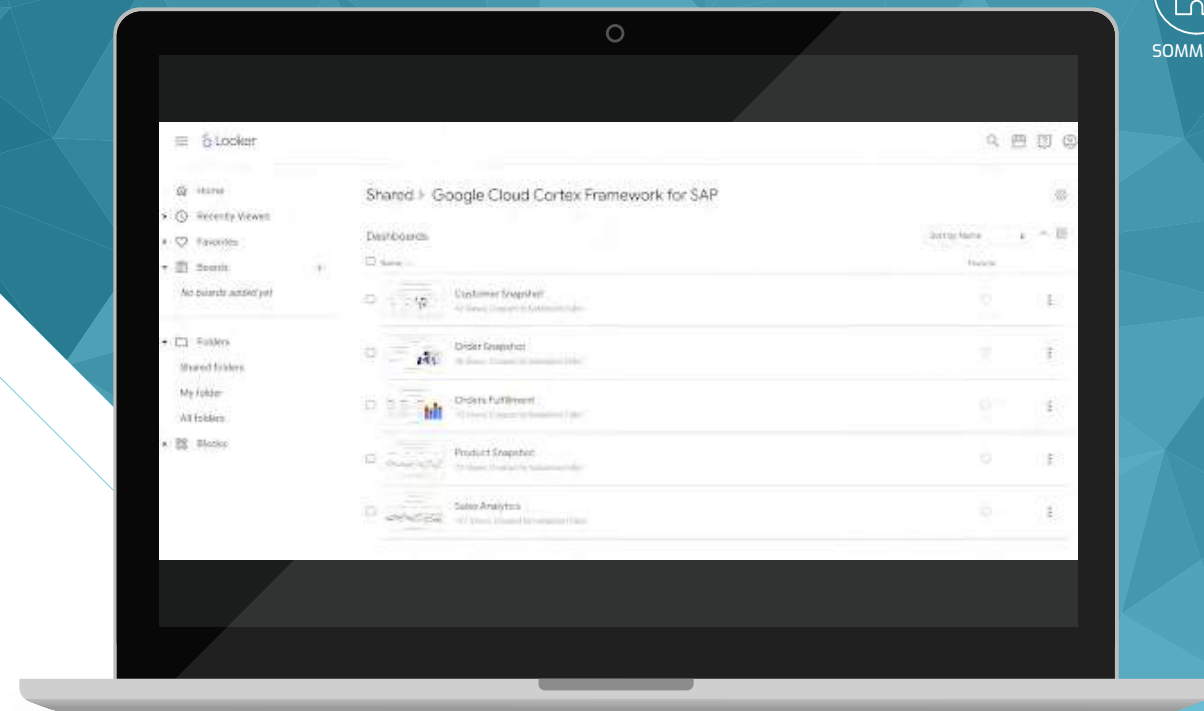
LA SOLUTION

Google Cloud



Pre-Defined Operational Data Marts

- Auto creation of content
- All SQL included
- Logical common views



1/ ACCÉLÉRER LES RÉSULTATS COMMERCIAUX

Boostez vos connaissances et votre valeur commerciale avec des architectures de référence et du contenu faciles à exploiter, basés sur des scénarios et cloud-native.

2/ RÉDUIRE LES RISQUES, LA COMPLEXITÉ, LES COÛTS

Réduisez le temps, les efforts et le coût des mises en œuvre et obtenez plus rapidement les résultats commerciaux souhaités grâce à des modèles de déploiement éprouvés.

3/ UN TREMPLIN POUR L'INNOVATION FUTURE

Tirez parti d'une stratégie technologique capable d'évoluer au delà d'un cas d'utilisation individuel, grâce aux meilleurs outils et capacités natifs du cloud.

Plug and Play Looker Dashboards

- Looker Block on Marketplace
- 5 Initial Foundation Dashboards
- Common insights
- Customize to your needs

PRÉSENTATION *DE LA SOCIÉTÉ*



Google Cloud fournit aux organisations une infrastructure, une plateforme et des solutions métiers de pointe. Nous proposons des solutions de cloud computing conçues pour les entreprises qui s'appuient sur les technologies innovantes de **Google**, et les aident à gagner en efficacité opérationnelle et à s'adapter à l'évolution des besoins, leur offrant ainsi des bases solides pour leur avenir. Dans plus de 200 pays, des organisations font de **Google Cloud** leur partenaire de confiance pour résoudre leurs problèmes les plus critiques.

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ

1998



DATE DE CRÉATION DE LA SOLUTION PROMUE

12 octobre 2021

VOS *CONTACTS*



PASCAL BENMOUSSA-AZOULAY

Google Cloud Cortex GTM
Technical Lead for EMEA & APAC

☎ 06 38 62 11 88

✉ pbenmoussa@google.com



LAURENT GAUDILLÈRE

SAP Sales Regional Lead

☎ 06 07 49 72 52

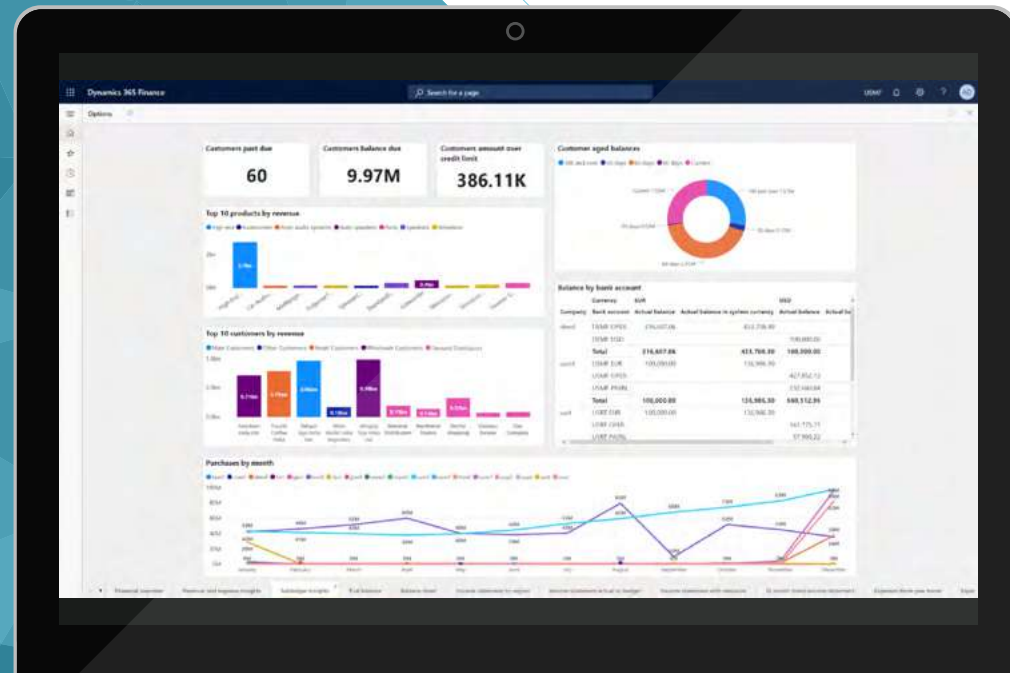
✉ lgaudillere@google.com



SOMMAIRE



LA SOLUTION



Évaluez la santé de votre entreprise et améliorez vos contrôles financiers afin de favoriser votre agilité et stimuler votre croissance en utilisant des rapports financiers en temps réel, l'analyse intégrée et des informations basées sur l'IA.

1/ CORE FINANCE

- Comptabilité et rapports financiers
- Budgétisation
- Gestion de la trésorerie et de la banque
- Comptabilité analytique
- Gestion des dépenses
- Rapport financier
- Immobilisations
- Gestion de projet et comptabilité
- Secteur public
- Intelligence artificielle financière

3/ PRÉDICTION DES PAIEMENTS CLIENTS

Les prévisions de paiement client prédisent la probabilité qu'une facture client soit payée à temps, en retard ou très tard en attribuant un pourcentage à chaque facture. Si vous connaissez la probabilité qu'une facture soit payée en retard, la fonction d'automatisation du processus de recouvrement peut créer des activités de recouvrement pour ces factures. Vous pouvez également définir un seuil ou un pourcentage de référence.

La définition d'une référence permet de garantir que les activités de recouvrement sont créées uniquement pour les factures pour lesquelles le pourcentage prévu de retard de paiement est supérieur au pourcentage défini.

2/ PRÉVISIONS DE FLUX DE TRÉSORERIE

Calcul des prévisions de trésorerie, ce qui vous évite d'avoir à planifier le processus manuellement et vous permet de garantir que les prévisions de trésorerie sont générées au moment le plus optimal pour votre organisation.

4/ PROPOSITIONS BUDGÉTAIRES INTELLIGENTES

Réduisez le temps et les efforts consacrés à votre budgétisation en laissant le système effectuer les tâches à votre place. Consolidez et analysez rapidement des années de données historiques pour prévoir votre budget.

5/ SERVICE DE CALCUL DES TAXES

Automatisez et standardisez les déterminations et les calculs fiscaux dans tous les pays ou régions.

Utilisez une matrice de détermination de taxe configurable et un concepteur de calcul flexible pour configurer et exécuter des règles et des calculs de détermination de taxe complexes à l'aide de formules et de conditions.

Simplifiez la maintenance de la conformité aux réglementations fiscales locales.

6/ SERVICE DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Un microservice flexible pour l'exportation et l'importation de factures électroniques configurables et le transport de messages vers et depuis des services Web externes configurés à l'aide du service de configuration réglementaire (RCS)

7/ RPA

Automatisez facilement les tâches manuelles répétitives avec l'automatisation robotisée des processus (RPA) à l'aide des flux de bureau dans Power Automate et Dynamics 365 Finance

8/ CLOUD NATIF

Accès natif à la Business intelligence et machine learning qui offrent des outils de veille stratégique étendus et en constante évolution. Le cloud stocke et traite non seulement vos données, mais il en apprend également.

Cela permet aussi de travailler en étroite collaboration avec d'autres produits basés sur le cloud, en particulier ceux de la suite de productivité de Microsoft

Réduisez vos coûts et optimisez vos dépenses dans vos différentes zones géographiques, grâce à l'automatisation des processus, au contrôle budgétaire, à la planification et l'analyse financières.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Chez Microsoft, nous nous engageons à faire progresser la réussite humaine et organisationnelle. Nos missions :

Innovation

Nous croyons que la technologie peut et doit être une force pour le bien et qu'une innovation significative peut contribuer et contribuera à un monde meilleur, de toutes les manières.

Diversité et inclusion

Nous prospérons grâce à des voix diverses. Nous impliquons les expériences, les forces et les différents points de vue de nos employés et de nos clients pour informer, remettre en question et élargir notre réflexion. C'est ainsi que nous innovons.

Responsabilité sociale

Nous croyons que la technologie est une force puissante pour le bien et nous travaillons pour favoriser un avenir durable où chacun a accès aux avantages et aux opportunités créés par la technologie.

IA

Nous pensons que, lorsqu'elle est conçue avec des personnes au centre, l'IA peut étendre vos capacités, vous libérer pour des efforts plus créatifs et stratégiques et vous aider, vous ou votre organisation, à en faire plus.

Confiance

Nous proposons des expériences informatiques sécurisées, privées et fiables basées sur de saines pratiques commerciales.

Répondre à la crise sanitaire

Alors que le monde réagit à l'épidémie de Covid-19, nous travaillons à faire notre part en assurant la sécurité de nos employés, en nous efforçant de protéger la santé et le bien-être des communautés dans lesquelles nous opérons et en fournissant des technologies, des conseils et des ressources à nos clients.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Finance Insights est notre offre de trésorerie intelligente avec une automatisation basée sur des résultats prédictifs.

Désormais, les utilisateurs peuvent bénéficier d'un apprentissage automatique prêt à l'emploi pour leurs opérations financières.

#2

Pour garantir que les activités financières se terminent à temps, nous permettons à nos clients d'augmenter leur productivité lorsque cela compte le plus.

Grâce à l'automatisation et à la modernisation des services que nos clients utilisent quotidiennement, nous améliorons la convivialité et les performances autour des immobilisations, de la clôture de l'exercice et des dimensions financières.

#3

Amélioration de nos capacités de mondialisation configurables, sans code/faible code et transformation en microservices de mondialisation qui permettent des fonctionnalités et des performances à l'échelle de l'entreprise, et simplifient davantage l'extensibilité de la mondialisation.

Le calcul des taxes à la disposition de tous et prend en charge des scénarios de conformité fiscale complexes

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

**145.4 Milliards Euros
Juin 2021**



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

181 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

**Bill Gates
et Paul Allen**



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**The Vanguard Group
Capital Research &
Management
SSgA Funds Management
Fidelity Management &
Research
T. Rowe Price Associates
(Investment Management)
BlackRock Fund Advisors
Capital Research & Manage**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

26 Novembre 1976



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

1998

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

Pour accompagner sa forte volonté d'expansion à l'international et se préparer aux enjeux de demain, le Groupe HBF, spécialisé dans la conception et distribution de matériel électrique, a décidé de tirer profit des nouvelles technologies en menant un projet de transformation numérique de grande ampleur.

[Décryptage de ce projet](#)

CAS CLIENT #2

Teleperformance mise sur Apsia et Microsoft Dynamics pour digitaliser son Pôle Finance

[En savoir plus](#)

CAS CLIENT #3

Pour aider ses clients à relever les défis environnementaux de demain, LACROIX Sofrel fait évoluer ses processus et se digitalise grâce à l'ERP Dynamics 365 Finance and Operations.

[En savoir plus](#)

VOS *CONTACTS*



MEHDI ELLOUMI

Chef de produit Dynamics 365
Finance et Supply Chain

☎ 07 61 30 09 41

✉ mehdi.elloumi@microsoft.com



AMÉLIE LAIR

Chef de produit Power
Platform

☎ 06 26 23 67 98

✉ amelie.lair@microsoft.com



NICOLAS LECLERCQ

Sales Executive

☎ 07 62 76 76 49

✉ nicolas.leclercq@microsoft.com



STEPHANE GNIZAKO

Sales Executive

☎ 06 82 67 97 95

✉ stephane.gnizako@microsoft.com



ALBANE DIQUERO

Sales Executive

✉ adiquero@microsoft.com



CHRISTOPHE RIT

Sales Executive

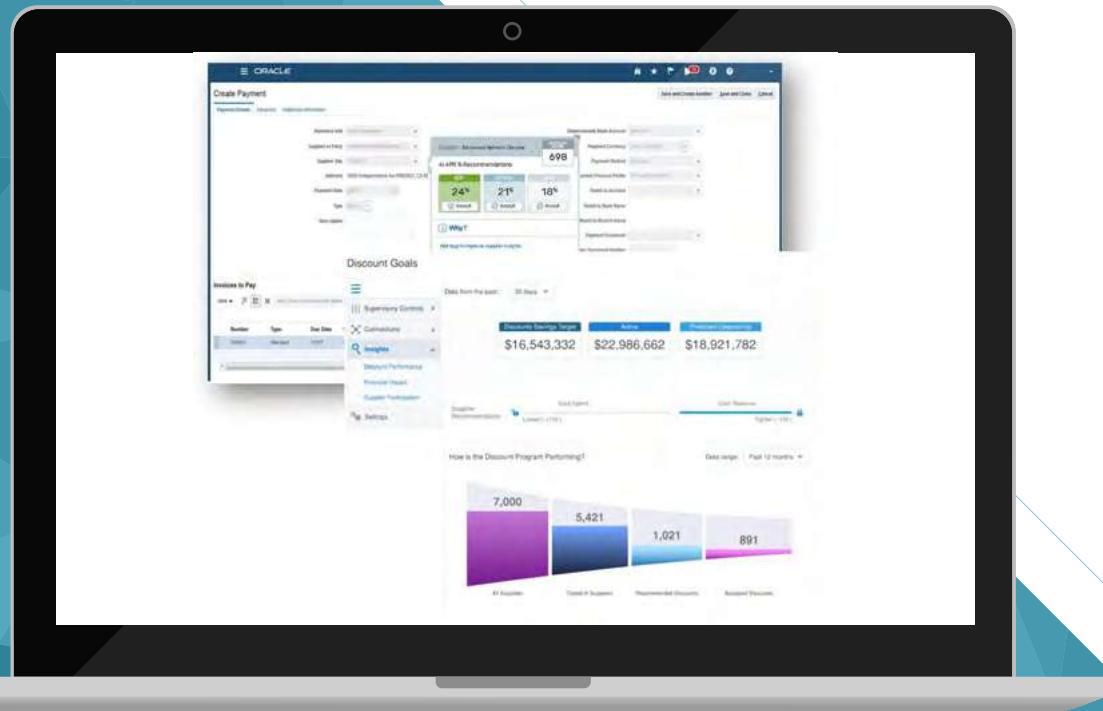
☎ 06 64 40 47 23

✉ christophe.rit@microsoft.com



LA SOLUTION

ORACLE®



Intelligent Payments

Propositions de négociation de remises spécifiques fournisseurs pour paiement anticipé, générées dynamiquement, pour le paiement des dettes en cours, sur la base d'informations actuelles fournisseurs :

- optimisation des remises accordées par les fournisseurs
- calcul des économies non réalisées avec les conditions d'escomptes

1/ GESTION DE LA COMPTABILITÉ

Disposer d'une information financière précise pour favoriser la prise de décisions.

Oracle ERP Cloud vous donne une vue complète de votre situation financière et de vos résultats afin que vous puissiez réagir rapidement à un environnement commercial et économique en constante évolution.

Les services disponibles sont :

- comptabilité fournisseurs et gestion des immobilisations
- outil de reconnaissance de facture (ML)
- comptabilité clients et gestion du recouvrement
- reporting analytique et transactionnel en temps réel
- gestion du revenu (IFRS 15)
- gestion des joint-ventures

[En savoir plus](#)

3/ GESTION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Piloter et optimiser vos achats

Rationaliser et intégrer le processus complet de la négociation au paiement des factures fournisseurs grâce à une expérience utilisateur intuitive, des analyses intégrées et une collaboration qui simplifie la gestion des fournisseurs, permet de sélectionner les meilleurs soumissionnaires et d'améliorer la rentabilité.

[En savoir plus](#)

2/ GESTION DE PROJETS

Piloter vos projets en adéquation avec votre stratégie d'entreprise

Oracle ERP Cloud vous aide à planifier et à suivre vos projets, à affecter les compétences adéquates, à équilibrer la capacité par rapport à la demande et à augmenter ou réduire rapidement les ressources en fonction de l'évolution des besoins.

[En savoir plus](#)

4/ GESTION DU RISQUE ET DE LA CONFORMITÉ

Renforcer la confiance et réduire les risques grâce à des contrôles automatisés.

Oracle Risk Management met à disposition des algorithmes générant des rapports automatiques pour renforcer les contrôles financiers, détecter les fraudes, rationaliser l'audit et détecter les risques émergents, tout en réduisant le temps passé à des tâches de sécurité et de conformité.

[En savoir plus](#)

5/ MODERN FINANCE HUB

Harmoniser vos données financières dans un contexte d'ERP hétérogènes sur une plateforme intégrée ERP Cloud pour le traitement des transactions et le reporting.

L'intégration de ces données multi-sources au sein de cette plateforme permet de bénéficier d'une harmonisation de la donnée financière grâce à l'interpréteur comptable intégré. Cette plateforme bénéficie de toutes les capacités de reporting, d'analyse de performance et de consolidation de nos offres cloud en s'appuyant sur une source de données financière unique.

[En savoir plus](#)

6/ INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR ERP CLOUD

Optimiser les opérations grâce à l'IA au cœur de l'ERP Cloud

Oracle AI Apps for ERP sont des fonctionnalités d'intelligence artificielle qui vous aide à améliorer vos performances financières, à optimiser votre trésorerie et à accroître votre flexibilité en ce qui concerne les dettes, les créances, les achats et les stocks.

[En savoir plus](#)

7/ PILOTAGE DE CLÔTURE

Piloter avec flexibilité, rapidité et précision votre clôture.

Oracle EPM Cloud permet d'orchestrer la clôture de manière connectée en automatisant les tâches de bout-en-bout en toute sécurité. Ce processus de clôture financière complet inclut le pilotage de la clôture financière, la réconciliation des comptes, la dématérialisation du dossier de clôture et le reporting narratif.

[Lien 1](#)

[Lien 2](#)

8/ REPORTING ANALYTIQUE

Prévoir et analyser avec l'IA

Oracle Fusion Analytics propose des analyses intégrées à ERP Cloud pour fournir des tableaux de bord prédéfinis, extensibles et personnalisables, des analyses prédictives et des KPIs basés sur l'analyse de variations et les tendances historiques.

[En savoir plus](#)



Oracle Fusion Analytics permet aux équipes financières utilisant Oracle ERP Cloud de surveiller, d'aligner et d'agir sur les meilleurs indicateurs de performance de l'entreprise. Puissant et flexible, Oracle Fusion Analytics fournit des analyses multi-domaines et multi-sources pour comprendre le passé, piloter le présent et prévoir le futur.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

ORACLE®

Comptant plus de 430 000 clients et déploiements dans plus de 175 pays, Oracle propose un ensemble complet et entièrement intégré d'applications et d'infrastructures Cloud à destination des entreprises.

Oracle propose un ensemble de solutions applicatives et de technologies Cloud intégrant toutes les innovations technologiques pour répondre aux enjeux actuels.

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 21^e siècle.

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

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Une innovation continue pour vous accompagner dans votre croissance

Nous investissons continuellement dans la R&D, en mettant à jour notre Cloud tous les 90 jours afin que vous disposiez toujours des dernières capacités d'innovation. L'intelligence artificielle et le machine learning vous aident à identifier les anomalies, à prévoir les résultats et à formuler des recommandations.

#2

Le Cloud le plus performant

Oracle ERP Cloud est hautement évolutif et fonctionne sur notre infrastructure Oracle Cloud Gen 2, vous offrant des capacités de performance maximales, une sécurité et une continuité inégalées pour les organisations de toute taille.

#3

Un Cloud unique pour une organisation sans faille

Visualiser instantanément les analyses financières de votre entreprise. La suite d'applications Oracle Cloud offre les fonctionnalités les plus complètes et intégrées dans les domaines de la finance, des ressources humaines, de la Supply Chain et de la gestion de la relation client (CRM).

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

40 milliards \$



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

135 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

Larry Ellison



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Larry Ellison,
Capital Research &
Management Co.



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

Oracle Corp (1977)
Oracle France (1986)



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2016

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

FedEx Express connecte les talents et les opportunités, il offre à ses clients le plus vaste réseau mondial de transport aérien express, couplé à un réseau routier européen inégalé.

"Chez FedEx, nous pensons qu'un monde connecté est un monde meilleur. Cette conviction nous anime au quotidien."

FedEx est reconnue pour ses constantes innovations pour l'amélioration des livraisons et des informations fournies aux clients pour leurs livraisons. La société voulait aussi fournir le même niveau d'innovation pour les employés en front-office et back-office, spécifiquement pour les fonctions finance et supply-chain. Ils voulaient mettre de l'innovation au cœur de leur modèle opérationnel.

FedEx Services a standardisé plus de 220 applications dans plus de 40 applications Cloud.

« En institutionnalisant l'innovation bien avant la pandémie et en l'intégrant à part entière à notre activité, nous avons des bases solides pour rester performants », confie Chris Wood, vice-président de la Transformation Commerciale pour FedEx Services.

Une solution de gestion des performances d'entreprise (EPM) et une solution de gestion de la chaîne logistique (SCM), toutes deux dans le Cloud, offrent une meilleure visibilité à FedEx dans un contexte où les données financières et les systèmes logistiques mondiaux sont de plus en plus complexes. Pour moderniser ses fonctions Finance et Supply Chain, FedEx Services a chargé une équipe interne de produire une expérience employé aussi innovante que leur expérience client basée sur l'innovation technologique. En faisant évoluer leurs systèmes de gestion vers le Cloud, les équipes de Fedex sont en mesure d'explorer leurs données opérationnelles et financières en temps quasi réel. FedEx utilise Oracle Digital Assistant pour automatiser la plupart de ses processus avec 25 digital assistants. Plus de 3 000 employés utilisent Oracle Analytics Cloud pour le pilotage de l'entreprise et ont accès à des fonctionnalités d'intelligence artificielle et machine learning.

Pour en savoir plus sur nos clients, consultez notre site : <https://www.oracle.com/fr/customers/>

CAS CLIENT #2

Figurant parmi les leaders du prêt-à-porter, le groupe SMCP (Sandro, Maje, Claudie Pierlot, De Fursac) finalise le déploiement des solutions Cloud ERP et Planning & Budgeting Cloud (PBCS) d'Oracle dans une quarantaine de pays.

L'éclairage de Guillaume Sauret, chef de projet finance de SMCP.

Qu'est-ce qui a conduit SMCP à déployer les solutions cloud ERP et PBCS d'Oracle ?

Notre Groupe qui est présent en France, Europe, Asie et Amérique, avec ses marques de prêt-à-porter Sandro, Maje, Claudie Pierlot et De Fursac, connaît un fort développement à l'international. Mais jusqu'à récemment, nous avions des systèmes comptables différents, pratiquement dans chaque pays. Il devenait donc essentiel de nous appuyer sur un outil commun à toutes les zones géographiques, de sorte à harmoniser l'ensemble de nos processus métiers et améliorer la communication entre les équipes financières.

Nous souhaitons que partout dans le monde, les équipes puissent accéder aux mêmes données en temps réel, et que nos équipes au siège en France disposent en central d'une vision de toutes les zones où nous sommes présents. Du côté de la DSI, l'idée était aussi d'optimiser la maintenance sur un seul et même outil partagé en mode SaaS (Software as a

Service). En parallèle, il s'agissait de doter les équipes du contrôle de gestion d'une solution de pilotage de la performance, Oracle Cloud EPM, et son module de planification PBCS, de façon à automatiser les communications avec l'outil comptable.

Comment réussir à mener un projet de cette envergure avec agilité ?

Accompagnés d'un intégrateur, nous avons fait le choix d'un déploiement par vagues successives. Nous avons commencé par déployer un "core model" en France, puis pays par pays en l'ajustant en fonction des spécificités locales si nécessaire. Basé sur l'expérience des métiers et intégrant les processus les plus complexes, ce "core model" a été élaboré avec la France, notre B.U. de référence où nous avons de très importants volumes comptables. Ce modèle est capable de couvrir 90 % des besoins locaux, ce qui permet de rendre le déploiement beaucoup plus rapide et plus agile. En moyenne, nous arrivons à déployer un nouveau pays tous les 3 mois.

RÉFÉRENCES CLIENTS

ORACLE®

CAS CLIENT #3

Younited Credit est un des pionniers du crédit à la consommation en ligne. Cette jeune pousse de la Fin-Tech française, fait de l'analyse un accélérateur de croissance. Xavier Pierart, DAF, partage son retour d'expérience sur Oracle ERP Cloud.

Qu'est-ce qui vous a motivés à basculer sur un ERP Cloud dès 2018 ?

« À l'époque, nous avions la conviction que pour soutenir et piloter notre croissance en France et dans 4 pays européens, nous aurions besoin d'un outil flexible pour gérer notre socle comptable (AP, AR, immobilisations, réconciliations bancaires...).

Nous avons pris un temps d'avance en migrant vers la plateforme Oracle Cloud ERP. Elle est « scalable » et s'intègre facilement à notre architecture informatique et à nos méthodes de travail. Ses outils de Business Intelligence (ou « Analytics ») nous permettent d'être très agiles dans notre exploitation des données. De telles fonctionnalités sont davantage attendues de la part d'un grand groupe, que d'une jeune entreprise de 350 salariés comme Younited Credit. Elles nous conviennent bien aujourd'hui, et nous conviendront encore dans 10 ans quand notre entreprise aura grandi ! »

L'avenir vous a-t-il donné raison ? Avez-vous fait le bon choix ?

« Tout à fait. Heureusement, que nous avons migré sur un ERP Cloud, car un certain nombre d'événements imprévus sont arrivés depuis ! Et nous n'aurions sans doute pas pu les gérer avec notre ancien système « maison ».

Pendant le premier confinement, la souplesse d'Oracle Cloud ERP a été un vrai plus pour faire basculer rapidement nos processus opérationnels et comptables en mode « full remote ».

Depuis le début de la crise sanitaire, notre activité en B2B s'est par ailleurs accélérée en parallèle de nos activités de crédit à la consommation 100 % en ligne.

En France et en Europe, nous fournissons à des institutions bancaires ou à des acteurs du retail des solutions de paiement pour financer des achats sur du crédit long.

La puissance des outils de Business intelligence d'Oracle Cloud ERP nous est précieuse pour piloter cette nouvelle activité avec souplesse, prendre les bonnes décisions, identifier ce qui est rentable ou pas."

VOS CONTACTS



KARINE PICARD

Directrice Générale France

✉ karine.picard@oracle.com



NICOLAS SAVARY

Vice President ERPM, South

✉ nicolas.savary@oracle.com



DAVID MIHALA

Directeur France Applications

✉ david.mihala@oracle.com



OLIVIER LEMAITRE

Senior Sales Director

✉ olivier.lemaitre@oracle.com



NATHALIE LORIENT

Business Development
Directeur Finance Cloud

✉ nathalie.lorient@oracle.com



VALÉRIE STURBOIS

Business Development
Directeur Finance Cloud

✉ valerie.sturbois@oracle.com

LA SOLUTION



VOTRE PLATEFORME UNIQUE POUR LA COMPTABILITÉ, LA FINANCE ET L'ANALYSE

Workday Financial Management offre des fonctionnalités financières et comptables approfondies, un accès en temps réel aux informations clés, ainsi que des audits et des contrôles internes en continu

[En savoir plus](#)

1/ COMPTABILITÉ, IMMO ET CONTROLE DE GESTION

Votre comptabilité, votre consolidation, votre gestion des achats et des projets, votre reporting et vos analyses, le tout rassemblé dans une plateforme ERP unique dans un Cloud moderne :

- Bénéficiez d'une compréhension plus approfondie de vos chiffres grâce à des rapports multidimensionnels et interactifs ;
- Prenez des décisions en temps réel via la comptabilité et les analyses "in-memory";
- Gérez toutes les activités avec des processus de gestion flexibles et intégrés ;
- Réagissez rapidement au changement avec des configurations simples.

[En savoir plus](#)

3/ GESTION DES REVENUS

Avec Workday Revenue Management, vous disposez d'une grande flexibilité pour gérer les contrats, la facturation, le recouvrement, la comptabilité et les analyses, tout ceci à partir d'un seul système :

- Optimisez les flux de trésorerie tout en minimisant les erreurs ;
- Facilitez la transition vers de nouvelles normes de reconnaissance des revenus et réduisez vos coûts d'audit ;
- Automatisez les processus de facturation pour vos différents types de produits et services ;
- Améliorez les prévisions grâce à une visibilité en temps réel des flux de revenus ;
- Simplifiez l'intégration avec les systèmes de gestion de fournisseurs tiers.

2/ AUDITS ET CONTRÔLES INTERNES

Workday a été créé après la mise en application de la loi Sarbanes-Oxley, ce qui signifie que les fonctions de contrôle interne, d'audit proactif et de vérification de conformité sont intégrées dans le système :

- Tirez parti d'un système comptable complet, assorti de pistes d'audit exhaustives ;
- Utilisez des données en temps réel pour découvrir les tendances et identifier les risques potentiels ;
- Profitez des rapports livrés en standard sur les indicateurs de risques ;
- Trouvez et gérez rapidement les incompatibilités dans la séparation des tâches.

4/ PLANIFICATION FINANCIÈRE

Développez une planification financière plus collaborative, complète et dynamique :

- Changez de scénario de planification à n'importe quel niveau de l'entreprise ;
- Visualisez, saisissez et actualisez facilement vos données de planification ;
- Comprenez mieux vos chiffres en élaborant instantanément des graphiques ;
- Connectez vos données de planification à la suite Microsoft® pour actualiser facilement les rapports ;
- Gérez, modifiez, modélisez les résultats, analysez les écarts et corrigez le tir, au rythme de l'évolution de votre entreprise.

[En savoir plus](#)

5/ REPORTING ET ANALYSES

Une vision complète et fiable sur la finance, allez au-delà du reporting financier classique.

Avec les fonctionnalités de reporting et d'analyse financière de Workday, vous disposez de toutes les informations commerciales, financières et RH dont vous avez besoin dans un seul et même endroit :

- Des décisions basées sur des données en temps réel ;
- Générez des rapports et des analyses sur n'importe quelle dimension pour la finance, les RH ou la paie ;
- Fournissez à vos équipes les analyses dont elles ont besoin ;
- Un seul modèle de sécurité ;
- Créez des rapports de gestion provenant de n'importe quelle source de donnée.

6/ CONSOLIDATION ET CLÔTURE

Simplification de la consolidation financière.

- En quelques clics, Workday vous permet d'automatiser la consolidation financière, le reporting et la clôture.
- Simplifiez la consolidation en automatisant les tâches d'élimination et de conversion.
- Gérez les scénarios d'investissement dans une filiale, d'activité de participation minoritaire et de comptabilisation de vos participations.
- Effectuez les éliminations intragroupes et les conversions de devise.
- Vos rapports multidimensionnels dans un seul système.

[En savoir plus](#)

7/ NOTE DE FRAIS, ACHATS ET STOCKS

Gérez aisément vos frais professionnels, administrez l'ensemble de votre sourcing dans un seul système, rationalisez tous les aspects des achats indirects, adoptez une nouvelle approche de la gestion des stocks grâce à une vision complète de l'ensemble de votre chaîne d'approvisionnement interne



8/ PROFESSIONAL SERVICES AUTOMATION (PSA)

Gérez vos projets et vos talents dans un système unique pour des équipes plus autonomes, des clients plus satisfaits et une meilleure rentabilité :

- Visualisez facilement les informations sur un projet, notamment le budget, les prévisions et la planification, les besoins en ressources et leur utilisation, le statut, etc. ;
- Automatisez la facturation et la reconnaissance des revenus pour rationaliser l'ensemble du cycle, du contrat jusqu'à l'encaissement ;
- Accédez à des données actualisées, aux notes de frais et à la saisie des temps sur n'importe quel support.

**UNE VISION COMPLÈTE
ET FIABLE DE VOTRE
ENTREPRISE.**

Allez au-delà du reporting financier classique. Avec les fonctionnalités de reporting et d'analyse financière de Workday, vous disposez de toutes les informations commerciales, financières et RH dont vous avez besoin à un seul et même endroit

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Workday est l'un des leaders des solutions Cloud pour la gestion financière et les ressources humaines.

L'entreprise aide ses clients à s'adapter et se développer dans un monde qui change. Les applications Workday pour la Finance, les RH, la Paie, la Planification, les Achats, la Gestion des Notes de Frais et l'Analytics sont utilisées par des milliers d'entreprises dans le monde entier, tous secteurs confondus, des ETI à plus de 50 % des entreprises du classement Fortune 500.

Pour plus d'informations, visitez le site workday.com/fr

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

CHEZ WORKDAY, nous pensons que le rôle du Machine Learning devrait être d'aider les collaborateurs pour les rendre plus efficaces et stratégiques. Workday a mis au cœur de sa plateforme le Machine Learning pour :

- Automatiser les tâches répétitives ;
- Améliorer la prise de décision à l'aide de données pertinentes ;
- Assister l'utilisateur par des recommandations contextuelles.

#2

ENRICHISSEZ VOS DONNÉES FINANCIÈRES ET RH AVEC DES DONNÉES INTERNES OU EXTERNES :

- Obtenez une meilleure visibilité de votre entreprise avec Workday Prism Analytics : analyse augmentée, Tendances, Enjeux, Opportunités, analyses personnalisées.
- Enrichissez et transformez les transactions opérationnelles à travers notre interpréteur comptable pour fournir une vision stratégique approfondie.

#3

UNE PLANIFICATION AGILE :

Mieux planifier, exécuter et analyser dans toute l'entreprise.

Workday Adaptive Planning vous offre tous les outils nécessaires pour une planification financière plus collaborative, complète et dynamique et pour générer des prévisions en temps réel avec des scénarios intégrés.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**

**4.32 milliards de
dollars (2021)**



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**

**13 400 dans le
monde**



**LE(S)
FONDATEUR(S)**

**Aneel Bhusri, Co-Founder,
Co-CEO & Chairman
Chano Fernandez, Co-CEO**



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**

2005



**LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**

**Coté au Nasdaq :
Wday depuis octobre 2012**

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

LE GROUPE BARRIÈRE

Le Groupe Barrière conçoit des expériences uniques dans le domaine des loisirs de luxe, sans jamais perdre de vue son engagement pour l'excellence opérationnelle, la qualité de service et l'art de vivre à la française. Le Groupe gère aujourd'hui 34 casinos et 18 hôtels de grand standing. Barrière compte près de 7 000 collaborateurs à temps plein et a réalisé un chiffre d'affaires de 1,16 milliard d'euros en 2016.

Les acteurs du secteur de l'hôtellerie n'ont jamais eu autant d'efforts à faire pour attirer les clients. Nicolas Quiviger, Contrôleur Financier Groupe chez Barrière, explique : « Grâce aux appareils digitaux et à Internet, les gens disposent de davantage d'informations pour planifier leur temps libre. » De plus, les attentes des consommateurs n'ayant jamais été aussi élevées, cela nécessite de nouveaux investissements pour améliorer les services. Combinée à la pression des concurrents ayant adopté des solutions digitales, cette situation réduit les marges dans tout le secteur.

Le Groupe Barrière a décidé de centraliser les procédures de gestion financière à l'échelle de l'organisation. Chacun devait avoir accès à un seul système de comptabilité et finance robuste sur l'ensemble du groupe. Alexandre Lordereau, Responsable de la

Transformation de la Fonction Finance au sein du Groupe Barrière, déclare : « Pour nous, implémenter Workday fut un véritable projet de transformation. Les principaux avantages apportés par Workday sont la standardisation et la simplification des processus tout en maximisant la sécurité. »

L'organisation voulait aussi que les données soient accessibles partout et à tout moment sur divers appareils.

Grâce à Workday, le Groupe Barrière fidélise son personnel en lui offrant une plateforme innovante permettant :

- L'amélioration des informations comptables et financières
- Des prises de décisions plus efficaces basées sur des données en temps réel
- Un personnel plus autonome
- Un meilleur alignement entre les équipes
- Une plus grande fidélisation du personnel
- L'optimisation du service client

[En savoir plus](#)

CAS CLIENT #2

LE GROUPE POCHET

Fort de 4 siècles d'histoire, le Groupe familial Pochet, un des leaders français du packaging de luxe unifie le reporting et la gestion de la performance financière à travers ses 3 Pôles d'activités innovants.

Un contexte très volatile, bousculé par les enjeux de RSE, continue de mettre à l'épreuve l'industrie du luxe, offrant de nouvelles opportunités tout en nécessitant de mettre en œuvre d'ambitieux programmes de transformation.

Pochet a choisi Workday Adaptive Planning pour unifier tous les systèmes financiers à travers le groupe et ses différentes divisions afin d'assurer la cohérence des données en harmonisant la production d'informations financières sécurisées, précises et directement comparables au sein du groupe.

En intégrant toutes les données financières et commerciales des quatre ERP existants dans le Groupe Pochet, la mise en œuvre de Workday Adaptive Planning a apporté :

- Une meilleure connaissance des performances financières de l'ensemble de l'entreprise
- Une homogénéisation des process avec un alignement complet de toutes les filiales et de tous les domaines de vente
- Une meilleure collaboration et une responsabilité partagée entre la fonction Finance et les autres départements
- Un gain de temps considérable sur la vérification des données et le suivi des activités

Les prochaines étapes pour le groupe Pochet consistent à utiliser Workday Adaptive Planning pour une modélisation de prévisions financières simplifiée, le suivi hebdomadaire de la situation de trésorerie consolidée, le suivi des KPIs clés et la prévision de la masse salariale.

[En savoir plus](#)

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #3

WEBEDIA

Le secteur des médias et du divertissement a radicalement évolué au cours des dernières années. Pour garder sa position de leader du marché, Webedia s'est fortement développé en réalisant plus de 10 acquisitions et une présence dans plus de 15 Pays.

Webedia était à la recherche d'un système unique permettant :

- d'accompagner la croissance nationale et internationale, d'offrir une vision globale de l'organisation et de soutenir la transformation de la Finance, des RH et de la Paie.
- aux équipes internes de se concentrer sur des tâches à forte valeur ajoutée plutôt que sur le rapprochement des données.
- de simplifier l'utilisation de 13 systèmes au sein de 32 entités distinctes qui engendraient des difficultés de reporting, une multiplication des clôtures dans divers outils.

Webedia a déployé Workday en 8 mois dans les organisations où la comptabilité était gérée en interne, et 4 mois plus tard dans les organisations qui externalisaient la finance.

Grâce à un système en adéquation avec sa transformation, l'entreprise bénéficie aujourd'hui d'une vision claire des dépenses et maîtrise l'ensemble des processus achat. Malgré une augmentation de 50 % de ses activités financières, Webedia n'a eu à augmenter ses effectifs que de 20 % grâce à l'automatisation et aux processus de gestion.

Grâce à un seul système, les services Finance, RH et Paie peuvent désormais collaborer plus efficacement et éliminer les divergences entre les données afin de passer d'une approche opérationnelle à stratégique. Pour finir, Webedia bénéficie d'une meilleure expérience utilisateur grâce à une interface moderne.

[En savoir plus](#)

VOS CONTACTS



HUBERT COTTÉ

Country Manager France

✉ hubert.cotte@workday.com



CHRISTOPHE DULOUTRE

Regional Sales Director

✉ christophe.duloutre@workday.com



VINCENT PARADISO

Regional Sales Director

✉ vincent.paradiso@workday.com



PATRICIA MOSCATELLI

Responsable offre Finance

✉ patricia.moscatelli@workday.com



FRÉDÉRIC PORTAL

Directeur Produit Finance

✉ frederic.portal@workday.com



MAHA SIRIEX

Directeur des Alliances

✉ maha.siriex@workday.com



P2P - PROCURE TO PAY SOUS PRESSION

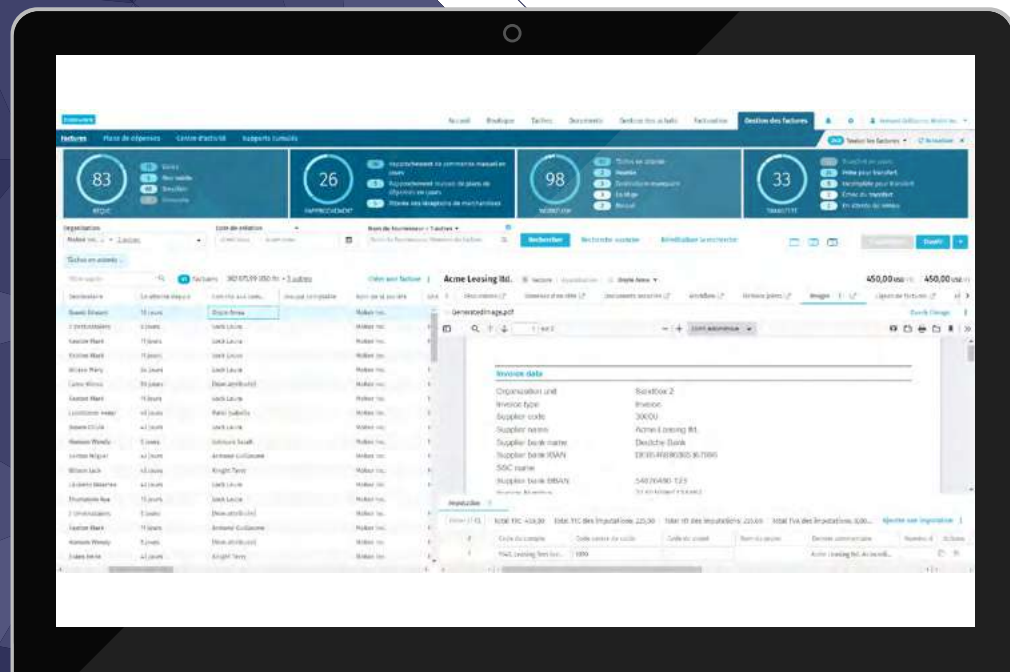
Les solutions pour lancer un projet



LA SOLUTION

basware

Simplify Operations, Spend Smarter.



LA SOLUTION AP AUTOMATION propose une interface utilisateur ergonomique. Elle met en évidence des indicateurs de suivi pour faciliter le pilotage de la comptabilité fournisseurs.

- Vision globale sur l'ensemble des tâches
- Filtrer, trier et rechercher les factures sur la base d'une multitude de critères
- Gestion des exceptions
- Archivage légal

1/ DÉMATÉRIALISATION DES FACTURES FOURNISSEURS

Basware propose plusieurs options [de facturation électronique](#) pour accélérer la dématérialisation :

- la saisie sur portail : saisie libre ou PO flip (conversion d'un bon de commande en facture),
- le PDF par e-mail : canal le plus plébiscité pour sa facilité de mise en œuvre et pour la qualité des données restituées (extraction automatique de 100 % des données de la facture),
- l'EDI (+ de 70 formats supportés) : réception des factures via des connexions point à point ou via le Basware Network, réseau interopéré avec plus de 220 partenaires de facturation.

Des options de numérisation et un service d'archivage sont aussi disponibles.

3/ WORKFLOW D'APPROBATION DYNAMIQUE

La solution s'appuie sur une matrice de workflow flexible pour assurer l'autonomie du routage des approbations de factures et de commandes. Cela inclut :

- un paramétrage multicritère : nom du fournisseur, un centre de coût, compte comptable, mot-clé, typologie de l'écart, etc.
- plusieurs niveaux d'approbation, tenant compte des périodes d'absence des valideurs.

La solution est ainsi en mesure d'intégrer les spécificités organisationnelles et fonctionnelles des entreprises et de garantir la fluidité du processus.

2/ AUTOMATISATION DE LA COMPTABILITÉ FOURNISSEURS

Basware AP Automation automatise de façon inégalée le traitement des factures fournisseurs, avec ou sans commandes, grâce :

- à son [moteur de rapprochement intégré](#), gérant de manière autonome les factures multilignes, multi-commandes, multidevises, multi-taxes, etc.,
- à l'intelligence artificielle, permettant de gérer automatiquement les imputations des factures sans commandes,
- aux plans de paiement, visant à automatiser le traitement des factures récurrentes,
- à son moteur de workflow intelligent.

La solution limite les interventions manuelles et identifie automatiquement les erreurs et écarts pour une gestion efficace des exceptions.

4/ ANALYSE DES DONNÉES

Les tableaux de bord de [Basware Analytics](#) apportent une visibilité consolidée des dépenses, permettent d'analyser en temps réel les performances du processus P2P et d'identifier les goulots d'étranglement.

Les entreprises peuvent engager des actions d'amélioration sur un périmètre donné (fournisseur, pays, processus) et s'appuyer sur les analyses prédictives pour évoluer vers une plus grande agilité financière (ex. : identification des factures présentant un risque de retard de paiement). La solution fournit des benchmarks de performance à partir des données anonymisées des utilisateurs de la plateforme.

LA SOLUTION



5/ REMISES POUR PAIEMENT ANTICIPÉ

Dynamic Discount permet de lancer auprès des fournisseurs des campagnes de remises pour paiement anticipé.

Accessible depuis le portail fournisseurs et intégrée à la suite P2P de Basware, la solution met en évidence les factures éligibles pour que les comptables et les approbateurs puissent les traiter en priorité, et de ce fait, puissent maximiser les remises à saisir.

Dynamic Discount permet de transformer la comptabilité fournisseurs en un centre de profits, d'optimiser la gestion de la trésorerie et d'améliorer la relation fournisseurs.

7/ GESTION DES ACHATS

Avec sa solution Basware Procurement, Basware aide les entreprises à augmenter la part des dépenses sous contrôle, en d'autres termes, liées à une commande formalisée. Sa solution propose 3 canaux d'achat : les catalogues internes, les catalogues externes et les formulaires libres, tous reposant sur un workflow d'approbation paramétrable. Elle gère également l'envoi automatisé des bons de commande, ainsi que la réception des commandes, ce qui contribue à augmenter le taux de rapprochement commandes-factures.

6/ GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS

Basware permet aux fournisseurs de suivre leurs factures sur un portail, offrant des gains d'efficacité partagés.

En parallèle, Basware aide à fiabiliser les opérations transactionnelles des entreprises grâce à la mise en place de contrôles automatisés. Il est, par exemple, possible d'identifier des données à risque dans les factures (coordonnées bancaires non concordantes), ou de rejeter des factures non conformes.

La solution permet également d'uniformiser, d'assainir et d'enrichir la base fournisseurs (identification des doublons, récupération d'informations externes via D&B ou directement via les fournisseurs...).

8/ DÉPLOIEMENT À L'INTERNATIONAL

La solution de Basware répond aux besoins des organisations internationales grâce à :

- une interface utilisateur multilingue,
- une conformité avec les réglementations en vigueur dans différents pays,
- un connecteur (AnyERP) permettant de s'interfacer avec plus de 250 ERPs,
- une équipe projet et support présente à l'international et des partenaires intégrateurs expérimentés.

Basware, c'est aussi des compétences pointues qui explorent en continu les possibilités offertes par l'innovation pour développer l'automatisation et étendre l'ouverture de sa plateforme à des technologies tiers (Machine Learning, API, etc.).



BASWARE ANALYTICS propose un ensemble d'indicateurs standards (KPIs) permettant de mesurer l'efficacité de la comptabilité fournisseurs et de mettre en place des actions d'amélioration continue. Des rapports préconfigurés et configurables permettent d'effectuer des suivis plus spécifiques (dépense fournisseur, empreinte carbone...).

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

basware

Simplify Operations, Spend Smarter.

Basware est une entreprise pionnière sur le marché mondial du procure-to-pay et de la facturation électronique.

Sa technologie, basée sur le cloud, apporte une réponse sans équivalence aux besoins de visibilité, de mise sous contrôle des dépenses, de maîtrise des coûts et des risques : elle capte 100 % des données de factures, permet une connectivité avec 100 % des fournisseurs, offre une puissance d'automatisation inégalée.

Avec son plus grand réseau de facturation électronique ouvert au monde et son système technologique ouvert, **Basware** occupe une position unique pour adresser les enjeux croissants de Visible Commerce et de transparence sur les flux d'argent, de biens et de services, qui transitent partout dans le monde.

Basware est une entreprise présente à l'international, avec des bureaux dans 14 pays. **Basware** est cotée à la Bourse d'Helsinki (BAS1V : HE).

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Facturation électronique B2B obligatoire.

Basware entame les démarches pour faire partie des plateformes qui seront certifiées par l'État français. La facturation électronique sera généralisée entre toutes les entreprises en 2026, selon le rapport de la DGFIP. Basware entame dès aujourd'hui les démarches en vue de devenir tiers de confiance de la future architecture d'échanges de factures B2B.

[En savoir plus](#)

#2

La communauté de clients de Basware a fêté ses 1 an en 2021.

Le cercle clients de Basware poursuit sa trajectoire avec des ateliers réguliers qui offrent à nos clients un espace de partage entre pairs et utilisateurs. Ces rendez-vous sont également l'occasion d'échanger avec la direction produits et projets de Basware qui placent l'écoute et la satisfaction client au cœur du dispositif.

[En savoir plus](#)

#3

Innovation.

Grâce aux fonctionnalités d'Intelligence Artificielle et de Machine Learning, Basware propose des avantages à chaque étape du cycle P2P. Nos technologies, particulièrement adaptées à un déploiement international et multi-ERP, permettent d'atteindre des niveaux élevés d'automatisation, d'accélérer les temps de traitement, de réduire les interventions manuelles et d'éliminer les erreurs.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

152 Millions d'Euros



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 336



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Basware s'appuie sur un actionnariat financier, composé de 5 actionnaires :

Michael Ingelög (Président du Conseil d'Administration), Ilkka Sihvo, Daryl Rolley, Asko Schrey et Minna Smedsten.



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1985

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

LES ENSEIGNEMENTS DE BIOMÉRIEUX

Le projet de transformation de la comptabilité fournisseurs de bioMérieux est ambitieux : un écosystème hétérogène, plus de 20 pays, 95 % de factures papier en France, des milliers de fournisseurs et un déploiement en pleine crise du Covid-19.

Pourtant : au bout de 6 mois en France, 60 % des factures sont dématérialisées, et l'automatisation de la comptabilité fournisseurs soulage le quotidien des équipes dans 19 pays en Europe et au Mexique.

Ce projet est motivé par deux constats : l'obsolescence de la solution en place dans plus de 20 pays & des entités sans aucune solution d'automatisation de la comptabilité fournisseurs.

Et trois objectifs sont identifiés dès le début : améliorer la relation fournisseurs avec la facturation électronique et multi-canaux, digitaliser le processus de facturation fournisseurs, être un acteur de la relation métier en garantissant la continuité d'activité.

Les 7 convictions de bioMérieux, devenues bases de la réussite du projet :

1. Un partenariat solide entre les équipes de la comptabilité fournisseurs, informatiques, et de Basware
2. Des collaborateurs du service de la comptabilité fournisseurs à temps complet sur le projet
3. L'implication très tôt des métiers
4. Un Core System commun défini et validé par les entités principales du projet, ceci afin de garantir la fluidité du processus
5. L'accompagnement des équipes internes avec un plan de formation structuré, et la mise en place de relais pour faciliter l'adoption
6. L'accompagnement des fournisseurs par les équipes de la comptabilité fournisseurs et des achats (communication par e-mail, téléphone, suivi lors des réunions avec les fournisseurs)
7. La forte implication de la Direction

CAS CLIENT #2

CLARINS FIABILISE LE TRAITEMENT DE SES FACTURES FOURNISSEURS AVEC BASWARE

Clarins s'appuie sur les solutions Network et AP Automation de Basware pour dématérialiser le traitement des factures fournisseurs des neuf sociétés commerciales et industrielles du groupe.

- Au total, plus de 60 000 factures par an étaient traitées manuellement dans ces entités : il devenait indispensable de centraliser le traitement des factures fournisseurs au sein d'un même outil pour homogénéiser les processus et disposer d'une visibilité en temps réel sur l'état d'avancement du traitement de chaque facture », précise Emmanuelle Guay, responsable de la comptabilité fournisseurs.
- Homogénéiser, centraliser et fiabiliser le traitement des factures fournisseurs
- Rationaliser les circuits de validation et disposer d'indicateurs de l'état d'avancement de traitement des factures
- Tracer le respect des délais de paiement
- Améliorer les relations fournisseurs dans le cadre d'une démarche RSE plus globale

Les principaux bénéfices :

- Harmonisation de la gestion des factures fournisseurs au niveau groupe

- Fiabilisation du processus d'acquisition des informations de factures
- Meilleure traçabilité et visibilité en temps réel de l'état de traitement des factures
- Traçabilité des délais de paiement
- Gain de temps pour les équipes métiers et financières

En outre, CLARINS partage 8 facteurs clés :

1. S'appuyer sur un sponsor fort en interne pour justifier les décisions
2. Viser la simplicité : ne pas hésiter à repenser ses processus, ses seuils, etc.
3. Partir d'une base fournisseurs propre
4. Dédier des collaborateurs ou des consultants à temps plein sur le projet
5. Différencier les formations (contenu et durée) selon les profils
6. Faire un projet pilote pour susciter l'adhésion des équipes internes
7. Communiquer, communiquer, communiquer... en s'appuyant sur des ambassadeurs internes
8. Ce projet a permis de repenser complètement les processus de traitement des factures fournisseurs depuis leur réception jusqu'au paiement et, d'autre part, d'harmoniser les seuils de validation sur l'ensemble des entités concernées par le projet.

[En savoir plus](#)

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

VINCI Energies rationalise et dématématise les processus d'émission et de réception des factures et commandes (clients et fournisseurs) de ses 1 800 entités autonomes dans 53 pays.

OBJECTIFS DU PROJET

- Dématématisation et traitement de l'ensemble des flux de factures et commandes clients et fournisseurs avec la même solution
- Remplacement de la solution existante de dématématisation des factures clients, en fin de vie
- Dématématisation des factures intra-VINCI, intra VINCI Énergies et fournisseurs

PRINCIPAUX BÉNÉFICES

- Centralisation des flux de factures et de commandes au sein de la même solution, à l'échelle mondiale
- Uniformisation des processus dans un contexte organisationnel extrêmement décentralisé
- Capacité à traiter tous les formats de factures : EDI, PDF (mail), portail, factures papier scannées avec OCR
- Gains de productivité et de traçabilité dans le traitement des factures

DÉMATÉRIALISATION DE FACTURES : LES 10 CONSEILS DE VINCI ENERGIES POUR RÉUSSIR SON PROJET

- Considérer ce projet comme un vrai programme de transformation et, non comme un projet technique
- Développer une seule approche de déploiement
- Industrialiser le déploiement
- Choisir un modèle multi-canal dès le départ
- Mettre en place une gouvernance forte et agile
- Bien estimer les outils de communication
- Se fixer des objectifs, assurer un suivi
- Définir le financement du projet
- DSI : se positionner en business partner des métiers
- Client - Éditeur : travailler en collaboration

[En savoir plus](#)

VOS *CONTACTS*



NICOLAS GUDIN DU PAVILLON

Vice-Président Europe du Sud et Directeur de Basware France

☎ 06 23 07 24 77
✉ nicolas.gudin@basware.com



SOLE CIONINI CIARDI

Responsable du Customer Services Basware France et de la division Solution Architect sur l'Europe Continentale

☎ 07 61 73 20 49
✉ sole.cionini.ciardi@basware.com



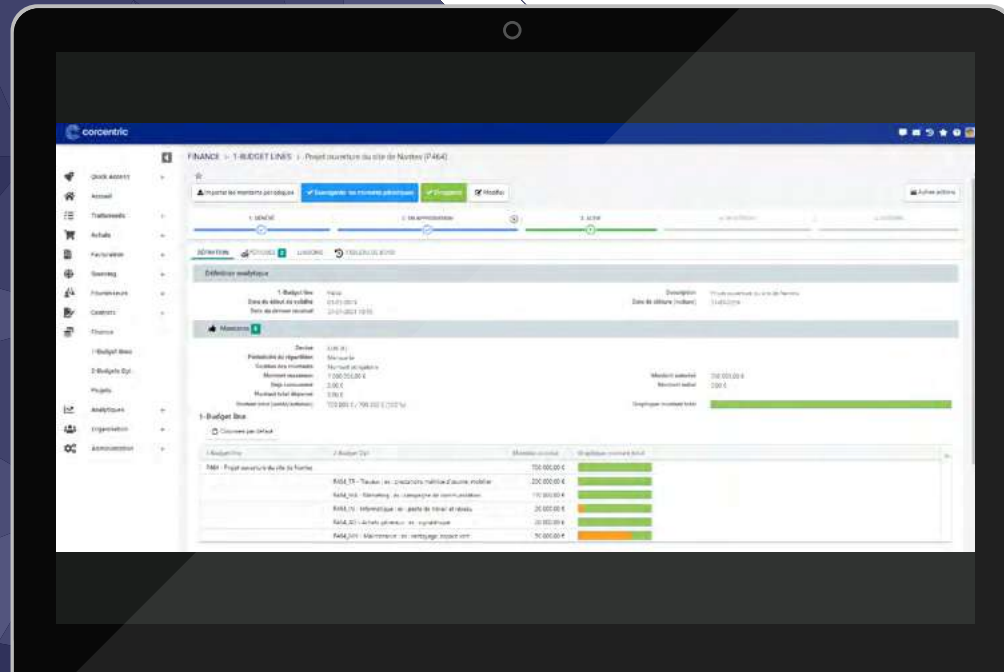
DELPHINE HOBBE

Responsable Marketing Basware France

☎ 06 82 68 24 25
✉ delphine.hobbe@basware.com



LA SOLUTION



Planifiez et pilotez vos budgets (OPEX, CAPEX, projets). Suivez la consommation budgétaire en temps réel afin de garantir que les budgets approuvés soient respectés.

- Budgets pluriannuels, multi-niveaux, multi-périmètres
- Suivi de la consommation budgétaire en temps réel
- Alertes sur dépassement (seuils ou dates)
- Workflows de validation

1/ COMPTABILITÉ PAR ENGAGEMENT - E-PROCUREMENT

Simplifiez et contrôlez le processus d'engagement des dépenses.

- Gestion des catalogues (Punch-out, internes)
- Demande d'achats avec définition des centres de coûts
- Commande
- Réception
- Contrats d'achats
- Achats de services
- Gestion des litiges

Notre interface intuitive garantit un taux d'adoption maximal. Les nombreux workflows et règles avancés vous permettent d'adapter notre solution à vos besoins afin qu'elle reflète au mieux la complexité de votre organisation et puisse s'adapter facilement à son évolution. Tous les documents sont gérés de façon dynamique afin de contribuer au maintien de la conformité légale et fiscale.

3/ GESTION BUDGÉTAIRE

Suivez votre consommation budgétaire en temps réel afin d'assurer que les budgets approuvés soient respectés.

- Suivi de la consommation budgétaire en temps réel
- Budgets sur n-niveaux
- Workflows d'approbations et alertes personnalisables
- Budgets définis par centre de coûts
- Gestion de la répartition des coûts pour ventiler les lignes achats sur les différents postes de charges au prorata prédéfini au moment de la demande d'achats, de la commande et/ou de la facture

2/ FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Optimisez le processus de traitement et de validation des factures fournisseurs pour réduire vos coûts et gagner en efficacité :

- Gestion des formats : électronique Factur-X (PDF + XML embarqué), PDF (papier et mail) via scanning OCR
- Réconciliation automatique
- Factures sans commande
- Gestion des écarts, des avoirs et acomptes
- Règles d'approbation et d'affectation des factures
- Refacturation interne
- Gestion du bon à payer et des informations de paiement
- Gestion de la conformité légale

4/ GESTION DES FOURNISSEURS

Renforcez la collaboration avec vos fournisseurs, pilotez leur cycle de vie, leur performance et leur conformité.

- Gestion du référencement et administration
- Gestion des informations : fiche fournisseur et certifications
- Gestion de la performance et des risques : fiche de notation, pilotage, tableau de bord consolidé, conformité
- Portail fournisseur gratuit : accès à tous les processus, documents et informations concernant vos fournisseurs (référencement, certifications, appels d'offres, contrats, catalogues, commandes, factures, etc.)

LA SOLUTION



5/ GÉNÉRATION DES ÉCRITURES COMPTABLES

Notre Plateforme est complémentaire avec l'ERP de votre entreprise ou système comptable en place.

Générez automatiquement différents lots d'écritures comptables :

- Mapping catégories achats/comptes comptables
- Génération des écritures comptables
- Règles comptables multi-sociétés
- Gestion des taxes internationales et de la TVA intra-communautaire
- Écritures comptables de provisions (FNP, CAP, CCA)
- Écritures comptables de réimputation
- Écritures comptables de refacturation (Achat/Vente) en fonction de l'état d'avancement du flux achat.

6/ PISTE D'AUDIT

Notre Plateforme permet de garantir le contrôle interne et la sécurité financière (la séparation des tâches) et d'assurer la piste d'audit :

- Traçabilité totale des actions
- Sécurisation transverse des processus de dépense

7/ GESTION DES TAXES

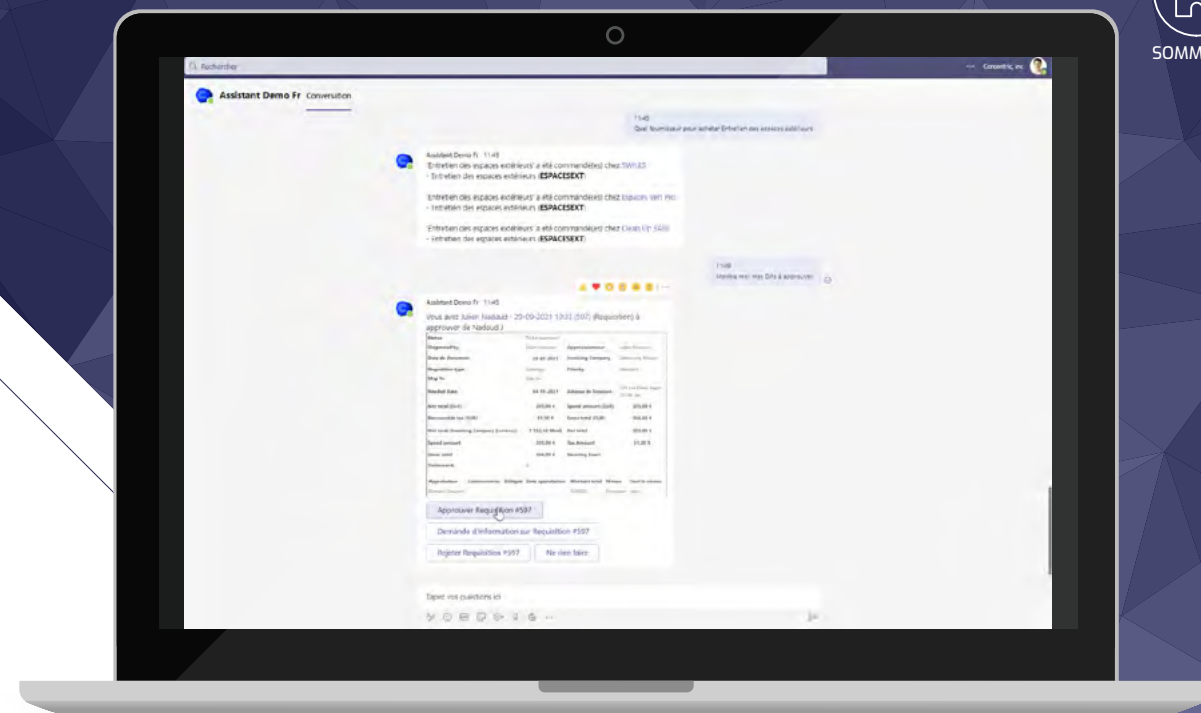
Optimisez vos flux de trésorerie en automatisant la gestion des taxes. Chaque dépense est automatiquement associée à un calcul de taxe contrôlable. Les informations comptables associées peuvent être intégrées au système financier.

- Gestion des taxes locales, européennes et internationales (USA, Canada, UE, Brésil, Italie)
- Gestion des taxes de vente au détail, TVA à taux fixe, taxes composées et autres types de taxes
- Chargement en masse des règles de taxes
- Moteur de taxes et de règles configurables
- Calcul des *prorata* de taxes
- Gestion des codes de taxes

8/ REPORTING ET INDICATEURS

Capturez les données générées en temps réel dans notre Plateforme :

- Des tableaux de bord "meilleures pratiques" préconfigurés sont disponibles pour toutes les Solutions de notre suite Source-to-Pay (certification, conformité fournisseurs, analyse utilisateurs, commandes, analytics dépenses, facturation...)
- Créez vos propres rapports sous la forme de votre choix à partir de données de référence telles que les fournisseurs, les contrats, les bons de commande, etc.



Le Digital Assistant Corcentric est disponible directement dans Teams sans se connecter à l'application. Il répond en temps réel aux questions des utilisateurs et propose différentes actions en fonction de la demande.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Corcentric est la première entreprise du marché à offrir une Suite complète de solutions Source-to-Pay, combinant Technologie, Services et Consulting pour optimiser 100 % des flux achats et financiers B2B des entreprises. Depuis 1996, les Directions Finance et Achats des ETI et Grands Comptes font confiance aux équipes et aux solutions **Corcentric** pour mieux gérer les dépenses, optimiser la trésorerie et améliorer la performance de leur entreprise.

- +2 500 clients dans le monde
- 15 entités aux États-Unis et en Europe
- + 300 Md € de transactions
- + 830 000 utilisateurs
- + 2,3 millions de fournisseurs référencés

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Nous lançons l'offre globale "One Corcentric" alliant Services, Conseil et Technologie pour accompagner les entreprises dans leur transformation digitale sur le long terme et construire une relation durable avec chacun de nos clients.

Nos autres actualités :

- Croissance organique de 20,8 % en 2020
- Nouveaux clients dont ceux que nous pouvons citer : Mr. Bricolage, Univi, Arkema, etc.

#2

Le nouvel Assistant Digital bidirectionnel Corcentric, répond en temps réel aux questions des utilisateurs dans plus d'une centaine de langues et envoie des rappels de tâches à faire directement dans Microsoft Teams.

- Accélère les processus métiers
- Utilisation facile pour les utilisateurs occasionnels
- Apprentissage continu de l'assistant grâce au Machine Learning

#3

Corcentric investit sur le sujet de Facturation électronique pour vous permettre d'être conforme à Loi de Finance 2020 :

- Nouveaux formats disponibles dont Factur-X
- Nouvelles fonctionnalités de réconciliation à la ligne
- Echange des statuts de factures

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

145 330 000€



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

+500



LE(S)
FONDATEUR(S)

**Douglas Clark,
Julien Nadaud,
Xavier Pierre-Bez**



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Bregal Sagemount



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1996



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

1996

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

Servier est un groupe pharmaceutique implanté dans 150 pays avec un chiffre d'affaires de 4,7 Md €. Servier et Corcentric ont bâti une relation durable depuis plus de 14 ans et ont collaboré sur de multiples projets :

1. Un spectre fonctionnel étendu

D'un simple catalogue hier, le spectre fonctionnel de la Corcentric Platform s'est peu à peu étendu vers un Procure-to-Pay complet adossé à SAP et permet aujourd'hui à Servier de gérer l'ensemble de ses achats indirects soit 85 % des achats du groupe. Du conseil juridique, à la sécurité en passant par les brevets, la solution adresse la grande diversité des familles achats du groupe Servier.

2. Des interfaces web-services qui échangent de l'information en temps réel

Le groupe Servier s'est orienté vers des interfaces web-services avec SAP. Celles-ci lui permettent de récupérer dans SAP de manière fiable et en temps réel les informations de Corcentric pour ses clôtures mensuelles.

3. Une démarche continue d'adoption du standard Corcentric

D'une application composée de nombreux spécifiques, le groupe Servier a fait le choix lors du dernier projet d'abandonner une grande partie de ces anciens spécifiques afin de minimiser les coûts de maintenance.

4. Une migration dans le Cloud Corcentric en mode SaaS

" Cette migration nous facilite grandement l'accès à la plateforme P2P et les connexions aux catalogues en punchout, ou autres applications par des APIs. La nouvelle version, plus ergonomique, plus performante, a séduit nos utilisateurs. " Sylvain Féraud, directeur du Procurement chez Servier.

5. Lancement du POC sur l'Assistant Digital

Né d'un travail collaboratif avec Corcentric, l'Assistant Digital nommé "Angie" a été déployé auprès de 500 assistantes qui utilisent quotidiennement l'application. " Le projet est un réel succès, Angie continue d'apprendre grâce à l'implication de l'équipe, qui y voient une vraie valeur ajoutée au quotidien. " Sylvain Féraud

Chiffres clefs :

- 2 400 utilisateurs
- 50 000 commandes
- 1 md € de transactions

[Lien 1](#)

[Lien 2](#)

CAS CLIENT #2

La solution Procure-to-Pay de Corcentric s'est démarquée pour sa capacité à répondre à la fois aux besoins des Directions Achats, Comptabilité et Opérationnelles de Mr Bricolage. Déployée en décembre 2020 auprès de 110 utilisateurs, la Corcentric Platform permet aux acheteurs de frais généraux du siège Mr Bricolage :

- d'automatiser le circuit d'approbation ;
- d'améliorer la conformité des engagements au budget ;
- de gagner en traçabilité et en fiabilité sur les commandes et les pistes d'audit ;
- de faciliter les échanges avec les opérationnels hors sites ;
- de centraliser le suivi des budgets ;
- d'automatiser le calcul des provisions mensuelles.

« Nous recherchions un outil structurant qui nous fasse à la fois gagner du temps et qui nous permette de garantir la fiabilité des données Achats. La mise en place de la solution Corcentric et d'un nouveau process a nécessité la mobilisation des utilisateurs pour se former à l'outil et gagner en autonomie dans le suivi de leurs commandes. », souligne Ingrid Meurlargé, Responsable Comptable SAR.

"La solution Corcentric a changé notre façon de travailler. La Direction Comptable se concentre désormais sur des missions à plus forte valeur ajoutée.

Les tâches chronophages telles que le pointage manuel des bons de commande ont été éradiquées. Nous gagnons globalement en efficacité sur les processus Achats, Finance et Comptabilité. Ce projet de digitalisation a également valorisé le travail des équipes comptables en apportant une réponse concrète aux enjeux imposés par le contexte actuel particulier." Stéphane Chabrilat, Directeur Comptable Groupe

Mr Bricolage implémentera dans un second temps la dématérialisation des factures. À terme, près de 25 000 factures seront traitées chaque année dans la Corcentric Platform. Mr Bricolage souhaite également mettre en place un tableau de bord avec des KPIs personnalisés pour faciliter le reporting et le pilotage de ses activités. Enfin, la mise en place de 5 catalogues punch-out est également à l'étude avec les fournisseurs du Groupe.

[En savoir plus](#)

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #3

DOMITYS est un groupe spécialiste de Résidences Services Seniors nouvelle génération.

Avant le projet avec Corcentric, DOMITYS était équipé d'un outil purement comptable qui n'offrait pas la possibilité de suivre les volumes d'achats ni de limiter les dépassements budgétaires éventuels.

Le processus d'engagement défini n'était pas respecté, les dépenses étaient « subies », les prix négociés difficilement contrôlables.

Dans un contexte de fort développement avec un volume d'achats croissant, Domitys a souhaité s'équiper d'un outil lui permettant de gérer ses dépenses, piloter et optimiser ses processus d'engagements et manager ses fournisseurs, le tout étant géré manuellement par la direction Achats.

Corcentric a été choisi pour sa flexibilité et l'interface simple d'utilisation de sa Plateforme Cloud qui ont permis :

- Un déploiement rapide
- Un paramétrage autonome de l'application qui permet d'accompagner DOMITYS dans sa croissance et dans l'évolution de ses activités.
- Une adoption rapide et globale par les différentes résidences et services sièges

Le périmètre de l'application inclut le procurement, le traitement des factures, la gestion des informations fournisseurs, la gestion financière et budgétaire ainsi que l'analyse des dépenses

- Les Achats utilisent la plateforme pour gérer les fournisseurs, interagir avec les opérationnels et piloter les achats.
- Le Contrôle de Gestion a une vue en temps réel sur les dépenses du groupe. Il est aussi plus proactif dans l'amélioration des processus et peut désormais mieux maîtriser les budgets.
- La Comptabilité a pu optimiser le processus de clôture et diminuer le délai de traitement.
- Les Opérationnels ont accès à un outil ergonomique qui simplifie les processus. Le gain de temps obtenu leur permet de se recentrer sur leur cœur de métier : le service.

Chiffres clés :

60K commandes/an

90M€ volume achats

10 000 fournisseurs

[En savoir plus](#)

VOS CONTACTS



XAVIER PIERRE-BEZ

VP Business and Operations
Southern Europe

☎ 06 22 00 60 20

✉ xpb@corcentric.com



CHRISTIAN PENAUD

Solutions Engineer Southern
Europe

✉ cpenaud@corcentric.com



ROMAIN CHAUVET

Director of EMEA Product
Value

☎ 06 29 47 79 68

✉ rchauvet@corcentric.com



ÉLÉONORE ROUCAUTE

Marketing Manager Southern
Europe

☎ 06 63 30 10 37

✉ eroucaute@corcentric.com



CAROLINE MARTINOT

Marketing Manager Northern
Europe

☎ 06 86 34 79 17

✉ cmartinot@corcentric.com



ALEXIA ANTUZZI

Coordinatrice Marketing

☎ 07 76 19 15 34

✉ aantuzzi@corcentric.com



LA SOLUTION



CT	Trésorerie	Gestion des liquidités	Solde: Coupa Filtre par défaut
1	Alcoa US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
2	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
3	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
4	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
5	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
6	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
7	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
8	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
9	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
10	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
11	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
12	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
13	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
14	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
15	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
16	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
17	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
18	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
19	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
20	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
21	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
22	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
23	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
24	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00
25	ALPEN US/CP	1 200 000,00	1 200 000,00

Coupa Treasury offre une visibilité globale sur l'ensemble des activités financières de l'entreprise, permettant aux responsables financiers de prendre le contrôle de la trésorerie, d'être plus agiles et de prendre des décisions plus avisées en matière de la liquidité, des financements et investissements.

1/ COUPA PROCUREMENT

Coupa Procurement intègre la facilité d'achat du e-commerce à vos processus de gestion des achats rationalisés. Résultat ? Vous économisez. Tout en faisant gagner un temps précieux à vos employés lors de l'achat de marchandises et de services.

Un taux d'adoption élevé vous garantit une plus grande part de dépenses sous contrôle. Car un plus grand nombre de dépenses passent par le système de gestion des achats. Vous disposez ainsi, d'une meilleure visibilité, d'un meilleur contrôle sur les dépenses. Ce qui vous permet d'optimiser davantage votre solution Procure-to-Pay.

3/ COUPA SOURCING

Coupa Sourcing est une solution de sourcing facile d'utilisation : plus besoin d'être expert pour créer des événements de sourcing. Avec la fonction libre-service, chaque membre de l'équipe achat peut facilement organiser des enchères façon eBay entre des fournisseurs. Négociez plus efficacement et importez des informations à partir de l'offre sélectionnée directement dans Coupa Procurement pour créer des catalogues et des contrats. Transformez ainsi les économies négociées en économies réelles en un clin d'œil.

2/ COUPA PAY

Coupa Pay vous permet de gérer les paiements B2B et le financement de votre entreprise.

Coupa Pay comprend deux grands axes : la plateforme de paiement et les solutions de financement.

La plateforme vous permet d'effectuer les paiements pour l'ensemble des transactions réalisées dans Coupa (bons de commande, factures, notes de frais, feuilles de temps, etc.) en utilisant le mode de paiement souhaité (transfert, v-card, chèque électronique).

4/ COUPA TREASURY

Coupa Treasury aide votre entreprise à gérer ses activités financières basées sur la trésorerie, telles que les flux de trésorerie, la liquidité, les relations bancaires et les investissements. Coupa fournit une solution complète aux directeurs financiers et aux trésoriers qui leur permettra d'obtenir une plus grande visibilité et de gérer un ensemble unifié d'informations sur les dépenses, les liquidités et les risques associés. Coupa Treasury vous accompagne pour :

- Gestion de la trésorerie et des liquidités
- Gestion des relations bancaires et des paiements
- Instruments financiers
- Gestion des risques et des expositions

LA SOLUTION



5/ COUPA INVOICING

La solution Coupa Invoicing permet à votre comptabilité fournisseurs de réduire le volume des factures papier, d'améliorer les délais de traitement et de limiter les risques d'erreurs. Avec notre solution logicielle de gestion des factures en ligne, vous renforcez les relations avec les fournisseurs, utilisez plus efficacement les ressources, profitez de remises pour paiement anticipé, améliorez la conformité et réduisez les risques économiques. Coupa contribue ainsi à la préservation des forêts.

7/ COUPA RISK & PERFORMANCE MANAGEMENT

Pouvez-vous répondre à ces questions ?

1. Qui sont vos fournisseurs et leurs sous-traitants ?
2. Quel business faites-vous avec eux et pourquoi ?
3. Quelles relations vous exposent à des risques et à quels risques ?

Coupa Risk & Performance Management vous offre une approche complète et axée sur le client pour gérer les risques liés aux tiers tout en rentabilisant davantage vos investissements en matière de conformité, ainsi qu'en protégeant l'image de votre marque et vos résultats financiers.

6/ COMMUNITY INTELLIGENCE

Coupa utilise l'intelligence artificielle et le Machine Learning sur les milliards d'euros de transactions enregistrées dans la plateforme pour proposer des KPIs standards pour suivre son activité et se benchmarker avec les leaders de son secteur d'activité.

Notre communauté de clients profite également du programme « Source Together » leur permettant de s'associer pour bénéficier d'un meilleur pouvoir de négociation.

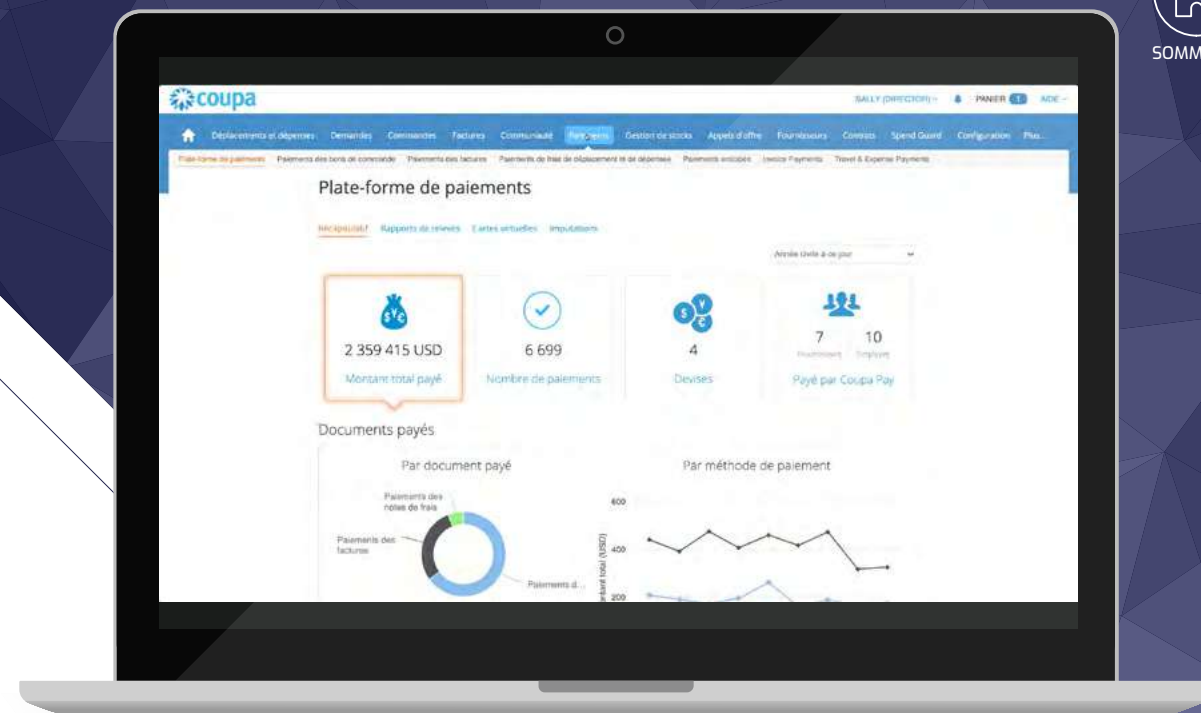
Coupa vous permet d'accéder en un clic à la communauté de +7 millions de fournisseurs, d'en évaluer la performance et le risque basés sur des données tangibles.

8/ COUPA SPEND GUARD

Spend Guard utilise le Machine Learning pour faire ressortir les activités suspectes aux auditeurs de manière beaucoup plus efficace et efficiente que les méthodes actuelles (audit à 100 % et d'échantillonnage aléatoire).

Vous pouvez explorer chaque transaction, chaque comportement et prendre des mesures de résolution, telles que : l'arrêt des transactions en cours, l'ajout d'approubateurs et la limitation des droits d'achat d'un utilisateur. Les tableaux de bord offrent aux auditeurs une analyse des risques en temps réel et une visibilité sur les services, les catégories, les employés et les fournisseurs.

Coupa Pay offre une plateforme unique pour gérer les paiements fournisseurs, employés, filiales et autres bénéficiaires dans différents pays et devises. Coupa rationalise le processus de paiement et permet aux entreprises d'utiliser des paiements digitaux et des cartes virtuelles réduisant le volume des factures et un onboarding des fournisseurs.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Coupa Software est un acteur incontournable de solutions de Business Spend Management (BSM) et reconnu comme leader par les plus grands experts et analystes du marché depuis ces 6 dernières années.

La plateforme **Coupa** permet aux entreprises de gérer dans un seul outil l'ensemble de leurs activités de dépenses transactionnelles, à savoir les achats, la facturation, les notes de frais et les paiements. **Coupa** aide également les entreprises à optimiser leurs dépenses au moyen d'une large gamme d'outils : analyse des dépenses, optimisation du sourcing stratégique, gestion des stocks, gestion des contrats, gestion de la main-d'œuvre temporaire, gestion des fournisseurs (pour gérer à la fois les fournisseurs et les risques) et gestion de la trésorerie.

Grâce à la solution, les entreprises sont en mesure de créer de la valeur et de réaliser des économies mesurables pour une meilleure rentabilité.

Pour en savoir plus, retrouvez les témoignages de nos clients sur notre site web : www.coupa.com/results/ et nos articles de blog www.coupa.com/blog.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Acquisition en 2020 de BELLIN Group et LLamasoft, respectivement leaders de la gestion de trésorerie (TMS) et de la planification de la supply chain renforçant ainsi l'offre de gestion des dépenses BSM pour donner aux entreprises une meilleure visibilité et un meilleur contrôle des dépenses directes et indirectes.

#2

Coupa lance la première Marketplace d'applications pour la gestion des dépenses d'entreprise (BSM). Coupa App Marketplace offre aux clients un moyen plus facile et intelligent de profiter de la puissance de la plateforme BSM. Elle connecte les entreprises avec des solutions certifiées qui permettent de bénéficier d'une communauté mondiale de partenaires de confiance.

#3

Coupa Software a été nommée Leader dans le Gartner® Magic Quadrant™ Procure-to-Pay Suites 2021 pour la 6^e année consécutive. Le rapport a évalué 12 éditeurs d'applications P2P sur deux types de critères d'évaluation et a positionné Coupa le plus haut et le plus loin dans le Quadrant des Leaders pour sa capacité d'exécution et l'exhaustivité de sa vision du marché.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

**\$700 Millions
en 2020**



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

3 000+



LE(S)
FONDATEUR(S)

**Noah Eisner,
Dave Stephens.**



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**Price T Rowe
Associates,
Vanguard Group,
Blackrock, Morgan
Stanley, Sylebra
HK Co Ltd.**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2006



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2007

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

2 000+ Clients...

Parmi lesquels

Accor, Adidas, Air Liquide, Airbus Group, AstraZeneca, Axa, Groupe Avril, Barclays, Bilfinger, Bonduelle, BMW, Danone, Campari, Cerba, Ceva Santé Animale, Colas, Conforama, EDF Luminus, Emirates Flight Catering, Juniper, Lego, Salesforce, Saur, Sanofi, Schneider Electric, Schüco, Technicolor, Unilever, Velcro, Volvo, Zalando, Zurich...

Axa

Grâce à Coupa, Axa a su mener à bien sa transformation en permettant à ses utilisateurs d'accéder plus facilement aux données et encourager ainsi de meilleures décisions de sourcing, pour une valeur ajoutée tangible pour ses équipes achats.

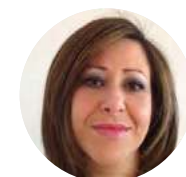
Sanofi

En seulement 8 mois, Sanofi est parvenue à fusionner 22 systèmes de gestion des dépenses en une seule solution Coupa, lancée auprès de 60 000 utilisateurs dans 70 pays

Teleperformance

En appliquant des recommandations inspirées de la communauté, Teleperformance a pu réduire les délais d'approbation des demandes d'achat de 54 % et découvrir de nouveaux fournisseurs dans plus de 80 pays.

VOS *CONTACTS*



MALIKA LAMALI

Directrice des Alliances

☎ 06 58 76 73 17

✉ malika.lamali@coupa.com



JEAN-DAVID FAURE

VP Customer Solution Partner

☎ 06 73 72 13 86

✉ jean-david.faure@coupa.com



CHRISTOPHE SCHMITT

Senior Account Executive

☎ 06 80 82 45 31

✉ christophe.schmitt@coupa.com



ALEXANDRE PHAM

Directeur Business Strategy

✉ alexandre.pham@coupa.com



RONAN KEROUEDAN

SVP Global Value Solutions Consulting

✉ ronan.kerouedan@coupa.com



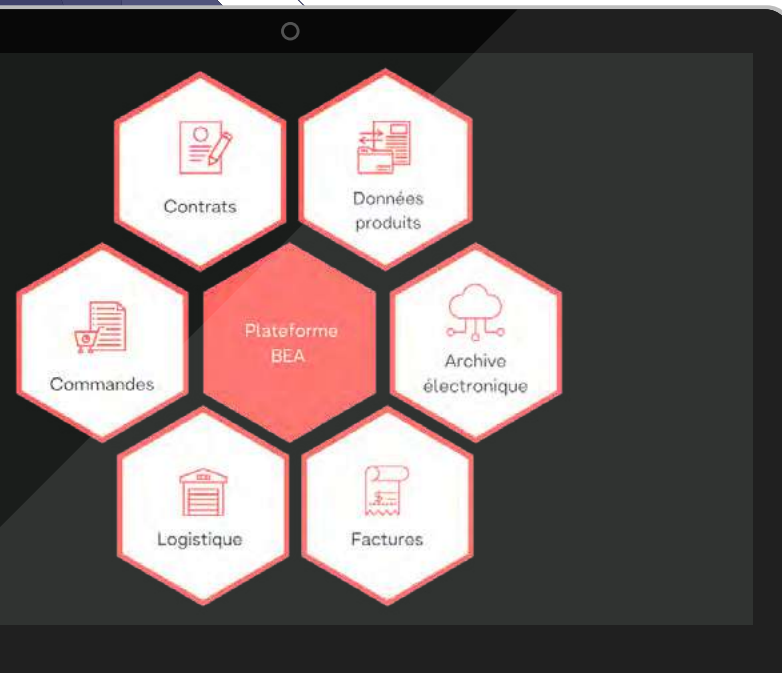
NICOLAS POLLET

RVP Sales, EMEA South

✉ nicolas.pollet@coupa.com



LA SOLUTION



Notre plateforme Business Ecosystem Automation permet aux entreprises d'optimiser et d'automatiser leurs processus tout en assurant la continuité digitale avec leur écosystème d'affaires. Elle permet l'intégration de différents flux, y compris P2P, O2C, facturation électronique, logistique, gestion des contrats, e-catalogue, archivage électronique.

[En savoir plus](#)

1/ SERVICE DE DÉMATÉRIALISATION

Le traitement du papier ou PDF image constitue une perte de temps et d'argent. C'est pourquoi DocProcess vous propose la prise en charge complète de la dématérialisation de vos documents, pour un passage au 100 % digital dès le premier jour.

- Prise en charge totale de chaque étape : réception, indexation, numérisation et archivage des documents, capture et validation des données
- 100 % d'intégrité des données grâce à nos outils d'OCR de pointe et aux contrôles de la qualité
- Traçabilité et reporting complet garantissant qu'aucun document n'est perdu ou dupliqué
- Archivage électronique sûr et conforme

[En savoir plus](#)

3/ DXCONTRACT

DxContract vous aide à transformer le Contract Management en un instrument transversal d'exploitation et de circulation des données contractuelles. Grâce à une intégration complète avec les flux P2P, DxContract transforme vos contrats en réels outils opérationnels de gestion des termes contractuels et de leur impact sur les processus connexes. Tous les termes contractuels peuvent être tracés dans vos processus opérationnels et ceux de vos fournisseurs (achats, facturation). Ainsi, vous réduisez les coûts de création, négociation, validation et stockage de vos contrats tout en ayant une vision d'ensemble des contrats et de leurs implications.

[En savoir plus](#)

2/ INTÉGRATION DES FOURNISSEURS

Le retour sur investissement d'un projet d'automatisation P2P dépend en très grande partie du taux d'intégration des fournisseurs. Nous assurons l'intégration de 100 % de vos fournisseurs, quelles que soient leur taille ou leurs capacités techniques. DocProcess assure un accompagnement continu sur toute la durée et après le processus. Nous avons la capacité de traiter tous les types et formats de fichiers à 100 % et enregistrons un taux de conversion des fournisseurs vers les flux électroniques de 95 % et un taux d'erreur de 0,1 %, même lors de la numérisation du papier. Les fonctionnalités O2C les motivent d'autant plus à intégrer la plateforme.

[En savoir plus](#)

4/ DXCATALOG

DxCatalog digitalise et unifie toutes les données produit qui circulent entre les clients, les fournisseurs et les prestataires logistiques, facilitant la réduction des erreurs, un processus d'approvisionnement plus rapide et plus précis, ainsi qu'une amélioration des relations client-fournisseur. Facile à intégrer à votre système comme à celui de vos fournisseurs, il permet de gérer les données produit pour toute entreprise et son écosystème, en réduisant considérablement les litiges, les erreurs et la validation lente des produits.

[En savoir plus](#)

LA SOLUTION



5/ DXORDER

DxOrder est une solution de gestion des commandes de bout-en-bout, intégrée à la fois à vos systèmes et aux systèmes de vos fournisseurs. DxOrder génère des commandes 100 % fidèles aux données produit et aux termes du contrat. Elle vous permet d'optimiser la maîtrise de vos dépenses et de sécuriser votre chaîne d'approvisionnement, garantissant la qualité de vos données et la conformité contractuelle. Vos commandes atteignent vos fournisseurs rapidement, sans erreur et vous suivez en direct le parcours de chaque commande. Les dépenses inutiles sont traquées, repérées et réduites et vous suivez en temps réel votre trésorerie.

[En savoir plus](#)

7/ DXLOGISTICS

Une chaîne d'approvisionnement moderne requiert rapidité, automatisation et précision. DxLogistics vous met en relation directe avec vos acheteurs, fournisseurs et transporteurs pour une collaboration optimisée et efficace. Il gère la création, l'envoi et le suivi de tous les documents, de l'expédition à la réception, et notifie toutes les parties sur l'état de la livraison. De plus, grâce à notre moteur avancé de règles et de validation, tous les documents sont vérifiés et traités automatiquement. Documents pris en charge : avis d'expédition, accusé de réception, lettre de transport, suivi des statuts de livraison, documents CMR, etc.

[En savoir plus](#)

6/ DXINVOICE

DxInvoice est une solution de facturation automatisée qui vous aide à obtenir une visibilité totale sur les processus de comptabilité fournisseurs en garantissant un processus de facturation électronique conforme et sans erreur. Toutes les factures, quels que soient leur nature ou format d'origine, sont intégrées, traitées, soumises aux contrôles, rapprochements et validations approfondis configurés selon vos besoins. Résultat : un coût de gestion diminué, une comptabilité en temps réel, une visibilité en temps réel sur le parcours des factures, une réduction des retards de paiement et une meilleure gestion de votre trésorerie.

[En savoir plus](#)

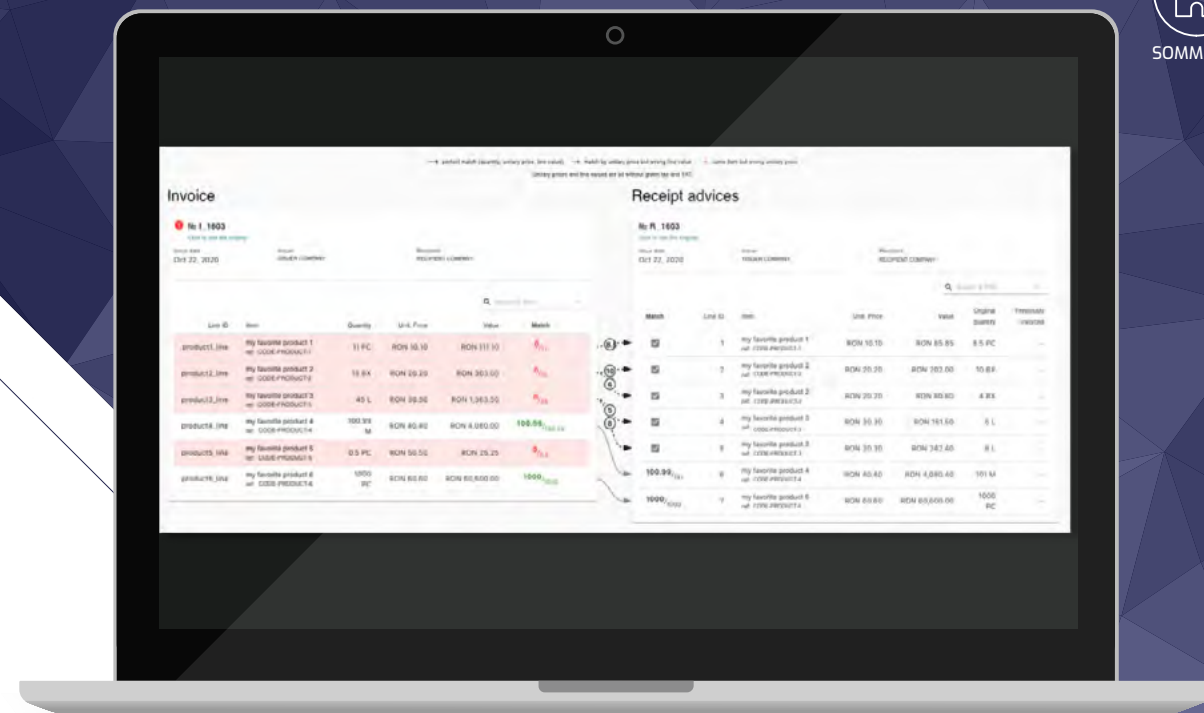
8/ DXARCHIVE

DxArchive est une solution de gestion électronique des documents, hébergée dans le cloud. Conçue pour faciliter la gestion et le stockage des documents issus de vos processus automatisés, notre solution intègre les dernières obligations réglementaires. Dossiers intelligents, piste d'audit fiable, flux automatisés personnalisés et correspondance des données : quelles que soient la taille et la complexité de votre entreprise, vous pouvez accéder facilement et en toute sécurité à l'ensemble de vos documents. Avec une gestion personnalisée des autorisations et une traçabilité complète des opérations effectuées (piste d'audit fiable).

[En savoir plus](#)

Module de rapprochement ligne à ligne automatisé permettant de comparer les données de divers documents liés à une transaction (et de mettre en évidence tout écart). Le N-Way Matching compare les données d'autant de documents et de types de documents que nécessaire et permet de traiter automatiquement les factures même les plus complexes.

[En savoir plus](#)



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



DocProcess propose des solutions de Business Ecosystem Automation permettant aux entreprises d'optimiser et d'automatiser leurs processus tout en assurant la continuité digitale avec leur écosystème (clients, fournisseurs, partenaires). Ces nouvelles générations de solutions SaaS répondent à la nécessité des entreprises de mobiliser leur écosystème à leurs côtés.

L'objectif : améliorer la performance de chacun pour le bénéfice de tous. La plateforme **DocProcess** permet à chaque entreprise de mettre en œuvre et de personnaliser différentes solutions selon l'évolution de ses besoins et de ses contraintes : facturation électronique Procure-to-Pay, Order-to-Cash, logistique, gestion des contrats, optimisation de trésorerie, e-catalogue, gestion des documents et archivage électronique. Dans ce contexte, **DocProcess** opère vos processus internes et externes en toute fluidité et assure l'exactitude des informations. Nous effectuons l'onboarding de 100 % de vos partenaires et accompagnons la transformation digitale de leurs échanges avec un taux de conversion dépassant 90 %.

Résultat : plus de 3 500 clients **DocProcess** bénéficient d'une visibilité totale et continue sur leurs activités. Ils peuvent alors assurer l'intégrité de leurs processus, se concentrer sur leur cœur de métier et réduire considérablement leurs coûts.

<https://doc-process.com/fr/>

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

La nouvelle interface du module **N-Way Matching** permet de faciliter le rapprochement des items entre les documents. De fait, les comptables ont une vision qui facilite l'investigation en cas d'écarts ou de litiges. Ce dispositif permet d'accélérer le traitement de ces dossiers et de diminuer les erreurs. La relation avec les parties prenantes (clients, fournisseurs, partenaires) est améliorée.

[En savoir plus](#)

#2

La plateforme **BEA** a été audité par les fiscalistes et est déclarée conforme à la réglementation. Elle est "by design" adaptée à l'évolution de la réglementation de la facturation électronique.

[En savoir plus](#)

#3

DocProcess offre un nouveau business model permettant de faire financer votre solution P2P par vos fournisseurs.

[En savoir plus](#)

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

3 Millions d'Euros



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

60



LE(S)
FONDATEUR(S)

**Liviu Apolozan,
Fondateur,
Président et VP of
Strategy**



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**Liviu Apolozan,
Morphosis Capital,
Daniela Apolozan**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2005



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2013

RÉFÉRENCES CLIENTS

CAS CLIENT #1

CARREFOUR - Automatisation P2P de bout-en-bout

Numéro 1 européen de la grande distribution, le Groupe Carrefour poursuit une stratégie axée sur une politique de prix agressive afin d'augmenter la valeur offerte au consommateur. Carrefour a donc initié un projet d'optimisation de ses processus métiers, se concentrant initialement sur la facture fournisseur afin d'accélérer son traitement, et réduire les erreurs, les litiges et les délais de paiements.

Les enjeux :

- Processus lents et onéreux - 1,2 million de factures fournisseurs étaient saisies et traitées manuellement
- Contrôle difficile des factures - générant du travail supplémentaire pour leur correction
- Mauvaise qualité des données - 45 % des factures contenaient au moins une erreur
- Rapprochements difficiles des factures, bons de commande et avis d'expédition / réception
- Retards de paiements nuisant à la relation fournisseur

La première étape du projet d'automatisation DocProcess a été l'analyse et le développement d'un processus pour la prise en charge de factures papier. Avec notre service de dématérialisation nous avons

pu automatiser l'extraction et la saisie des données dans le système d'information de Carrefour. Cette étape était essentielle pour faciliter la transition vers la facturation électronique sans perturber les flux actuels. Dans un deuxième temps, DocProcess a mis au point un flux complet de facturation électronique, avec contrôles et enrichissement des données de référence, rapprochements de multiples documents, ainsi que des contrôles de format et de contenu des factures. En 3 ans, plus de 97 % des fournisseurs Carrefour ont été intégrés par l'équipe DocProcess, soit 50 % plus vite que la norme du secteur.

Résultats :

Carrefour a automatisé le traitement de 2,9 M de factures annuelles et a réduit son taux d'erreur de 40 % à 0,1 %, notamment grâce à la mise en œuvre de 140 différentes règles de contrôle des factures, permettant de réorienter leurs employés sur des activités à valeur ajoutée.

[En savoir plus](#)

CAS CLIENT #2

CORA - Un traitement des factures automatisé de bout-en-bout pour une comptabilité en temps réel

En utilisant la plateforme DocProces (les solutions : DxInvoice, DxOrder, DxLogistics, DxArchive et le service d'onboarding des fournisseurs), Cora a pu économiser 150 000 Eur en seulement 18 mois pour le traitement des factures et a intégré 1 330 fournisseurs à la facturation électronique. Avant de travailler avec DocProcess, Cora avait déjà établi un processus d'envoi par la poste, numérisation et utilisation des logiciels de type OCR (Optical Character Recognition) pour les factures entrantes, en collaborant avec l'une des plus importantes sociétés d'automatisation Source-to-Pay ayant des bureaux dans 8 pays européens. Toutefois, le processus de dématérialisation prenait trop de temps : il impliquait la numérisation, localement, de toutes les factures reçues, puis leur envoi à l'étranger pour la phase de traitement OCR.

Les enjeux :

- Manque de précision du traitement, et seulement 20 à 30 % du traitement effectué sans intervention manuelle
- Traitement OCR difficile et long
- Mauvaise qualité des données - de nombreuses factures contenaient au moins une erreur et leur traitement en créait encore davantage

- Aucune personnalisation des règles métier ou des flux de validations

- Faible intégration des fournisseurs

Pour les soutenir, DocProcess a pris en charge la dématérialisation des documents papier afin de digitaliser les données des documents papier et leur intégration dans le SI de Cora. Une étape indispensable pour faciliter le passage à la facturation électronique sans perturber l'activité habituelle. Un flux de facturation électronique complet et personnalisé a ensuite été mis en place (en préparation pour l'implémentation de l'EDI), afin d'effectuer des vérifications et des validations automatiques, selon les règles métier de l'acheteur.

Résultats :

- Retour sur investissement observé en 6 mois
- 93 % taux d'intégration des fournisseurs
- Un suivi en temps réel des processus financiers et un reporting plus précis
- 100 % des factures associées aux livraisons pour la réduction des litiges

[En savoir plus](#)

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

Saint-Gobain Glass Roumanie, leader dans la production de vitrages de bâtiments, a souhaité adapter ses opérations pour servir ses clients plus rapidement et sans faute dans le nouveau contexte pandémique.

Les enjeux :

- Chaque année, la division de transport de Saint-Gobain Glass Roumanie, responsable pour l'Europe de l'Est, émet plus de 3 400 factures représentant 40 000 lignes de factures qui ont toujours été difficiles à traiter
- Le transport, plus spécifiquement, représente une dépense importante et implique des besoins accrus dans la gestion des documents - d'où la nécessité d'un suivi précis
- Manque de visibilité entre les documents et les données de transport
- Processus sujet aux erreurs qui affectent la qualité du service et la relation avec le client
- Problèmes de conformité en cas d'audit fiscal, liés aux difficultés de vérification des documents de transport, de livraison et du fournisseur
- Impact négatif de la lenteur du traitement sur les options d'affacturage inversé et de financement des fournisseurs

Pour les soutenir dans leur démarche, DocProcess a travaillé avec les équipes de Saint-Gobain Glass pour les aider à mieux identifier leurs besoins et optimiser leurs flux. Le pas suivant a été le développement de la solution, parfaitement intégrée au système ERP de Saint-Gobain.

Résultats :

- 200 heures économisées par mois pour la vérification et le rapprochement des factures
- 30 % de réduction du traitement manuel des factures en moins de 5 semaines
- 10 Millions Eur de valeur des factures digitales
- 100 % de taux d'intégration des fournisseurs sur notre plateforme
- Des déclarations fiscales plus précises permettant des remboursements de TVA plus rapides
- Visibilité en temps réel sur ses activités commerciales, exactitude des données et amélioration de la satisfaction des employés
- Du temps libéré pour les équipes qui ont pu se dédier à des tâches plus complexes et à réelle valeur ajoutée

[En savoir plus](#)

VOS *CONTACTS*



CHRISTOPHE LACAZE

CEO France & VP Sales International

☎ 06 48 67 44 31
✉ christophe.lacaze@doc-process.com



PATRICE VIDAL

Senior Vice President Sales & Marketing Western Europe

☎ 06 37 52 10 647
✉ patrice.vidal@doc-process.com



DAMIEN PANEK

Business Ecosystem Automation Advisor

☎ 06 71 31 47 79
✉ damien.panek@doc-process.com



LA SOLUTION



Pilotage de l'activité & tableaux de bord

Les tableaux de bord de la solution vous donnent un accès instantané aux métriques clés du processus P2P. Ils sont personnalisés pour chaque profil utilisateur (comptables, approbateurs, responsables financiers, etc.) et vous permettent de suivre les informations correspondant à votre responsabilité.

1/ RÉFÉRENCEMENT & GESTION DES FOURNISSEURS

La solution de gestion des fournisseurs d'Esker offre une vue à 360° sur les informations fournisseurs : informations identitaires, bancaires, documents juridiques et légaux, etc. Elle couvre l'ensemble du cycle P2P, offrant l'unité, l'efficacité et la transparence nécessaires aux opérations financières.

Le portail de gestion des fournisseurs optimise quant à lui la communication et la collaboration avec les fournisseurs tout au long du processus, en toute sécurité :

- Réduction du risque d'ouvrir un e-mail spam.
- Information à la source.
- Processus entièrement traçable.
- Adoption facile par les utilisateurs.

3/ GESTION DES CONTRATS

Le module de gestion des contrats permet de créer facilement les contrats, de les faire valider en interne, de suivre les échéances afin de les dénoncer ou renouveler dans les temps, et de les archiver.

2/ DEMANDES D'ACHATS

La solution Esker permet de réaliser des achats à partir de catalogues hébergés au sein de la solution ou de catalogues sur des sites de e-commerce : les demandeurs/acheteurs peuvent commander à prix négocié et auprès de fournisseurs autorisés, type Amazon Business, Lyreco ou Dell sans avoir à naviguer pour ouvrir une autre application. Vos collaborateurs peuvent ainsi réaliser facilement des achats tout en respectant la politique achats de votre entreprise.

4/ GESTION DE BUDGET

La solution Esker permet un contrôle budgétaire des dépenses de votre entreprise. Il est possible d'affecter un budget par catégorie d'achats sur une période donnée et un centre de coût donné. Les éléments définissant votre clé budgétaire sont adaptés à votre fonctionnement.

Dans la solution Esker, les informations budgétaires sont notamment visibles par les responsables de centres de coûts lors de l'approbation de demandes d'achats.

De plus, la solution Esker permet d'afficher des données en temps réel sur les tableaux de bord utilisateurs pour faciliter le pilotage des KPIs sur les achats.



5/ TRAITEMENT DES FACTURES FOURNISSEURS

La solution Esker vous permet de traiter les factures fournisseurs quel que soit leur canal de réception : courrier, e-mail, EDI, portail web.

En s'appuyant sur l'Intelligence artificielle, la solution Esker est capable d'extraire et de reconnaître les données principales des factures.

Elle peut réconcilier la facture avec une commande et/ou une réception : les lignes de commandes réceptionnées sont alors automatiquement proposées au comptable qui vérifie la concordance des informations et déclenche le workflow approprié en cas d'écarts.

6/ CIRCUITS DE VALIDATION & APPLICATION MOBILE

La solution Esker propose aux utilisateurs un workflow intégré et automatisé d'approbation des demandes d'achats et factures fournisseurs. Il permet de déterminer, selon les règles de gestion liées à votre organisation (axes analytiques, seuils de montants, ...), les utilisateurs à impliquer dans les processus de contrôle ou validation.

Les étapes de contrôles et approbations peuvent être effectuées soit depuis un navigateur web, soit depuis l'application mobile Esker Anywhere incluse dans la solution (sur Android et iOS), permettant ainsi une accélération considérable du circuit de validation.

7/ GESTION DES NOTES DE FRAIS

Le module de gestion des notes de frais permet à vos salariés de créer leurs notes de frais directement à partir de l'application mobile ou de l'interface web, en prenant simplement des photos de leurs tickets ou en joignant un fichier. Les notes de frais sont ensuite validées et traitées comme une facture fournisseur.

8/ PORTAIL FOURNISSEURS

La solution Esker offre un espace dédié pour chacun de vos fournisseurs afin qu'il puisse :

- Suivre l'évolution du statut des factures notamment pour leur statut de paiement
- Échanger avec votre service Comptabilité ou Achats notamment grâce aux fonctionnalités de chat présentées au niveau des formulaires
- Centraliser les échanges relatifs à une facture au sein du Portail
- Soumettre unitairement une facture

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Esker est une plateforme cloud mondiale qui valorise les métiers de la finance, du service clients et renforce la coopération interentreprises en automatisant les cycles de gestion. **Esker** a pour vocation de construire les leviers d'une croissance à somme positive : plus de productivité, plus de sens au travail, plus de confiance entre les organisations. En développant des technologies d'intelligence artificielle et en digitalisant les processus liés à la commande et à la facturation, **Esker** libère les fonctions finance des tâches fastidieuses, accroît leur efficacité et in fine, leur permet de développer leurs compétences. Parallèlement, **Esker** améliore les relations entre donneurs d'ordre et fournisseurs, tout en préservant la liberté de chacun : **Esker** est compatible avec tous les ERP et ne contraint pas les partenaires de ses clients à changer leurs méthodes de travail. De fait, la plateforme, conçue selon des méthodologies agiles, se distingue par son adaptabilité et par son ergonomie. La première ambition du groupe est bien d'offrir à ses utilisateurs la même qualité d'expérience que les grandes sociétés de l'Internet proposent à leurs clients !

Esker s'appuie pour cela sur une culture forte : gestion financière solide, maîtrise de la technologie, organisation internationale, fort engagement sociétal et, surtout, politique RH qui favorise autonomie et responsabilisation. Acteur de l'innovation et Best Place to Work, **Esker** incarne la croissance qu'elle contribue à construire pour ses clients.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Esker nommé dans le Gartner® Magic Quadrant™ 2021 pour ses solutions Procure-to-Pay pour la deuxième année consécutive.

Esker a reçu cette distinction grâce à sa croissance continue, sa forte présence sur les marchés mondiaux, son expertise SAP et ses capacités d'intégration complètes, ainsi que pour ses solides performances financières.

#2

Fraude aux paiements : Esker dote sa solution Procure-to-Pay de nouvelles fonctionnalités grâce à un partenariat avec la fintech Sis ID.

C'est pour enrayer cette mécanique préjudiciable de fraude aux paiements, qu'Esker joint ses forces à celles de Sis ID. Totalement intégrée à sa plateforme Procure-to-Pay (P2P) et déjà disponible en France et en Europe.

#3

Esker reconnu comme « Leader » dans le rapport « ePayables Technology Advisor 2021 » d'Ardent Partners, pour la deuxième année consécutive.

Le rapport souligne l'une des forces d'Esker qui réside dans sa capacité à fournir aux entreprises une solution innovante et simple d'utilisation pour gérer l'ensemble du processus de gestion des factures fournisseurs.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

112 millions



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

**+800
collaborateurs**



LE(S)
FONDATEUR(S)

Jean-Michel Bérard



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Jean-Michel Bérard
Wasatch Advisors
Thomas G. Wolfe
Amundi Asset Management
(Investment Management)
Esker (auto-contrôle)



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1985



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2007

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

FEU VERT

Avec 2 200 fournisseurs et 430 000 factures annuelles d'achats de marchandises, de frais généraux et d'achats divers, le traitement manuel était chronophage, fastidieux et source d'erreurs pour les 20 collaborateurs du service comptable.

En effet, l'équipe comptable travaillait auparavant de manière verticale avec une répartition du travail par tâche : saisie et rapprochement des factures, traitement des anomalies et des litiges, et gestion des fournisseurs.

Depuis la mise en place de la solution, l'équipe comptable a retrouvé une vraie dimension humaine au quotidien, notamment grâce à la suppression de l'ensemble des tâches manuelles de saisie et la revalorisation de leur métier.

"La solution de dématérialisation Esker a eu un effet très bénéfique sur le quotidien des comptables. Les fiches de postes ont été redéfinies avec des responsabilités par fournisseur et non plus par tâche, une nouvelle manière de travailler ensemble et non plus à côté pour remettre l'humain au cœur de notre métier !"

Alexandra Vlatkovic / Responsable comptable adjoint du groupe Feu Vert

CAS CLIENT #2

MANUTAN

En l'espace de 3 ans, Manutan, leader européen de la distribution d'équipements et fournitures industrielles BtoB prévoit de doubler le nombre de références sur son site e-commerce passant ainsi la barre du million.

Un projet ambitieux qui impacte l'ensemble de sa chaîne logistique et notamment le service comptable qui devrait passer de 200 000 à 600 000 factures fournisseurs par an.

"La solution Esker est un véritable outil d'avenir pour les ambitions du groupe. La digitalisation de nos processus financiers est un virage que nous ne voulions pas rater et nous avons besoin d'une adhésion sans faille de toutes les équipes. Aujourd'hui, nous sommes totalement convaincus par la solution, grâce aux tableaux de bords les valideurs peuvent visualiser et approuver les factures en 1 clic."

Sylvie Luchier / Responsable Process Finance chez Manutan

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

ORIENTIS GOURMET

Implémentée en mars 2017, la solution Esker a permis à Orientis Gourmet de dématérialiser l'ensemble de sa chaîne de factures fournisseurs de frais généraux directement en lien avec son ERP Cegid.

Grâce à la synchronisation des référentiels, les écritures comptables sont dorénavant créées et gérées automatiquement au moment de l'intégration des factures dans Esker, là où auparavant les factures étaient comptabilisées à la fin du circuit de validation. Le processus de validation s'enchaîne de manière automatisé et sur-mesure selon les règles et les critères prédéfinis.

"Nous avons fait le choix d'Esker car nous avons besoin d'un traitement rapide, sûr et efficace de nos factures fournisseurs. La solution choisie devait également nous permettre d'impliquer les fournisseurs dans notre démarche de dématérialisation et de modernisation de nos processus pour être plus performant dans la validation de leurs factures."

Bruno Contrepoids | Directeur des Systèmes d'Information | Groupe Orientis

VOS *CONTACTS*



EMMANUEL OLIVIER

Directeur Général

☎ 04 72 83 46 46
✉ emmanuel.olivier@esker.com



NATHALIE CHUPIN

Directrice commerciale France

☎ 04 72 83 46 46
✉ nathalie.chupin@esker.com



AURÉLIE ENTRENA

Responsable Marketing & Communication Esker France

☎ 04 72 83 46 46
✉ aurelie.entrena@esker.com



THOMAS HONEGGER

Directeur Filiale France

☎ 04 72 83 46 46
✉ thomas.honegger@esker.com



VIRGINIE RIGAUDIE

Responsable commerciale Procure-to-Pay

☎ 04 72 83 46 46
✉ virginie.rigaudie@esker.com



CHARLINE MOINE

Responsable Marketing Offre Procure-to-Pay

☎ 04 72 83 46 46
✉ charline.moine@esker.com

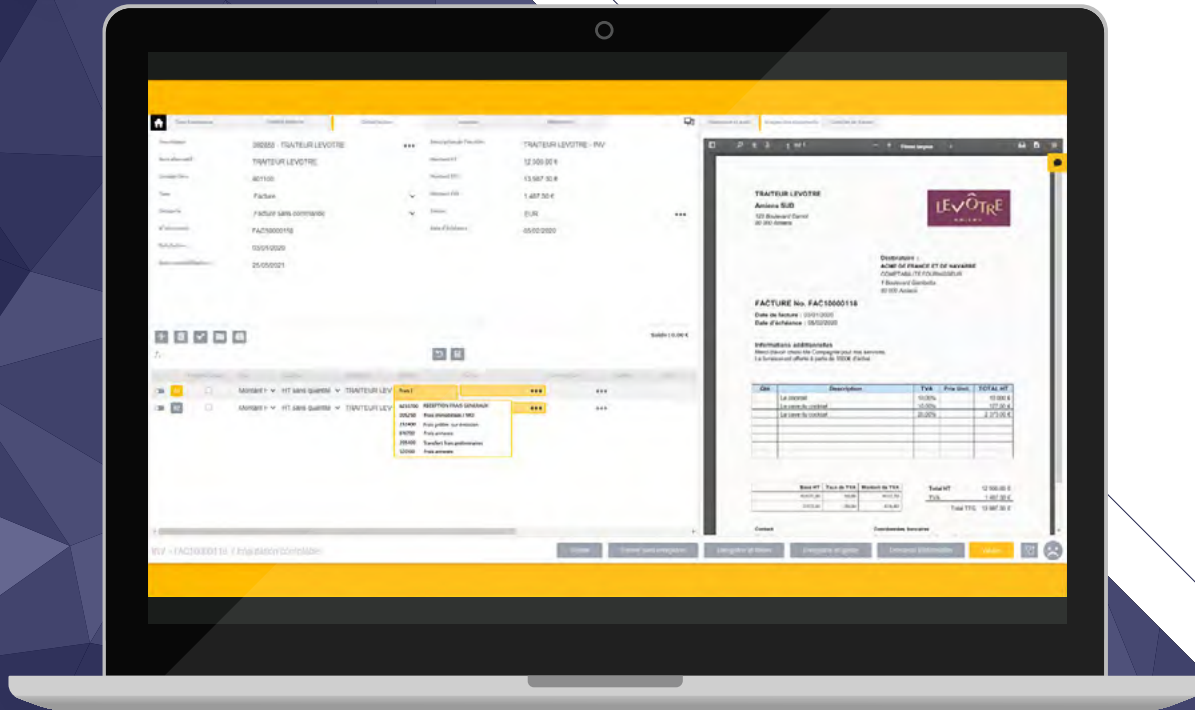


SOMMAIRE



LA SOLUTION

ITESOFT



La digitalisation du Procure-to-Pay plus rapide, plus intelligente et plus sûre

1/ DÉMATÉRIALISATION DES FACTURES

- Acquisition omnicanale (Courrier, Email, EDI, Clearance...)
- Tous les formats supportés (papier, PDF, UBL, EDI-Fact...)
- Extraction automatique des données (OCR, RAD/LAD)
- Apprentissages mutualisés
- Base d'identification fournisseur

3/ ADAPTABILITÉ MAXIMALE

Seule solution à s'appuyer sur un moteur BPM (Business Process Management) pour assurer la plus grande adaptabilité grâce à :

- Une modélisation agile et une évolutivité totale
- Des fonctionnalités avancées de validation parallèle, mobilité, pilotage, traçabilité...
- Des connecteurs synchrones pour les plus grands ERP

2/ PERFORMANCE GARANTIE

Grâce à nos technologies exclusives d'IA, de Machine Learning et nos robots logiciel uniques, ITESOFT délivre les meilleurs performances d'automatisation. Nous sommes les seuls à nous sur un minimum d'automatisation de 85 %, nos clients constatant en production des taux supérieurs à 94 %.

4/ 100 % CONFORME

La solution respecte l'ensemble des contraintes liées au traitement des factures fournisseurs : copie fiable, piste d'audit fiable, archivage valeur probante...

Dans ce contexte, ITESOFT s'engage dans la prochaine évolution réglementaire autour de la facture électronique et accompagne déjà ses clients dans les pays où le Clearance est en œuvre.

5/ DÉTECTION DE FRAUDE ROBOTISÉE

Robots logiciels uniques qui vous garantissent la détection des risques la plus avancée grâce à :

- Une détection d'altération des documents
- Un contrôle de cohérence automatique des données

6/ CONNECTEURS ERP

- Connexion standard vers + de 250 ERPs (Cegid, Sage, Dynamics, Divalto, Qualiact...)
- Connecteurs 100 % synchrones pour SAP et Oracle

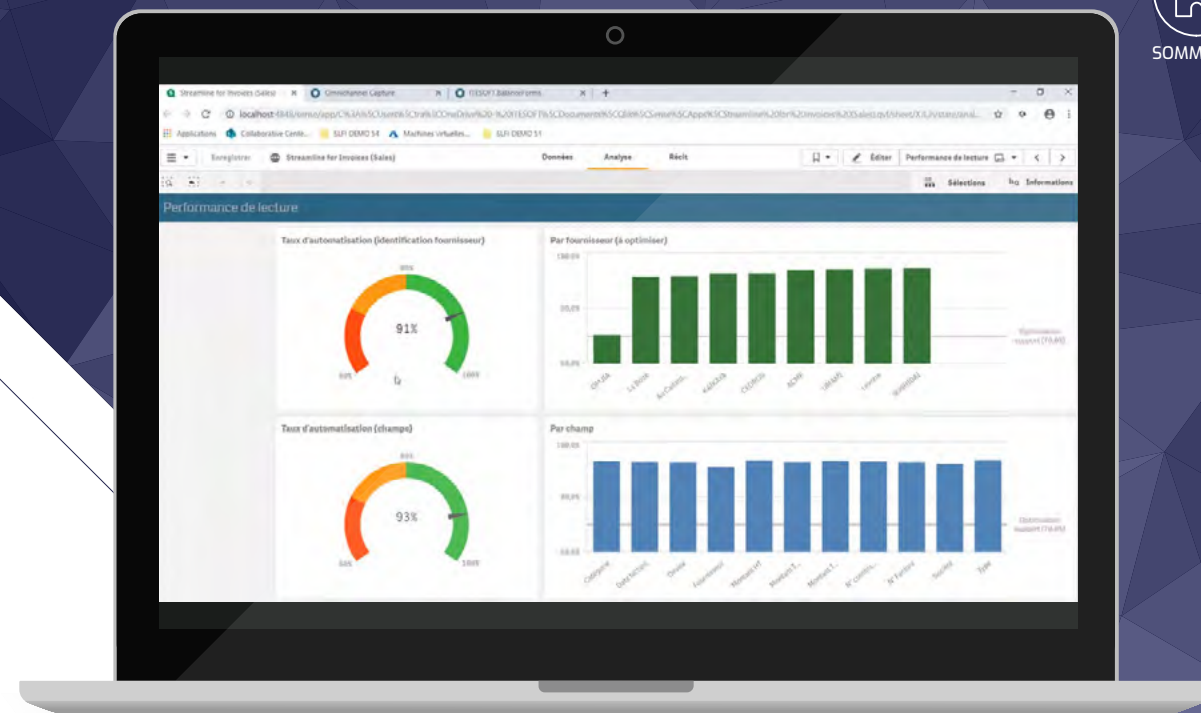
7/ OPTIMISATION DE LA RELATION FOURNISSEUR

- Gérez vos fournisseurs avec un portail complet : onboarding, dépôt et consultation de factures en ligne, chat...
- Conformité des fournisseurs
- Fonctions SRM avancées : contrats, appels d'offre...

8/ DIGITALISATION DE 100 % DES ACHATS INDIRECTS

- Digitalisation achats Frais Généraux
- Demande et commande d'achat
- Publication automatique des commandes
- Contrôle budgétaire

Pilotez simplement votre processus P2P avec De nombreux tableaux de bord et KPIs pré-paramétrés



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



ITESOFT est le leader français des logiciels de digitalisation et d'automatisation des processus métier.

Ses solutions rassemblent de manière unique les 3 éléments essentiels à la performance des organisations :

- la capture d'information
- l'automatisation de processus
- la détection de risques

Développées dès l'origine sur la base de technologies propres d'Intelligence Artificielle, les solutions **ITESOFT** de dématérialisation et d'automatisation des processus d'entreprise (traitement des factures fournisseur, contractualisation en ligne, octroi de crédit, gestion de sinistres, demandes de prestations...) sont conçues pour les rendre plus efficaces, plus rapides et plus sécurisés.

Plus de 650 clients dans 35 pays optimisent leurs processus grâce aux solutions **ITESOFT**.

ITESOFT est adhérent au FNFE (Forum National de la Facture Electronique et des Marchés Publics Electroniques)

ITESOFT - Digital Automation. Smarter. Faster. Safer.

LES GRANDES ACTUALITÉS

L'actualité qui domine le monde du Procure-to-Pay est la réforme de la facture électronique en 2024. Les contours se précisent et ITESOFT, membre participant actif aux ateliers DGFIP/AIFE et membre FNFE, anticipe cette évolution.

3 priorités pour aborder sereinement le tournant réglementaire :

#1

Digitaliser son processus de traitement des factures fournisseurs : trop d'organisation s'appuient encore sur des processus partiellement ou pas automatisés (imputation comptable, validation, gestion des achats...) qui se trouvent inadaptés à l'arrivée de flux entièrement digitaux.

#2

Se préparer à intégrer tout type de flux : vous recevrez jusqu'à 2026 (voire après de la part d'acteurs internationaux) des flux multiples, ou devrez récupérer des données non prises en charge par la future plate-forme d'État

#3

Déterminer vos modes pertinents de connexion à la plate-forme d'État : plate-forme partenaire de dématérialisation (PDP), opérateur de dématérialisation (OD), connexion directe au PPF... Les options sont multiples et ont chacune leurs bénéfices et inconvénients. Pour trouver les modalités les plus adaptées à votre organisation, ITESOFT vous accompagne et vous aide à éclairer vos choix.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

20,8 millions d'euros



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

211



LE(S)
FONDATEUR(S)

Didier Charpentier



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1984



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2015

CAS CLIENT #1

LIDL

LIDL automatise au maximum le traitement de ses factures fournisseurs

"Nous avons mené des tests en réel avec ITESOFT, ESKER et OPENTEXT : la solution ITESOFT est la plus performante et la plus sécurisée ! Avec ITESOFT Streamline for Invoices nous avons obtenu un taux de lecture de plus de 95 % en moins de 2 mois, et 70 % de nos factures passent désormais en 'no-touch'"

Rachel Finkelsztein, Directrice Financière - LIDL

DES GAINS TANGIBLES

Productivité :

- 720 000 factures/an dans SAP
- Absorption à effectif constant de l'augmentation de la volumétrie (+ 120 000 factures par an)
- Plus de 70 % de factures totalement «no-touch»

Sécurité et confidentialité :

- Plateforme totalement sécurisée et cryptée
- Localisation des données garantie en Europe

Résilience et compliance :

- Bascule immédiate de l'activité en mode distanciel
- 75 % de factures désormais reçues en PDF email
- Conformité réglementaire : "La mise en place de ITE-SOFT Streamline for Invoices répond, à un objectif d'anticipation sur la réglementation 2024 qui oblige les relations B2B à être entièrement digitalisées." LIDL peut traiter dès aujourd'hui avec une efficacité maximale tous les types de flux de factures -papier ou électronique- et être ainsi 'compliant ready' pour la facture électronique obligatoire dès 2024.

CAS CLIENT #2

CARAMBAR & CO

Rentabilité et simplicité : le point de vue de Carambar & Co

"Associer les robots ITESOFT aux comptables nous permet d'être plus productif, plus rentable et d'offrir une qualité de service optimale. Avec ITESOFT 2,5 ETP suffisent pour gérer plus de 2 500 factures par mois. C'est impressionnant !"

Julien Belloc, Responsable Trésorerie & Comptabilité Auxiliaire - Carambar & Co

Grâce à la solution ITESOFT, Carambar & Co réussit son pari : les tâches répétitives comme la saisie sont immédiatement divisées par 3. Un gain de temps permettant aux métiers de se focaliser sur les tâches à plus forte valeur ajoutée (analyse, pilotage, relations fournisseurs, support en interne...) et d'enrichir leurs missions. Autre point de satisfaction : la rapidité de mise en œuvre et simplicité d'utilisation, indispensable pour l'ETI en plein développement : « Le projet fut mené en seulement 5 mois. L'automatisation est de 91 %, sans effort de notre part : ce sont les experts ITESOFT qui optimisent en permanence notre solution ».

DES GAINS TANGIBLES

Productivité :

- 40 000 factures/an dans SAP
- 91 % des données lues automatiquement
- Moins d'une demi-journée de la réception au Bon à Payer

Satisfaction collaborateurs :

- Constat de charge divisé par 3
- Disponibilité accrue pour les tâches à forte valeur ajoutée (pilotage, analyse...)

Agilité :

- Intégration simple et rapide des nouvelles sociétés acquises (Lutti, Terry's Chocolate Company) sur le processus socle
- Absorption des flux factures correspondants à effectif constant

RÉFÉRENCES CLIENTS



VOS CONTACTS



CAS CLIENT #3

GO SPORT

Dématérialisation des factures fournisseurs : simplicité et performance maximale pour Go Sport

"Après 4 mois d'utilisation de la solution, nous observons un taux de reconnaissance automatique de 96 % et un taux de no-touch de 78 %. La mise en œuvre a été très simple et rapide. Nous avons trouvé une solution moderne, performante, tournée vers l'avenir et nous ne reviendrons pas en arrière !"

Catherine Drevet, Chef comptable - Go Sport

Avec Streamline for Invoices, l'automatisation du processus Procure-to-Pay a permis de revaloriser le travail des comptables de Go Sport et d'améliorer la relation avec leurs fournisseurs avec des délais de traitement et de paiement plus rapides et une plus forte visibilité du statut des factures.

"ITESOFT nous est apparu à plusieurs égards comme partenaire privilégié : la solution est complètement intégrée à notre ERP, tout en un, prêt à l'emploi, très performante et extrêmement rapide à prendre en main grâce à une ergonomie faite pour le comptable."

Go Sport avait plusieurs objectifs :

- fluidifier et sécuriser le traitement de ses 120 000 factures par an
- bénéficier en continu des innovations et technologies les plus performantes
- s'affranchir de toute maintenance technique et se mettre en conformité avec la réglementation présente et à venir : piste d'audit fiable, copie fiable, facture électronique obligatoire 2024...



JÉRÔME DUBOIS

Sales & Presales Director

📞 07 78 64 67 75

✉️ jerome.dubois@itesoft.com



FRÉDÉRIC MASSY

Chief Marketing Officer

📞 06 34 84 63 86

✉️ frederic.massy@itesoft.com



RÉMY DOMRANE

Responsable Marketing
Directions Financières

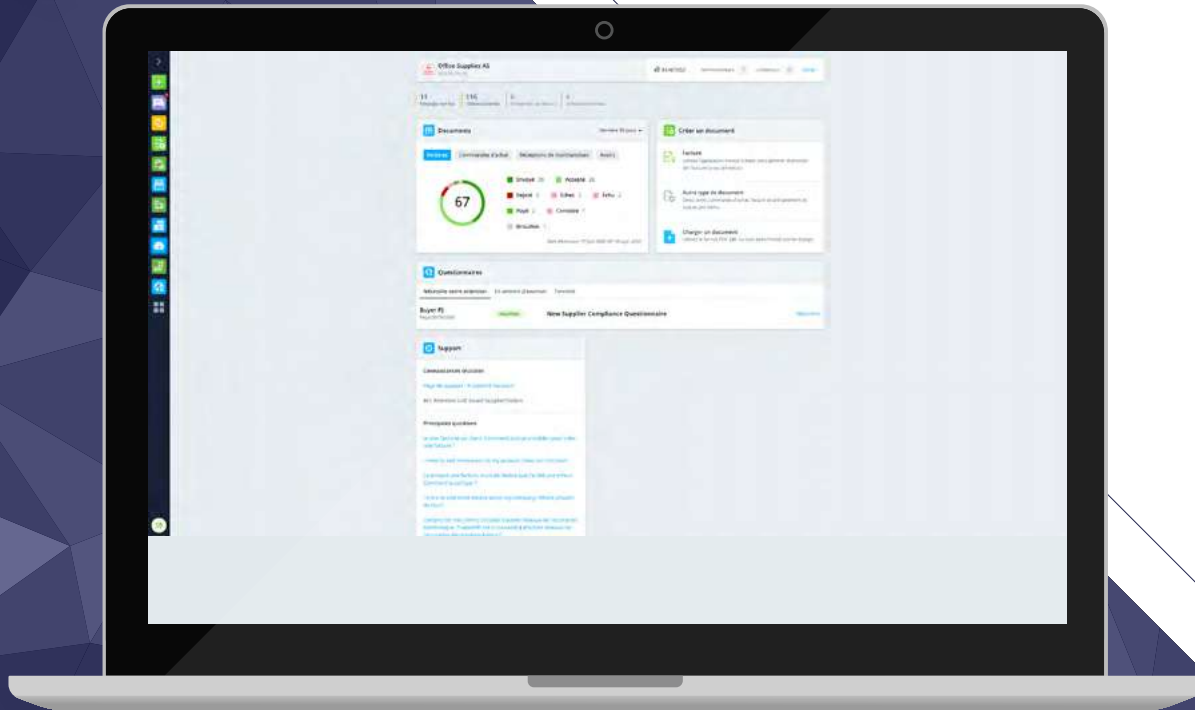
📞 06 22 17 53 75

✉️ remy.domrane@itesoft.com



LA SOLUTION

Tradeshift



"Tableau de bord fournisseurs sur la plateforme Tradeshift

Un point d'accès donnant une information synthétique sur la relation avec son client."

1/ UN RÉSEAU BTOB OUVERT

Tradeshift est un réseau ouvert réunissant plus de 1 900 000 sociétés. Être un réseau signifie que chaque société a un profil et peut jouer soit le rôle de fournisseur soit le rôle d'acheteur. Cela signifie aussi qu'à la différence d'un portail fournisseur, une même entreprise peut être connectée à de multiples acheteurs. Une fois la connexion établie, les sociétés peuvent échanger des documents (factures, commandes...) et collaborer en temps réel.

Avec Tradeshift, la collaboration devient facile et permet de maintenir une piste d'audit dans les relations client-fournisseur.

3/ UNE MEILLEURE COLLABORATION AVEC VOS FOURNISSEURS ET VOS CLIENTS

Vos fournisseurs connectés sur la plateforme vous envoient leurs factures électroniquement et peuvent suivre sur un tableau de bord le statut des transactions, les paiements à venir, etc. Vous pouvez également leur envoyer des questionnaires afin de collecter des informations complémentaires (exemple : certificat).

Cette transparence permet de réduire les demandes de renseignement récurrentes et de gagner en efficience.

Cela va sans dire que c'est un enjeu aussi clef pour vous en tant que fournisseur et vis-à-vis de vos clients.

2/ UNE PLATEFORME OUVERTE

Tradeshift est une plateforme ouverte qui offre des fonctionnalités via des Apps. Tradeshift propose ses propres applications autour de l'automatisation de la comptabilité fournisseurs, de l'e-invoicing sortant et de la création de marketplaces. Elle donne également la possibilité à des sociétés tierces de créer des applications pour compléter l'offre de Tradeshift.

Vous avez par exemple des applications de vérification des IBAN, de gestion de la supply chain, des paiements, etc.

Vous avez aussi la possibilité de développer vos propres apps !

4/ DÉMATÉRIALISATION DES FACTURES

La solution Tradeshift vous permet de recevoir des factures conformes de la part de vos fournisseurs et d'envoyer des factures conformes à vos clients. Dès réception, notre IA peut déclencher les workflows de gestion des factures avec commande (rapprochement) ou sans commande (imputation, validation) et automatiser tout ou partie de l'imputation.

L'objectif est d'accélérer le traitement de vos factures et de ne soumettre à la validation de vos équipes que les exceptions.

LA SOLUTION

Tradeshift

5/ CONFORMITÉ LÉGALE DE VOS FACTURES

La solution Tradeshift permet de recevoir l'ensemble des factures électroniques avec une vérification sur la conformité légale. La solution couvre plus de 53 pays, dont l'Inde, la Chine, un grand nombre de pays en Amérique Latine ou encore les dernières modifications en Europe (Italie par exemple). Dans ces pays un modèle en contrôle en continu de la facture et des données de facture est déjà appliqué - le modèle que prévoit la Loi de Finance 2024 en France.

La solution est aussi interopérable avec d'autres plateformes.

Enfin, Tradeshift est un point d'accès PEPPOL.

7/ SUPPLY CHAIN - RISQUE FOURNISSEURS

Une fois connecté à vos fournisseurs, vous pouvez étendre votre usage de la plateforme Tradeshift. Les applications de collaboration avancées sur la supply chain fournies par notre partenaire Quyntess permettent d'optimiser la collaboration sur les commandes stratégiques de biens et services. Vous pouvez partager en temps réel les informations relatives aux stocks, aux livraisons, etc., tout cela permettant d'augmenter significativement le rapprochement commandes/factures. Avec SIS ID vous pouvez contrôler le RIB présent sur la facture et vous assurer qu'il soit conforme à une base unique certifiée par tous les autres clients de SIS ID.

6/ TRADESHIFT CASH : PAIEMENTS ANTICIPÉS

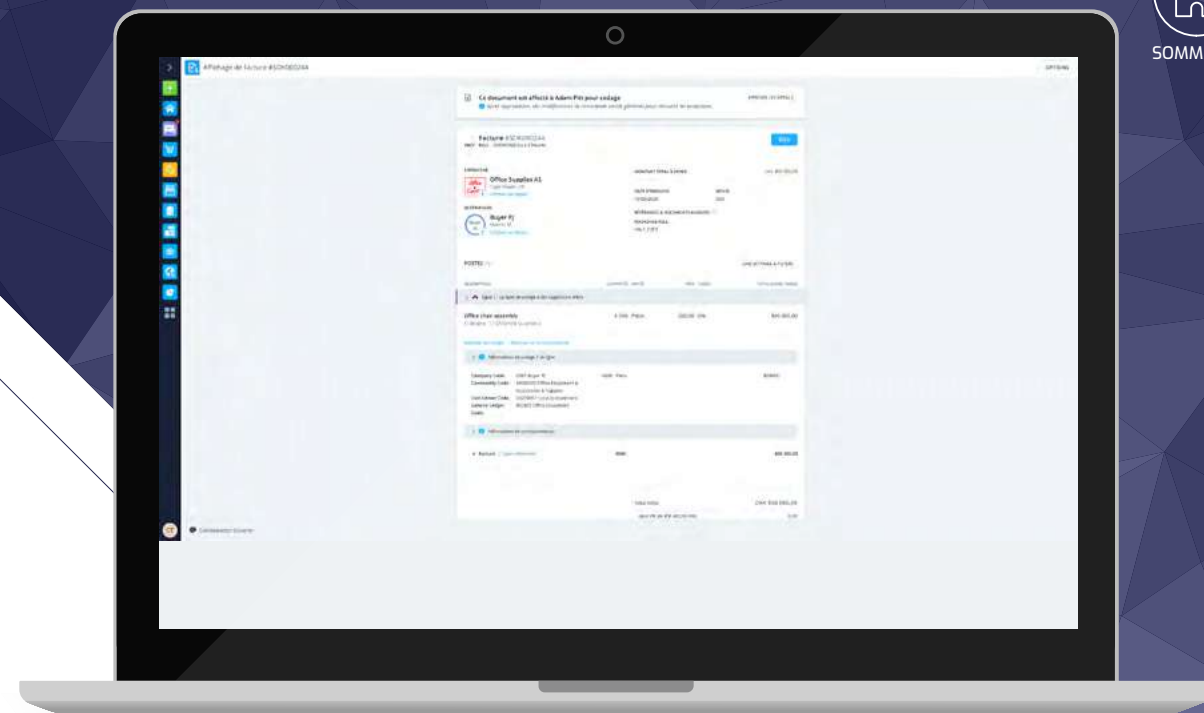
Vous pouvez désormais aider les fournisseurs avec lesquels vous aimez faire des affaires à être payés plus rapidement. Les autres solutions de paiement anticipé fonctionnent de temps en temps, avec certains fournisseurs seulement. Tradeshift Cash est différent : il s'appuie sur la relation existante avec votre fournisseur.

Tradeshift Cash utilise l'historique des transactions avec vos fournisseurs pour permettre un paiement anticipé de toutes les factures validées. Ainsi, les fournisseurs en qui vous avez confiance sont payés rapidement. En deux jours ou moins.

8/ L'INTELLIGENCE ARTIFI- CIELLE AU SERVICE DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

ADA est le moteur d'Intelligence Artificielle de Tradeshift qui permet le traitement automatique des factures sur la plateforme. Il remplace les anciennes technologies telles que le RPA, en analysant des données provenant du réseau. Il peut ainsi prendre des décisions concernant les transactions en temps réel et automatiser des actions telles que l'approbation des factures. Néanmoins, vous restez maître du niveau de confiance accordé à l'Intelligence Artificielle.

ADA est le moteur d'Intelligence Artificielle de Tradeshift qui permet le traitement automatique des factures sur la plateforme. Il vient en complément de technologies telles que le RPA, en analysant des données provenant du réseau. Il peut ainsi prendre des décisions concernant les transactions en temps réel et automatiser des actions telles que l'approbation des factures.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Tradeshift

"Tradeshift offre un réseau BtoB et une plateforme qui transformera votre regard sur la relation avec vos partenaires commerciaux

- Digitalisation de la relation : gestion des catalogues, réception de commandes, envoi des factures, visibilité sur les paiements
- Accès à des marketplaces publiques ou la gestion de votre propre marketplace pour optimiser vos achats
- Gestion de votre conformité légale en termes de dématérialisation des factures avec toutes ses évolutions dans plus de 53 pays dont la Chine, l'Inde et l'Amérique latine
- Paiement de vos fournisseurs grâce à **Tradeshift Cash**
- Solution évolutive avec de multiples Apps partenaires prêtes à l'emploi (supply chain, logistique, paiement transfrontalier, validation des IBAN, analyse de la dépense, etc.)

Depuis sa création, **Tradeshift** accompagne plus de 500 clients en France et dans le monde parmi lesquels Air France, Danone, Française des Jeux, Veolia, Vesuvius, DHL, Linde, Société Générale, NHS, Eiffage, etc."

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Tradeshift a dépassé les 1 000 milliards de dollars de transaction courant juillet 2021.

Lorsque nous avons lancé Tradeshift, il nous a fallu deux ans pour atteindre 1 milliard de dollars de transaction.

Grâce à notre modèle en réseau, les transactions sur la plateforme sont passées de 500 à 1 000 milliards de dollars deux ans plus tard.

#2

L'IA au service de la comptabilité fournisseurs (Ada)

Une fonctionnalité a été récemment ajoutée : « Automation Dashboard™ ». Celle-ci mesure les performances d'Ada par rapport aux processus gérés par une personne et offre une modélisation prédictive montrant comment la technologie peut maximiser les résultats, l'efficacité et les coûts.

#3

Smita Gupta rejoint Tradeshift au poste de VP Global Marketing. Elle sera responsable du marketing et de la notoriété de la marque.

L'expérience approfondie de Smita dans le SaaS et la fintech ajoute une dimension supplémentaire à l'équipe que Tradeshift a constituée pour exécuter sa stratégie de construction d'un réseau B2B de premier plan avec une fintech intégrée.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

700



LE(S)
FONDATEUR(S)

Christian Lanng,
Gert Sylvest,
Mikkel Hippe Brun



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Investisseurs : American Express Ventures, CreditEase, Goldman Sachs, GP.Bullhound, HSBC, Intuit, Kite Ventures, Notion, Pavilion Capital Partners, PSP Investments, Q H14, Santander InnoVentures, Scentan Ventures, Wipro Digital.



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2009

RÉFÉRENCES CLIENTS

Tradeshift

CAS CLIENT #1

Extraits de l'interview de Dominique Defache - Responsable Comptabilité, Centre de service et Fiscalité à la FRANÇAISE DES JEUX

Quand avez-vous commencé votre collaboration avec Tradeshift et quels en sont les résultats à ce jour ?

Le premier contact avec Tradeshift a eu lieu lors d'une conférence de l'APDC. Contractualisation en mai 2018 et mise en place la plateforme en février 2019. Depuis, nous avons enrôlé plus de 500 de nos fournisseurs et 2/3 de nos factures et commandes sont totalement dématérialisées via la plateforme.

Quelles sont vos recommandations pour mener à bien un tel projet ?

1. Bien choisir son partenaire et signer un accord équilibré avec lui
2. Travailler avec la DSI car la plateforme doit être connectée à l'ERP
3. Travailler sur les processus, les simplifier, les standardiser
4. Communiquer en interne pour expliquer, pour donner du sens à cette transformation
5. Communiquer en externe vers les fournisseurs et avec la direction des achats
6. Associer les équipes comptables. C'est essentiel car leur métier va évoluer vers des missions de contrôle, de correction d'anomalies.

Quelles sont les technologies auxquelles les entreprises devraient dorénavant donner la priorité ?

Le confinement a poussé les entreprises à réfléchir sur la digitalisation de la fonction comptable. Je pense que les solutions SaaS comme celle de Tradeshift sont des solutions d'avenir.

VOS CONTACTS



MARIAM OIZEL

Enterprise Account Executive

☎ 06 83 56 89 16

✉ mariam.oizel@tradeshift.com



MORAD LEDMAOUI

Director EMEA Alliances

☎ 07 63 08 59 75

✉ morad.ledmaoui@tradeshift.com



BRUNO GARRETT

Enterprise Account Executive

☎ 06 11 54 68 07

✉ brg@tradeshift.com



GHAZI CHIKH

Enterprise Sales Development Representative

✉ ghazi.chikh@tradeshift.com



AUDREY SEQUIER

Marketing Manager

☎ 07 69 72 61 38

✉ audrey.sequier@tradeshift.com



02C ORDER TO CASH

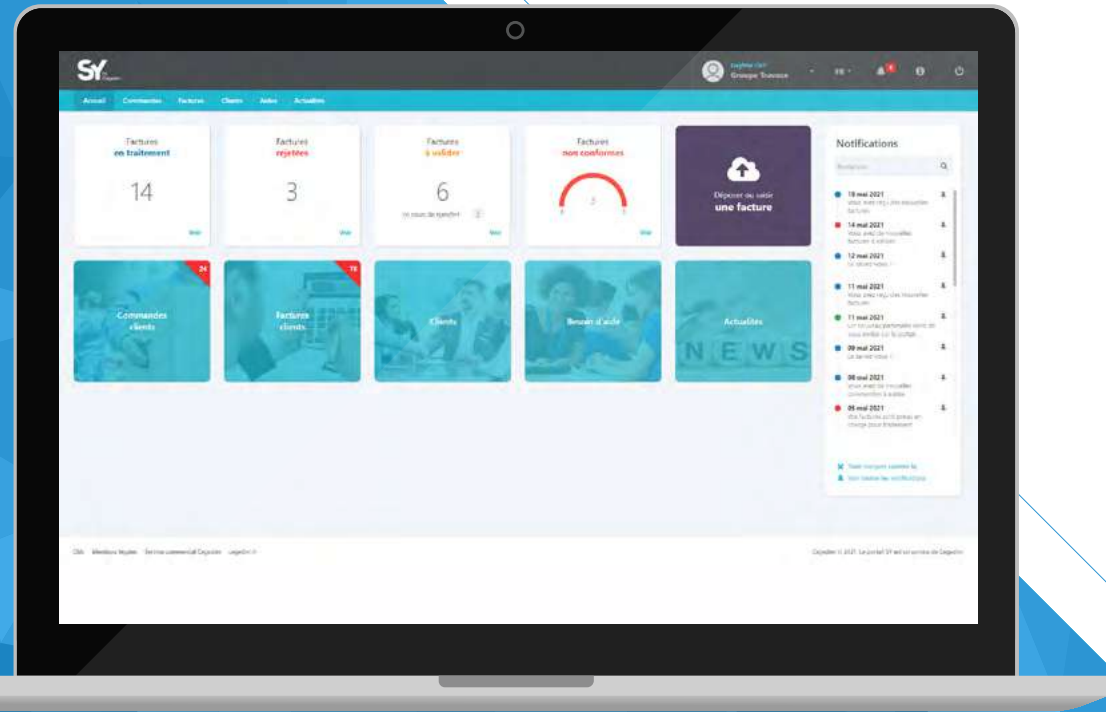
Les solutions pour lancer un projet



quadrent



LA SOLUTION



Accueil portail SY

Le portail de la solution SY by Cegedim présente aux utilisateurs les indicateurs les plus pertinents pour piloter toutes les étapes du cycle Contrat to Pay

1/ GESTION DES CONTRATS

- Dépôt des contrats
- Cérémonie de signature
- Signature électronique répondant aux obligations eIDAS
- Archivage (coffre-fort électronique 10 ans)
- Conservation de la piste d'audit

3/ DÉMATÉRIALISATION DES DOCUMENTS

- Vos échanges dématérialisés et automatisés du devis à la facture
- Dématérialisation fiscale et archivage légal de la facture
- Zéro papier
- Réseau unique entreprises/partenaires

2/ E-PROCUREMENT

- Pilotage de vos achats et simplification du processus de commande
- E-catalogue
- Saisie de la demande d'achat
- Circuit d'approbation sur mesure
- Génération et publication des commandes
- Gestion de l'acceptation par le fournisseur
- Communication des avis d'expédition

4/ GESTION COLLABORATIVE DES LITIGES

- Traitement du litige par messagerie collaborative
- Catégorisation et affectation aux utilisateurs des différents services
- Suivi du traitement et de l'action de résolution (avoir, refacturation...)
- Enrichissement de la piste d'audit (archivage et horodatage des actions)
- Recouvrement
- Mesure de la performance du processus

5/ E-PAIEMENT

- Gestion de tous les modes de paiement (CB, virement et prélèvement)
- Paiement unitaire ou en plusieurs fois
- Mixage des modes de paiement possible
- Lettrage automatique

6/ REPORTING DYNAMIQUE

- Tableau de bord de suivi des engagements
- Tableau de bord de suivi des créances
- Prévion de trésorerie
- Suivi des factures en litige
- Suivi du statut des factures

2 000 000
d'entreprises
connectées
au réseau SY

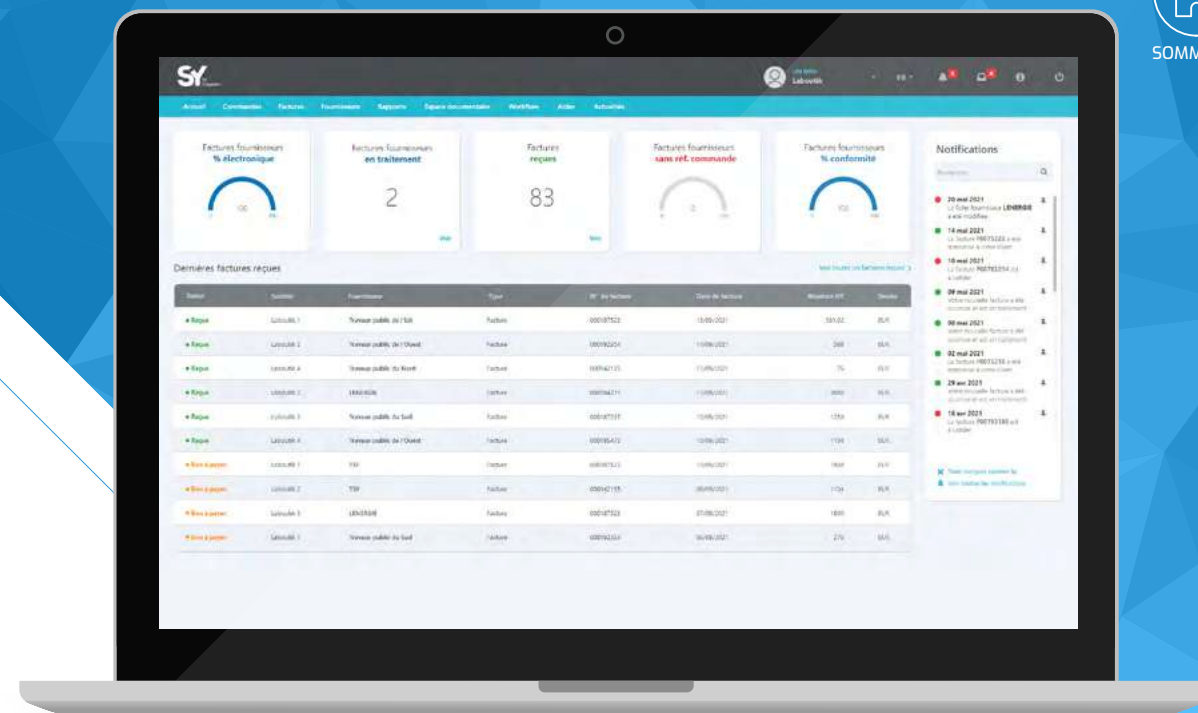


Tableau de bord factures

Chaque utilisateur accède aux documents qui lui sont utiles en fonction des critères d'organisation paramétrés (groupes, rôles, droits).

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Cegedim e-business est une BU du groupe **Cegedim**, coté en Bourse à Paris et 5e éditeur de logiciels en France. Elle est spécialisée dans la digitalisation des échanges entre entreprises. Avec plus de 30 ans d'expérience, elle rassemble un réseau unique d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité dont elle simplifie l'activité au quotidien.

Sa solution digitale et collaborative **SY by Cegedim** connecte plus de 2 millions d'entreprises avec leurs partenaires. Complète, en mode Saas, elle est activable par module, et couvre la digitalisation de l'ensemble des processus du Contract to Pay sur un portail unique :

1. Gestion des contrats
2. E-Procurement
3. Dématérialisation des documents
4. Gestion collaborative des litiges
5. E-Paiement
6. Reporting Dynamique

Le pôle Compliance expert de **Cegedim e-business** assure une mise en conformité continue de sa solution, et prouve sa capacité à accompagner toutes les entreprises dans le temps sur l'ensemble de la dématérialisation fiscale, avec une maîtrise éprouvée des enjeux techniques, fonctionnels et métiers de la digitalisation.

Enjeux économiques et écologiques, organisation du travail, contrainte réglementaire et recours obligatoire à la facture électronique dès 2024, SY accompagne toutes les entreprises le plus simplement possible dans leur transition digitale.

La mission de **Cegedim e-business** est de permettre aux entreprises de grandir en digitalisant leurs processus B2B, en répondant à leurs objectifs actuels :

- Fluidifier et accélérer les processus
- Supprimer le papier
- Se mettre en conformité
- Mieux piloter l'activité

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

SY by Cegedim accompagne ses clients dans leur stratégie de déploiement de la facture électronique via une méthodologie et une équipe dédiée. Elle couvre l'ensemble du processus d'affiliation, de l'obtention de l'accord du partenaire (fournisseur ou client) jusqu'à la mise en place des flux. La méthodologie, les outils et les argumentaires sont déclinés pour chaque mode de dématérialisation.

#2

SY by Cegedim accompagne les entreprises dans la réforme de la réglementation de la facture électronique en France. Son pôle Compliance et ses chefs de projet dédiés les aident dans la compréhension de celle-ci, analysent les impacts sur le traitement des factures, et rendent des préconisations à l'occasion d'ateliers qu'ils supervisent.

#3

SY s'enrichit de nouvelles fonctionnalités. Vous fiabilisez et intégrez automatiquement dans vos outils métiers les données de vos fournisseurs avec la Fiche Fournisseur. Vous automatisez la validation de vos factures avec le rapprochement 3 voies. Et vous dématérialisez vos auto-factures.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

Groupe Cegedim :
près de 500 millions
d'euros en 2020



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1969



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

Groupe Cegedim :
5 300



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

1991



LE(S)
FONDATEUR(S)

Jean-Claude
Labrunne

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CLIENTS



Et bien d'autres encore.

VOS *CONTACTS*



BENOÎT GARIBAL

General Manager

✉ Benoit.GARIBAL@cegedim.com



BRUNO RUFFIÉ

VP Global Sales

✉ Bruno.RUFFIE@cegedim.com



AUORE DOMANGE

Directrice Marketing et Communication

✉ Aurore.DOMANGE@cegedim.com



ÉMILIE URBANY

Directrice Produit et Innovation

✉ Emilie.URBANY@cegedim.com



LA SOLUTION

quadrent



1/ ENVOI ET TRAITEMENT DES FACTURES CLIENTS

Fonctionnalité permettant d'envoyer les factures clients de manière hybride : en les dématérialisant pour traitement sur la plateforme puis envois de différents modes (e-mail, courrier papier...)

2/ TABLEAUX DE BORD

Fonctionnalité permettant à l'utilisateur d'avoir un aperçu exhaustif de toutes ses factures en fonction de ses propres KPIs ce qui lui permet un suivi et un pilotage en temps réel de son activité

3/ PORTAIL CLIENT

Portail destiné au client final (= les clients de l'utilisateur) permettant de consulter ses factures, son encours et de communiquer en temps réel avec son fournisseur...

4/ GESTION DES ÉTATS DE PAIEMENT

Permet, par exemple, de programmer des relances automatique si non-paiement des factures ou encore importer en un clic les états de paiement des factures de l'ERP directement dans Neotouch

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

quadient

Quadient est une entreprise mondiale implantée dans 5 régions : NORAM, DACHIT, UK/Irlande, France/Benelux, Reste du monde.

Elle commercialise 4 solutions majeures distribuées dans 90 pays : Customer experience management, Business process automation, Mail-related Solution & Parcel Locker Solutions.

Quadient Compte 5 000 Collaborateurs de par le monde et + de 500 000 Clients

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

144 144 000€



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

Environ 630



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**Marathon Asset
Management Norges Bank
Investment Management
BWM AG**



DATE DE CRÉATION DE
LA SOCIÉTÉ

**Le nom de Neopost
voit le jour en 1935**



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2015



SOMMAIRE



RÉFÉRENCES *CLIENTS*

quadient

VOS *CONTACTS*



CAS CLIENT #1

Carl Zeiss SAS - Raison sociale : CARL ZEISS

Synthèse contexte et de la solution apportée :

En tant qu'ETI, l'entreprise recherchait une solution pour répondre à l'obligation de dématérialiser ses 13 000 factures à destination de la sphère publique via le Portail Chorus pro. Neotouch Facture a permis de se connecter facilement à leur ERP (SAP) et ainsi être utilisé par les 3 divisions des entités françaises de l'entreprise.

Selon Carl Zeiss, les principaux bénéfices de la solution sont la rapidité de traitement des factures, une traçabilité des envois et un fort gain de temps.

CAS CLIENT #2

Jura Filtration - Raison sociale : JURAFILTRATION

Synthèse du contexte et de la solution apportée :

Entreprise spécialisée dans le secteur d'activité du commerce de gros d'équipements automobiles, Jura filtration a décidé de dématérialiser ses factures pour répondre à une forte demande client et pour réduire les coûts d'impression papier. L'aspect écologique a également été déterminant avec la volonté de diminuer l'utilisation de papier.

Résultat : pour environ 40 % de factures envoyées par la voie de la dématérialisation, l'entreprise a gagné une demi-journée de travail pour une personne.

CAS CLIENT #3

D MEDICA - Raison sociale : D'MEDICA

Synthèse du contexte et de la solution apportée :

L'entreprise utilisait un logiciel ERP depuis plus de 20 ans mais la solution n'était plus en adéquation avec les besoins et attentes de la société qui envoie 4 000 factures clients soit 27 000 pages par mois. L'entreprise s'est tournée vers Neotouch pour son aspect simple d'utilisation et ainsi proposer un passage progressif vers la dématérialisation.

L'entreprise a alors réalisé des économies tant en termes d'argent qu'en termes de ressources humaines.



OUAFA M'HAMED

Chef de produit solutions digitales

✉ o.mhamed@quadient.com



MADELYNE LAURENT

Responsable Support commercial

✉ m.laurent@quadient.com



LA SOLUTION



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

1/ METTRE EN AUTOPILOTE VOTRE POSTE CLIENT

Quel est le meilleur moment pour une action de relance ? Quel média l'action de relance est-elle la plus efficace ?

L'Intelligence Artificielle de Sidetrade analyse vos en-cours clients, actions de relance réussies, comportements de paiement, et recommande chaque jour le meilleur processus de relance avec des actions immédiatement exécutables et automatisables. L'équipe de Credit Management améliore l'efficacité de ses actions de 53 % et se concentre sur des tâches à forte valeur ajoutée. La productivité est augmentée de 51 % par la planification systématisée et l'automatisation d'actions.

Vous suivez l'évolution des résultats en temps réel.

3/ CONNAÎTRE LA PERFORMANCE VIA LA BI AGILE

Besoins de précisions sur des retards de paiement, un changement de comportement... ? Utilisant la technologie de Tableau, Sidetrade permet une analyse de votre relation client via des tableaux de bords natifs, dynamiques (sur près de 180 critères).

Terminé les feuilles de calcul Excel pour partager une balance âgée (personnalisable, historisée) ou comparer des segments clients définis. Vous devancez les tendances de l'activité, identifiez rapidement les dysfonctionnements du cycle Order-to-Cash et aidez les équipes en interne à cibler les actions prioritaires.

Élaborez très simplement des rapports personnalisés (self-service BI).

2/ ANTICIPER LES RISQUES CLIENTS

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

La Finance est ainsi armée pour anticiper le risque crédit, gérer les limites de crédit et ajuster la stratégie de recouvrement.

4/ PRÉDIRE LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT

Votre DSO est-il dans la moyenne de votre secteur d'activité ? Vos clients vous paient-ils mieux ou moins bien que leurs autres fournisseurs ? En confrontant vos données à plus de 482 millions d'expériences de paiement, l'Intelligence Artificielle de Sidetrade affiche le score de paiement prédictif de vos clients et anticipe leurs comportements.

Vous fixez les priorités en fonction des opportunités de cash détectées, et les équipes de recouvrement adaptent la relance selon le profil du payeur. La prédiction du délai contractuel accordé renforce le pouvoir de négociation des commerciaux.

LA SOLUTION



5/ SIMPLIFIER LES RÉCLAMATIONS CLIENTS

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

Le Support se concentre sur son expertise, avec réactivité pour une satisfaction client maximale.

7/ FACTURER VITE, EN CONFIANCE ET EN CONFORMITÉ

Des erreurs dues à une facturation manuelle ? Des factures égarées ? Plusieurs systèmes de gestion et des coûts associés significatifs ? En automatisant la facture numérique, vous adressez vos factures au format requis par vos clients et leur offrez une meilleure expérience. Centralisé dans un seul répertoire, vous recevez automatiquement la confirmation de suivi du paiement.

Vous facturez mieux et plus vite tout en réduisant les litiges liés à la facturation. En facilitant les paiements, vous réduisez les coûts (impression, affranchissement) et les risques financiers. Vous assurez une conformité de facturation, et vous gagnez en lisibilité.

6/ RÉDUIRE LES LITIGES VIA VOTRE CRM

La collaboration est la clé d'un processus de résolution des litiges efficace. Une visibilité accrue et une collaboration renforcée des équipes Ventes, Finance et Service Client réduisent les délais de résolution des litiges, augmentent la satisfaction des clients et permettent de collecter plus de cash.

Bénéficiez de l'application Cash Culture depuis votre CRM, où seront directement consolidées et partagées les informations sur les litiges de paiement de vos clients.



Connaissez-vous Aimie ?

Votre nouvelle assistante virtuelle intelligente renforce l'efficacité de vos équipes. Véritable coach en performance sur l'Order-to-Cash, Aimie préconise en temps réel les meilleures actions à exécuter, supprime les tâches n'apportant aucun résultat, et place le client au cœur de la croissance de votre entreprise.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Sidetrade, plateforme SaaS spécialisée dans la génération et la sécurisation du cash-flow, permet aux entreprises d'être plus performantes sur l'Order-to-Cash.

« **Aimie** », votre nouvelle assistante virtuelle, est experte de l'order-to-cash. Grâce à son Intelligence Artificielle, Aimie aide les équipes financières à collecter le cash de façon toujours plus efficace.

- Bénéficiez de recommandations intelligentes.
- Réduisez les délais de paiement.
- Résolvez vos litiges plus rapidement.
- Rationalisez vos processus order-to-cash.

Aimie analyse quotidiennement plus de 2 400 Md\$ de transactions inter-entreprises et anticipe l'attrition client et les comportements de paiement de plus de 22 millions de sociétés dans le monde.

Aimie recommande les meilleures stratégies de relance, automatise des actions sur le cycle order-to-cash, et dématématise les transactions avec les clients, ce qui améliore la productivité, la performance, et in fine le BFR.

Présent à Paris, Londres, Birmingham, Dublin, Houston et Calgary, **Sidetrade** accompagne des grandes entreprises de tous secteurs d'activité, dans plus de 85 pays, parmi lesquelles Tech Data, KPMG, Nespresso, Hearst, Expedia, Manpower, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Vinci, Saint-Gobain, Air Liquide, Inmarsat ou encore Bidfood.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Sidetrade signe un contrat mondial avec **Veolia**.

Claude Laruelle, DGA Finance, Veolia : « Nous avons retenu Sidetrade pour les fonctionnalités de sa solution qui permettent d'améliorer l'efficacité de la relance client et d'accélérer la résolution des litiges, mais aussi pour la qualité du partenaire qui bénéficie (...) d'une solide expérience auprès de grands groupes du CAC40 ou internationaux. »

#2

Sidetrade accélère son expansion en Amérique du Nord avec l'acquisition d'**Amalto**, acteur majeur de la facture électronique et de la dématématiation des transactions financières, en parfaite synergie avec son offre Order-to-Cash. Désormais, Sidetrade accompagne ses clients sur l'évolution de la réglementation européenne s'agissant de la facturation électronique.

#3

Chaque semaine, avec BFM Business, Sidetrade affiche **le tracker des impayés**, un point de vue unique sur les retards de paiement en Europe et aux États-Unis. Basé sur les transactions de plus de 22 millions d'organisations, découvrez les impayés secteur par secteur et pays par pays, sur [ce lien](#).

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

29,2M€ (2020)



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

+250



LE(S)
FONDATEUR(S)

Olivier Novasque



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Société cotée



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2000



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2001

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1 EDENRED

Parce qu'elle a entraîné une hausse historique des délais de paiement (jusqu'à 38 % d'impayés en mai 2020 selon le Tracker Sidetrade-BFM Business), la crise sanitaire a contraint toutes les entreprises à renforcer le pilotage de leur trésorerie.

Créateur de la carte Ticket Restaurant et n°1 mondial des solutions transactionnelles au service des entreprises, **Edenred**, a fait le pari de l'Intelligence Artificielle pour accélérer sa génération de trésorerie et améliorer le contrôle de son risque client avec Sidetrade.

Découvrez le [témoignage](#) de Laurence Daniel-Huet, Directrice Finance Opérationnelle & Cash Management, qui explique comment Edenred a accéléré la transformation numérique de la fonction Finance et a instauré une culture du cash forte.

Enjeux de transformation numérique et de culture du cash chez Edenred :

- Prioriser les actions de relance selon le profil payeur de chaque client
- Améliorer les résultats financiers en réduisant les encours et le DSO
- Interagir en temps réel avec la direction commerciale et le service de la relation client
- Systématiser la démarche à l'international (45 pays)

Laurence Daniel-Huet : « Je décrirais la relation avec Sidetrade comme un véritable partenariat. Depuis le cadrage et tout au long du projet, nos interactions ont été dynamiques, un vrai esprit d'équipe, des prises de décisions concrètes et des interactions qui n'avaient rien à voir avec une relation client fournisseur. Au-delà de cette dynamique d'équipe, c'était un véritable plaisir de pouvoir échanger avec les différentes parties prenantes des équipes de ce projet. »

CAS CLIENT #2 DOCAPOSTE

L'Intelligence Artificielle devient un outil incontournable de productivité et d'efficacité. Cette technologie accompagne la transformation digitale et managériale auxquelles les entreprises sont aujourd'hui confrontées. C'est également un réel levier de compétitivité et d'amélioration du BFR.

Avec Sidetrade, **Docaposte** a enregistré une progression de 20 % de sa fidélisation clients et une amélioration de ses performances commerciales et financières.

Dans cette [vidéo-témoignage](#), Roland André, Directeur Général Adjoint de Docaposte, et Philippe Arnaud, de la direction financière, expliquent concrètement l'impact de l'IA sur la relation client ainsi que sur les performances commerciales et financières de Docaposte, filiale numérique du Groupe La Poste.

VOS CONTACTS



OLIVIER NOVASQUE
CEO

✉ onovasque@sidetrade.com



JEAN-CLAUDE CHARPENET
VP Sales Europe

✉ jccharpenet@sidetrade.com



DANNY LABRANA
Solutions Consultant

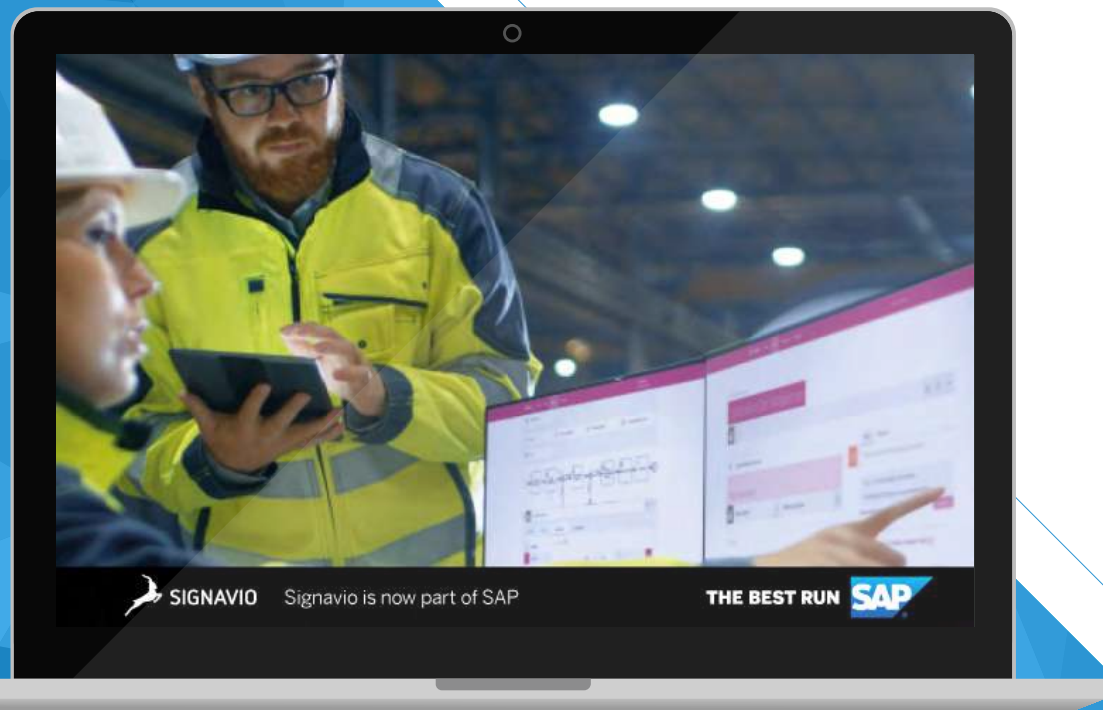
✉ dlabrana@sidetrade.com

PLUS D'INFORMATION

Plus de
témoignages
clients ici :



LA SOLUTION



La Signavio Business Transformation Suite permet aux entreprises de grande et moyenne taille d'explorer, modéliser, surveiller, gérer et maintenir leurs processus métier.

1/ SIGNAVIO BUSINESS TRANSFORMATION SUITE

Une plateforme tout-en-un et puissante pour réaligner votre organisation et conduire une transformation smart grâce à Live Insights.

Les processus métier sont la base sur laquelle votre organisation est construite. Le portefeuille de solutions Signavio vous permet de lancer vos enquêtes par process mining, de modéliser, d'analyser, d'optimiser et d'exécuter vos processus.

3/ SAP SIGNAVIO PROCESS INTELLIGENCE

Le SAP Signavio Process Intelligence est le garant en temps réel de votre bonne santé opérationnelle. Le SAP Signavio Process Intelligence offre la nouvelle génération de process mining à grande échelle, fournissant des informations pertinentes, basées sur des faits, sur les risques potentiels et les opportunités d'amélioration continue pour une prise de décisions plus éclairée.

2/ SAP SIGNAVIO PROCESS MANAGER

Le SAP Signavio Process Manager est un logiciel basé sur le cloud qui vous permet de documenter, de modéliser et de simuler les processus métier. Bénéficiez d'une meilleure visibilité sur les dysfonctionnements et optimisez la performance de votre organisation.

4/ SAP SIGNAVIO PROCESS GOVERNANCE

Le SAP Signavio Process Governance transforme vos modèles de processus métier en workflows normalisés pouvant être déployés dans toute votre organisation. Coordonnez et assurez le suivi des tâches, et garantisiez une responsabilisation et une gouvernance collaborative rapides des processus.

LA SOLUTION

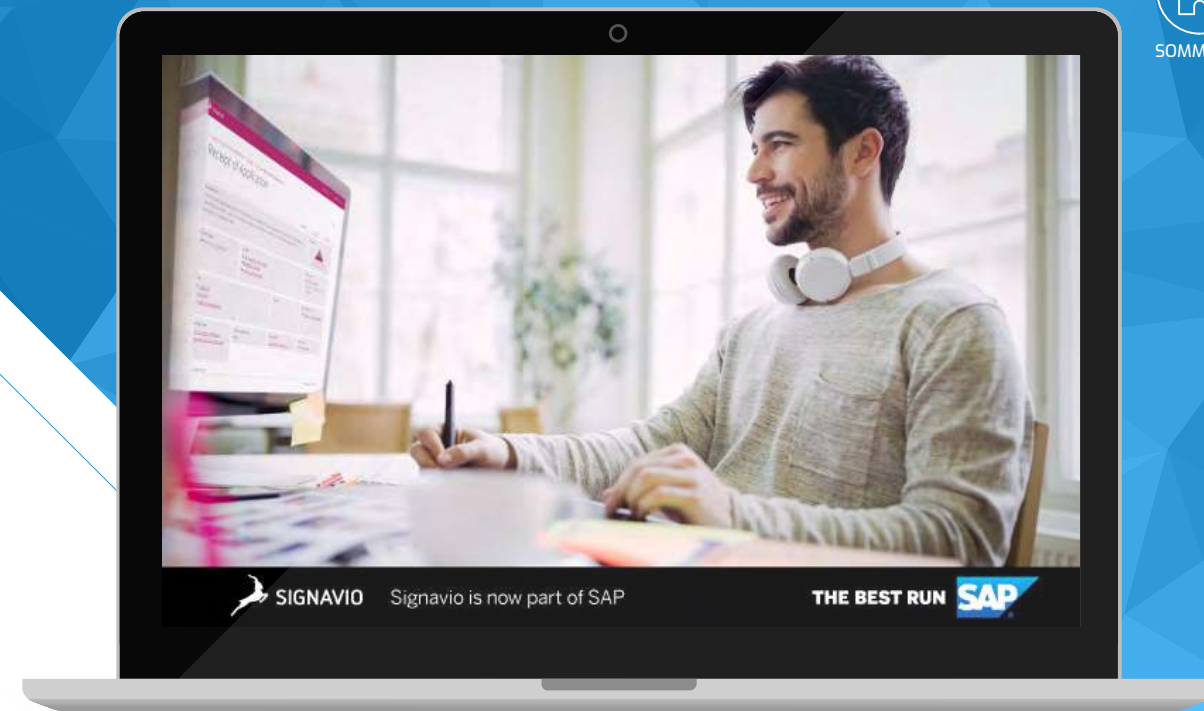


5/ SAP SIGNAVIO JOURNEY MODELE

Signavio Journey Modeler associe les impératifs orientés client et une excellence opérationnelle à grande échelle, offrant une connexion solide entre les parcours, les processus et les données afin de faire de la recherche continue d'améliorations de l'expérience client votre cheval de bataille.

6/ SAP SIGNAVIO PROCESS COLLABORATION HUB

Les processus métier et les décisions constituent les fondements sur lesquels repose votre organisation. Le SAP Signavio Process Collaboration Hub et Live Insights agissent comme une source unique de vérité, offrant aux employés de votre organisation un point de jonction transparent entre leur travail et leur expertise.



La Suite Intelligente répond à la transformation digitale, à l'excellence opérationnelle et place le client au cœur des activités des plus grandes organisations internationales.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Plus d'un million d'utilisateurs dans plus de 1 300 organisations dans le monde s'appuient sur l'offre unique de Signavio pour intégrer les processus à leur ADN. La Signavio Business Transformation Suite permet aux entreprises de grande et moyenne taille d'explorer, modéliser,

surveiller, gérer et maintenir leurs processus métier. La Suite intelligente répond à la transformation digitale, à l'excellence opérationnelle et place le client au cœur des activités des plus grandes organisations internationales. Installée à Berlin et avec des bureaux aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, aux Pays-Bas, en Suisse, à Singapour et en Australie, Signavio est bien placée pour offrir des services locaux à l'échelle mondiale. Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.signavio.com/fr.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

SAP acquiert Signavio, société spécialisée dans le Business Process Intelligence

[En savoir plus.](#)

#2

Accélérez votre transformation organisationnelle lors du BPI Forum Rejoignez, du 15 au 17 novembre prochain, à Berlin ou en ligne, des experts internationaux de la communauté "process" lors du BPI Forum, anciennement connu sous le nom de Signavio World. Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site officiel du BPI Forum :

[En savoir plus](#)

#3

Signavio reconnu comme le fournisseur leader du CJM. La dernière étude SPARK Matrix™: Customer Journey Mapping (CJM), 2021 comprend une analyse détaillée de la dynamique du marché mondial du Customer Journey Mapping (CJM), des principales tendances, du paysage des fournisseurs et du positionnement concurrentiel.

[En savoir plus.](#)

LES CHIFFRES CLÉS



LE(S)
FONDATEUR(S)

Gero Decker



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2009



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2009

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

Comment Signavio a aidé Driscoll's a surmonté les défis posés par le Covid-19

Face à la pénurie d'effectifs généralisée causée par le confinement à l'échelle mondiale et les mises en quarantaine, Driscoll's a dû réagir rapidement pour sécuriser sa chaîne d'approvisionnement et maintenir un certain niveau de service pour satisfaire ses consommateurs, et ce, même pendant la crise. Pour ce faire, l'organisation avait besoin de personnel, mais beaucoup d'employés étaient indisponibles, travaillaient à capacité réduite ou étaient bloqués chez eux.

Pour faire face à ce défi, Driscoll's a implémenté un système de formation croisée pour assurer les rôles essentiels. En développant leurs compétences, les employés peuvent alors endosser de nouvelles responsabilités autres que celles qui incombent à leur poste habituel, permettant ainsi à Driscoll's de continuer d'exécuter ses processus essentiels et de maintenir ses exigences élevées en matière de service à la clientèle.

Pour se préparer au programme de formation croisée, l'entreprise s'est appuyée sur la Signavio Business Transformation Suite pour fournir les informations et la documentation nécessaires au renforcement des compétences de son personnel.

Grâce à des efforts précoces investis dans la transformation digitale et soutenus par Signavio, Driscoll's avait ses processus essentiels définis, documentés et accessibles à l'ensemble de l'entreprise afin de relever les défis posés par le Covid-19 et maintenir l'entreprise sur les rails.

En résumé, en utilisant les fonctions de modélisation et d'analyse disponibles au sein de la Signavio Business Transformation Suite, Driscoll's a pu passer rapidement et sans encombre à un programme de formation croisée, même en pleine crise, car le cadre des processus sous-jacents de l'entreprise était solide - grâce à Signavio.

CAS CLIENT #2

HOSPITALITY DIGITAL : VERS UNE AGILITÉ TOTALE DES PROCESSUS

Hospitality Digital fait partie du groupe Metro AG. L'entreprise se concentre sur des solutions et innovations offrant un soutien digital et technologique aux hôtels, restaurants, traiteurs et entreprises commerciales.

Malgré les défis imposés par la pandémie mondiale, Hospitality Digital a été en mesure de réagir rapidement et efficacement et a ainsi pu aider ses clients grâce à un cadre de processus solide soutenu par Signavio. Leur réponse efficace aux impacts, sans précédent, de la pandémie a permis à Hospitality Digital de surmonter la crise et de continuer à se concentrer sur son objectif : devenir la société la plus agile au monde dans l'industrie de l'accueil.

Pour atteindre l'agilité totale des processus, Hospitality Digital se concentre sur quatre aspects : la transparence, la formation, les KPIs et la responsabilité. La Signavio Business Transformation Suite soutient chacun de ces objectifs. Elle offre l'outil dont l'entreprise a besoin pour modéliser ses processus existants, assigner ses processus avec les bons KPIs et améliorer l'ensemble de leur paysage de processus, permettant ainsi d'économiser de l'argent et de gagner du temps pouvant être mis à profit au développement de produits et services dont leurs clients ont besoin.

Pour Hospitality Digital, les avantages de Signavio sont clairs :

- Une Suite hautement optimisée d'outils de transformation organisationnelle,
- Une approche de bout-en-bout du cycle de vie des processus, où le process mining fait partie intégrante de la plateforme
- Une combinaison unique de capacités de modélisation des processus hors ligne
- Collaboration rapide et facile à l'échelle de l'entreprise
- La capacité de réutiliser les éléments de processus déjà utilisés dans l'entreprise,

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

UNE GESTION DU CHANGEMENT RÉUSSIE POUR COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS

Après plus de 120 ans d'activité, Coca-Cola n'est plus à présenter. Le partenaire européen Coca-Cola European Partners a été créé en 2016 suite à la fusion de trois organisations européennes. Même une entreprise comme Coca-Cola doit se réinventer constamment afin de répondre aux exigences des employés et des clients. Pour l'entreprise, cette fusion a engendré une transformation à plusieurs niveaux.

Pour accompagner ce changement, Coca-Cola European Partners a décidé d'utiliser une technologie de gestion professionnelle pour atteindre ses objectifs : une intégration réussie et donc la promotion de la diversité, un rendement soutenu et l'excellence opérationnelle. La gestion du changement devait également soutenir d'autres domaines comme la satisfaction client, par exemple. Pour cette initiative ambitieuse, Coca-Cola European Partners s'appuie sur la Signavio Business Transformation Suite.

Au cœur de l'initiative, on retrouve l'équipe interne de gestion des processus métier. Elle est responsable de la coordination et de la conception de l'initiative et est tournée vers les exigences d'un cadre de travail moderne : coopération et responsabilité personnelle au lieu d'un ensemble de règles rigides.

Cette initiative de transformation majeure a permis à Coca-Cola European Partners de promouvoir la diversité et la durabilité au sein de son organisation tout en renforçant l'excellence opérationnelle à travers l'organisation. Cette gestion du changement réussie a également un impact positif sur la satisfaction client notamment.

Cette initiative de transformation majeure a permis à Coca-Cola European Partners de promouvoir la diversité et la durabilité au sein de son organisation tout en renforçant l'excellence opérationnelle à travers l'organisation. Cette gestion du changement réussie a également un impact positif sur la satisfaction client, notamment.

VOS *CONTACTS*



THIERRY CALMEIL

Sales Leader Business Process
Intelligence France

✉ thierry.calmeil@sap.com



OLIVIER LE VASSEUR

Account Executive

✉ olivier.levasseur@signavio.com



DIDIER ZIMMERMANN

Account Executive

✉ daniel.jalfon@signavio.com



DANIEL JALFON

Account Executive

✉ daniel.jalfon@signavio.com



ALEXANDRE TERNISIEN

Account Executive

✉ alexandre.ternisien@signavio.com



ANTON J VAN RENSBURG

Field Marketing - EMEA North

✉ anton.van-rensburg@signavio.com

ROBOTIC PROCESS AUTOMATION & PROCESS MINING

Les solutions pour lancer un projet



blueprism®



 livejourney



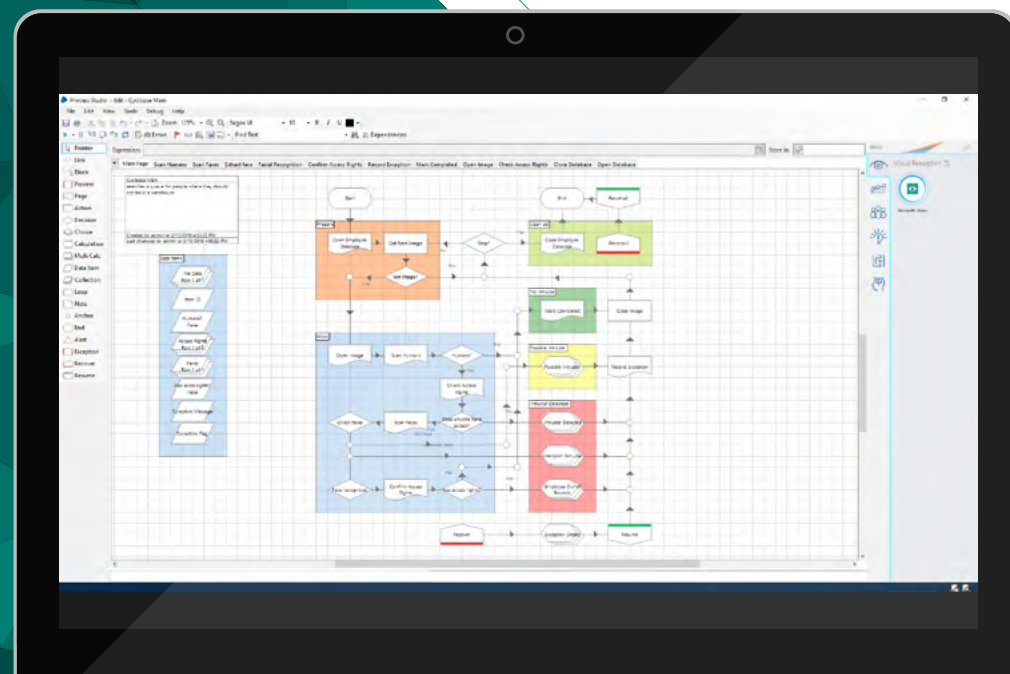
 Microsoft



 UiPath™

LA SOLUTION

blueprism®



LE DESIGN STUDIO permet de modéliser visuellement le processus à automatiser par simple glisser-déposer de composants Blue Prism et de capacités additionnelles (Vision par ordinateur, Traitement du langage naturel et de la parole, Machine Learning, Due Dilligence...) proposées par nos partenaires technologiques via notre marketplace.

1/ PLATEFORME D'AUTOMATISATION

Pionnier du RPA, Blue Prism a démontré sa capacité d'automatisation à l'échelle avec plus de 50 clients possédant 400 robots en moyenne, et pour certains plus de 1 000. Dotée d'une interface de développement sans code, la solution est d'une appréhension facile par les métiers et peut être enrichie de capacités IA prêtes à l'emploi via nos partenaires. Déployable de manière traditionnelle sur une infrastructure privée ou un cloud public, nous proposons aussi une solution clé en main de type SaaS avec MS Azure. Blue Prism offre une capacité unique de pistes d'audit non-répudiable, répondant ainsi aux réglementations les plus strictes.

3/ COLLABORATION HOMME ROBOT

Blue Prism a construit sa réputation sur l'automatisation de processus stables de type back-office sans intervention humaine. Nous avons étendu l'usage de la technologie avec des formulaires Web pour traiter les cas de front office tels que le déclenchement d'un processus à la demande d'un utilisateur (rapport adhoc) ou une interaction en cours de processus (approbations, apport de données complémentaires, gestion d'exceptions, ...). La création des formulaires se fait sans code et gère 8 langues dont le français.

2/ TRAITEMENT INTELLIGENT DES DOCUMENTS

Solution de traitement automatisé de documents. En utilisant la reconnaissance optique de caractères (OCR) combinée à du Machine Learning (ML), le logiciel Decipher IDP identifie le type de document et extrait les informations pertinentes de chaque type de document qu'il connaît. La solution est aussi collaborative car dès lors qu'une identification est douteuse, un utilisateur est sollicité via une interface web métier pour arbitrage. Le système s'enrichit alors de l'arbitrage réalisé (apprentissage par renforcement).

4/ EXTENSIBILITÉ AVEC LA MARKETPLACE

Digital Exchange est une marketplace de composants (> 500) prêts à l'emploi, développés par notre écosystème de partenaires (> 100) et directement utilisables par simple glisser-déposer sur le canevas de notre Studio de développement. Les capacités additionnelles proposées permettent de concrétiser la notion de RPA Intelligent : vision par ordinateur, traitement du langage naturel et de la parole, ML pour des processus avec capacités de décision... La version Enterprise de DX permet également de partager des objets Blue Prism entre plusieurs départements d'une même l'entreprise ou entre plusieurs sociétés (GHT, Collectivités...)

5/ QUALIFICATION DES PROCESSUS CANDIDATS

La moitié des projets d'automatisation échoue en raison d'un mauvais choix des processus candidats. C'est pourquoi nous proposons un outil gratuit en ligne (Process Assessment) - qui vous permet de qualifier l'éligibilité d'un processus sur la base de questions types. Une analyse complémentaire de ces processus peut alors être effectuée avec notre solution de Process et Task Mining (Process Intelligence), fruit d'une intégration avec ABBYY Timeline, pour réduire de 80% le temps d'analyse de chaque processus.

6/ DOCUMENTATION SIMPLIFIÉE DES PROCESSUS

Réduisez avec Blue Prism Capture le temps d'automatisation jusqu'à 35 % en

- 1) générant vos documents de définition de processus (PDD) par capture automatique de chaque étape d'un processus exécuté manuellement
- 2) en générant automatiquement depuis le PDD le squelette du processus final dans l'interface de développement.

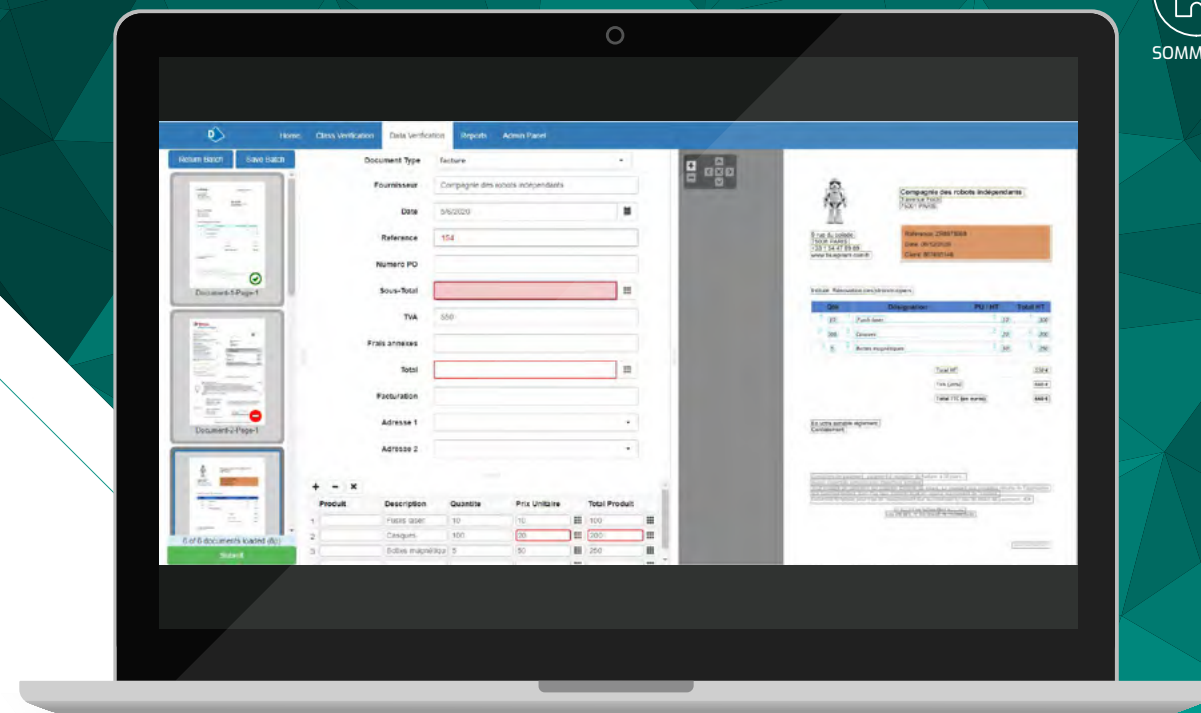
7/ CLOUD ROBOT AS A SERVICE

Blue Prism Cloud est une solution clé en main mise à disposition et maintenue à jour par Blue Prism sur le Cloud de MS Azure. En plus du service RPA, Blue Prism Cloud est nativement intégré aux services cognitifs de MS Azure (NLP, NLU, NLG, Translate) et à un service d'OCR (Decipher). Avec notre modèle SaaS, déployez facilement et rapidement une main-d'œuvre numérique à l'échelle de votre entreprise, sans avoir au préalable à investir dans un projet d'infrastructure. Concentrez vous sur le fonctionnel, nous gérons le reste.

8/ MODÈLE OPÉRATIONNEL ROBOTISÉ (ROM®)

Notre expérience depuis 20 ans de l'automatisation des processus nous a permis de développer un référentiel de bonnes pratiques en matière de RPA. Le Robotic Operating Model (ROM®) est une consolidation de ces connaissances. Notre objectif ? Equiper chaque entreprise d'une méthodologie claire et éprouvée pour le déploiement à l'échelle de la RPA.

INTERFACE GRAPHIQUE DE DECIPHER permettant de passer en revue les documents dont les données n'ont pas pu être toutes parfaitement reconnues. L'utilisateur peut alors par simple glisser-déplacer associer une zone du document non reconnue à une des informations types du modèle de documents. Correction possible aussi de totaux dans un tableau.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

blueprism®

Blue Prism est le leader mondial de l'automatisation intelligente pour l'entreprise, et transforme la façon dont s'accomplit le travail. Chez **Blue Prism**, nous avons des utilisateurs dans plus de 2 000 entreprises, notamment du CAC 40, du classement Fortune 500 et du secteur public opérant dans près de 170 pays, qui créent de la valeur grâce à de nouvelles méthodes de travail, à des gains d'efficacité et à la réintégration de millions d'heures de travail dans leur entreprise. Notre main d'œuvre virtuelle est intelligente, sécurisée, évolutive et accessible à tous ; elle libère les humains pour qu'ils puissent repenser le travail.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

LA DISPARITION DE LA FACTURE PAPIER EST EN MARCHÉ !

Déjà obligatoire pour les factures émises pour des clients relevant du secteur public, la loi de finances 2020 parachève le recours à la facturation électronique dans les relations B-to-B. Blue Prism a enrichi son offre de RPA d'un module d'extraction automatique des données contenues dans des documents numérisés : Decipher.

#2

LA RPA A DÉMONTRÉ SON EFFICACITÉ à automatiser en back office des tâches manuelles à faible valeur ajoutée et ainsi à être perçue par les collaborateurs comme de vrais assistants virtuels. Blue Prism renforce le niveau de collaboration entre humains et robots avec la mise à disposition de formulaires webs pour déclencher une activité ou collaborer avec un robot en cours de processus : Interact.

#3

SAP® EST L'UN DES PRINCIPAUX PROGICIELS FINANCIERS. Nous fournissons un ensemble d'objets préconstruits réduisant de 80 % le temps de développement de processus impliquant des transactions SAP®. La solution facilite également la migration vers S/4HANA en automatisant la configuration cible, la migration des données ou les tests de non-régression.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

141 MILLIONS (2020)



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

**ALASTAIR BATHGATE
& DAVID MOSS**



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**SOCIÉTÉ COTÉE
AU LSE**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2001



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2012

RÉFÉRENCES *CLIENTS*

blueprism®

CAS CLIENT #1

EQUINIX

- Reçoit quotidiennement plusieurs centaines de factures à travers des canaux variés.
- Les équipes d'Equinix doivent traiter manuellement chaque facture, de leur lecture à la saisie dans les systèmes.
- Le processus Procure-to-pay a été automatisé de bout en bout suite à une analyse détaillée des processus et l'utilisation d'une technologie d'extraction automatique de données à partir des factures numérisées.
- Résultats : 6 000-7 000 heures économisées par an
- Réduction de 60 % des délais de paiement Fournisseurs (de 1 semaine à 2 jours)

CAS CLIENT #2

EDF ENERGY

- Gérer les appels de manière plus efficace au sein du Service Client.
- Un assistant virtuel reposant sur Interact aide les agents à rester concentrés sur l'échange avec le client en exécutant en arrière-plan des transactions nécessitant de naviguer au travers de plusieurs écrans.
- Résultat : une augmentation des ventes et une réduction du turnover des employés grâce à une meilleure expérience Clients/Employés

VOS *CONTACTS*



JEAN-FRANÇOIS PRUVOT
VP Europe du Sud

✉ jean-francois.pruvot@blueprism.com



GAUTIER ROSE
Directeur Alliances

✉ gautier.rose@blueprism.com



DOMINIQUE DUQUENNOY
Directeur Développement Clients

✉ dominique.duquennoy@blueprism.com



BENOIT CAYLA
Consultant Solutions

✉ benoit.cayla@blueprism.com

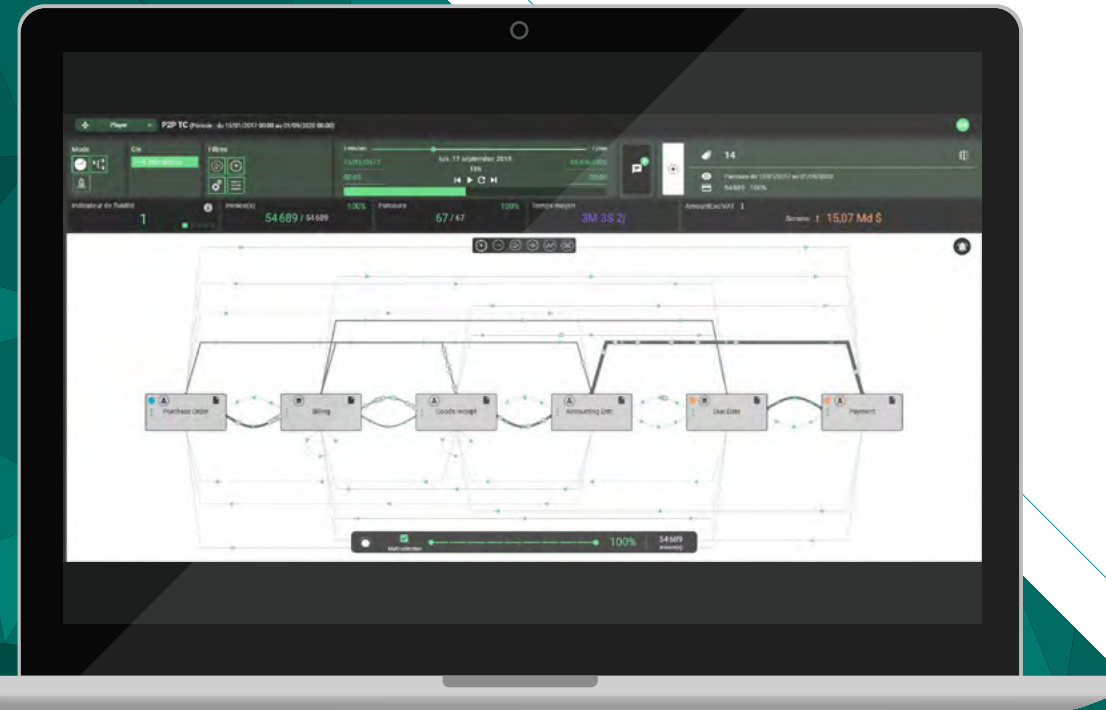


HERVÉ LAURANDIN
Directeur Energie & Télécoms

✉ herve.laurandin@blueprism.com



LA SOLUTION



Player (cartographie du process)

- Visualisez vos process tels qu'ils fonctionnent réellement
- Détectez toutes vos anomalies de process
- Contrôlez en continue la conformité de vos process

1/ CALENDRIER DYNAMIQUE

Le calendrier dynamique permet d'explorer vos processus financiers à un instant T grâce à une jauge temporelle. Vous pourrez ainsi mesurer l'état de votre process dans le passé (données historiques), le piloter en temps réel et voir son état futur (module prédictif).

2/ TAGS COLLABORATIFS

Le système de tags collaboratifs vous offre la possibilité d'isoler et d'enregistrer sous forme de tag n'importe quelle sous-population du corpus étudié.

Dans Livejourney, vous pourrez tout taguer : les unités, les étapes, les liens entre les étapes, etc.

3/ TRACEUR

Le traceur répertorie la liste exhaustive des différentes façons d'opérer le process, aussi appelées "variants" en Process Mining.

Dans le traceur Livejourney, il y a également une zone de simulation permettant d'identifier rapidement un variant précis.

4/ CARTO-PROCESS (ROOT CAUSE ANALYSIS)

Renseignez dans la plateforme votre processus théorique et comparez-le au process tel qu'il est exécuté, mesuré et modélisé dans Livejourney. Tout ce qui n'est pas conforme au carto-process est une anomalie (boucle, rework, goulet d'étranglement, etc.). Pour chacune des anomalies, vous avez la liste des root causes.

LA SOLUTION



5/ SECONDE CLÉ DE LECTURE

Possibilité de piloter votre process d'un point de vue macro ou micro en ajoutant du détail sur une ou plusieurs étapes du process.

Par exemple, dans un process P2P, l'étape "création de la demande d'achat" peut être pilotée en tant que telle, ou avec une vue plus détaillée de chacune des sous-tâches (création du document, modification du document, ajustement du prix de la DA, envoi du document, etc.).

6/ TOUR DE CONTRÔLE

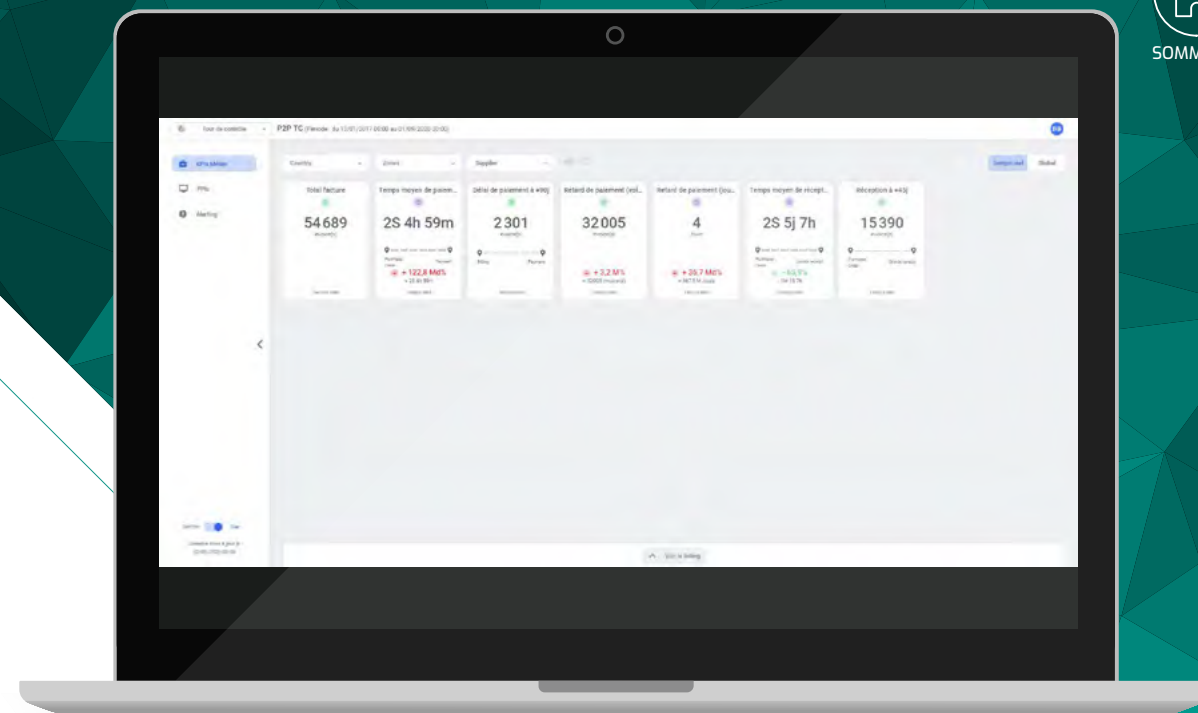
La tour de contrôle offre une vision synthétique et en temps réel de l'ensemble des indicateurs de performance du process ainsi que tous les KPIs métiers que vous jugerez pertinents.

7/ SYSTÈME D'ALERTING

Le système d>alerting permet de paramétrer des alertes (de temps, de flux, de boucle) sur tout ou partie du process et d'être notifié en temps réel des occurrences.

8/ MODULE PRÉDICTIF

Le module prédictif breveté (2 brevets d'intelligence artificielle) fait appel à des algorithmes de machine learning et permet de prédire l'état futur du flux dans le process et de simuler des scenarii d'évolution de ce dernier.



Tour de contrôle (dashboard personnalisable)

- Accédez à vos KPIs métier et de process (Process Performance Indicators) sur mesure
- Pilotez la qualité de vos process en continu
- Soyez alerté de toute anomalie détectée



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Livejourney est une solution de Process Mining pour monitorer en temps réel l'ensemble de vos processus métier et notamment financiers.

Disponible en SaaS ou on-premise, la plateforme est connectée à vos systèmes d'information. **Livejourney** vous permet de reprendre le contrôle de vos processus grâce à sa plateforme d'hypervision en 3 temps :

- Le player pour visualiser et appréhender la manière dont vos process fonctionnent
- La tour de contrôle personnalisable pour définir, piloter et suivre en temps réel vos indicateurs de performance
- Le module prédictif pour anticiper de futures anomalies (non-conformités) et simuler de nouveaux scénarii

Nous sommes convaincus que la majorité des managers perdent beaucoup de temps à comprendre et à analyser des processus lents, complexes et non agiles.

Nous voulons rendre leur quotidien plus facile et leur redonner rapidement le contrôle de leurs process. Nous croyons que les processus doivent servir l'entreprise et non l'inverse !

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Juin 2021 : Référencement dans le Everest Group PEAK Matrix® des solutions de Process Mining

Novembre 2021 : Référencement dans le Market Guide 2021 de Gartner® sur le Process Mining

Décembre 2021 : Référencement dans le ISG Provider Lens™ dans la catégorie « Process Discovery and Mining »

#2

Le simulateur d'optimisation de process permet de :

- Simuler les meilleurs scénarii de workflow sur les critères temps et flux
- Combiner les scénarii de parcours des processus les plus vertueux en y intégrant des liens avec des variables descriptives métiers
- Explorer les allongements de délais pour identifier les scénarii de parcours critiques et donc appréhender les worst cases

#3

Livejourney Virtual Assistant est une algorithmie créée pour aider l'utilisateur à se focaliser de façon didactique, rapide et automatique sur des enseignements significativement critiques ou vertueux liés aux informations d'état de santé global du process piloté.

Cette fonctionnalité permet à l'utilisateur de se concentrer sur les actions à plus forte valeur ajoutée.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

16



LE(S)
FONDATEUR(S)

Simon Pioche et
François Arnaud



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2015



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2016

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

Mise en place d'un "Project Office" Process Mining pour une grande banque française.

L'objectif était de donner la possibilité à n'importe quel collaborateur de réaliser un projet de Process Mining en temps réel avec une plateforme unique pour une centralisation du pilotage de tous les processus métier de cette banque.

Ce projet a démarré par la mise sous pilotage du process Purchase-to-Pay ayant pour objectifs de :

- Identifier les factures en retard de paiement
- Identifier les fournisseurs lésés par ces retards de paiement
- Quantifier le nombre de jours, voire de semaines de retard dans les paiements

Les bénéfices sur ce projet ont été en particulier de :

- S'inscrire dans une démarche RSE vis-à-vis de ses fournisseurs
- Éviter les amendes de la DGCCRF

CAS CLIENT #2

Mise sous pilotage des flux de trésorerie en continu pour une multinationale américaine du secteur de santé.

Les objectifs étaient d'anticiper les inefficacités de process (erreurs de paiement, fraude, retard de paiement, etc.), d'identifier et de limiter les actions manuelles.

Résultat : l'entreprise a pu augmenter ses encaissements de 12 % et dégager plus de 300 000 € de trésorerie en 6 mois.

CAS CLIENT #3

Mise sous pilotage du process Purchase-to-Pay pour un industriel français de l'aéronautique.

À des fins opérationnelles, la mise sous pilotage de ce process a été décomposée en 2 :

- le process Purchase-to-Invoice afin de suivre spécifiquement les demandes d'achat et de mettre en évidence les anomalies liées aux "maverick buying" ;
- le process Invoice-to-Pay afin de suivre spécifiquement les factures et de mettre en place les algorithmes brevetés de LiveJourney pour prédire à quel moment les factures seraient en paiement.

Les équipes et les objectifs n'étant pas identiques, ce client a apprécié notre capacité à proposer une tour de contrôle pour les indicateurs de suivi métier et un module d'IA très avancé pour la prévision de trésorerie.

VOS *CONTACTS*



SIMON PIOCHE
CEO

☎ 06 17 87 14 05
✉ simon.pioche@livejourney.com



JESSICA LAURCIE
COO

☎ 06 70 64 05 98
✉ jessica.laurcie@livejourney.com

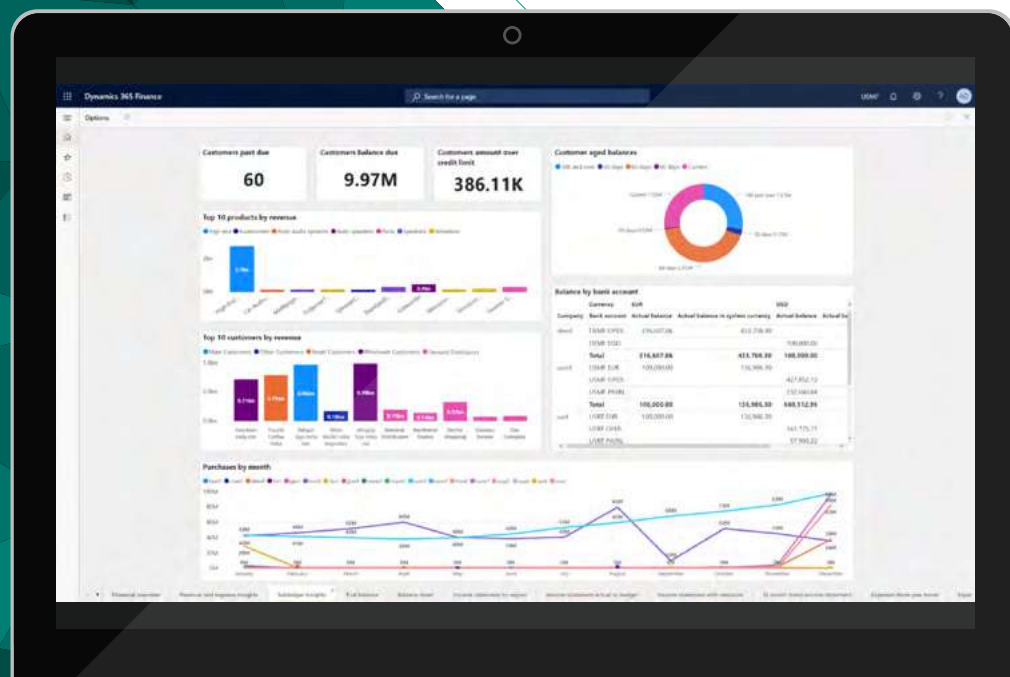


THOMAS PERUS
Business Developer

☎ 06 76 40 08 52
✉ thomas.perus@livejourney.com



LA SOLUTION



Évaluez la santé de votre entreprise et améliorez vos contrôles financiers afin de favoriser votre agilité et stimuler votre croissance en utilisant des rapports financiers en temps réel, l'analyse intégrée et des informations basées sur l'IA.

1/ CORE FINANCE

- Comptabilité et rapports financiers
- Budgétisation
- Gestion de la trésorerie et de la banque
- Comptabilité analytique
- Gestion des dépenses
- Rapport financier
- Immobilisations
- Gestion de projet et comptabilité
- Secteur public
- Intelligence artificielle financière

3/ PRÉDICTION DES PAIEMENTS CLIENTS

Les prévisions de paiement client prédisent la probabilité qu'une facture client soit payée à temps, en retard ou très tard en attribuant un pourcentage à chaque facture. Si vous connaissez la probabilité qu'une facture soit payée en retard, la fonction d'automatisation du processus de recouvrement peut créer des activités de recouvrement pour ces factures. Vous pouvez également définir un seuil ou un pourcentage de référence.

La définition d'une référence permet de garantir que les activités de recouvrement sont créées uniquement pour les factures pour lesquelles le pourcentage prévu de retard de paiement est supérieur au pourcentage défini.

2/ PRÉVISIONS DE FLUX DE TRÉSORERIE

Calcul des prévisions de trésorerie, ce qui vous évite d'avoir à planifier le processus manuellement et vous permet de garantir que les prévisions de trésorerie sont générées au moment le plus optimal pour votre organisation.

4/ PROPOSITIONS BUDGÉTAIRES INTELLIGENTES

Réduisez le temps et les efforts consacrés à votre budgétisation en laissant le système effectuer les tâches à votre place. Consolidez et analysez rapidement des années de données historiques pour prévoir votre budget.

5/ SERVICE DE CALCUL DES TAXES

Automatisez et standardisez les déterminations et les calculs fiscaux dans tous les pays ou régions.

Utilisez une matrice de détermination de taxe configurable et un concepteur de calcul flexible pour configurer et exécuter des règles et des calculs de détermination de taxe complexes à l'aide de formules et de conditions.

Simplifiez la maintenance de la conformité aux réglementations fiscales locales.

6/ SERVICE DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Un microservice flexible pour l'exportation et l'importation de factures électroniques configurables et le transport de messages vers et depuis des services Web externes configurés à l'aide du service de configuration réglementaire (RCS)

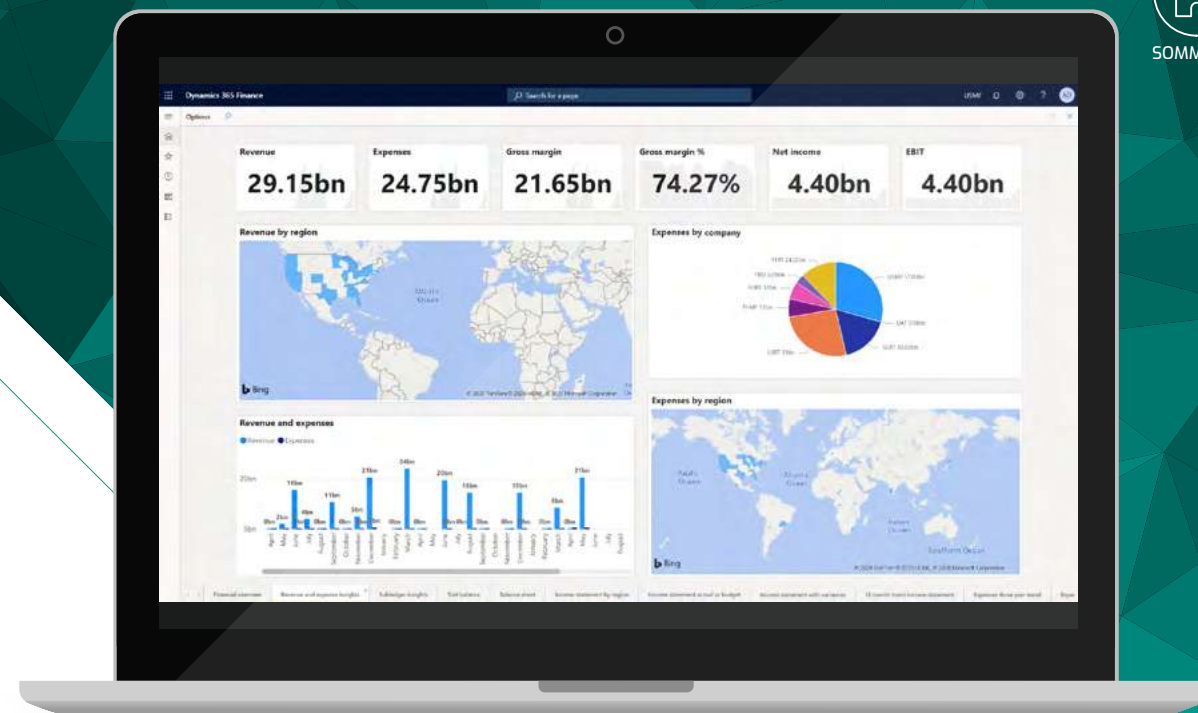
7/ RPA

Automatisez facilement les tâches manuelles répétitives avec l'automatisation robotisée des processus (RPA) à l'aide des flux de bureau dans Power Automate et Dynamics 365 Finance

8/ CLOUD NATIF

Accès natif à la Business intelligence et machine learning qui offrent des outils de veille stratégique étendus et en constante évolution. Le cloud stocke et traite non seulement vos données, mais il en apprend également.

Cela permet aussi de travailler en étroite collaboration avec d'autres produits basés sur le cloud, en particulier ceux de la suite de productivité de Microsoft



Réduisez vos coûts et optimisez vos dépenses dans vos différentes zones géographiques, grâce à l'automatisation des processus, au contrôle budgétaire, à la planification et l'analyse financières.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Chez Microsoft, nous nous engageons à faire progresser la réussite humaine et organisationnelle. Nos missions :

Innovation

Nous croyons que la technologie peut et doit être une force pour le bien et qu'une innovation significative peut contribuer et contribuera à un monde meilleur, de toutes les manières.

Diversité et inclusion

Nous prospérons grâce à des voix diverses. Nous impliquons les expériences, les forces et les différents points de vue de nos employés et de nos clients pour informer, remettre en question et élargir notre réflexion. C'est ainsi que nous innovons.

Responsabilité sociale

Nous croyons que la technologie est une force puissante pour le bien et nous travaillons pour favoriser un avenir durable où chacun a accès aux avantages et aux opportunités créés par la technologie.

IA

Nous pensons que, lorsqu'elle est conçue avec des personnes au centre, l'IA peut étendre vos capacités, vous libérer pour des efforts plus créatifs et stratégiques et vous aider, vous ou votre organisation, à en faire plus.

Confiance

Nous proposons des expériences informatiques sécurisées, privées et fiables basées sur de saines pratiques commerciales.

Répondre à la crise sanitaire

Alors que le monde réagit à l'épidémie de Covid-19, nous travaillons à faire notre part en assurant la sécurité de nos employés, en nous efforçant de protéger la santé et le bien-être des communautés dans lesquelles nous opérons et en fournissant des technologies, des conseils et des ressources à nos clients.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Finance Insights est notre offre de trésorerie intelligente avec une automatisation basée sur des résultats prédictifs.

Désormais, les utilisateurs peuvent bénéficier d'un apprentissage automatique prêt à l'emploi pour leurs opérations financières.

#2

Pour garantir que les activités financières se terminent à temps, nous permettons à nos clients d'augmenter leur productivité lorsque cela compte le plus.

Grâce à l'automatisation et à la modernisation des services que nos clients utilisent quotidiennement, nous améliorons la convivialité et les performances autour des immobilisations, de la clôture de l'exercice et des dimensions financières.

#3

Amélioration de nos capacités de mondialisation configurables, sans code/faible code et transformation en microservices de mondialisation qui permettent des fonctionnalités et des performances à l'échelle de l'entreprise, et simplifient davantage l'extensibilité de la mondialisation.

Le calcul des taxes à la disposition de tous et prend en charge des scénarios de conformité fiscale complexes

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

**145.4 Milliards Euros
Juin 2021**



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

181 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

**Bill Gates
et Paul Allen**



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**The Vanguard Group
Capital Research &
Management
SSgA Funds Management
Fidelity Management &
Research
T. Rowe Price Associates
(Investment Management)
BlackRock Fund Advisors
Capital Research & Manage**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

26 Novembre 1976



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

1998

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

Pour accompagner sa forte volonté d'expansion à l'international et se préparer aux enjeux de demain, le Groupe HBF, spécialisé dans la conception et distribution de matériel électrique, a décidé de tirer profit des nouvelles technologies en menant un projet de transformation numérique de grande ampleur.

[Décryptage de ce projet](#)

CAS CLIENT #2

Teleperformance mise sur Apsia et Microsoft Dynamics pour digitaliser son Pôle Finance

[En savoir plus](#)

CAS CLIENT #3

Pour aider ses clients à relever les défis environnementaux de demain, LACROIX Sofrel fait évoluer ses processus et se digitalise grâce à l'ERP Dynamics 365 Finance and Operations.

[En savoir plus](#)

VOS *CONTACTS*



MEHDI ELLOUMI

Chef de produit Dynamics 365
Finance et Supply Chain

☎ 07 61 30 09 41

✉ mehdi.elloumi@microsoft.com



AMÉLIE LAIR

Chef de produit Power
Platform

☎ 06 26 23 67 98

✉ amelie.lair@microsoft.com



NICOLAS LECLERCQ

Sales Executive

☎ 07 62 76 76 49

✉ nicolas.leclercq@microsoft.com



STEPHANE GNIZAKO

Sales Executive

☎ 06 82 67 97 95

✉ stephane.gnizako@microsoft.com



ALBANE DIQUERO

Sales Executive

✉ adiquero@microsoft.com



CHRISTOPHE RIT

Sales Executive

☎ 06 64 40 47 23

✉ christophe.rit@microsoft.com



LA SOLUTION



1/ UIPATH ROBOTS

Les robots logiciels UiPath sont intelligents, fiables, flexibles, et prêts à prendre en charge un immense éventail de tâches rébarbatives.

Comme ils sont tout aussi faciles à créer et à piloter, vous pouvez lancer toute une main-d'œuvre robotisée pour procurer des gains rapides, des performances accrues et un ROI élevé. Quelle que soit la technologie que vous utilisez, nos robots travailleront eux aussi avec.

3/ UIPATH PROCESS MINING

Process Mining, optimisation des processus métier.

Exploitez les données de vos applications métiers (ERP ou CRM par exemple) pour acquérir une compréhension approfondie de vos processus. Vous saurez ce qu'il faut automatiser et comment le faire au mieux (et aussi en démontrant l'impact après coup).

2/ UIPATH AUTOMATION HUB

Automation Hub, plateforme d'automatisation. Découvrez, hiérarchisez et suivez vos idées d'automatisation en un seul endroit.

Gérez tout le cycle de vie de l'automatisation

Captez les idées d'automatisation de ceux qui connaissent le mieux le process, les employés eux-mêmes. Travaillez avec toutes les bonnes personnes au sein de votre organisation, y compris le service informatique et vos partenaires commerciaux, pour créer des opportunités d'automatisation qui feront vraiment la différence pour votre entreprise.

4/ UIPATH DOCUMENT UNDERSTANDING

Apprenez aux robots à traiter des documents grâce à l'intelligence artificielle.

Que diriez-vous d'un robot logiciel capable de comprendre les documents ? D'extraire, d'interpréter, et de traiter pour votre compte des données, notamment celles de PDF, d'images, de textes manuscrits et de numérisations ? C'est justement ce que Document Understanding permet de faire à vos robots. Déléguez-leur donc davantage de votre paperasse numérique, en profitant du coup de fouet de l'IA.

LA SOLUTION



5/ UIPATH STUDIO

Votre canevas de conception d'automatisations.

Des utilisateurs professionnels aux développeurs avancés, UiPath Studio donne à tous le canevas d'automatisation qu'il faut pour créer d'incroyables robots - et aux organisations les outils de gouvernance qui s'imposent pour tout bien gérer.

6/ UIPATH ORCHESTRATOR

UiPath Orchestrator est un outil centralisé de gestion de robots où vous pouvez facilement déployer, sécuriser et gérer vos robots UiPath à grande échelle. Orchestrator vous aide à déployer partout dans le monde une force de travail numérique hautement performante.

7/ UIPATH TEST SUITE

Procurez puissance et résilience à chaque robot et chaque application.

Automatisez et centralisez les tests pour assurer la qualité de chaque automatisation et application avant de la mettre en pratique. Vous serez ainsi capable de lancer des robots résilients et des logiciels de qualité, et ce, sans mettre votre patience à l'épreuve.

8/ UIPATH INSIGHTS

Mesurer l'impact réel du RPA sur votre business.

Quel est le succès de vos automatisations ?

Comment pouvez-vous mesurer et améliorer leurs performances ? Dans quelle mesure votre stratégie d'automatisation a-t-elle un impact sur les résultats de votre société ?

Découvrez toutes ces choses, et bien plus encore, grâce à une analyse puissante et intégrée qui mesure, rapporte et aligne les opérations de RPA avec vos facteurs clés de succès spécifiques et vos résultats stratégiques.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



UiPath défend la vision d'une Entreprise Pleinement Automatisée, une vision où les entreprises utilisent l'automatisation pour réaliser leur plus grand potentiel.

UiPath offre une plateforme de bout en bout pour l'automatisation, combinant la solution leader d'automatisation robotisée de processus (RPA) avec une suite complète de fonctionnalités qui permettent à chaque organisation de faire évoluer rapidement ses opérations numériques

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Nouvelle Plateforme UiPath 20.10 : des bénéfices pour chaque utilisateur de l'automatisation

Nous nous sommes toujours attachés à concevoir nos produits dans le souci de répondre aux besoins des principaux professionnels censés les utiliser. Notre plateforme s'est donc développée au point de couvrir le cycle de vie complet de l'automatisation.

#2

2021 Magic Quadrant Gartner pour l'Automatisation Robotisée des Processus

Pour la troisième année consécutive, Gartner a reconnu UiPath comme un leader du Magic Quadrant dans le domaine de l'Automatisation Robotisée des Processus (RPA).

#3

The Forrester Wave™ : Robotic Process Automation, Q1 2021

UiPath classé parmi les leaders, avec la plus haute distinction dans les catégories Stratégie, Présence sur le marché RPA et Catalogue d'offre.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

3 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

Daniel Dines
Marius Tirca



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Accel, Alkeon Capital,
CapitalG, Coatue
Management, Credo,
Dragoneer, Earlybird,
IVP, Sequoia Capital ...



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2005

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

SAFRAN FINANCE SERVICES

Arnaud Greffet, directeur de Safran Finance Services, Centre de Services Partagés Finance du groupe Safran

Nous possédons l'équivalent de 150 robots affectés à la comptabilité fournisseurs et à la comptabilité clients. L'usage d'un robot effectif prend un ou deux mois. C'est le travail sur le process, en particulier sa formalisation, sa rationalisation, son optimisation qui prennent le plus de temps, la programmation d'un robot complexe se fait, elle, en une quinzaine de jours. Un robot délivre soit un ROI, soit de la qualité, soit de la QVT. ROI et qualité sont deux volets relativement simples à appréhender, la qualité de vie au travail l'est un peu moins. Je peux par exemple développer un robot pour qu'un salarié finisse sa journée à des heures normales, mais qu'en est-il du cadre, dont on sait en France qu'il n'est pas payé en heures supplémentaires ? Dans son cas je n'obtiens pas de ROI mais une QVT... avec les outils mis aujourd'hui à notre disposition, on oscille souvent entre productivité et QVT. Chez Safran, nous n'aurions pas mis en place 150 robots si cela n'était pas efficace, mais nous ne parlons jamais de ROI ni ne comptons combien d'emplois que nous avons éventuellement diminué.

CAS CLIENT #2

RANDSTAD

La crise du coronavirus a boosté le recours à la RPA au sein de Randstad France, a déclaré récemment sa CFO, Odile Schmutz.

En France, le secteur de l'intérim a été lourdement touché en mars par les mesures de confinement. Odile Schmutz : « En une semaine à peine, nous avons accusé une chute du chiffre d'affaires de quelque soixante-dix pour cent. Cela a été d'une violence inouïe. Tout le monde a dû se mettre au télétravail, nos intérimaires ont été renvoyés à domicile par nos clients et les entreprises ont fermé leurs portes. En concertation avec les autorités, nous devons trouver une solution technique à la mise en place de ce chômage partiel. Sans RPA, et une solide task force, franchement, nous n'y serions pas arrivé. »

La CFO a donné à son équipe pour mission de mettre en œuvre la RPA pour faire face au chômage partiel de ses collaborateurs. « Chaque semaine, Randstad France emploie quelque 80 000 travailleurs flexibles et nous comptons 4 000 collaborateurs permanents. Vous pouvez donc vous imaginer la fréquence à laquelle nous devons exécuter le même processus chaque jour. Pour quelques 800 sites physiques.

J'ai effectué un rapide calcul pour me rendre compte que nous devons probablement mobiliser 50 personnes pour faire ce travail d'automate. La valeur ajoutée de mon équipe repose sur ses intelligences, pas sur le fait de répéter tous les jours les mêmes tâches ingrates. »

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

FM LOGISTIC

FM Logistic est devenu en cinquante années un des principaux acteurs des métiers de la logistique. Daniel CIZ, directeur financier de l'entreprise FM Logistic depuis 2007, est en charge du développement de la RPA au sein du Groupe.

Nous avons créé un centre de compétence principal à Phalsbourg (région Grand Est). Nous y développons des robots core modèles qui sont adaptés aux spécificités locales au sein des autres centres RPA en Pologne, en Russie, Roumanie et en France (hors Phalsbourg). Le centre principal a un rôle de leader : il revoit tous les processus devant être mis en place afin d'éviter de réaliser des doublons. Les différents pays dans lesquels nous sommes implantés s'y mettent progressivement : un cinquième centre de compétence RPA devrait bientôt voir le jour en Inde.

Avant d'industrialiser le déploiement de la RPA avec le premier centre de compétence, nous avons débuté avec des cas d'usage simples. J'ai d'abord proposé aux collaborateurs des robots faciles à mettre en place sur des processus simples. La satisfaction des équipes a été la clef du succès. « Vous faite gagner 20-30min à un utilisateur, et ce dernier devient un formidable ambassadeur de la RPA ». Il en parle autour de lui « cette tâche rébarbative et chronophage, je ne la fais plus ! ».

Ainsi nous avons progressivement fédéré les équipes jusqu'à mettre en place une communauté dédiée à l'automatisation. On a d'abord appris en marchant et seulement ensuite on s'est lancé dans le marathon de l'automatisation des processus complexes.

VOS *CONTACTS*



MAXIME LAUGIER

VP Southern Europe

✉ maxime.laugier@uipath.com



AGNES GIUSTO

Directeur Commercial
Manufacturing & Healthcare

✉ agnes.giusto@uipath.com



DENIS SOUPAULT

Directeur Commercial Banques
& Assurances

✉ denis.soupault@uipath.com



ALEXANDRE CHAUTARD

Directeur Commercial Secteur
Public

✉ alexandre.chautard@uipath.com



JACQUES-HENRI MARIN

Directeur Commercial
MidMarket / ETI

✉ jacques-henri.marin@uipath.com



NADIA BENSALAH

Marketing Manager

✉ nadia.bensalah@uipath.com



OPTIMISATION ET RENFORCEMENT DES PRÉVISIONS DE TRÉSORERIE

Les solutions pour lancer un projet



Cashlab.



kyriba®



sage

LA SOLUTION

Cashlab.



Reporting Cash en temps réel & multi-banques :

- Centraliser et analyser toute son information bancaire
- Analyser son Cash Burn
- Prévoir sa trésorerie sur 12 mois

1/ ANALYSE DES FLUX BANCAIRES

Grâce à ses APIs et son expertise, Cashlab propose un outil intelligent qui agrège et analyse toutes les données de toutes les banques et comptes en banque.

Ces données, rafraîchies toutes les 3 heures, peuvent ensuite être analysées par banque, entité, type de flux, et enfin monnaie.

3/ PRÉVISIONS DE TRÉSORERIE SUR 12 MOIS

Le Machine Learning déployé permet maintenant d'obtenir une prévision de trésorerie sur 12 mois au format direct.

2/ ANALYSE DU CASHBURN

En complément, la classification intelligente des flux bancaires permet de proposer un Cashburn dynamique.

Mais aussi une grille d'analyse complémentaire en amont de la clôture comptable.

4/ ANALYSE BFR & CASH FLOW HISTORIQUES

Le mapping automatisé des états comptables permet, en quelques minutes, d'établir les principaux ratios et reportings Cash et BFR (DSO, DIO, DPO, C2C).

Pour ensuite analyser facilement les performances historiques.

Cashlab permet également de suivre l'évolution de sa dette et de ses covenants bancaires.

5/ PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

Cashlab fournit l'ensemble des éléments nécessaires pour diagnostiquer sa performance BFR et identifier les leviers d'optimisation.

L'outil permet également d'établir les actions clés à lancer pour optimiser sa trésorerie et son financement. Ainsi que les ratios essentiels à la préparation de la prévision de trésorerie.

6/ CRÉATION DE REPORTINGS

Cashlab facilite, en conséquence, la communication interne et externe des données historiques grâce à la livraison des principaux reportings :

Consommation de trésorerie, BFR, Bilan, TFT

7/ MODÉLISATION DES PRÉVISIONS M/L TERMES

Dans un format standard ou customisé à vos besoins, Cashlab permet notamment de transformer votre budget d'exploitation en budget de trésorerie. Mais aussi de consolider les prévisions de toutes vos filiales.

Avec Cashlab, vous pouvez donc fournir à votre Management et vos partenaires financiers tous les états financiers prévisionnels, au format souhaité, sur 3 à 36 mois.

Par conséquent, Cashlab facilite le pilotage de la performance financière de vos activités ou entités.

8/ SIMULATION DE SCÉNARIOS OPÉRATIONNELS

Cashlab peut être utilisé pour analyser différents scénarios opérationnels, pour ensuite observer l'impact de vos hypothèses sur vos prévisions.

Et analyse des écarts : Grâce au mapping automatisé des flux, vous réalisez et analysez automatiquement les écarts entre vos prévisions et le réalisé.



Analyse du BFR historique & prévisions de trésorerie long terme :

- Calculer automatiquement ses ratios BFR et les visualiser de manière graphique
- Créer des reportings rapidement
- Modéliser ses prévisions de trésorerie jusqu'à 36 mois
- Simuler des scénarios opérationnels

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Cashlab.

Conçu par des experts de la trésorerie, **Cashlab** est un logiciel SaaS entièrement pensé pour accompagner les dirigeants et responsables financiers dans leur prise de décision. **Cashlab** permet de piloter sa trésorerie et de faire ses prévisions sur le court, moyen et long terme.

En résumé, **Cashlab** intègre :

- Un accès à toutes ses banques sur une seule plateforme
- Une prévision de trésorerie à court terme
- L'analyse détaillée des flux bancaires, du « cash burn » et du BFR
- Une prévision moyen/long terme 12 à 36 mois avec scénarios
- L'estimation et des conseils en termes de besoins de financement

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Cette année 2021, Cashlab a renforcé son positionnement, mis en avant son ADN, sa raison d'être : l'expertise. Car Cashlab, c'est avant tout la volonté de ses fondateurs : mettre à profit leurs 15 ans d'expérience pour accompagner les clients.

Ainsi, Cashlab a mis en place :

- Des partenariats stratégiques
- Un nouveau site internet
- Des nouveaux contenus
- Davantage de recrutements

#2

Depuis juin 2021, Cashlab et Kyriba sont devenus partenaires stratégiques. Délais de paiement allongés et besoins en fonds de roulement (BFR) plus importants : la crise économique liée à la pandémie de coronavirus a mis la trésorerie des entreprises sous pression.

Dans ce contexte et afin d'aider les PME et ETI qui sont particulièrement fragilisées, Kyriba et Cashlab ont décidé de s'associer.

#3

D'ici fin 2021, Cashlab accentuera son virage technologique en proposant aux entreprises une nouvelle version de son outil avec de nouvelles fonctionnalités, un nouveau design et du Machine Learning.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

10



LE(S)
FONDATEUR(S)

Benjamin Madjar
et Laurent Marcellin



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Investisseurs privés /
Financement externe



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2015



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2015



SOMMAIRE



RÉFÉRENCES CLIENTS

Cashlab.

CAS CLIENT #1

Société Transports Capelle - Le cas du leader européen du transport exceptionnel, un client Cashlab et Kyriba.

Avec près de 2 000 collaborateurs et une croissance exponentielle, le groupe Transports Capelle a eu notamment besoin d'être indépendant dans leur gestion de trésorerie.

L'état des lieux était le suivant :

- 2 grandes croissances externes pré-Covid
- Rachat du n°1 du transport exceptionnel en Belgique
- Rachat du n°2 du transport exceptionnel en France
- Augmentation de 100 % du nombre de filiales
- Impact à 75 % de leur activité au début du Covid
- Niveau d'exigence élevé de leurs partenaires financiers durant la période de crise
- Logiciel de gestion de trésorerie via une banque

Cashlab a donc identifié plusieurs besoins :

- Répondre aux besoins de leurs partenaires financiers sur le reporting des KPIs financiers (BFR, etc.)
- Sécuriser leurs paiements, ajouter des contrôles en interne et centraliser les paiements pour le groupe en France
- Gagner du temps sur leur gestion de trésorerie, et cashpooling notionnel

- Gagner en analyse du cash
- Éviter les extractions Excel avec retraitements
- Réaliser des prévisions de trésorerie solides et consolidées au niveau du groupe.

C'est pourquoi le partenariat avec Kyriba fut nécessaire afin d'apporter une réponse complète.

Cashlab et Kyriba ont permis au groupe Transports Capelle :

- D'avoir une lecture en temps réel des flux d'encaissements/décaissements par filiale (même si multibanques), par banque, et par compte
- De se connecter automatiquement à toutes ses banques en Europe
- D'analyser ses flux par catégorie et donner une compréhension fine de la génération/consommation de trésorerie
- De centraliser toute l'information bancaire et comptable nécessaire au pilotage de leur trésorerie
- De structurer et transformer leur budget d'exploitation en prévision de trésorerie directe, indirecte et projection bilancielle
- De produire facilement des reportings complets

CAS CLIENT #2

Cas d'usage Grands Comptes - Le cas d'un géant du vin et spiritueux.

L'état des lieux fut le suivant :

La prévision de trésorerie était préparée par chaque filiale. Puis envoyée au niveau de la Trésorerie Groupe pour consolidation.

Elle est réalisée au format direct :

- Encaissements
- Décaissements

Avec un horizon 3 mois (4 semaines + 2 mois) et ce, sous Excel.

Au final, les besoins identifiés pour le groupe étaient les suivants :

- fiabiliser ses prévisions de trésorerie groupe
- diffuser une approche standardisée
- diffuser une culture cash au sein des +100 filiales
- gagner du temps dans sa prise de décisions
- mettre à disposition des filiales un outil unique

Cashlab était la solution à mettre en place afin de réunir toutes ces exigences.

Nos 3 modules étaient nécessaires :

MODULE 1

Connectée automatiquement à toutes les banques en Europe, Cashlab permet au client d'avoir une lecture en temps réel des flux d'encaissements/décaissements par filiale (même si multibanques), par banque, et par compte. Enfin, la plateforme donne aussi une prévision automatique à 12 mois avec la possibilité d'ajuster manuellement les prévisions.

MODULE 2

Cashlab propose les principaux indicateurs de gestion du Cash et du BFR. Cela permet au client Corporate de standardiser le pilotage du cash pour toutes ses filiales, et ainsi au niveau groupe.

MODULE 3

Enfin, la plateforme permet de structurer et transformer le budget d'exploitation en prévision de trésorerie directe, indirecte et projection bilancielle jusqu'à 36 mois avec simulations de scénarios.

RÉFÉRENCES *CLIENTS*

Cashlab.

VOS *CONTACTS*



CAS CLIENT #3

Cas client issu de la collaboration entre BFR Expertise & Solutions et Cashlab.

Ce groupe spécialisé dans la sous-traitance aéronautique, né du rapprochement de plusieurs acteurs majeurs du secteur, a découvert son besoin en factor grâce à l'utilisation de Cashlab.

Quel fut le contexte ?

1. Avant la crise, CASHLAB a déployé son outil de prévision de trésorerie auprès de l'ensemble des structures du groupe.
2. Dans le cadre de cette relation CASHLAB a proposé de lancer une consultation pour mettre en concurrence le factor en place et renégocier un programme d'affacturage qui présentait des insatisfactions.

Or, la préparation de cette consultation* était trop chronophage pour les équipes de ce groupe.

C'est pourquoi les équipes de CASHLAB ont préconisé le pilotage de cette consultation par les équipes de BFR Expertise & Solutions.

BFR E&S a lancé en amont un diagnostic complet, puis construit avec le client un cahier des charges nécessaire à la consultation des factors.

Les bénéfices ont été immédiats pour le groupe à la suite de la mise en place du nouveau programme avec :

- une augmentation de la capacité de financement
- une réduction du coût de près de 20 %

En tant que courtier, la rémunération de BFR E&S est prise en charge par le factor et son impact est neutralisé par de meilleures conditions tarifaires.

Conclusion : l'utilisation de Cashlab permet non seulement de piloter sa performance mais aussi de détecter ses futurs besoins en financement. Grâce à son écosystème, le groupe spécialisé dans la sous-traitance aéronautique a pu accéder à une capacité de financement qu'il ne pensait pas avoir.



LAURENT MARCELLIN
CEO

☎ 06 20 53 61 84
✉ lmarcellin@cashlab.fr



CAROLINE CHENU
Chief Marketing & Partnerships
Officer

☎ 06 35 56 69 09
✉ cchenu@cashlab.fr



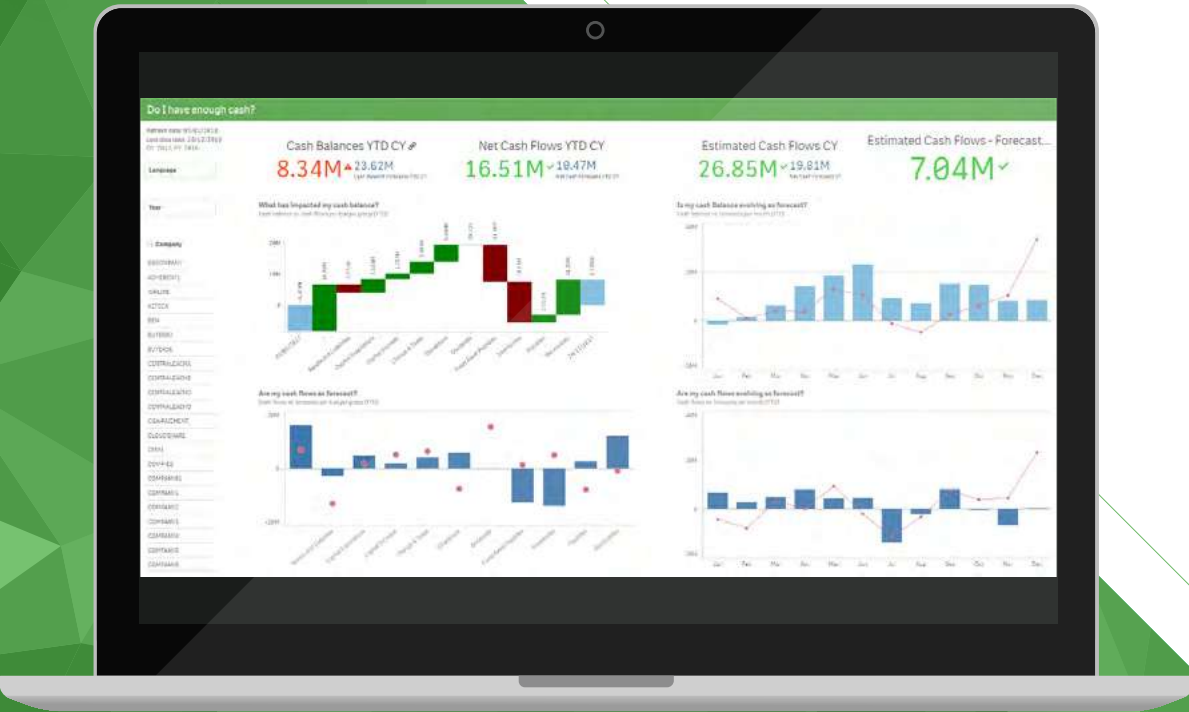
CÉDRIC MOULLET
Sales Director

☎ 06 20 72 10 17
✉ cmoullet@cashlab.fr



LA SOLUTION

kyriba®



Ai-je assez de Cash ?
Cette analyse permet de comprendre ce qui a impacté votre balance, quelle est l'évolution de celle-ci jusqu'à présent, quelles sont les variations à anticiper, à l'avenir, à la base de vos prévisions.

1/ CONNECTIVITÉ BANCAIRE

À travers son Hub de connectivité parfaitement intégré à l'Application Kyriba, la solution connecte l'ensemble de vos banques (celles des filiales également) aussi bien pour récupérer les relevés de comptes (extraits de comptes, avis d'opérés, intraday...) que pour émettre des ordres (encaissements et décaissements).

Chacune de vos entités accède à ses données bancaires (en fonction des droits d'administration) et passe ses instructions sans qu'aucun outil de communication bancaire ne soit déployé localement.

2/ CENTRALISATION DES LIQUIDITÉS

Avec notre solution, vous serez en mesure de mobiliser vos liquidités pour réduire vos besoins de financement, bénéficier de meilleures conditions de financement, faciliter votre processus de décision d'investissement, optimiser et simplifier la gestion de vos liquidités, sécuriser votre liquidité en la relocalisant dans des géographies plus sûres, mieux maîtriser votre liquidité et piloter la contribution de chaque filiale à la trésorerie groupe.

3/ RISQUE DE CHANGE / TAUX

La solution Active Risk Management de couvrir les risques de change / taux des opérations de Financement / Placement par des dérivés de change et taux.

Pour l'ensemble de ces opérations, Kyriba propose un workflow Front to Back et notamment la mise en place d'un workflow de validation, le calcul d'un MTM, la réalisation des traitements Back-Office et enfin une comptabilité locale ou IFRS9.

4/ GESTION DE LA DETTE

Le module « Financement » permet de saisir des opérations visant à couvrir vos besoins de trésorerie. Sont gérés dans la solution les emprunts, les lignes de crédit et les émissions de TCN.

Pour l'ensemble de ces opérations, Kyriba propose un workflow Front to Back et notamment la mise en place d'un workflow de validation, le calcul d'une valorisation, la réalisation des traitements Back-Office et enfin, une comptabilité locale ou IFRS9.

5/ CENTRALISATION DES PAIEMENTS

Le besoin d'optimiser la trésorerie et le fonds de roulement, combinés aux menaces grandissantes de fraude sur les paiements et de cybercriminalité, rend la centralisation des paiements des entreprises de plus en plus nécessaire. L'utilisation du Hub de Kyriba peut répondre à ces besoins et consolider des flux de paiement multiples.

La centralisation vous permettra de router vos paiements, une transformation éventuelle des formats, une détection de la fraude en temps réel et enfin, une connectivité bancaire globale.

6/ BAM

L'utilisation du module BAM permet de répondre aux challenges de sécurité, de coût, et d'audit, de standardiser les process internes, d'améliorer la productivité et la communication interne, de répondre à des soucis de compliance (SOC2).

Son objectif est de créer, monitorer et maintenir les pouvoirs bancaires / autorisations & modifications sur les comptes bancaires.

7/ FRAUDE DÉTECTION & SCREENING

L'objectif est de pouvoir monitorer vos paiements et d'analyser les alertes générées.

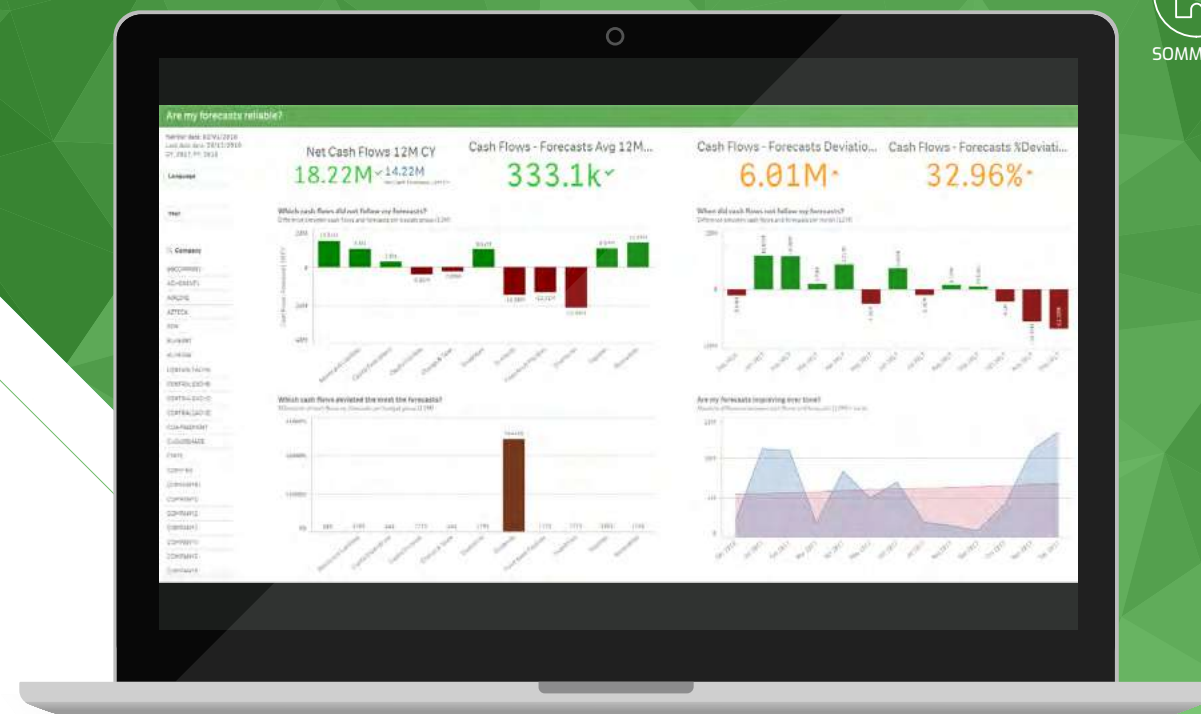
Vous allez pouvoir facilement comprendre quels paiements ont généré des alertes, quels types d'alertes, sur quelles sociétés et par quels utilisateurs.

Vous pouvez intuitivement appliquer des filtres dynamiques, comme pour vous focaliser uniquement sur les paiements ayant été screenés, et ayant généré des alertes, initiés à partir de la France, et pour la Holding.

8/ WORKING CAPITAL

La plateforme Kyriba permet de gérer les fonctionnalités suivantes :

- Dynamic discounting
- Reverse Factoring
- Onboarding des fournisseurs.



Mes prévisions sont-elles fiables ?

Évaluez la qualité de vos prévisions en analysant leur différence par rapport aux flux réels. Visualisez cette différence à travers le temps et identifiez les budgets s'étant le plus écartés de vos forecasts. Enfin, évaluez si votre processus prévisionnel a tendance à s'améliorer au cours du temps.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Depuis 20 ans, **Kyriba** aide ses clients à transformer la façon dont ils activent et protègent la trésorerie et la liquidité.

Kyriba est le leader mondial en matière de solutions de gestion de trésorerie et de financement dans le Cloud, et propose des fonctionnalités essentielles pour la gestion des risques, la trésorerie, les paiements et le fonds de roulement.

Plus de 2 000 clients du monde entier comptent sur **Kyriba** pour leur apporter 100 % de visibilité sur leur trésorerie, une meilleure gestion du risque de change, une réduction de la fraude et une prise de décision facilitée et accélérée, grâce à des données et des analyses améliorées.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Kyriba libère l'accès à son réseau de paiements d'une valeur de 15 000 milliards de dollars, avec le lancement de sa plateforme Open API.

[En savoir plus](#)

#2

Philippe Henry est nommé Conseiller auprès du Conseil d'Administration de Kyriba.

Expert de la banque d'investissement, Philippe Henry totalise 35 années d'expérience dans le financement d'actifs et d'acquisitions, la gestion des risques et la structuration de solutions basées sur la dette et les actions.

[En savoir plus](#)

#3

La plateforme de Kyriba sélectionnée par Thales pour la gestion de ses paiements.

[En savoir plus](#)

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

700



LE(S)
FONDATEUR(S)

Jean-Luc Robert



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Bridgepoint,
Daher Capital
& Iris Capital



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2000



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2000

CAS CLIENT #1

VALOREM

La société VALOREM développe, construit et exploite des parcs photovoltaïques éoliens et hydrauliques ; pour acquérir le foncier afin de construire et exploiter les parcs, elle doit créer des sociétés qui fonctionnent en mode projet dont le processus peut varier de 4 à 7 ans ; chaque société dispose d'un compte bancaire pour les frais de fonctionnement auprès d'un des onze partenaires bancaires. En 2019, VALOREM constate que la solution de gestion de trésorerie en place devient impossible à maintenir pour gérer notamment la création de 60 nouvelles sociétés par an.

Vers une transition durable de la trésorerie

Peu malléable, l'outil de trésorerie utilisé depuis des années ne permet plus de gérer les sociétés du groupe dont les stades d'avancement sont différents avec une gestion du cash propre à chacune d'entre elles : « Du fait de notre activité, il était impossible de gérer la volumétrie importante des flux », déclare Valérie Thoumine, Adjointe Responsable comptable chez VALOREM. La solution de trésorerie en place générait beaucoup d'erreurs et d'échecs de communication bancaire : « nous gérons plus 265 comptes auprès de 11 partenaires bancaires ; c'est parfaitement gérable pour Kyriba mais cela représente un gros volume, notamment pour la solution en place. »

Par ailleurs, les interfaces ne fonctionnaient pas correctement avec les solutions tierces ; les écritures bancaires s'arrêtaient à l'entrée du système comptable et cela nécessitait des interventions manuelles nombreuses afin de les intégrer : « nous perdions énormément de temps sur l'interface des écritures bancaires et nous passions autant de temps sur les interfaces qu'à la ressaisie des écritures. » D'autre part, VALOREM ne bénéficiait pas de visibilité sur la trésorerie du groupe et notamment le cash disponible nécessaire au financement de projet : « Le calendrier du closing financier est prévu en fonction de la trésorerie disponible à moyen terme et dans ce cadre, il est primordial de disposer de très bonne visibilité. » Les impacts techniques étaient également importants : « Nous avons de vrais soucis de communication bancaire que nous ne constatons qu'*a posteriori*. Nous étions obligés de ressaisir les relevés à la main avec une perte de temps conséquente et un manque de fiabilité certain. »

[En savoir plus](#)

CAS CLIENT #2

DOMIDEP

Développement dynamique et responsable

Suite à la reprise par un fonds d'investissement fin 2019, la société Domidep décide d'investir sur sa gestion de trésorerie pour accompagner une croissance supérieure à 20 %. « Lors de mon arrivée en 2019, la Direction Financière m'a donné pour feuille de route de moderniser, organiser et simplifier la gestion centralisée de la trésorerie afin d'accompagner le développement du groupe de façon pérenne. », déclare Cyril Tezenas du Montcel, Responsable Trésorerie et Financements chez Domidep.

Domidep était équipée d'un outil de communication bancaire - multi-banques - qui permettait la récupération de tous les relevés mais qui n'était pas adapté à une gestion industrielle de la trésorerie : « *l'outil était connecté à 43 banques, soit 259 comptes bancaires et traitait environ 1 600 fichiers bancaires par mois. Si l'outil convenait pour une simple communication bancaire, les fonctionnalités étaient quant à elles très limitées, et plus adaptées face au nombre de comptes à gérer et au suivi de prévisions de trésorerie.* »

Qualité et performance

Au-delà de la mise en place d'une solution de gestion de trésorerie, l'accent est mis sur la performance et le retour sur investissement (ROI - Return On Investment), notamment pour permettre le meilleur pilotage des frais bancaires : « *Très rapidement, j'ai présenté à la Direction Générale les limites du système actuel mais surtout le ROI attendu avec la nouvelle solution ! L'exercice est assez simple avec un TMS car il donne une vision claire et précise des coûts bancaires en quelques clics.* »

Bien que le contexte s'explique par l'historique de la société avec le rachat de nombreux EHPAD - établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes - et donc l'intégration des banques pour chacun d'entre eux, les coûts bancaires sont anormalement élevés. « Suite à un appel d'offres, le nombre de partenaires bancaires va être divisé par deux, soit de 43 à moins de 20 banques pour l'ensemble de l'entité. En tout, nous allons réduire les coûts par 2. »

[En savoir plus](#)

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

3E CONCEPT

Le groupe 3E CONCEPT se veut un acteur de l'économie responsable à travers ses filiales H2O At Home, Decitex, Sodipro et ses activités naissantes dans les domaines de la formation, de l'agriculture et de la recherche sur les huiles essentielles. Les valeurs de 3E Concept se résument en un seul mot : RESPIRE (Responsable, Enthousiaste, Simple, Persévérant, Innovant, Respectueux, Esprit de corps). C'est dans cette démarche éco responsable et tournée vers l'humain que l'équipe Finance opère sa transition vers une gestion responsable, centralisée de la trésorerie et des paiements.

Centraliser et innover les flux bancaires

3E Concept gère ses flux en réception de relevés bancaires et émission de virements avec une solution déjà en place. Son utilisation était satisfaisante dans un contexte franco-français avec un volume des flux qui était jusque-là maîtrisé. « Suite à l'évolution du groupe et des filiales, nous gérons de plus en plus de flux et la solution commençait à montrer ses limites pour traiter toutes les données. Nous avons donc pris la décision de nous équiper d'une solution plus costaud pour disposer d'une vision globale de la trésorerie », déclare Romain Bertrand - Responsable comptable.

Lors de cette démarche d'évolution, la holding 3E Concept a l'avantage de ne pas être contrainte par le temps : « il n'y avait pas d'urgence car la solution en place fonctionnait quand même ! Par contre, centraliser la trésorerie groupe et disposer d'une prévision de trésorerie, le tout disponible au sein d'un même outil, devenait nécessaire pour répondre aux ambitions de notre groupe. », ajoute Pierre Debosque - Directeur Financier

En juin 2019, 3E Concept choisit une nouvelle solution de gestion de trésorerie avec l'aide de la société Absys Cyborg. L'équipe Finance débute les paramétrages dès le mois de septembre de la même année, puis poursuit une phase de tests auprès de ses partenaires bancaires en novembre afin de vérifier le bon fonctionnement des flux. Dès la fin de l'année, les équipes sont formées et la solution Kyriba est en production. En tout, ce sont environ une dizaine de personnes qui utilisent actuellement Kyriba, couvrant les fonctions de comptabilité, de signataires, de gestion administrative et de trésorerie. Par ailleurs, le choix Kyriba et de son modèle SaaS - Software as a Service - ont permis d'identifier des bénéfices qui n'avaient pas été valorisés jusque-là.

[En savoir plus](#)

VOS *CONTACTS*



RAPHAËL ADELINÉ
Strategic Initiatives Director
☎ 06 12 73 43 50
✉ radeline@kyriba.com



CYRILLE OUDARD
Value Engineering
☎ 06 32 05 58 41
✉ coudard@kyriba.com



STÉPHANE HERY
Senior Solution Engineer
☎ 06 37 34 74 36
✉ shery@kyriba.com



PHILIPPE HENRY
Board Advisor
✉ ext.philippe.henry@kyriba.com

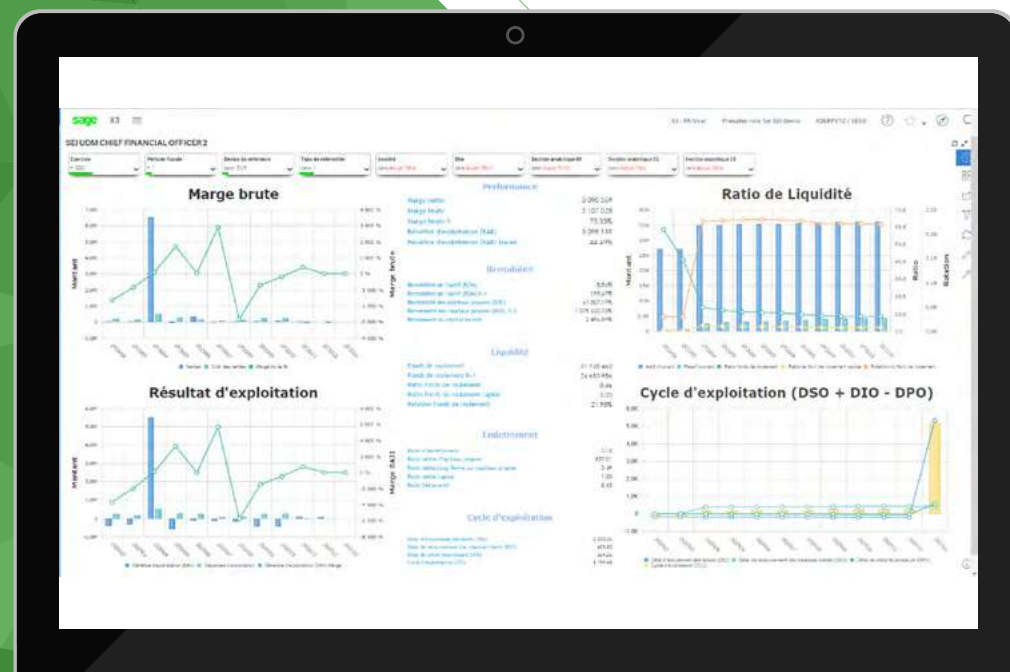


GUILLAUME ROCHER
Vice President Strategic Sales Southern Europe
☎ 06 11 78 28 14
✉ guillaume.rocher@kyriba.com



LA SOLUTION

sage



Sage Enterprise Intelligence est une solution de Business Intelligence et de gestion des données, intuitive et puissante, qui permet aux utilisateurs de facilement visualiser, analyser et créer des rapports sur l'ensemble des données de l'entreprise. Elle s'intègre nativement à Sage X3 et synchronise toutes vos données avec son ETL.

1/ GESTION FINANCIÈRE

- Budgets analytiques et opérationnels
- Comptabilité générale, Client et fournisseurs
- Gestion des Immobilisations
- Rapports financiers
- Workflow
- Recouvrement
- Fiscalité
- Dématérialisation

3/ GESTION À L'AFFAIRE

- Planification
- Suivi d'affaire
- Suivi financier
- Gestion de la reconnaissance des revenus
- Gestion des ressources
- Gestion opérationnelle des projets

2/ GESTION DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE

- Gestion des Achats
- Gestion des stocks
- Gestion des ventes
- Service client
- Transactions intersociétés / intersites
- Traçabilité / Qualité
- Gestion de la sous-traitance

4/ BI - REPORTING ET ANALYSE MÉTIER

- Outils décisionnels transverses
- Intégration BI
- Module ETL
- Environnements préconfigurés
- Mobilité
- Ouverture sur l'écosystème applicatif

5/ GESTION DE LA PRODUCTION

- Données techniques
- Planification et lancement
- Pilotage et suivi de l'atelier
- Contrôle qualité
- Gestion de projet
- MRP
- Ordonnancement

6/ COLLABORATION ET PERSONNALISATION

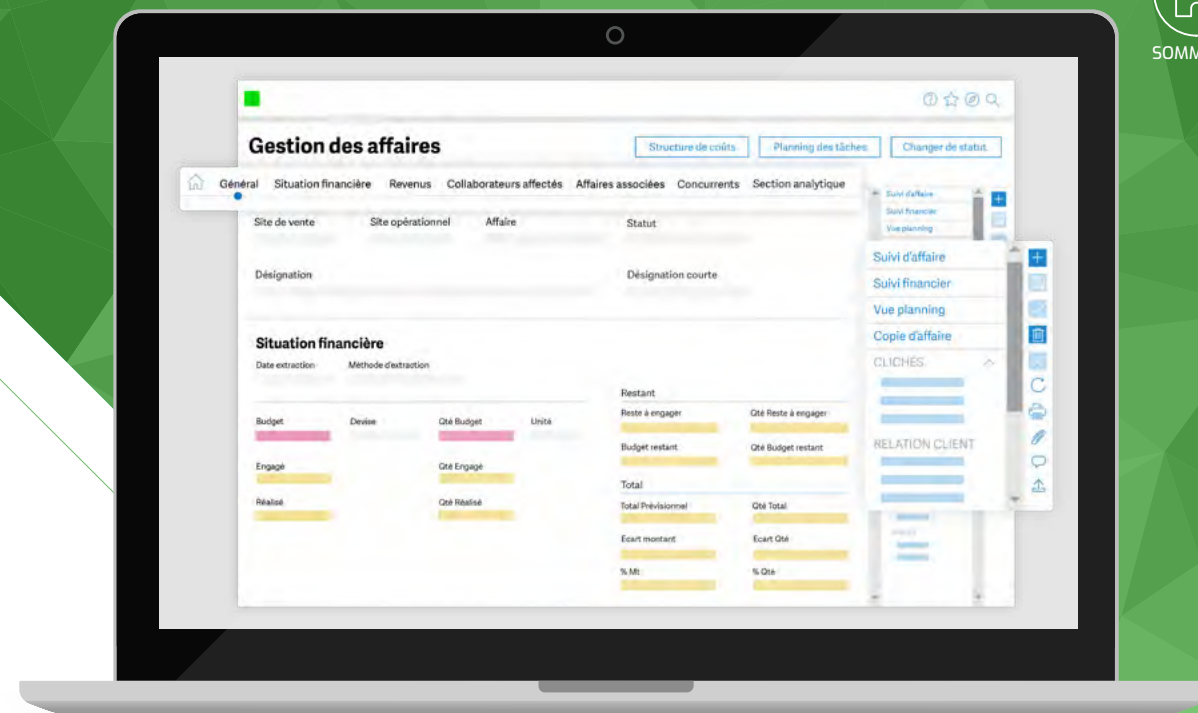
- Gestion de documents
- Intégration avec Office (Excel, Outlook, PowerPoint) avec synchronisation des données
- Accès web et mobile
- Page d'accueil et tableau de bord personnalisable

7/ WMS

- Gestion des transactions de l'entrepôt
- Optimisation des ressources
- Pilotage de la charge
- Optimisation de l'espace de stockage

8/ APPLICATION X3

- Mobilité
- Full Web
- BI intégrée
- Processus graphiques
- Workflow
- Processus personnalisables
- API / Interopérabilité
- Verticalisation par métier / secteur



Gestion à l'affaire pour maîtriser le suivi et l'avancement complet d'une affaire, de la facturation aux dépenses jusqu'aux engagements. Pour son pilotage opérationnel et financier.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Sage est le leader mondial des technologies qui offrent aux entreprises de toutes tailles la capacité d'anticipation, l'agilité et l'efficacité nécessaires à la gestion de leurs finances, de leurs opérations et de leurs ressources humaines.

Dans le monde entier, ce sont plus de trois millions de clients dans 23 pays qui ont choisi de faire confiance à **Sage** et à ses partenaires pour les accompagner et leur apporter le meilleur de la technologie cloud.

Grâce à nos années d'expérience, nos collaborateurs et nos partenaires assistent nos clients et tout notre écosystème, pour leur apporter tout le soutien, le conseil, les solutions et les services dont ils ont besoin.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

SEI est la solution de BI intégrée à X3, simple à mettre en œuvre et avec des résultats immédiats.

Avoir une solution de BI intégrée à son SI est clé pour piloter son activité, faire preuve de réactivité et d'anticipation, prendre de décisions stratégiques, se transformer et mesurer les résultats de cette transformation.

#2

Au-delà du pilotage, la croissance du CA et marges est le premier enjeu des entreprises.

Conserver de la croissance permet de conserver ses clients, de maintenir une relation commerciale « attractive ». Les entreprises doivent se réinventer, trouver de nouveaux services, se démarquer, différencier leurs offres.

La gestion à l'affaire permet ce pilotage financier et opérationnel centralisé.

#3

Marketplace Sage X3 avec des solutions intégrées pour étendre toujours plus la réponse métier apportée à nos clients :

Sage YouDoc pour dématérialiser ses documents et organiser leur gestion et automatiser l'acquisition des factures.

Sage Eloficash pour optimiser la gestion de son recouvrement.

Sage Fiscalité pour gérer l'ensemble de ses déclarations fiscales

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

1 592m€ (2020)



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

12 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

David Goldman



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1981



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

1999

RÉFÉRENCES *CLIENTS*

sage

CAS CLIENT #1

Adelya : Où l'ERP favorise le verdissement du modèle économique

Leur président a réussi à traduire le principe d'économie circulaire dans la filière propreté B2B. Fondés il y a 32 ans, ils sont experts dans l'hygiène et la désinfection.

Ils installent des armoires connectées chez leurs clients, et ainsi, facturent en fonction de l'usage des produits.

15 000 clients : Des lycées aux cantines scolaires, des Ehpad aux hôpitaux, du restaurant à la cuisine centrale, des hôtels aux entreprises de propreté.

En dehors de la facturation à l'usage, le contrôle à distance garantit aussi la disponibilité de leurs produits et surtout, réduit la pénibilité de leurs 130 techniciens sur le terrain.

Société Ermewa : Filiale SNCF

Le groupe Ermewa regroupe les activités de location de wagons et de conteneurs-citernes, ainsi que de construction et entretien de wagons. Avec plus de 100 000 actifs, Sage X3 les accompagne dans le changement de leur business model (facturation à l'usage), grâce à l'apport de données en temps réel (IOT), la capacité de mettre en place de la maintenance prédictive (gains de productivité / réduction des coûts).

CHRYSO Group : Spécialiste mondial des adjuvants pour les matériaux de construction, présent dans plus de 100 pays, 32 unités de production et 26 laboratoires applicatifs.

L'intégration de la gestion à l'affaire au cœur de l'ERP apporte de la flexibilité qui permet de s'adapter à chaque typologie de société et de besoin en pilotage à l'affaire, de typologies de facturation. De la mobilité avec la saisie des temps, une meilleure maîtrise des délais et un pilotage précis des réalisations. Maîtrise de sa rentabilité, suivi des coûts, surveillance de la marge, piloter le risque, anticiper, suivre les écarts.

VOS *CONTACTS*



CHRISTOPHE ADAM

Product Marketing Manager

☎ 01 41 66 23 73

✉ christophe.adam@sage.com



CÉLINE BAYLE

Product Marketing Director

☎ 01 41 66 23 57

✉ celine.bayle@sage.com



ANALYTICS, REPORTING & DATA VISUALIZATION

Les solutions pour lancer un projet



alteryx



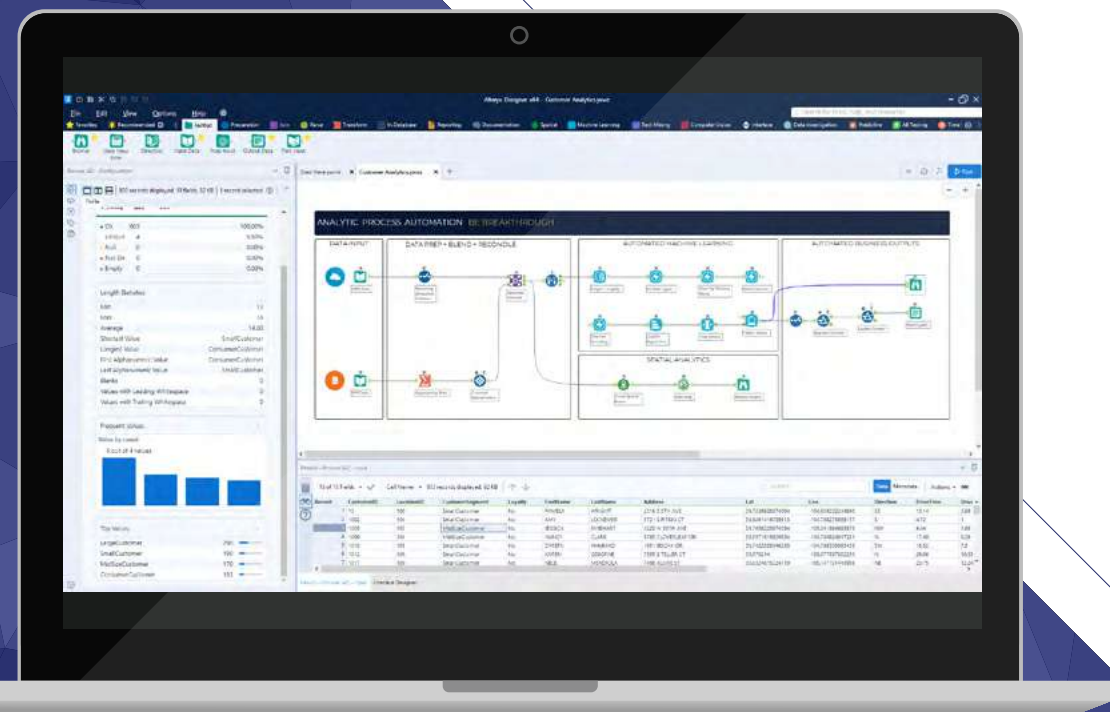
 + a b l e a u®



yseop



LA SOLUTION alteryx



Alteryx Designer

Solution de pointe pour la préparation, la fusion et l'analyse de données, avec des fonctionnalités de glisser-déposer qui accélèrent chaque étape du processus analytique.

1/ ANALYTIQUE FISCALE

Moins de temps sur les feuilles de calcul. Processus reproductibles. Piste d'audit. Facilité d'utilisation.

2/ ANALYTIQUE D'AUDIT

Exécutez un processus laborieux de plusieurs jours en seulement quelques secondes et accédez ainsi aux insights plus rapidement.

3/ AUTOMATISATION DES PROCESSUS ANALYTIQUES

Modernisez l'analytique fiscale, financière et d'audit dans toute l'entreprise comme d'autres sociétés très performantes qui s'appuient sur ce qui est en place pour réduire le gaspillage considérable des processus de collecte et de rapprochement actuels.

En automatisant ces étapes, vous vous libérez des tâches manuelles, ce qui vous laisse plus de temps pour l'analyse stratégique.

4/ MACHINE LEARNING À LA PORTÉE DE TOUS

Déployez la data science à grande échelle grâce à l'AutoML et à l'ingénierie des caractéristiques pour aider les spécialistes métier et les data scientists à accélérer la production d'insights.

LA SOLUTION

alteryx

5/ ALTERYX DESIGNER

Solution de pointe pour la préparation, la fusion et l'analyse de données, avec des fonctionnalités de glisser-déposer qui accélèrent chaque étape du processus analytique.

6/ DESIGNER CLOUD, À DÉCOU- VRIR EN AVANT-PREMIÈRE

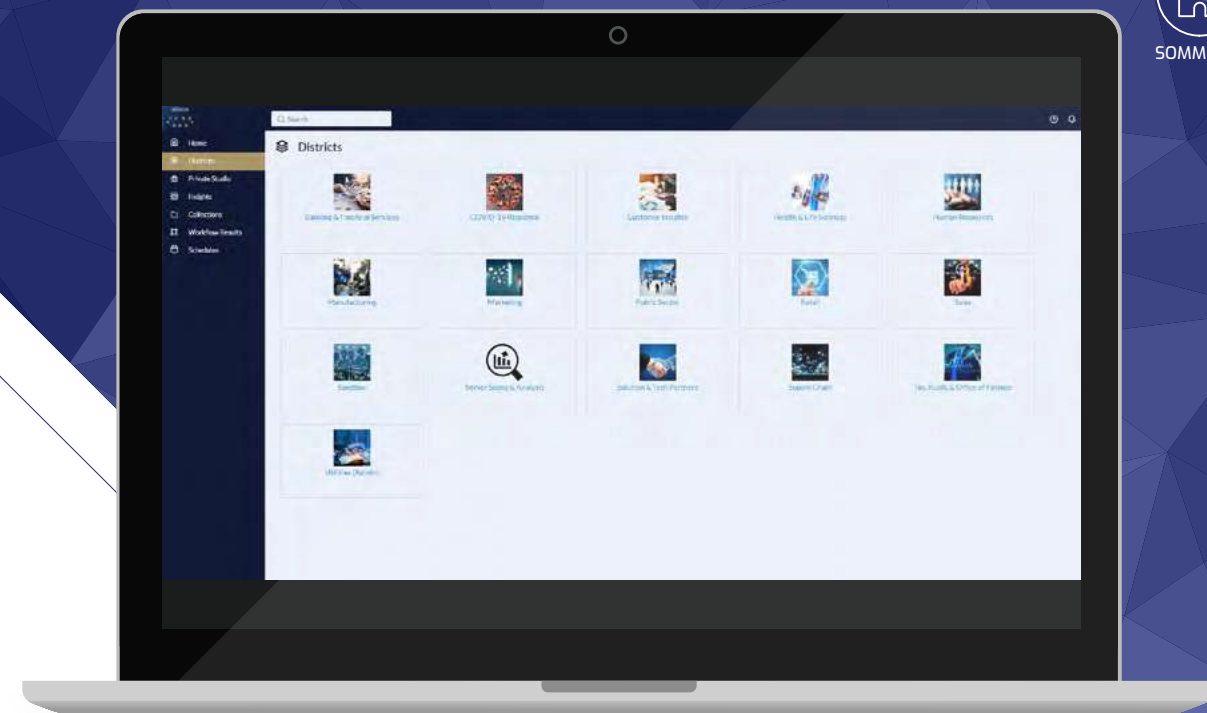
Designer Cloud permet d'accéder aux données et de les préparer, fusionner et transmettre facilement. Très visuelle et sans code, cette solution est idéale pour quiconque interagit avec les données.

7/ ALTERYX SERVER

Partagez et gouvernez les processus, modèles et données de vos workflows analytiques.

Créez des workflows avec Alteryx Designer et publiez-les sur Alteryx Server pour planifier des rapports et automatiser les résultats.

Faites évoluer l'analytique à l'échelle de l'entreprise grâce à la gouvernance de données intégrée, à la sécurité gérée de manière centralisée et à la haute disponibilité.



Automatisez les processus analytiques critiques

Publiez des workflows, des processus et des modèles analytiques sur Alteryx Server, et automatisez-les afin que le travail de votre équipe soit toujours reproductible et que son impact soit le plus fort possible.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

alteryx

Alteryx entend transformer en profondeur le monde de l'entreprise grâce à la science et l'analyse des données à travers une plateforme analytique de bout-en-bout qui permet aux analystes et data scientists de lever les obstacles liés aux données, de fournir des informations exploitables et d'obtenir plus rapidement des réponses.

Des organisations du monde entier font confiance à **Alteryx** au quotidien pour obtenir des informations exploitables.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

October 2021

Alteryx Announces Acquisition of Lore IO to Dramatically Enhance Enterprise Analytics for Cloud Data Warehouses

#2

June 2021

Alteryx Announces Acquisition of Hyper Anna, a Leading Cloud Platform for AI-driven Business Insights

#3

Jun 2021

Alteryx annonce un nouveau partenariat technologique pluriannuel avec McLaren Racing. Ce partenariat aidera l'équipe de Formule 1 à obtenir plus rapidement des informations cruciales en vue d'atteindre des résultats révolutionnaires et optimiser les performances grâce à l'automatisation des processus analytiques.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

**495,3 millions USD
(2020)**



LE(S)
FONDATEUR(S)

Dean Støcker



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1997



SOMMAIRE



RÉFÉRENCES *CLIENTS*

alteryx

VOS *CONTACTS*



CAS CLIENT #1

MUFG Bank Leverages Alteryx for Global Financial Crimes Compliance

MUFG Bank has launched the Global Financial Crimes Division ("GFCD"), which is responsible for promoting a globally integrated and consistent financial crimes compliance program. The bank introduced Alteryx to achieve its mission of building a globally integrated and consistent financial crimes compliance program.

The Global Financial Crimes Division (GFCD) was launched in November 2017. Based in New York City, where information and insights on global financial crimes are gathered, the GFCD operates in four locations, including London, Singapore, and Tokyo.

Mission to create a globally integrated and consistent financial crimes compliance program

Regulatory authorities do not merely keep an eye on money laundering and the outflow of funds to economically sanctioned countries. They also recommend that financial institutions in countries around the world actively utilize new technologies to detect crimes.

It is in this context that GFCD was launched in November 2017. To develop and build a robust financial crimes compliance program, GFCD has set up its Head Quarter in New York City, where it gathers knowledge on how to deal with AML (anti-money laundering)/CFT (countering the financing of terrorism) and economic sanctions.

"The launch of GFCD demonstrates MUFG Bank's strong commitment to 'uphold the trust in financial countermeasures and fight against financial crimes in all areas of the business.' Our mission is to establish and deliver a globally integrated and consistent financial crimes compliance program that enables us to meet financial crimes regulatory standards in the jurisdictions in which we operate." (Mr. Yoshimine)

CAS CLIENT #2

Ares Management Leverages Alteryx to Operationalize Business Processes

Founded in 1997 and settled in the alternative asset management space, Ares Management has been using data and analytics to drive business decisions in market economics since its inception. "We have three lines of business, focusing on credit, private equity and real estate," says Neil Soni, vice president of technology at Ares. "Data plays a huge role in our ability to make decisions. We have market data coming in from numerous sources, and we have to take into consideration simple economics like cost of fuel, so how does that effect our holdings in the travel industry, and so on."

"A major hurdle we faced was that our teams were barricaded by data silos at times. First, developers



RAPHAËL SAVVY

VP Europe du Sud

☎ 06 10 92 18 59

✉ rsavy@alteryx.com

were spending too much time parsing and cleaning data in our financial reports, and it wasn't a great use of their time. Then we had team members who were working on the same analysis in unorganized Excel spreadsheets, and they had no way of knowing that they were duplicating their efforts. We also did not have insight into where our reports were being published, and if anybody on other teams were actually using them. We needed to find a solution to automate processes, break down silos between our teams and provide better access to insights."

"We were introduced to Alteryx through a technology partner who was helping our transactional tax team take advantage of the Platform," says Soni. "We quickly saw Alteryx as the proper technology facilitator to help speed up and operationalize processes."



LA SOLUTION



1/ SE CONNECTER AUX DONNÉES

Connectez-vous à davantage de données, qu'il s'agisse du Big Data, d'une base de données SQL, d'une feuille de calcul, des applications dans le Cloud ou via plus de 300 connecteurs natifs.

Accédez et combinez des données disparates sans écrire de code. Les données constituent le point de départ d'une analyse : tirez pleinement profit des vôtres grâce à Tableau.

3/ L'IA AVEC EINSTEIN DISCOVERY

S'appuyant sur le machine learning, Einstein Discovery propose des prédictions et des recommandations au cœur des workflows Tableau, pour des décisions plus éclairées.

Les data scientists, au même titre que les analystes et les utilisateurs métier, peuvent créer des modèles prédictifs puissants, sans recourir à l'écriture d'algorithmes.

2/ DÉCOUVERTE D'INSIGHTS

Il n'a jamais été aussi facile de connecter les données entre elles et d'explorer celles-ci pour créer un ensemble cohérent sur lequel fonder sa prise de décision.

Visualiser et partager une analyse de données sur mesure repousse les limites de la collaboration, et rapproche les départements d'une entreprise autour de données compréhensibles par tous.

4/ TABLEAU SERVER

La collaboration est au centre du service de libre accès aux données centralisées de Tableau Server.

Les équipes disposent ainsi d'un accès fiable et centralisé aux données dont ils ont besoin, propulsé par la puissance de l'IA et plus accessible que jamais grâce au recours au langage naturel.

LA SOLUTION



5/ PARLER AUX DONNÉES

Interface en langage naturel de Tableau, Parler aux Données permet à tous les profils d'utilisateurs, même les non-experts, du data analyst au CEO, de poser des questions à toutes les sources de données publiées, et d'obtenir des réponses sous la forme d'une visualisation.

6/ EXPLAIN DATA

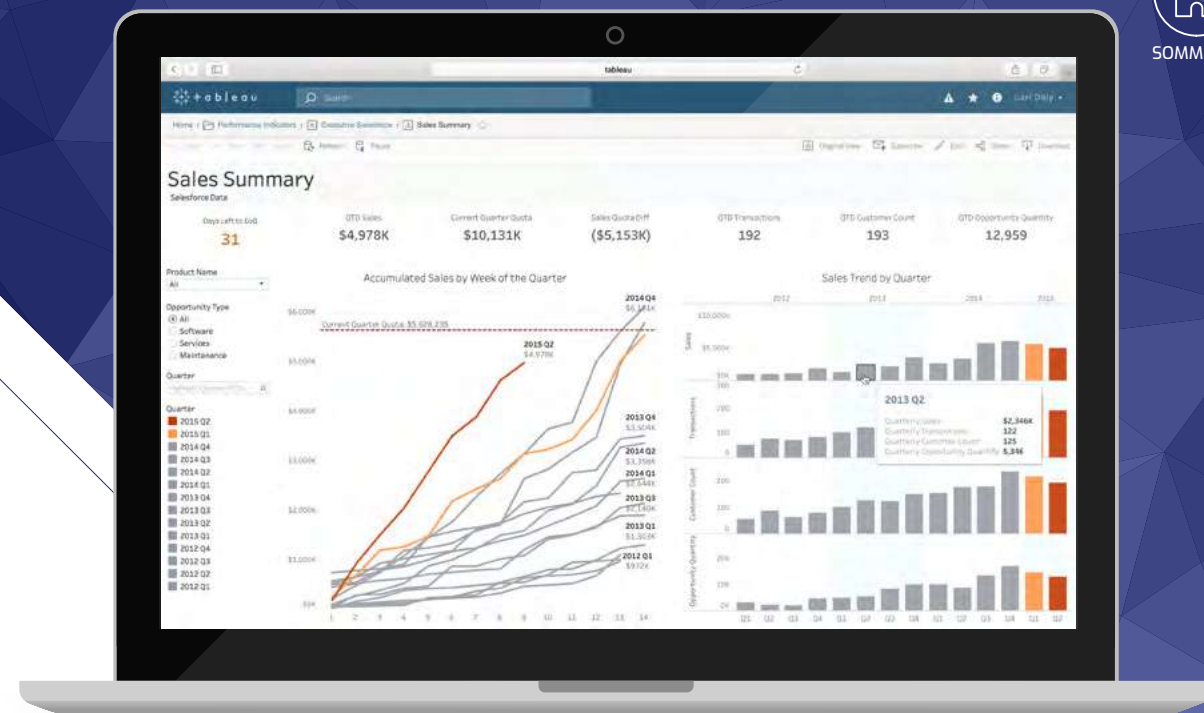
Face à des données toujours plus complexes, la fonction d'Intelligence Artificielle Explain Data apporte à l'utilisateur une compréhension approfondie de ses données en lui permettant de les inspecter d'un simple clic pour comprendre le « pourquoi » derrière un résultat.

7/ GOUVERNANCE

Tableau Data Management est l'outil indispensable d'une gouvernance centralisée des données de l'entreprise et de l'adoption d'une culture data centric. Grâce à son outil Prep Conductor, il permet notamment d'automatiser les flux de nettoyage et de gouvernance pour une planification centralisée et pour ainsi garantir des données fiables et exploitables à tout moment.

8/ PRÉPARATION DES DONNÉES SIMPLIFIÉE

Tableau Prep transforme la préparation de données traditionnelle. En offrant un moyen visuel et direct de combiner, de remanier et de nettoyer les données, il permet aux analystes et aux utilisateurs de se lancer plus vite dans l'analyse.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Tableau aide les utilisateurs à voir et comprendre leurs données.

La plateforme analytique en libre-service de **Tableau** permet à chacun - et ce quel que soit son niveau de compétence - de travailler avec la donnée.

Individus, ONG, administrations ou entreprises du Fortune 500, ils sont des dizaines de milliers de clients à travers le monde à utiliser **Tableau** pour obtenir des informations rapides, et prendre des décisions basées sur la donnée.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

En rejoignant Salesforce, nous avons été en mesure d'accélérer notre rythme d'innovation.

En réunissant Tableau et Einstein, nos clients pourront associer les incroyables capacités d'analyse visuelle de Tableau aux capacités d'intelligence artificielle profondes d'Einstein pour réaliser des analyses puissantes.

#2

Avec l'acquisition de Slack, une plateforme pour communiquer avec votre équipe et faciliter la collaboration, nous apportons toute la puissance de Tableau dans Slack. Cela signifie que vous pourrez parler à vos données et obtenir des informations fondées sur l'IA dans le cadre de votre travail. Toute l'entreprise peut ainsi exploiter les capacités de Tableau directement dans Slack pour prendre des décisions basées sur les données plus rapidement et plus facilement.

#3

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

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2003



LE(S)
FONDATEUR(S)

Christian Chabot
Chris Stolte
Pat Hanrahan

RÉFÉRENCES **CLIENTS**



CAS CLIENT #1

« Pour notre portail à destination des managers, nous cherchions une solution facile d'accès et qui rende l'équipe autonome dans la restitution des tableaux de bord afin d'être agiles et de pouvoir rapidement les modifier à la demande. Grâce à Tableau, des tableaux de bord de logistique, gestion et RH ont été les premiers construits, et avec plus de 20 000 connexions en quelques mois, les équipes disposent à présent des bons indicateurs métiers et des bons reportings pour mener à bien leurs missions »,

Anne-Gaël Chaize, Responsable du reporting Auchan Retail France.

CAS CLIENT #2

« Nous avons à l'origine un grand nombre de rapports stockés sous autant de tableaux Excel. Notre but était d'automatiser ce processus pour que nos chercheurs se concentrent sur leurs travaux. L'un des meilleurs aspects de la plateforme est la flexibilité de ses tableaux de bord, qui permettent de sortir des silos pour connecter les données entre elles. Au lieu de rapports mensuels, nous sommes passés à des rapports hebdomadaires ; soit une fraîcheur des données qui décuple la pertinence d'analyse et la créativité des équipes »,

Varsha Kakati, Global ERP&BI Leader de General Electric.

CAS CLIENT #3

"Tableau is the foundation of our OneFin platform. It gives us a single source of the truth to make smarter business decisions based on actionable insights. Driving efficiency and optimisation is what we do here at Schneider Electric, with Tableau we can do that internally at scale."

Rodolphe Aubin, VP of Finance FP&A, Schneider Electric

VOS **CONTACTS**



PIERRE BARBIER

Country Manager France

✉ pbarbier@salesforce.com



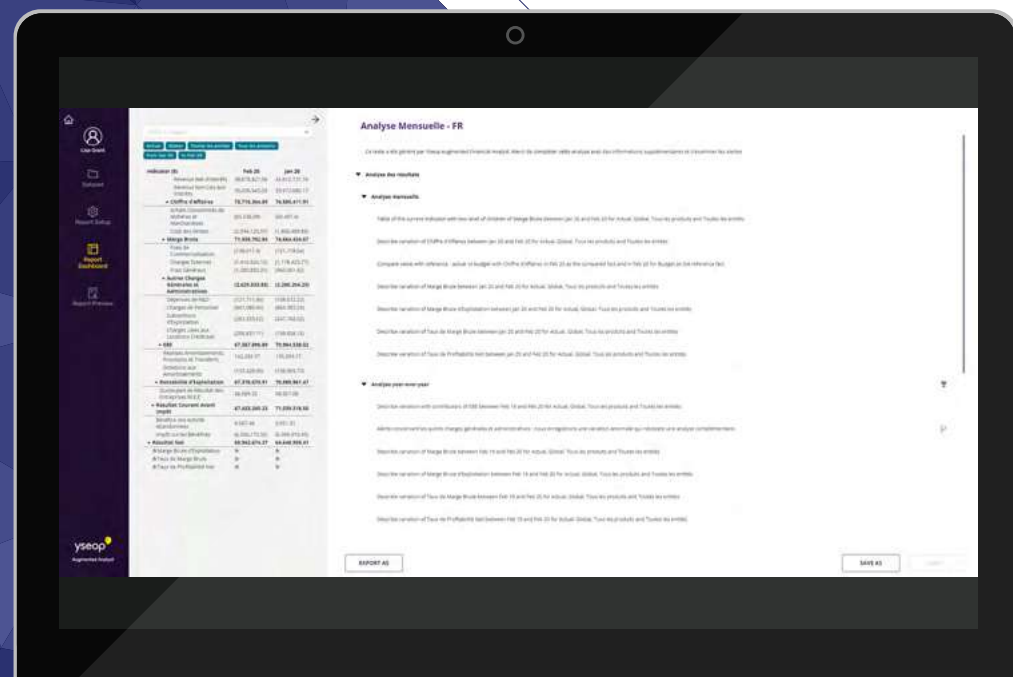
FRÉDÉRIC ABITAN

Regional Vice President

✉ fabitan@salesforce.com



LA SOLUTION



Notre studio sans code est utilisable directement par vos experts métiers, sans connaissances de développement requises, pour créer vos modèles de rapports et les automatiser quotidiens.

1/ OBTENEZ DES ANALYSES FINANCIÈRES ET DES PERFORMANCES EN TEMPS RÉEL

Notre solution permet de créer en temps réel et automatiquement des insights ou de générer des rapports financiers hebdomadaires ou mensuels complets à partir de données structurées.

En quelques clics, vous trouverez la réponse à vos questions sur la performance de votre entreprise ou de vos différents services. Comparez votre réel versus votre prévisionnel et suivre les activités nécessitant votre attention devient un jeu d'enfant.

3/ GÉNÉREZ DES INSIGHTS RAPIDEMENT POUR AUGMENTER VOTRE IMPACT SUR VOTRE BUSINESS

Des insights que vous pouvez générer instantanément et un système d'alertes préconfiguré vous permettent d'être informé si certains événements requièrent une attention particulière.

Depuis ces alertes, vous pouvez accéder à une analyse plus profonde ou, par exemple, identifier instantanément ce qui induit une variation ou un écart avec votre budget.

2/ GAGNEZ EN TEMPS ET EN EFFICACITÉ

Ne perdez plus de temps à chercher, collecter et compiler les données. Avec notre solution, vos données sont structurées et deviennent un rapport rédigé et exact contenant toutes les explications dont vous avez besoin.

Grâce à des règles métier et une ontologie développées spécialement pour les fonctions « finances » et pré-packagées dans notre solution, nous automatisons la quasi-totalité de vos besoins de reporting.

4/ RATIONALISEZ VOS PROCESSUS DE CLÔTURE

Notre solution permet d'éviter les goulots d'étranglement qui limitent la productivité pendant la période de clôture. Une fois que votre modèle de rapport est établi, il suffit de le rafraîchir pour l'actualiser.

Non seulement l'automatisation rationalise le processus de reporting, mais cela vous dégage plus de bande passante pour effectuer des analyses approfondies, travailler votre storytelling ou interagir avec les équipes business.

LA SOLUTION



5/ STANDARDISEZ VOS DONNÉES ET RAPPORTS SUR L'ENSEMBLE TOUTES VOS FILIALES

Il devient facile de fournir à tout moment des rapports à jour à votre management, vos investisseurs, aux conseils d'administration et organismes de régulation. Grâce à la standardisation des modèles de rapports, chaque filiale produit des rapports avec des données et des analyses qui sont entièrement comparables et homogènes. Vos équipes peuvent agir plus rapidement et avec plus de confiance que lorsque ces rapports étaient faits à la main.

6/ BÉNÉFICIEZ DE L'ANALYSE MULTIDIMENSIONNELLE POUR UNE MEILLEURE COMPRÉHENSION DE VOTRE PERFORMANCE

Les directions financières de grandes multinationales ont besoin d'avoir une très bonne vue d'ensemble sur des centaines d'indicateurs : produits, zone géographique, réseaux de distribution...

Notre solution est capable d'intégrer vos données de multiples dimensions, ce qui permet d'obtenir beaucoup plus facilement des analyses complexes et plus précises de vos performances et sur l'ensemble de vos activités.

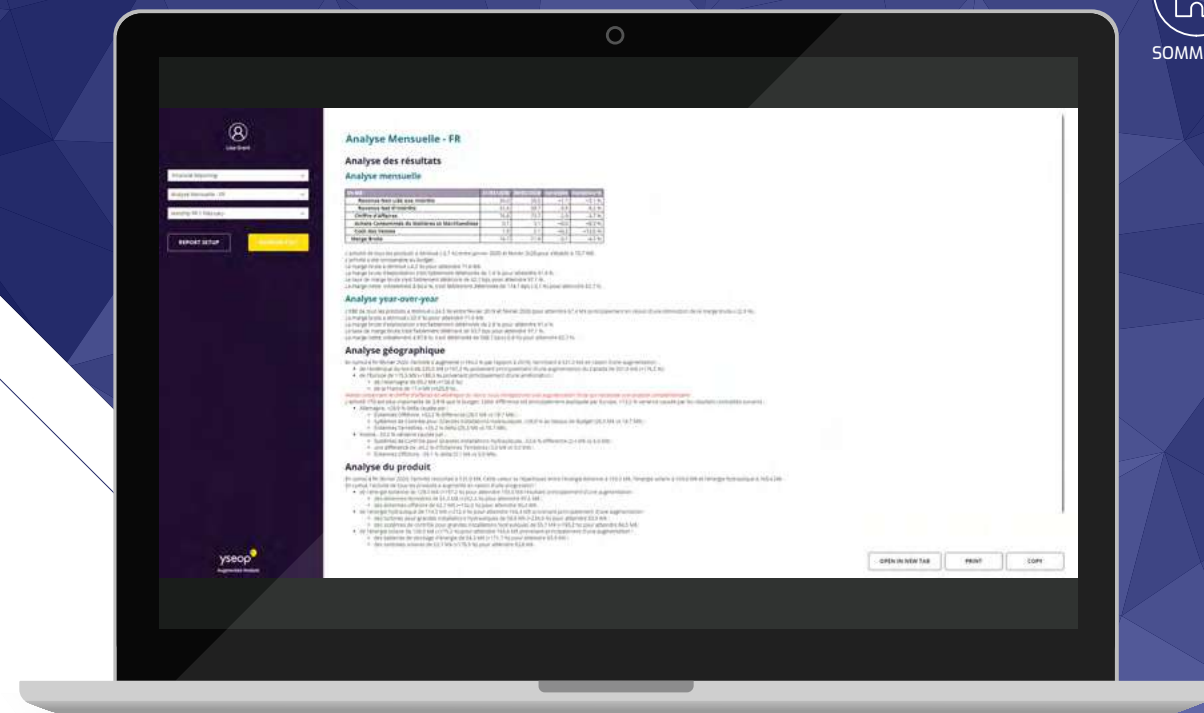
7/ DONNÉES ET RAPPORTS AUDITABLES ET CONFORMES

La solution Yseop permet d'obtenir des comptes propres, conformes et prêts à être audités grâce à des modèles de rapports standardisés. Elle intègre automatiquement des processus de conformité nécessaires pour la production de rapports financiers annuels et trimestriels. Vos analystes ont la flexibilité de configurer leur propre logique de construction narrative, tout en respectant les exigences réglementaires, telles que IFRS ou PCGR.

8/ AJOUTEZ UN NIVEAU DE COMPRÉHENSION À VOS OUTILS DE BUSINESS INTEL- LIGENCE

Notre solution s'intègre dans les outils de Business Intelligence, tels que Tableau et Power BI, pour ajouter un niveau supplémentaire de compréhension pour les utilisateurs. Cela permet de générer et distribuer plus facilement des informations précieuses au moment de la prise de décision.

Après avoir choisi vos sources de données, générez votre rapport final en quelques clics et transmettez-le aux intéressés. Directement connecté aux données, votre rapport est toujours à jour.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



YSEOP est une société internationale spécialisée dans l'intelligence artificielle et un des pionniers dans la technologie de programmation en langage naturel (NLP). Grâce à ses solutions innovantes et sans code, la société s'est imposée sur la scène high-tech internationale et a été rapidement reconnue par les leaders de l'Intelligence Artificielle.

Aujourd'hui, **Yseop** compte plus de 50 000 utilisateurs quotidiens de sa technologie, principalement des entreprises du CAC 40 et du Fortune 500. La société fournit des solutions d'automatisation pour certaines des plus grandes entreprises du monde, notamment dans les secteurs de la finance (Crédit Agricole, SG, Moody's, BNP Paribas), de la pharmacie (Sanofi) et du secteur technologique (Oracle).

S'appuyant sur ses 14 années d'expérience en matière d'innovation, **YSEOP** a travaillé ces deux dernières années avec des leaders de l'industrie pour concevoir une approche radicalement nouvelle, visant à exploiter toute la puissance de la NLP et permettant l'automatisation intelligente à l'échelle de dizaines de processus complexes de reporting au sein d'une grande entreprise, de manière rentable, efficace et évolutive.

L'expertise d'**Yseop** réside dans l'analyse de données, le machine learning et les technologies liées au langage. Sa plateforme d'IA, incluant de la Génération de Langage Naturel « Augmented Analyst », analyse les données et génère de façon automatisée un aperçu d'informations clés et des rapports écrits. Une application métier et sans code, « Augmented Financial Analyst », est dédiée au secteur de la finance.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Automatisation intelligente des rapports sans code, 100 % Plug and Play dans vos outils de BI

Une nouvelle version intégrant la BI en version « plug and play » sera lancée en début 2022. Cette solution prête à l'emploi s'installe de manière transparente dans les outils de BI et se connecte à la plateforme « Augmented Analyst NLG » d'Yseop. Notre solution sans code est conçue pour les utilisateurs professionnels et fournit instantanément les récits les plus intelligents disponibles, il n'est donc pas nécessaire d'être un expert en données.

#2

Expansion internationale

Yseop vient d'annoncer l'expansion de ses opérations aux États-Unis. À la suite des solides performances commerciales de la société sur le marché européen, le PDG d'Yseop, Emmanuel Walckenaer, a déménagé à New York pour diriger l'ouverture et l'expansion du premier bureau international de la société. Avec plus de 50 000 utilisateurs dans le monde, la société prévoit une forte croissance aux États-Unis.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

70



LE(S)
FONDATEUR(S)

Alain Kaeser



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

NextStage



DATE DE CRÉATION DE
LA SOCIÉTÉ

2007



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2019

RÉFÉRENCES *CLIENTS*

CAS CLIENT #1

Les challenges

Nous travaillons avec une multinationale, leader dans son domaine, qui a lancé un ambitieux programme de digitalisation et de transformation de la direction financière.

Leur principal challenge concernait leurs clôtures mensuelles qui devaient être coordonnées pour plus de 2 000 contrôleurs dans le monde. Trop de temps était passé (des dizaines de jours) pour consolider les données, générer les analyses et écrire des rapports permettant de mettre en place un plan d'action impactant la prochaine clôture.

Leur deuxième point d'amélioration était la disparité de qualité entre tous les rapports générés selon l'expérience des contrôleurs de gestion.

Le projet

Ce client utilise un outil de Business Intelligence (BI) lui permettant d'analyser plus de 60 indicateurs liés au P&L (ventes, coûts de vente, frais de communication...) et le compte de résultat avec plus de 10 dimensions telles que régions, pays, produits, canaux de distribution.

La solution de Génération de Langage Naturel (NLG) « Augmented Financial Analyst », Yseop est venu l'intégrer à cet outil de BI pour fournir aux contrôleurs des commentaires sur les résultats en temps réel.

Bénéfices

Chaque contrôleur peut analyser les ventes sur sa région, son pays, son produit et les comparer avec une période ou un budget précédent. L'outil BI ainsi que Yseop mettent en évidence les variations clés et leurs causes, ce qui représente un gain de temps pour le contrôleur. Les contrôleurs peuvent copier et coller des commentaires pour les partager par e-mail ou par note écrite avec d'autres contrôleurs ou la direction. Les directions financières peuvent maintenant comparer les résultats des différentes entités en étant sûres de comparer les mêmes éléments.

Les contrôleurs passaient 85 % de leur temps à collecter et à avoir une première analyse des résultats, il leur restait ensuite peu de temps pour exploiter de façon optimisée les résultats. Grâce à la solution « Augmented Financial Analyst » d'Yseop, leurs analyses sont générées en 1 clic et ils peuvent se concentrer sur l'interaction avec les entités business, afin d'avoir plus d'impact sur les résultats.

CAS CLIENT #2

Les challenges

Une société d'assurance souhaitait automatiser le processus chronophage et répétitif de l'analyse et la rédaction des rapports financiers mensuels (par pays et par produit). Ceci pour leur permettre un meilleur pilotage de leur activité et pour que leurs équipes puissent se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Le projet

L'outil de création, le studio « Augmented Financial Analyst », permet à des experts métiers de concevoir et d'étendre, via une interface utilisateur simplifiée, l'automatisation de leur modèle de reporting sans aucune compétence de développement requise (principe de drag & drop). Cela a permis une prise en main facile pour les contrôleurs de gestion de notre client. Ils ont construit et paramétré eux-mêmes leurs modèles de rapport. Ils sont autonomes, font évoluer les rapports existants et en ajoutent régulièrement de nouveaux. En quelques clics au lieu de plusieurs heures, tous les collaborateurs peuvent rafraîchir et publier des rapports mis à jour, ce qui leur permet de se concentrer sur la mise en place de recommandations.

Bénéfices

Dans le studio « Augmented Financial Analyst », leurs contrôleurs de gestion et les services financiers ont configuré des modèles de rapports analysant plus de 600 indicateurs. Afin d'obtenir un compte rendu succinct de l'activité, ils ont aussi configuré un rapport de synthèse de tous leurs résultats. Notre solution de reporting s'inscrit dans un système à l'échelle de l'entreprise, avec une implémentation rapide et une élasticité dans l'élargissement des cas d'usage. Aujourd'hui, ils envisagent aussi d'intégrer notre solution à leur outil de Business Intelligence.

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

Les challenges

Un grand groupe fournisseur d'énergie possédant de nombreuses filiales, avec chacune des pratiques comptables différentes pour effectuer leurs rapports trimestriels sur l'analyse des états financiers, a fait appel à nos services. Leur challenge était d'homogénéiser et standardiser la façon dont les rapports trimestriels étaient établis, tout en respectant les normes IFRS. Un autre enjeu était aussi d'avoir des rapports sans erreurs, prêts à être distribués aux CFOs des différentes filiales.

Le projet

Un reporting de meilleure qualité est le résultat d'un système dédié de protection contre les erreurs. La technologie Yseop est basée sur de l'intelligence artificielle fondée sur une approche déterministe qui permet au client d'obtenir des rapports exacts, sans erreurs et conformes aux normes comptables internationales. Elle fournit des contrôles automatisés pour effacer les données redondantes et réduire les risques d'erreurs manuelles.

Bénéfices

Le groupe bénéficie de rapports standardisés et qui respectent les normes comptables dans toutes ses filiales. L'automatisation de la production des rapports et la suppression du risque d'erreurs ont aussi permis aux équipes de contrôleurs de gestion de pouvoir dégager du temps supplémentaire nécessaire à d'autres tâches.

VOS *CONTACTS*



EMMANUEL WALCKENAER
CEO

☎ 06 70 06 08 78
✉ ewalckenaer@yseop.com



NICOLAS STEIB
VP Sales EMEA

☎ 06 78 92 53 67
✉ nsteib@yseop.com



VANESSA DE LANGSDORFF
VP Customer Success

☎ 06 62 91 03 57
✉ vdelangsdorff@yseop.com



DINESH SAMY
EMEA Sales Executive

☎ 06 95 18 39 30
✉ dsamy@yseop.com



LISE GRANT
VP Marketing

☎ 06 99 65 71 91
✉ lgrant@yseop.com



INTERCOS

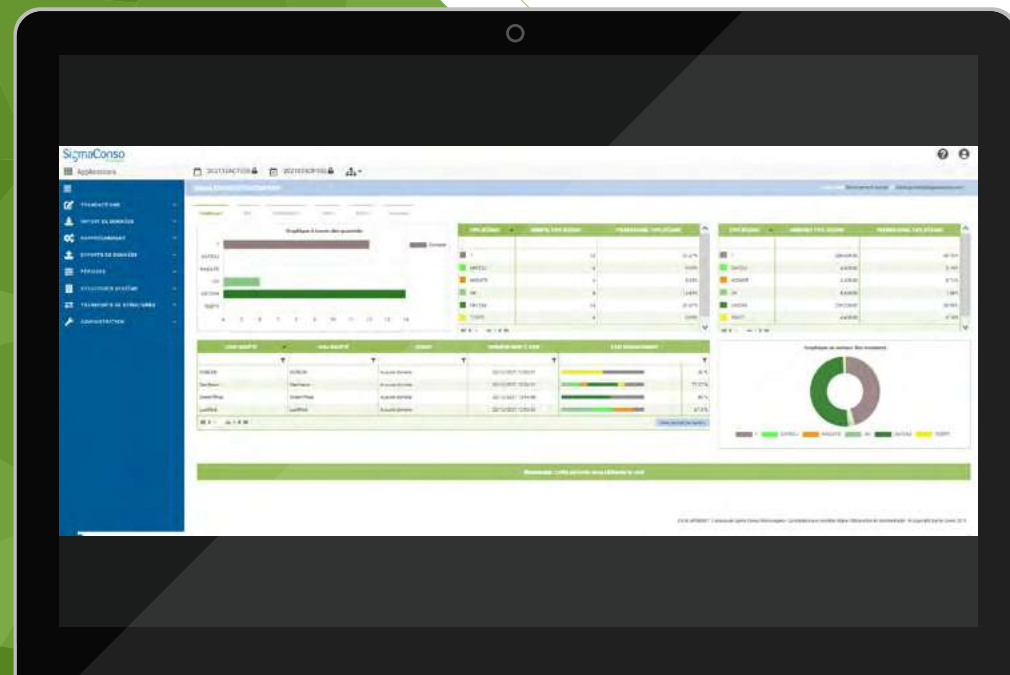
Les solutions pour lancer un projet



SigmaConso
Make figures talk.

LA SOLUTION

SigmaConso
Make figures talk.



La page d'accueil (workflow) permet, en un seul coup d'œil, de visualiser l'avancement du processus de réconciliation, entité par entité, mettant en valeur les situations pour lesquelles une action est éventuellement requise.

1/ RAPPROCHEMENT INTRA-GROUPE

Sigma Conso Intercompany est un logiciel cloud qui vous permet d'automatiser le rapprochement de vos transactions intragroupes pour accélérer votre processus de clôture et améliorer la fiabilité de vos chiffres.

2/ RÉCONCILIATION EN TEMPS RÉEL, 24/7

Le processus de réconciliation se fait indépendamment des éventuels décalages horaires, au moment choisi par chaque entité, dans le cadre de la période de réconciliation définie (mise en place de dates de cut-off)

3/ UNE PLATEFORME COLLABORATIVE

Le logiciel permet une communication interne optimale et une totale traçabilité de l'information.

La plateforme centralise les échanges d'informations, de commentaires et de documents entre les entités.

4/ WORKFLOW

L'équipe centrale n'a pas été oubliée dans sa fonction de pilotage : un écran d'accueil (workflow) permet, en un seul coup d'œil, de visualiser l'avancement du processus de réconciliation, entité par entité, mettant en valeur les situations pour lesquelles une action est éventuellement requise.

LA SOLUTION

SigmaConso
Make figures talk.

5/ LETTRAGE DES OPÉRATIONS INTRAGROUPES

Sigma Conso Intercompany lettre automatiquement toutes les opérations intragroupes et permet aux partenaires concernés de se focaliser sur les écarts significatifs détectés. Le résultat : les montants sont réconciliés avant l'étape de consolidation et indépendamment de celle-ci, dans un processus régulier tout au long de l'année.

6/ PRÉPARATION DE LA CONSOLIDATION

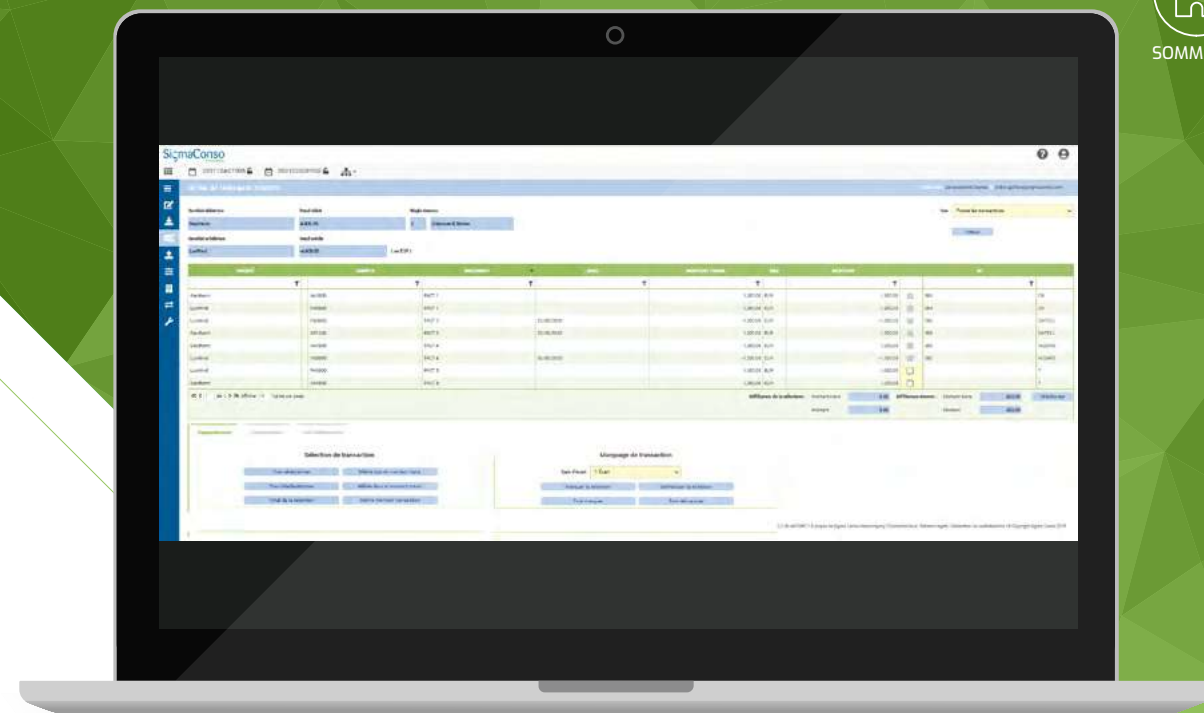
La plateforme permet l'identification rapide des écarts et leur justification par nature en vue de la consolidation : décalage dans le temps, écarts de change, TVA...

7/ TECHNOLOGIE CLOUD

Le déploiement est rapide et ne nécessite pas l'intervention de professionnels IT ou de consultants aux honoraires élevés.

Le système propose des validations et contrôles de cohérence automatisés pour accélérer le processus d'approbation et réduire les erreurs.

Le logiciel s'intègre à votre architecture en place et communique directement avec vos autres systèmes, amont et aval pour une plus grande automatisation des processus.



Le tableau des statuts permet de voir l'état du rapprochement, entité par entité.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Depuis les deux dernières décennies, l'objectif de **Sigma Conso** est simple : contribuer à la réussite des Directions Financières grâce à des logiciels CPM innovants et à de solides pratiques opérationnelles.

Nous sommes heureux d'être considérés comme un leader des logiciels de Corporate Performance Management (CPM). Nous apportons aux groupes, quelle que soit leur taille, des solutions décisionnelles évolutives pour accompagner leur développement.

En octobre 2021, **Sigma Conso** a rejoint le groupe canadien Prophix, spécialisé en FP&A. Le groupe formé par Prophix et **Sigma Conso** sert près de 4 000 clients dans le monde.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

450



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Prophix



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2002



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2012

VOS CONTACTS



ANAËL BLAREAU

Responsable commercial

☎ 07 49 30 97 02

✉ Anael.Blareau@sigmaconso.com



ABDERRAZAK SABRAOUI

Presales Consultant

☎ 01 88 86 00 18

✉ Abdel.Sabraoui@sigmaconso.com

LES GRANDES ACTUALITÉS

Fin octobre, Sigma Conso, éditeur de solutions de gestion de la performance financière (FPM), a rejoint le groupe canadien Prophix, éditeur de logiciels CPM.

Les offres de Prophix et de Sigma Conso se complètent parfaitement, tant du point de vue fonctionnel (financial close pour Sigma Conso, FP&A pour Prophix), que géographique (Amériques pour Prophix, Europe, Asie et Afrique pour Sigma Conso).

Sigma Conso figure parmi les "Representative Vendors" dans le Gartner® Market Guide for Cloud Financial Close Solutions, édition 2021.

RÉFÉRENCES CLIENTS

CAS CLIENT #1

Groupe Umicore : informations clés

- Secteur d'activité : technologie des matériaux et le recyclage
- Société du BEL 20
- Siège social : Bruxelles
- Présence dans 34 pays
- 132 entités en consolidation
- 150 utilisateurs sur Intercompany
- Plus d'informations : www.umicore.com

Umicore utilise Sigma Conso Intercompany depuis 2013.

Le logiciel répond parfait aux besoins du groupe :

- Gérer la notion de business unit et de business line
- Réconcilier les intercos au niveau de la transaction
- Générer des rapports d'activité détaillés
- Faire des rapprochements automatiques et semi-automatiques
- S'adapter en fonction des besoins du groupe
- Etre facile à implémenter et à utiliser

Mélanie Servais, Senior Consolidation Manager chez Umicore explique :

"Ce que j'apprécie avec Sigma Conso, c'est que je suis en contact avec l'équipe de développement. Le dialogue avec l'éditeur est donc réel et nous avons le sentiment d'être parfaitement entendus : nos suggestions sont prises en compte. Un exemple concret de ceci est l'ajout des dimensions analytiques. De plus, l'implémentation du logiciel nous a apporté une meilleure efficacité des processus et une meilleure qualité de l'information."

CAS CLIENT #2

Dans le **groupe Auchan**, les intercos se chiffrent en millions de transactions sur l'année. La coexistence de systèmes d'information hétérogènes complexifie les opérations de rapprochement. L'équipe finance souhaitait accélérer le processus de rapprochements des comptes intercos tout en augmentant sa qualité.

Sigma Conso Intercompany a été déployé auprès de toutes ses entités dans le monde pour couvrir l'intégralité du processus de réconciliation de ses opérations intragroupes.

La mise en place de Sigma Conso Intercompany a permis à l'équipe finance d'Auchan de centraliser les données, d'en faciliter l'analyse, d'assurer l'exhaustivité et la parfaite cohérence des soldes intercos rapprochés avec ceux repris dans les comptes consolidés, de fiabiliser l'information et d'accélérer la résolution des litiges.

Via un état de reporting spécifique, le système apporte également aux auditeurs du groupe une traçabilité permettant un audit facile et rapide de toutes les données.

Les résultats

Depuis la mise en œuvre de Sigma Conso Intercompany en 2012, le groupe Auchan possède l'outil parfait pour un processus de réconciliation des intercos optimal, et, partant de là, un processus de clôture optimisé, tant au niveau du groupe qu'au niveau des entités.

Outre la qualité des chiffres et leur traçabilité, ce que l'application Intercompany a permis d'améliorer, c'est la productivité : avant, deux personnes à temps plein organisaient la réconciliation des intercos pendant 2 semaines avant chaque clôture. Maintenant, les intercos ne mobilisent plus qu'une personne sur 2 jours, simplement pour préparer la campagne.

Sigma Conso Intercompany est basé sur une technologie internet simple d'utilisation (architecture & ergonomie) et a rapidement été adopté par les différents intervenants dans le groupe (plus de 100 utilisateurs).

EPM - ÉLABORATION BUDGÉTAIRE

Les solutions pour lancer un projet



Anaplan



board



jedox
Simplify Planning



ORACLE



 **Wolters Kluwer**

LA SOLUTION

Anaplan



➡ Anaplan, une plateforme unique pour de multiples cas d'usage dans la Finance.

1/ ÉVOLUTIVITÉ

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

3/ INTÉGRATION DES DONNÉES

Une interface intuitive d'import et de mapping des données. Aucune compétence technique requise, Multiples formats d'import supportés : Mapping par code couleur, Mapping par libellé ou code.

Il existe également plusieurs connecteurs prédéfinis à d'autres systèmes d'information.

2/ ENVIRONNEMENT CLOUD UNIQUE

Un environnement cloud unique pour tous les scénarios d'utilisation, au lieu d'un arsenal hétérogène d'outils de planification hérités.

Des mises à jour automatiques et des accords de niveau de service (SLA) garantis.

4/ COLLABORATION

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

5/ POLYVALENCE

La polyvalence désigne la possibilité de modéliser un grand nombre de processus au sein de votre entreprise.

Plus de 250 applications sont à votre disposition dans notre App Hub et peuvent être appliquées à des jeux de processus extrêmement variés, de l'optimisation de la performance des ventes à la planification et la budgétisation financières en passant par l'exploitation des centres d'appels.

6/ CONNEXION

Rapprochez et traduisez dans des termes comparables tous vos plans hétérogènes, issus des différentes fonctions et de départements : commandes, recettes,ancements, P&L, volume/mix, distribution, production et stocks.

L'objectif étant de casser les silos et de collaborer en toute transparence sur les mêmes données fiables.

7/ ANTICIPATION

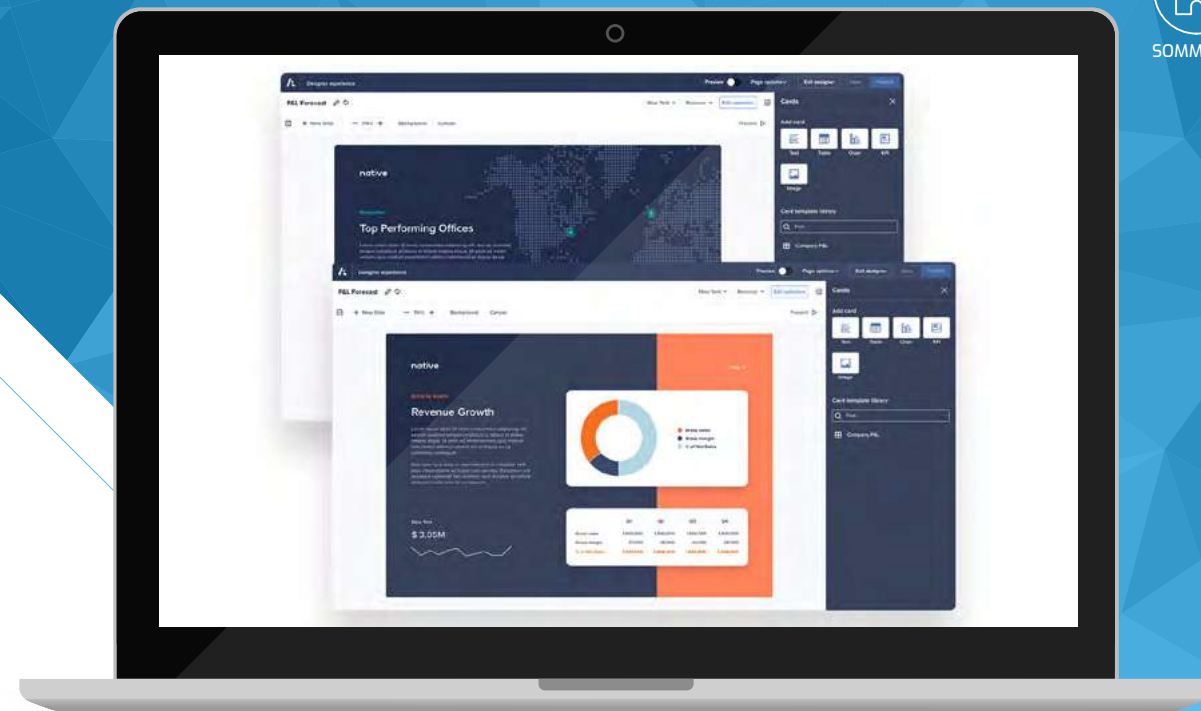
Prévoyez avec précision les recettes et bénéfices à venir, et optimisez les ressources avec l'analyse prédictive.

Évitez la traditionnelle « boîte noire » grâce à une approche interactive, une visualisation contextuelle en temps réel, et des comparaisons « what if ».

8/ LIBRE-SERVICE

Créez vos propres modèles, connectez les à d'autres modèles. Une mise en œuvre économique pour une adoption et une utilisation simples et rapides.

Management Reporting d'Anaplan, des rapports sur mesure et personnalisables.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Anaplan (NYSE : PLAN) propose une plateforme de transformation permettant d'observer, de planifier et de gérer votre entreprise. En utilisant notre technologie propriétaire HyperblockTM, **Anaplan** vous permet de contextualiser vos performances en temps réel et de prévoir vos résultats futurs pour générer des décisions plus rapides et plus sûres. Cela parce que connecter la stratégie et les plans à une exécution collaborative dans toute votre entreprise est nécessaire pour faire avancer vos affaires aujourd'hui. Basée à San Francisco, **Anaplan** compte 20 bureaux, 175 partenaires et plus de 1 700 clients dans le monde.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Gartner nous a nommés dans le rapport Gartner® Market Guide 2021, pour notre approche de plateforme permettant de répondre aux besoins des entreprises mondiales en matière de planification complexe et interfonctionnelle avec des perspectives stratégiques prospectives, des prévisions dynamiques et précises, et des résultats financiers optimisés.

Seul Anaplan offre une capacité xP&A clé en main.

Découvrez le rapport via [ce lien](#).

#2

Anaplan lance PlanIQ en partenariat avec Amazon Forecast. Prenez des décisions éclairées grâce à des prévisions basées sur le ML intégrées en toute transparence.

Cette solution conjointe associe la puissante plateforme de Planification Connectée d'Anaplan aux capacités de ML intelligentes et aux algorithmes de deep learning d'Amazon pour générer rapidement des prévisions futures précises.

#3

Anaplan introduit "Management Reporting", une nouvelle fonctionnalité de reportings enrichis désormais disponible dans sa nouvelle UX.

Elle permet aux "models builders" de créer facilement des rapports dynamiques, précis et digestes, en exploitant les données en temps réel au sein de la plateforme Anaplan.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

**1 900 collaborateurs
dans 20 pays**



LE(S)
FONDATEUR(S)

Michael Gould



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**Brookside Capital
Sands Capital
Management Coatue
Management**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2006



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2006

CAS CLIENT #1

AccorHotels réalise des prévisions financières précises avec la plateforme Anaplan.

« Nous prévoyons une amélioration des marges de nos hôtels... grâce à la fiabilité des prévisions de la solution Anaplan »

Directeur adjoint du contrôle financier du groupe

Défi

Le groupe hôtelier mondial AccorHotels exploite plus de 3 800 hôtels et 1 500 filiales dans 90 pays, et compte plus de 180 000 employés dans le monde. En raison de la présence mondiale étendue du groupe, les capacités de ses processus de planification financière existants et contrastés rencontraient constamment des difficultés. Chaque pays gérant ses processus et outils à sa manière, AccorHotels avait besoin de trouver un processus et une plateforme unifiés lui permettant de rationaliser et d'accompagner une meilleure approche de la budgétisation et des prévisions.

Solution

Après avoir testé et évalué de nombreuses solutions différentes sur le marché pour la planification, la budgétisation et les prévisions, AccorHotels a choisi à l'unanimité la plateforme Anaplan pour ses fonctionnalités innovantes.

Sa mise en œuvre rapide a permis à l'équipe de projet d'axer ses objectifs sur l'amélioration du processus prévisionnel afin d'accroître sa vitesse, son efficacité et sa fiabilité pour l'ensemble du portefeuille d'hôtels et des activités de l'entreprise.

Résultats

AccorHotels a constaté que la plateforme permettait aux analystes commerciaux et aux directeurs d'hôtels non seulement de gagner du temps, mais aussi de se concentrer sur la création de valeur pour les clients. En outre, la fiabilité des prévisions d'Anaplan devrait améliorer les marges hôtelières, et une fois la solution mise en œuvre dans le pays pilote, la Suisse, le groupe prévoit un déploiement complet et international.

AccorHotels réalise des prévisions financières précises avec la plateforme Anaplan.

Découvrez le témoignage client complet [ici](#)

CAS CLIENT #2

Ondura a pu multiplier les indicateurs pertinents pendant la pandémie.

Le spécialiste mondial des solutions d'étanchéité pour bâtiments a pu mettre en place, avec Anaplan, une double stratégie : « Defense » pour piloter à vue et « Offense » pour partir à la reconquête de ses marchés.

Cette entreprise, leader mondial des toitures légères, compte parmi les ETI françaises les plus internationales puisque 90 % de son chiffre d'affaires de 350 millions d'euros sont réalisés hors de France. Elle est présente dans 32 pays, emploie 2 000 employés de 34 nationalités différentes et gère 13 usines dans 9 pays.

Grâce aux modèles de rapports et de performances intuitifs d'Anaplan, l'équipe de direction d'Onduline a pu constater que quelque chose d'étrange se passait en Chine au début de 2020. Après le premier confinement à Wuhan, l'entreprise a décidé de doter la direction de tous les outils possibles pour mener une politique de travail à domicile. Lorsque le premier verrouillage a été annoncé en mars, elle était prête à affronter des temps difficiles. Le début de la pandémie de Covid-19 était similaire à « conduire une voiture sur une route de montagne dans un épais brouillard », note Patrick Destang, directeur général d'Ondura. Dans ce contexte, « on ne peut pas piloter à vue, il faut avoir la main sur tous les indicateurs possibles ».

En 10 jours et en paramétrant l'outil Anaplan, « nous avons pu mettre au point une série de nouveaux indicateurs pour piloter les 32 filiales opérationnelles, en passant d'un calendrier mensuel de reporting à un calendrier hebdomadaire permettant un pilotage très réactif ». De nouveaux indicateurs axés sur la gestion de la trésorerie (critique dans la phase initiale de la pandémie) et les ventes hebdomadaires par canal de distribution (pour mieux comprendre l'impact entre les ventes dans les GSB et dans le canal professionnel).

La direction de la société a aussi élaboré une matrice utilisant la terminologie du football américain, avec « Defense » sur l'axe vertical, pour le pilotage à court terme (« steering ») et « Offense » pour la planification à moyen terme (« planning ») sur l'axe horizontal.

Ondura a pu multiplier les indicateurs pertinents pendant la pandémie.

Pour voir le retour d'expérience, [cliquez ici](#)

RÉFÉRENCES CLIENTS



VOS CONTACTS

CAS CLIENT #3

Les capacités de planification et d'analyse financières prennent leur envol chez Booking.com

Booking.com est passée d'une modeste startup néerlandaise à l'une des plus grandes sociétés de commerce électronique de voyage au monde, employant plus de 15 000 personnes dans 70 pays. Ses processus de planification et d'analyse financières (FP&A) devaient suivre le rythme de cette hyper-croissance, c'est pourquoi l'entreprise a remplacé plus de 50 feuilles de calcul par la plateforme Anaplan. Désormais, les processus sont rapides et durables, et le service financier est davantage en mesure de trouver un équilibre entre ses responsabilités quotidiennes et son orientation stratégique.

« Maintenant, presque tout notre travail est automatisé, ce qui nous permet de gagner un temps précieux et de réduire nos risques d'erreurs humaines. »

Chiara Guglielmetti, Directrice de la planification et de l'analyse financières

Booking.com exécutait auparavant son processus de planification et d'analyse financières (FP&A) dans un environnement manuel basé sur des feuilles de calcul. Face à une croissance considérable, les anciennes approches mises en œuvre par l'entreprise pour les prévisions et la planification et l'analyse financières se sont vite avérées pesantes, inefficaces et impossibles à conserver à long terme.

Booking.com a sélectionné Anaplan pour sa flexibilité, sa rapidité et son évolutivité. « Nous n'aimons pas les contraintes, et si nous constatons qu'il existe une meilleure façon de procéder, nous voulons être en mesure de mettre en place le changement », explique Mme Guglielmetti. « C'est l'une des raisons pour lesquelles la flexibilité de la plateforme Anaplan nous a convaincus. » La plateforme permet à l'entreprise d'analyser et d'affiner les plans financiers en temps réel à tous les niveaux, afin d'aligner les différentes fonctions au sein de notre structure.

Les capacités de planification et d'analyse financières prennent leur envol chez Booking.com

Lisez le témoignage client complet [ici](#)



BRICE FAURE

Managing Director France

☎ 06 13 78 16 67
✉ brice.faure@anaplan.com



NADINE PICHELOT

Vice President Finance -EMEA

☎ 06 99 19 02 79
✉ nadine.pichelot@anaplan.com



VÉRONIQUE JOURDAIN

Regional Vice President

☎ 06 75 88 21 05
✉ veronique.jourdain@anaplan.com



ALEXIS SAINTE-BEUVE

Regional Vice President

☎ 06 20 23 37 37
✉ alexis.saintebeuve@anaplan.com



ALANA DAVIS

Regional Vice President

☎ 06 27 63 17 96
✉ alana.davis@anaplan.com

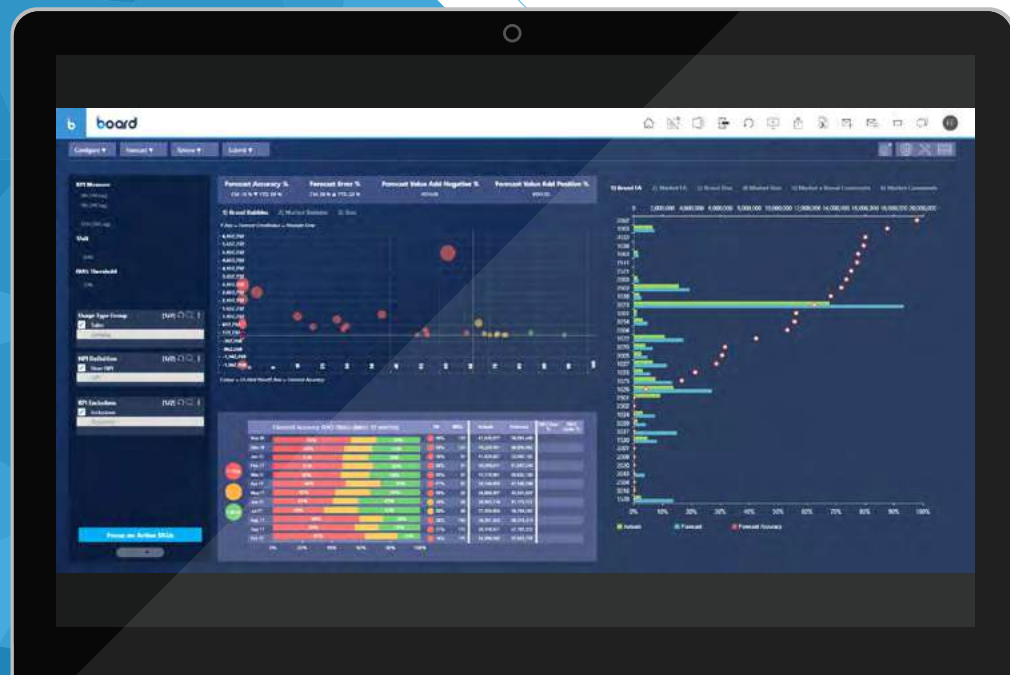


ANTHONY SALEM

Sales Development
Representative Manager

☎ 06 59 16 17 01
✉ anthony.salem@anaplan.com

LA SOLUTION



Une approche intégrée du pilotage de la performance

1/ BUDGÉTISATION, PLANIFICATION ET PRÉVISIONS

Board est un environnement moderne d'IBP (Integrated Business Planning) qui permet une gestion efficace et intégrée de la planification stratégique, financière et opérationnelle ainsi qu'un contrôle complet des performances d'entreprise.

Contrairement aux feuilles de calcul, la gestion multidimensionnelle de l'information dans Board permet d'utiliser une base de données unique et partagée et d'introduire des mécanismes de workflow, sécurité, traçabilité et versioning.

Cela permettra d'améliorer le contrôle et l'efficacité des processus et les rendra plus fiables en termes de résultats et beaucoup moins onéreux en temps et en ressources.

3/ REPORTING EN LIBRE-SERVICE

Board propose un environnement moderne de reporting en libre-service qui permet aux utilisateurs de créer et de modifier les axes d'analyse dans les rapports par un simple glisser-déposer.

Une interface intuitive permet d'utiliser tous les objets (graphiques, jauges, lignes de rapport) comme des indicateurs et de gérer immédiatement les filtres, les tris et les alertes grâce à une interaction naturelle avec les données. L'intégration complète avec l'environnement MS Office permet d'exécuter des analyses directement depuis Excel ou de créer un document Word et des présentations PowerPoint basées sur les objets d'analyse de Board.

2/ CONSOLIDATION FINANCIÈRE

Board intègre son approche boîte-à-outils avec une solution spécifique qui permet de répondre aux exigences de consolidation statutaire et de gestion.

Le module Board Financial Consolidation apporte une réponse simple et exhaustive aux défis que rencontrent les groupements de sociétés pour les rapprochements intersociétés, les ajustements comptables et les rapports de groupe.

Des fonctionnalités avancées permettent de rapprocher des données provenant de systèmes comptables différents, d'effectuer des conversions automatiques entre les devises et de créer rapidement un rapport de direction répondant pleinement aux normes internationales.

4/ TABLEAUX DE BORD

Grâce à un large choix d'indicateurs graphiques (jauge, rapports, gadgets et autres objets de restitution), Board facilite la création instantanée de tableaux de bord personnalisés et permet une compréhension aisée des principales tendances et des événements qui conditionnent la performance de l'entreprise.

La possibilité d'insérer des photos, des images, des icônes... rend très efficace la représentation synthétique des données.

5/ INTÉGRATION AVEC MS OFFICE

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

6/ ANALYSES

Board permet d'intégrer facilement des données provenant de sources différentes et de créer un environnement d'analyse en libre-service dans lequel chaque utilisateur peut accéder aux fonctionnalités suivantes :

- Découverte de données : exploration des applications et des métadonnées et utilisation des résultats comme drivers pour de nouvelles analyses.
- Simulation des scénarios : pour évaluer l'impact des événements à venir et déterminer les actions nécessaires à l'atteinte d'un objectif défini
- Modélisation des données : construction de modèles avancés de répartition, allocation, consolidation, conversions, reclassement.



Révélez le potentiel caché de vos données grâce à une interface graphique user-friendly

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Board est un leader mondial des solutions décisionnelles pour la budgétisation, la prévision, la planification et l'analyse prédictive.

Créée en 1994, **Board** permet aux entreprises d'améliorer leur processus décisionnel en exploitant leurs données de manière intuitive grâce à une plateforme flexible avec une approche « tout-en-un ». En unifiant Business Intelligence, Gestion de la Performance et Analyse Prédictive dans une seule et même plateforme, **Board** permet aux entreprises leaders de leurs secteurs de déployer des applications décisionnelles de bout-en-bout en une fraction du temps et des coûts associés aux solutions traditionnelles.

Basé en Suisse, **Board International** est présent partout dans le monde à travers +20 filiales et un réseau mondial de distributeurs et de partenaires certifiés pour accompagner +3 000 entreprises clientes.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Board fait son entrée dans le premier guide du Gartner pour les solutions Cloud xP&A.

Selon Gartner, "xP&A est l'évolution de la planification, combinant la planification financière et opérationnelle dans une seule plateforme intégrée. Elle "étend" la portée des solutions classiques FP&A centrées sur la finance à d'autres domaines tels que les RH, les ventes, les opérations et le Marketing

#2

Board publie "Resurgent Finance Leader", son enquête internationale menée auprès de +600 responsables financiers du monde entier issus d'un large éventail de secteurs et domaines d'activité autour de la transformation des directions financières et l'évolution du rôle du DAF dans des organisations de plus en plus mutantes et modernes.

Étude disponible pour téléchargement sur le site board.com

#3

Harmonie Mutuelle choisit Board pour optimiser ses processus d'analyse de performance économique, dans le cadre du déploiement de son plan stratégique et de la mutation de son modèle d'affaires. Ce projet permettra à Harmonie Mutuelle d'analyser de manière plus fine la performance économique de son organisation, en particulier l'adéquation entre les revenus et les charges par activité.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

500



LE(S)
FONDATEUR(S)

Giovanni Grossi



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Nordic Capital



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1994



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

1994

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

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

Philippe MARTELO,
Directeur IT Finance chez Groupe SEB

CAS CLIENT #3

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

Stefano DAMIANI,
Head of Program Portfolio Management & Commercial Processes chez Puma

CAS CLIENT #2

Le processus de planification qui prenait 34 semaines est maintenant réalisé en quelques jours. »

Tom PALMER,
Operations Planning chez KFC

VOS *CONTACTS*



OLIVIER PASQUIER
Country Manager France
☎ 01 43 87 37 36
✉ opasquier@board.com



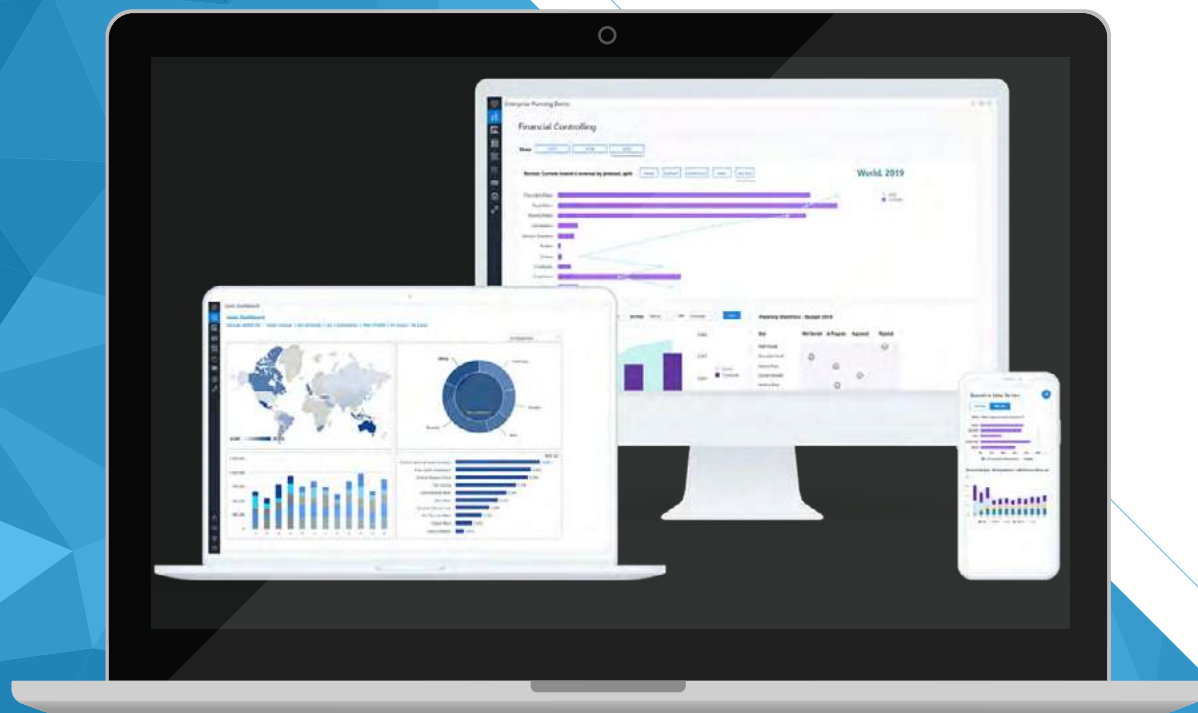
MATTHIAS DEHENEFFE
Directeur Commercial
☎ 07 72 72 22 31
✉ mdeheneffe@board.com



ASHRAF GRIOUTE
Responsable Marketing
☎ 06 52 85 54 16
✉ agrioute@board.com



LA SOLUTION



Une gestion collaborative et intuitive de vos données via des dashboards au sein desquels il vous est possible de naviguer en top down, bottom up. Jedox vous permet de descendre à un niveau de granularité très fin et d'associer à vos analyses tous types de workflows.

1/ XP&A - PLANIFICATION ET ANALYSE ÉTENDUES

Les silos de données cloisonnés freinent la transformation de la fonction Finance et l'avènement de l'approche xP&A nécessaire à un business partnering fructueux.

Le temps précieux passé à collecter et traiter périodiquement les données devrait être consacré à l'analyse et aux concertations. Pour mettre fin aux silos de données, adoptez une solution collaborative et unifiée, gage de résilience et d'agilité accrues.

3/ PLANIFICATION DES RESSOURCES HUMAINES

Pour vous aider à atteindre vos objectifs de croissance, la planification de vos effectifs doit être étroitement alignée sur la stratégie de l'entreprise. À cet égard, tous les départements bénéficient de la mise en commun des données pertinentes.

L'amélioration de l'efficacité de la planification des effectifs favorise la création d'une valeur ajoutée stratégique dans la planification globale.

2/ PLANIFICATION FINANCIÈRE INTÉGRÉE

L'objectif principal de la finance consiste à assurer la santé financière d'une organisation. Les comptes de résultat, le bilan et les états des flux de trésorerie en sont la base. Un grand nombre de processus standardisés autour de ces tâches peuvent être automatisés et intégrés avec Jedox.

Vous pouvez ainsi atteindre vos objectifs plus rapidement grâce à des données unifiées et cohérentes.

4/ CONSOLIDATION FINANCIÈRE

La génération d'une vue unifiée des performances financières sur l'ensemble à l'échelle de tout un groupe est une mission complexe, fastidieuse et chronophage pour les services financiers. Les bilans comptables distincts des filiales, fusions et acquisitions, conversions de devises étrangères et autres transactions inter-entreprises s'ajoutent encore à cette complexité.

En conséquence, il n'est guère surprenant que de nombreuses entreprises consacrent chaque année énormément de temps et de ressources à la production d'états financiers consolidés.

Avec Jedox, accélérez et fiabilisez la production de vos états consolidés en Local GAAP ou IFRS.

LA SOLUTION



5/ GESTION DES PERFORMANCES DE VENTE (SPM)

Avez-vous atteint vos objectifs de vente ? Avez-vous optimisé vos territoires et quotas de vente ? Votre pipeline est-il à la hauteur de vos attentes ? Pouvez-vous garantir l'adéquation entre les modèles de rémunération des ventes et les objectifs stratégiques ? Jedox permet de réunir l'ensemble des données et des informations au sein d'une seule et même plateforme à des fins de reporting, d'analyse et de prévision des ventes.

Vous gardez un œil sur la performance et répondez à toutes les questions urgentes. Cette gestion des performances de ventes peut se faire directement depuis Salesforce avec notre offre Jedox Planning for Salesforce.

6/ PLANIFICATION S&OP

La volatilité des marchés et l'évolution de la demande ont un impact direct sur toutes les fonctions et tous les processus opérationnels.

Grâce à une planification, des prévisions et une analyse unifiées à travers toute l'organisation, vous pouvez simplifier les processus complexes, faciliter la collaboration et optimiser la création de valeur.

7/ EXPLOITEZ LE POTENTIEL DE L'ANALYSE PRÉDICTIVE

Avec le moteur intégré Jedox Alssisted™ Planning, vous disposez d'un outil précieux pour transformer rapidement vos données en insights ou connaissances utiles. Mettez sur l'automatisation intelligente de vos processus de prévision et sur une analyse prédictive précise pour prendre des décisions plus pertinentes, fondées sur des recommandations intelligentes.

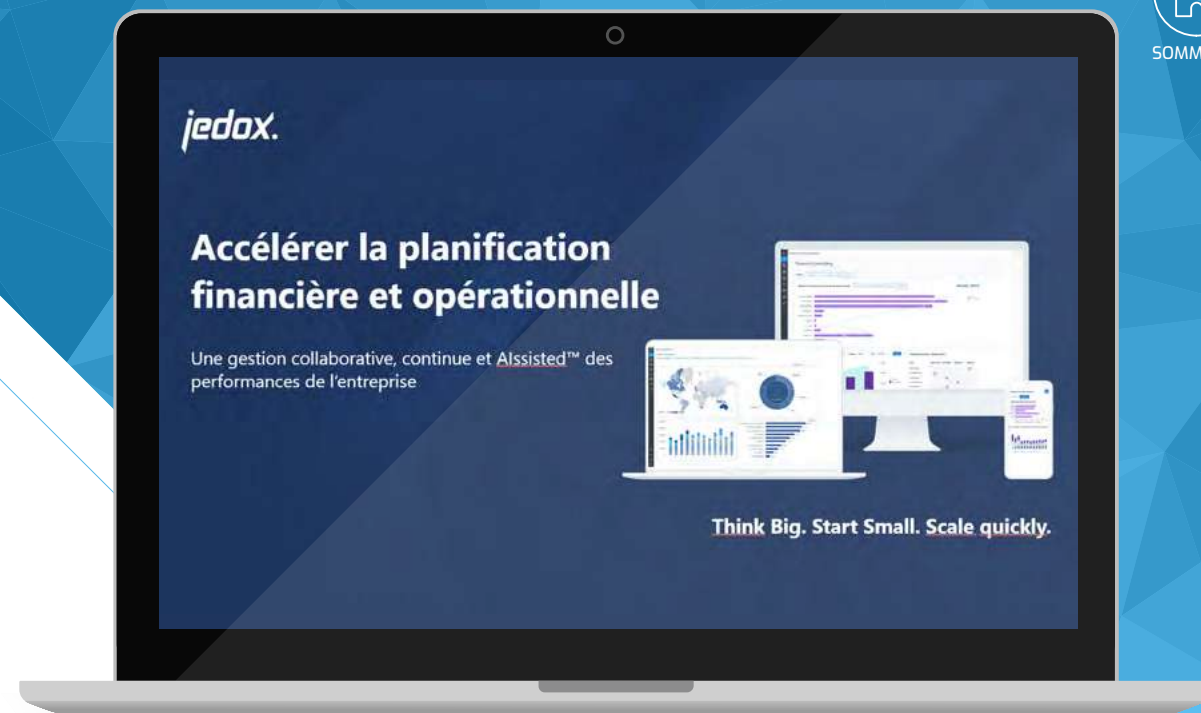
Permettez à tous les collaborateurs de l'entreprise d'utiliser des solutions d'IA clé en main pour nettoyer de volumineux ensembles de données, obtenir plus rapidement des résultats de prévision plus détaillés et tirer parti de connaissances intelligentes ou « smart insights ».

8/ PLANIFIER DANS POWER BI, QLIK OU TABLEAU !

Microsoft Power BI a rapidement acquis une grande notoriété dans le domaine de la veille stratégique et du reporting, et ce, à juste titre. Ses capacités interactives de visualisation des données et de création de tableaux de bord permettent d'exploiter rapidement de vastes ensembles de données.

Néanmoins, même les outils de Business Intelligence les plus sophistiqués n'ont pas été conçus pour la planification, la budgétisation ou l'établissement de prévisions. Profitez du meilleur des deux mondes pour aller encore plus loin.

Une solution intégrée accessible via diverses interfaces. Directement connecté à la base de données In memory Jedox, vous accédez à vos processus de planification et à vos analyses depuis l'Add-In Excel, Jedox Web ou encore depuis un terminal mobile.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Jedox est une plateforme tout-en-un de planification, d'analyse et de reporting qui permet de structurer les processus budgétaires. Grâce à sa solution intégrée de gestion des performances de l'entreprise, **Jedox** offre les fonctions de planification et de prévision en libre-service, associées à une analyse intuitive et un reporting performant. Qu'il s'agisse des finances, des ventes, des ressources humaines, du marketing ou encore des achats, tous les services d'une entreprise obtiennent grâce à **Jedox** une représentation claire et partagée des données financières et opérationnelles pertinentes. À partir de cette vue, les services peuvent collaborer pour élaborer des plans stratégiques et opérationnels, mais aussi mesurer, contrôler et améliorer en continu les processus mis en œuvre. Vous pourrez ainsi, à l'aide de chiffres clés et d'indicateurs de performance (les fameux KPIs), mesurer, analyser et planifier votre propre efficacité : par domaines d'activité, par départements, par segments de marché.

De plus, avec plus de 50 connecteurs développés pour les logiciels d'entreprise, les meilleures applications et les sources de données les plus utilisées, **Jedox** s'intègre à tous les systèmes d'information.

Jedox est la solution dans le Cloud conçue pour aider ses utilisateurs à mieux piloter la performance de leur activité et fait partie du top 5 des solutions cloud FP&A selon Gartner.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Insight Partners investit 100 millions de dollars.

Depuis début 2021, la société de capital-risque new-yorkaise, Insight Partners, est partenaire majoritaire de Jedox, grâce à la levée de fonds de 100 millions de dollars.

#2

BARC : The Planning Survey : Jedox a été classé numéro un pour ses "Business Benefits" parmi tous ses concurrents.

Jedox a obtenu une fois de plus d'excellents résultats lors de l'enquête « The Planning Survey 21 » menée cette année par le cabinet d'analyse indépendant BARC. Plus de 1 000 utilisateurs ont participé à la plus grande enquête au monde sur les logiciels de planification.

#3

Jedox conserve un excellent score en matière de recommandation client.

Cette année encore, Jedox a obtenu d'excellents résultats dans l'étude de marché sur la gestion de la performance d'entreprise "Wisdom of Crowds®", menée par la société d'analyse indépendante Dresner Advisory Services. Les sondés viennent de régions géographiques, de fonctions, de secteurs et de tailles d'entreprises très variés.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

400



LE(S)
FONDATEUR(S)

Florian Winterstein



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Iris Capital,
Wecken and Cie,
eCapital, Insight
Partners



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2002



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2002

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #1

Zalando et bdg développent une solution de planification des marchandises de haute performance avec le logiciel de BI de Jedox. Leader européen de la mode en ligne, Zalando compte près de 2 000 marques à son catalogue et regroupe aussi bien des enseignes internationales que des marques locales ou de mode éphémère, sans oublier des créateurs maison. Répartis dans 15 marchés à travers l'Europe, les magasins Zalando sont adaptés aux besoins de leurs clients locaux et les boutiques Zalando enregistrent près de 200 millions de visites par mois.

« Nous avons développé une solution unique pour planifier nos achats en category management, en partenariat avec Jedox et better decisions group. Nous gagnons ainsi en efficacité, en rapidité et en précision. »

Melanie Adler, Teamlead Assortment Planning & Controlling, Zalando SE

CAS CLIENT #2

Garantir des niveaux de prévision de revenus allant jusqu'à 99 % avec Jedox AI

Apex Hotels est l'un des principaux opérateurs indépendants d'hôtels contemporains quatre étoiles au Royaume-Uni. Le groupe, dont le siège est à Édimbourg, emploie plus de 1 100 personnes, réalise un chiffre d'affaires annuel de plus de 75 millions de livres sterling et exploite dix hôtels situés en centre-ville à Londres, Édimbourg, Glasgow, Dundee et Bath. Le groupe hôtelier vise à créer des expériences mémorables et personnelles pour les clients, avec une combinaison de chambres élégantes, spacieuses et contemporaines, des bars et des restaurants fantastiques ainsi que des installations de pointe pour les conférences et les événements.

Apex Hotels utilise la solution Jedox Enterprise Performance Management (EPM) depuis plusieurs années afin d'améliorer constamment les niveaux de précision de ses processus de budgétisation, de planification, de prévision et de reporting. Désormais, grâce à la solution Alssisted™ Planning de Jedox, l'équipe d'Apex Hotels a pu exploiter la puissance de l'IA pour accroître la rapidité et la qualité de ses prévisions de revenus par chambre - l'une des mesures les plus critiques de la planification des activités hôtelières.

« Nous disposons désormais d'un moteur d'IA rentable qui peut égaler, voire dépasser, les performances de nos meilleurs prévisionnistes. »

Flora Selkirk, responsable de la planification et de l'analyse financière, Apex Hotels

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

Solution de planification et de reporting unifié pour Sanofi

Avec un chiffre d'affaires de 30 milliards d'euros, Sanofi est un leader mondial de l'industrie pharmaceutique. 110 000 employés répartis dans plus de 100 pays œuvrent pour la santé en recherchant, développant et distribuant des solutions thérapeutiques. Chaque année, Sanofi produit 1 milliard de doses de vaccin permettant de protéger plus de 500 000 personnes à travers le monde.

"Avec Jedox, les départements font leur budget directement sur le web. C'est un gain de temps indéniable pour mon équipe qui peut désormais se concentrer sur ses activités principales."

Michael Bailey, Directeur du contrôle de gestion, Sanofi

VOS *CONTACTS*



DAVID BENA

Country Manager France

☎ 06 64 28 78 89

✉ david.bena@jedox.com



JULIEN GAL

Presales Manager

☎ 06 30 53 77 22

✉ julien.gal@jedox.com



OLIVIER CHEMLA

Senior Account Executive

☎ 07 85 70 66 33

✉ olivier.chemla@jedox.com



OLIVIER D'HONT

Senior Account Executive

☎ 06 08 46 10 33

✉ olivier.dhont@jedox.com



MONIKA HRICZUCSAH

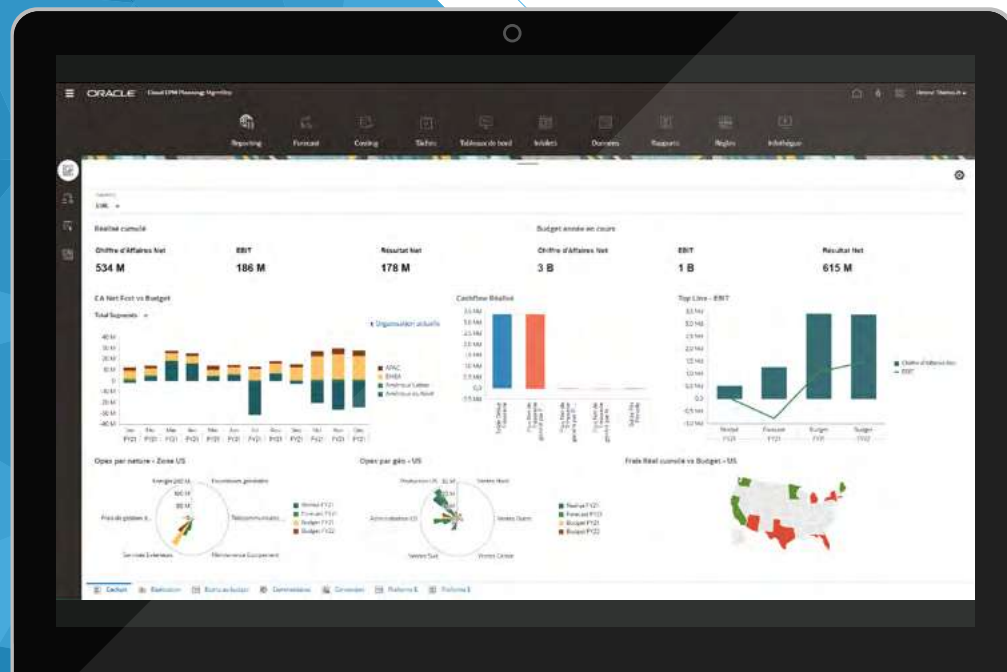
Directrice Marketing

✉ monika.hriczucsa@jedox.com



LA SOLUTION

ORACLE®



Piloter la performance en temps réel en consolidant vos différentes sources de données et en produisant les différents reportings, proforma organisationnels, analyses à taux constants, pour vous concentrer sur les anomalies et la prise de décision. Automatiser vos cycles prévisionnels, incorporer des inducteurs pour modéliser vos activités.

1/ CONNECTER LES PRÉVISIONS D'ENTREPRISE

Planning :

Piloter avec des plans agiles et connectés, la modélisation de scénarios, la planification stratégique, la budgétisation et la planification des activités, en s'appuyant sur les meilleures pratiques et les technologies de pointe (prédictif, ML).

Créer des plans favorisant la prise de décision, axés sur les objectifs et basés sur des inducteurs de performance.

Evaluer immédiatement l'impact des changements dans l'entreprise, grâce aux prévisions connectées entre la Finance, les directions, les BU, les régions...

Tirer parti de l'analyse prédictive pour améliorer la précision des forecasts et améliorer la productivité du pilotage

3/ CONSOLIDER EN TOUTE CONFIANCE

Financial Consolidation :

S'adapter rapidement aux évolutions réglementaires pour produire vos reportings consolidés plus efficacement.

Se conformer aux différentes normes de publication (IFRS, GAAP), automatiser l'élimination des intercos, des capitaux propres, tracer les ajustements, convertir les devises, produire des proforma, grâce à un moteur de consolidation préconfiguré.

Communiquer sur la performance financière en toute confiance, grâce à la piste d'audit détaillée des sources de données. Compléter les données financières avec les détails nécessaires aux notes de bas de page, et aux analyses.

2/ PILOTER LA RENTABILITÉ ET LES COÛTS

Profitability & Cost Management :

Analyser la chaîne de création de valeur en identifiant les produits, services, activités les plus rentables. Modéliser la consommation des ressources de l'entreprise afin de prendre des décisions plus éclairées quant à la stratégie de l'entreprise.

Créer des modèles de répartitions analytiques transparents pour l'analyse de rentabilité, pour la refacturation des services partagés, ou la justification des prix de transfert auprès des juridictions fiscales.

Enterprise Journals :

Automatiser les écritures d'ajustement ou de refacturation dans les outils comptables

4/ AUTOMATISER LES BOOKS DE REPORTING

Narrative Reporting :

Adapter rapidement vos reportings pour répondre aux exigences internes et externes, en automatisant les contenus (données et commentaires), en organisant la collaboration pour la rédaction et la publication de packs de rapports financiers, de gestion et réglementaires.

Travailler avec des données toujours à jour en accédant directement aux données provenant de sources Oracle et non-Oracle, y compris des fichiers Excel, des applications Hyperion, votre outil comptable vos bases de données, un outil de consolidation tiers, une application de CRM Saas...

Distribuer automatiquement vos reportings narratifs en confiance.

5/ AUTOMATISER LES RAPPRO- CHEMENTS COMPTABLES

Account reconciliation :

Faciliter la justification des soldes comptables et automatiser la correspondance des transactions.

Se connecter facilement à d'autres processus métier EPM et aux ERP du marché, tels qu'Oracle ou SAP.

Améliorer l'efficacité et l'exactitude de vos états financiers tout en réduisant les risques associés aux processus manuels.

Enterprise Journals :

Générer les écritures d'ajustement automatiquement pour résoudre les écarts trouvés dans le processus de rapprochement, vers n'importe quel grand livre du marché.

6/ SUPERVISER LES CYCLES DE CLÔTURE

Task Manager, Intelligent Process Automation :

Orchestrer et rationaliser les clôtures de bout en bout grâce à des capacités de contrôle des processus, et d'intégration des flux métier. Automatiser les tâches de clôture en arrière-plan.

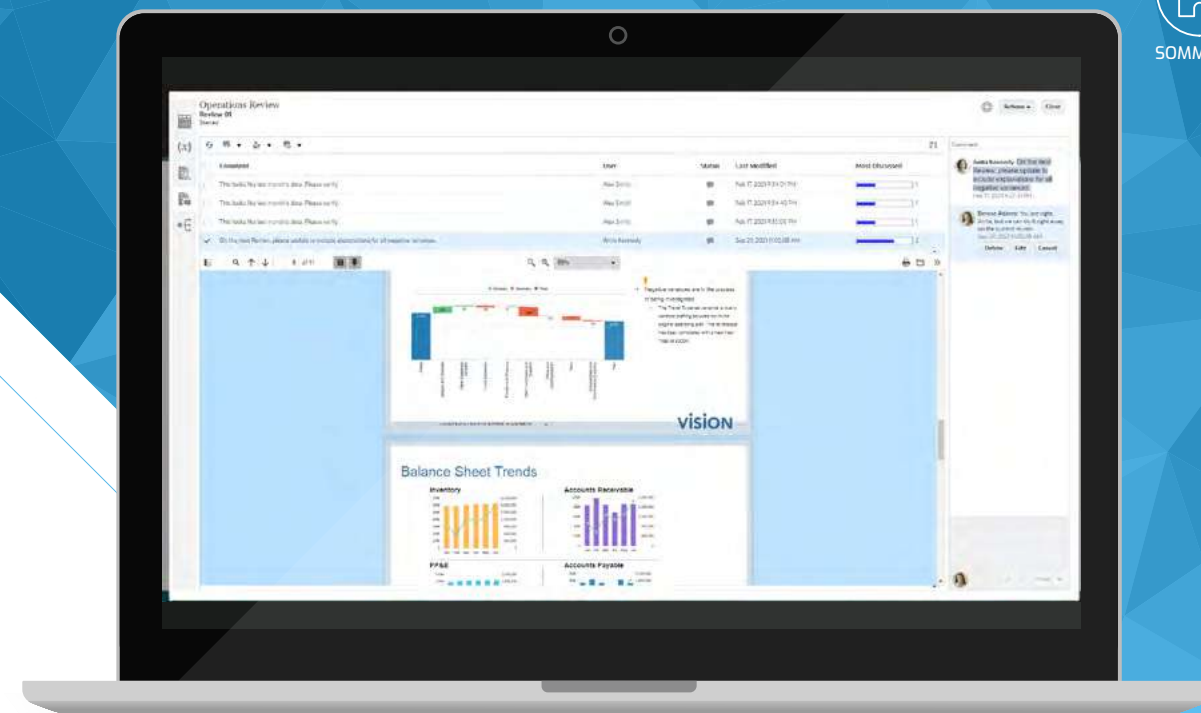
Compliance :

Assurer la transparence et la conformité des audits pour des tâches telles que les journaux d'ajustement avec séparation des tâches, les changements de données, les calculs et l'enregistrement des activités des utilisateurs, pour voir à tout moment quelles modifications ont été apportées aux données et par qui.

7/ INDUSTRIALISER LES REPORTINGS FISCAUX

Tax Reporting :

Réconcilier le reporting fiscal et financier pour améliorer la visibilité et la conformité. Automatiser le calcul et le reporting de la provision fiscale en accédant directement aux données financières de vos grands livres ou de votre système de consolidation financière. Faciliter la production de la déclaration pays par pays (CbCR) auprès de l'OCDE.



8/ GOUVERNER LES DONNÉES DE RÉFÉRENCE

Enterprise Data Management :

Organiser la gouvernance des données de références de vos applications de pilotage en facilitant leur synchronisation grâce aux API REST.

Impliquer vos collaborateurs métier dans la mise à jour des hiérarchies analytiques grâce à des workflows de validation, des règles d'enrichissement automatique, des capacités de comparaison, de versioning des référentiels.

Supporter des logiques de core model de pilotage et maintenir les correspondances avec les systèmes transactionnels ou les référentiels locaux.

Intégrer plus rapidement de nouvelles sociétés dans votre reporting Groupe.

Automatiser, sécuriser et simplifier la production collaborative de vos packs de reporting financiers, rapports d'activité, de gestion, de pilotage de la performance à destination de l'interne ou de votre écosystème financier et réglementaire.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Comptant plus de 430 000 clients et déploiements dans plus de 175 pays, Oracle propose un ensemble complet et entièrement intégré d'applications et d'infrastructures Cloud à destination des entreprises.

Oracle propose un ensemble de solutions applicatives et de technologies Cloud intégrant toutes les innovations technologiques pour répondre aux enjeux actuels.

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 21^e siècle.

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

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

La suite Oracle Cloud EPM propose des capacités d'analyse prédictive désormais automatisables pour focaliser l'attention des participants aux processus de pilotage de la performance sur les anomalies, les écarts importants et pour se concentrer sur la prise de décision. La roadmap prévoit d'intégrer des fonctionnalités natives de machine learning, en plus de permettre l'import de modèles de ML.

#2

Les clients de la suite soumettent désormais leurs demandes d'évolution via community.oracle.com/customerconnect/ dans un processus transparent et votent pour des demandes soumises par leurs pairs. Les Product Managers communiquent directement avec les clients lors de webcasts régulières. Ils peuvent être sollicités pour valider le design de vos applications et réduire les risques projets.

#3

Oracle maintient des modèles prêts à l'emploi, personnalisables et enrichis au fil des mises à jour mensuelles, tels que
Financials pour modéliser les revenus, les charges et les états financiers,
Workforce pour piloter les effectifs et la masse salariale,
Capex pour les investissements et les leasing (IFRS16),
Project pour les projets internes ou contractuels (IFRS15)...

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

40 milliards \$



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

135 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

Larry Ellison



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Larry Ellison,
Capital Research &
Management Co.



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

Oracle Corp (1977)
Oracle France (1986)



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2016

RÉFÉRENCES CLIENTS

ORACLE®

CAS CLIENT #1

EDF ENR évolue dans un domaine en forte croissance, qui nécessite des outils de pilotage financier agiles : l'entreprise doit en effet intégrer rapidement de nouvelles activités tout en réalisant un reporting régulier vers sa maison-mère.

Confronté à cette transformation constante, EDF ENR a lancé en 2020 un projet de modernisation de son outil de pilotage, dans le but d'améliorer le pilotage de la performance, de faciliter l'évolution des règles de gestion et d'intégrer de nouvelles fonctions telles que la gestion du cash-flow et l'élaboration du bilan.

Pour gérer ces nouveaux besoins avec un effectif constant, EDF ENR devait moderniser son logiciel de pilotage budgétaire et financier : l'entreprise utilisait une ancienne version d'Oracle Hyperion Essbase qui ne proposait pas la puissance et la souplesse nécessaires pour intégrer les nouvelles exigences. Le groupe cherche alors une nouvelle solution et consulte un grand nombre de logiciels du marché, pour aboutir au choix d'Oracle Cloud EPM, mis en œuvre par AKEPM.

Un des premiers critères qui a permis de conforter le choix d'Oracle Cloud EPM a été la performance de la solution : l'entreprise effectue 4 à 6 versions de budgets, avec 3 révisions annuelles et l'élaboration d'un plan à moyen terme sur 3 ans, et réalise en parallèle des P&L par activité. D'autre part, le groupe gère aujourd'hui 12 sociétés et son activité nécessite une gestion précise et affinée, puisque chaque centrale est un centre de profit à part entière.

Autre besoin critique pour EDF ENR : la facilité d'accès et de modification des règles de gestion. Les utilisateurs souhaitaient en effet être autonomes sur cet aspect, pour gérer avec agilité les diversifications de cette activité en évolution constante.

Le passage en mode SaaS a également soulevé la question de la sécurité des données financières, mais les réponses apportées par Oracle ont permis de lever rapidement ce frein. « Nous avons reçu des réponses précises sur les dispositifs mis en œuvre et les certifications obtenues par Oracle, explique Alexis Torbaty. Et nous avons aussi mandaté un cabinet spécialisé qui a réalisé des tests complémentaires. »

CAS CLIENT #2

L'activité d'Heineken France s'organise autour de deux pôles stratégiques : Brasseur de Bière (Heineken Entreprise) et Distribution de Boissons de l'autre (France Boissons). Deux métiers pilotés indépendamment, malgré des enjeux communs de mutualisation des connaissances et de fédération des processus. Dans le cadre de leur transformation digitale, les deux entités ont donc décidé de se doter d'un outil de pilotage financier transverse.

Objectif : créer des synergies et travailler plus étroitement ensemble grâce à la solution Oracle Cloud EPM et à l'accompagnement de Micropole.

Lancé début 2019, le premier budget a pu être réalisé avec l'outil dès septembre 2019. « Nous avons entièrement remis à plat notre référentiel et automatisé un maximum de flux entre notre solution ERP et notre solution budgétaire, précise Yoann Lecomte, contrôleur de gestion chez Heineken. Le succès de ce projet repose sur un vrai travail de collaboration entre l'ensemble des parties prenantes : le service IT, les métiers et les équipes de Micropole. Nous avons ainsi pu réaliser notre budget 2020 en collaboration avec les équipes Marketing. »

Autre facteur de succès : la méthode de travail hybride, mêlant agilité et processus plus « classiques ». L'agilité, pour éviter les effets tunnels, et une gestion plus traditionnelle, pour bien caler le périmètre du projet en amont.

Parmi les principaux bénéfices appréciés par les contrôleurs de gestion, les gains de temps de calcul et d'analyse réalisés se sont révélés considérables, notamment dans le cadre de simulations macro. « Le chargement automatique et quotidien des données dans l'outil facilite également le reporting et favorise une meilleure productivité des contrôleurs métiers », poursuit Yoann Lecomte. Un avantage majeur associé à « une granularité plus fine des analyses qui nous permet d'identifier nos clients à rentabilité plus faible et d'affiner le calcul de notre ROI », complète Emmanuel Borne - Responsable du contrôle de gestion de France Boissons.

RÉFÉRENCES CLIENTS

ORACLE®

CAS CLIENT #3

KLESIA est un groupe paritaire de protection sociale. L'institution accompagne ses clients dans le domaine de la retraite, de la prévoyance et de l'assurance santé. En 2020, afin de répondre aux évolutions réglementaires, KLESIA s'est engagé dans un projet de séparation d'activités.

Amaury Bret est le responsable du contrôle de gestion de KLESIA. « Notre organisation et notre système d'information, aujourd'hui commun, doivent évoluer pour tendre vers un pilotage par activités. Nous avons lancé une démarche en plusieurs étapes, pour progressivement clarifier notre fonctionnement. »

Le cahier des charges est clair : il s'agit de tracer l'ensemble des flux générant les charges annuelles de KLESIA. Puis de les attribuer de façon indiscutable à l'activité de retraite ou aux activités de prévoyance et de santé. Comme l'explique Amaury Bret, « une clé de répartition est par ailleurs prévue pour dissocier les charges inhérentes aux services supports, en attendant que l'organisation soit scindée et que l'activité retraite se voit dotée de fonctions 100 % dédiées ».

NEONN met en place une équipe projet de 4 personnes, mobilisée entre septembre 2020 et mars 2021. La criticité de la mission résidait dans la rigueur du traçage de chaque type de flux, en remontant dans les différents journaux, pour permettre à KLESIA de démontrer en cas d'audit l'étanchéité réelle des périmètres. Un atout important au service de ce projet réside dans « la souplesse de la solution Oracle Cloud EPM, qui a rendu la séparation transparente d'un point de vue technique ».

Un autre avantage de la solution Oracle EPM a grandement facilité la sérénité du déroulement du projet, alors que les restrictions au déplacement liées à la pandémie auraient pu constituer un sérieux handicap. « Un point fort de la solution est que toutes les données et tous les moyens de traitement sont dans le Cloud. La gestion des environnements et des serveurs s'est passée entièrement à distance. Nous n'avons aucunement besoin de nous déplacer chez KLESIA, pas plus d'ailleurs que les personnes associées au projet en interne. »

VOS CONTACTS



KARINE PICARD

Directrice Générale France

✉ karine.picard@oracle.com



NICOLAS SAVARY

Vice President ERPM, South

✉ nicolas.savary@oracle.com



DAVID MIHALA

Directeur France Applications

✉ david.mihala@oracle.com



OLIVIER LEMAÎTRE

Senior Sales Director

✉ olivier.lemaitre@oracle.com



NATHALIE LORIEN

Business Development
Directeur Finance Cloud

✉ nathalie.lorien@oracle.com

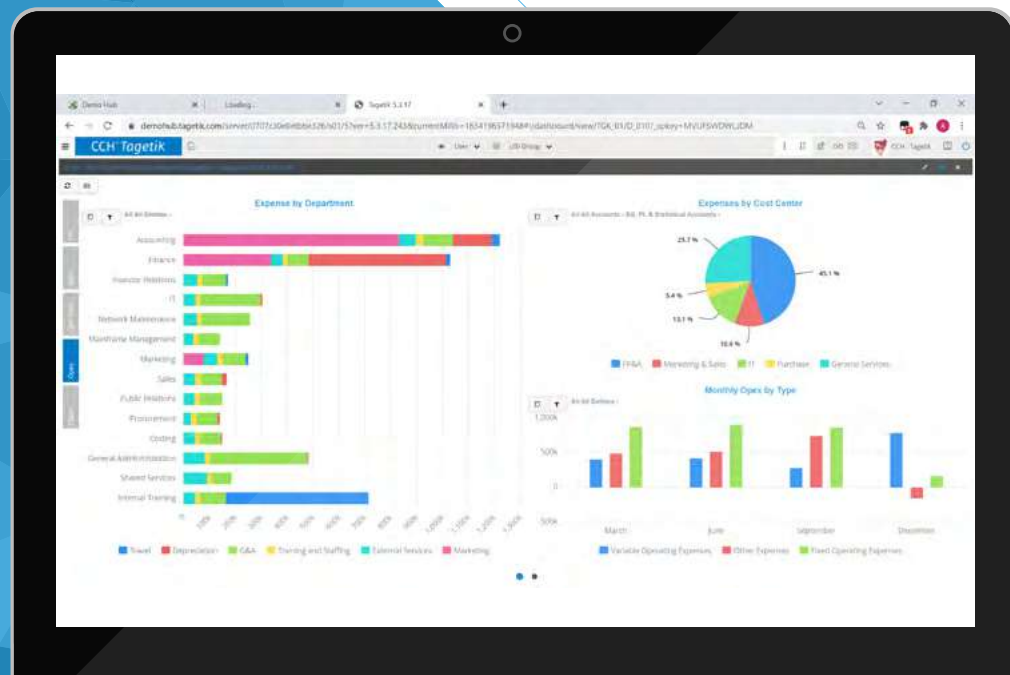


VALÉRIE STURBOIS

Business Development
Directeur Finance Cloud

✉ valerie.sturbois@oracle.com

LA SOLUTION



CCH Tagetik propose nativement tout un ensemble de dashboards, reportings et KPIs intégrés, connectés en temps réel à vos données, qu'il s'agisse d'informations financières, transactionnelles ou opérationnelles. Vous pilotez votre activité au travers d'indicateurs (RH, ventes, frais généraux,...) pré-paramétrés ou créés par vos équipes.

1/ PLANIFICATION DES DÉPENSES

Quelles que soient les dépenses (OpEx, frais généraux, etc.), leur planification et leur suivi sont faciles à gérer avec CCH Tagetik.

Grâce à un logiciel complet bénéficiant de fonctionnalités d'allocation (coûts directs et indirects) et d'analyses des dépenses (basées sur des modèles), CCH Tagetik vous permet un pilotage exhaustif et collaboratif de toutes vos dépenses.

En outre, CCH Tagetik apporte une intelligence financière intégrée dans tous vos processus globaux de Corporate Performance Management.

3/ PLANIFICATION DES INVESTISSEMENTS

Obtenez une vue d'ensemble des investissements nécessaires (actuels et planifiés) et contrôlez les impacts des CapEx sur les budgets opérationnels et financiers.

Grâce à l'intelligence financière intégrée, CCH Tagetik permet de mesurer l'impact des investissements sur les immobilisations et dotations dans les états financiers (Compte de résultat, Bilan).

De plus CCH Tagetik permet d'identifier et analyser les flux de trésorerie qui découlent des investissements. Des simulations peuvent être faites sur les modes de financement des investissements à réaliser afin de voir les impacts aux bilans et flux de trésorerie.

2/ SUIVI ET PLANIFICATION DE LA TRÉSORERIE

L'impact sur les flux de trésorerie de ventes non conformes aux prévisions ou bien des surcoûts non prévus en production doit pouvoir être connu rapidement.

Or, précisément, CCH Tagetik permet de voir les impacts des choix budgétaires sur la trésorerie entrante et sortante.

Grâce à des modifications réalisables en temps réel et à un stockage central des données, vous pouvez facilement constater l'impact des changements de votre business sur vos plans de trésorerie.

4/ CONSOLIDATION ET ANALYSES

Concilier les besoins d'analyses de l'activité avec les enjeux réglementaires de publication est aujourd'hui le défi rencontré par les consolidateurs. Cela se traduit souvent dans les systèmes de consolidation par la gestion d'un double plan de comptes, par nature et par destination.

Avec CCH Tagetik, les consolidateurs disposent de toutes les fonctionnalités nécessaires à la consolidation à portée de main, faisant gagner du temps sur la production des comptes et la publication du rapport annuel.

5/ SUIVI ET PLANIFICATION RH

Vos ressources humaines sont un actif de grande valeur pour votre organisation. Il s'agit également de l'un des principaux postes de dépenses qu'il faut impérativement maîtriser : analyse des natures de dépenses (salaires, bonus, primes, taxes, etc.) en fonction des différents effets (GVT, Noria, etc.).

CCH Tagetik simplifie la planification des effectifs, autorise les analyses d'écarts et d'effets. En outre, il permet de mieux aligner la vue financière grâce à la comptabilité et la vue RH par le biais des outils de paie ou de suivi des variables.

6/ SUIVI ET PLANIFICATION DE LA RENTABILITÉ

Améliorer ses résultats financiers dépend en partie du contrôle et de la gestion de ses coûts et revenus. Le contrôle doit porter sur les coûts directs et indirects ainsi que sur les indicateurs d'activité (ventes, CA, remises...).

Avec la planification intégrée des activités, CCH Tagetik simplifie la tâche des opérationnels (les responsables commerciaux, les responsables de production, le marketing, les ressources humaines...) et de l'équipe finance en assurant une communication et une collaboration efficace.

7/ SMARTINSIGHT

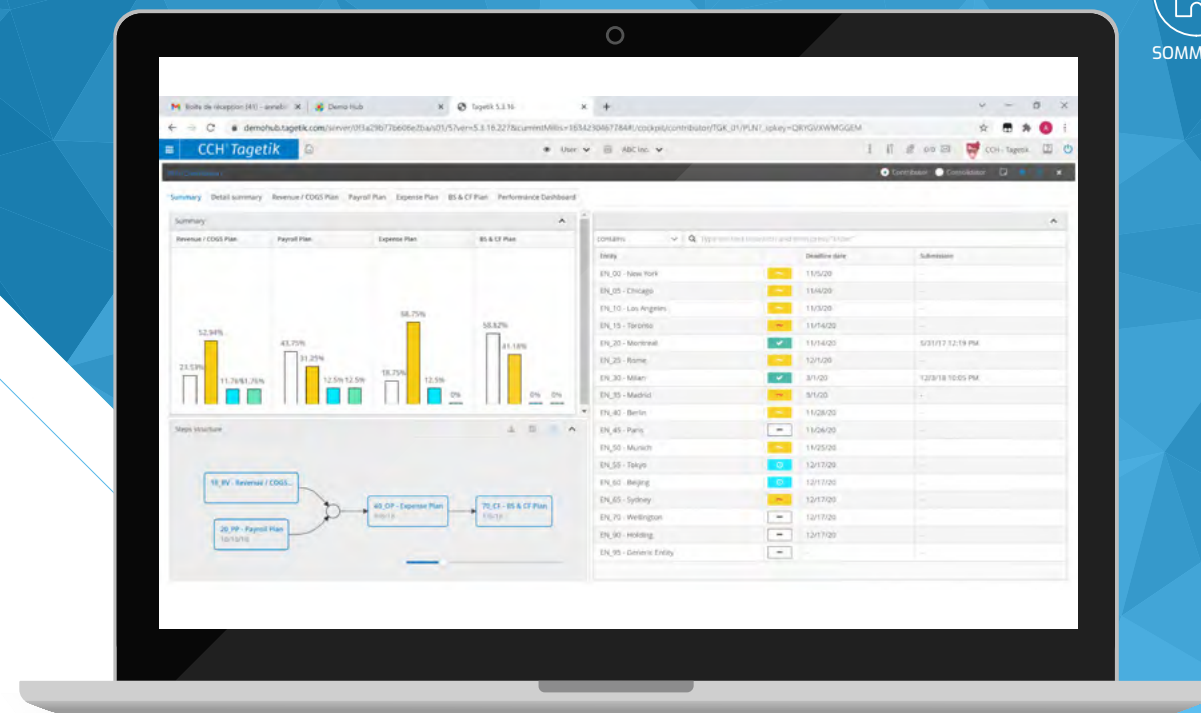
CCH Tagetik SmartInsight vous fournit les outils en libre-service nécessaires pour créer des rapports dynamiques et effectuer des analyses à la volée afin de prendre des décisions meilleures et plus rapides. Que vous ayez besoin de fournir des réponses, d'orienter la stratégie ou de pivoter en un instant, CCH Tagetik SmartInsight vous donne la possibilité de découper et d'explorer de gros volumes de données à l'aide d'un moteur de traitement rapide.

8/ PLANIFICATION STRATÉGIQUE

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

Cette performance contribue à une amélioration des prises de décision (gain d'agilité) et, par conséquent, des performances de votre organisation.

Avec CCH Tagetik, vos processus sont encadrés par le Workflow, qu'il s'agisse d'élaboration budgétaire, de pilotage industriel ou RH, ou encore de consolidation statutaire. Vos équipes suivent et réalisent les étapes de saisie ou d'approbation qui leur sont affectées au travers de Workflows collaboratifs et personnalisables.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



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

Wolters Kluwer a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 4,6 milliards d'euros en 2020.

CCH Tagetik accompagne la transformation des directions financières en leur permettant de fluidifier et d'accélérer leur processus de gestion et de consolidation statutaire. Avec **CCH Tagetik**, les entreprises bénéficient de la simplicité du cloud et de la puissance requise pour unifier la planification financière et opé-

rationnelle, raccourcir les processus de consolidation et de clôture, analyser instantanément les résultats, modéliser et comparer l'impact de différents scénarii métiers sur les états financiers, adapter les plans stratégiques, mettre à jour facilement les prévisions de déploiement, produire des états financiers et des rapports de gestion formatés et auditables, collaborer sur des rapports métiers et automatiser la publication et le reporting de direction. **CCH Tagetik** a pré-packagé l'intelligence financière de telle sorte que les directeurs financiers et les cadres opérationnels puissent diriger l'intégralité ou plusieurs des processus au sein d'une unique solution logicielle.

Plus de 1 300 clients nous font confiance pour accroître leur efficacité, réduire leurs risques, réaliser des économies et améliorer leurs résultats.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Notre solution de planification prédictive prête à l'emploi, CCH Tagetik Predictive Intelligence, vous permet d'obtenir des prédictions explicables et des informations exploitables pour prendre de meilleures décisions plus rapidement.

Grâce à la transparence et aux prédictions explicables qui vous montrent le "pourquoi" de vos plans, vous pouvez aller au-delà de la planification standard.

#2

Wolters Kluwer a acquis Vanguard Software, fournisseur mondial de planification et devient aujourd'hui CCH Tagetik Supply Chain Planning, étendant la solution experte primée CCH® Tagetik de gestion de la performance d'entreprise (CPM) à la planification des ventes et des opérations, y compris la planification de la chaîne d'approvisionnement.

#3

CCH Tagetik répond aux enjeux du reporting extra-financier, notamment à ceux du Green Finance. Notre solution vous permet de collecter et "flagger" la donnée verte, d'évaluer vos risques extra-financiers sur la base d'indicateurs et d'accélérer la réalisation et la communication de votre reporting.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

4,6 milliards d'euros
en 2020



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

19 200



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1836

CAS CLIENT #1

CAS BNP PARIBAS

Contexte

Les contraintes réglementaires qui pèsent désormais sur les banques nous imposaient d'avoir une granularité de plus en plus importante, y compris sur les résultats prévisionnels, et nous commençons à avoir des difficultés à gérer cette volumétrie dans nos outils traditionnels. Ensuite, nous avons besoin de mieux contrôler l'intégrité, la qualité de notre donnée et de mettre en place des contrôles automatiques dans nos applications.

Étapes clés de la démarche

Le premier déploiement que nous souhaitions faire de notre application Perseus, qui est donc basée sur la technologie CCH Tagetik, concernait les orientations budgétaires et l'élaboration budgétaire pour le groupe BNP Paribas. Nous avons mis en œuvre les possibilités notamment de projection, puisque nous révolutionnons la façon de traiter le budget pour BNP Paribas. Là où au niveau du central, nous collections des budgets, nous allons projeter, avec des modèles qui ont été validés par chacun des métiers du groupe, les résultats avec des drivers, avec des pistes d'audit... et cela nous ouvre énormément de possibilités en termes d'analyse.

Ressources

Nous travaillons avec des collaborateurs de CCH Tagetik et nous nous sentons accompagnés au jour le jour, dans la présentation de notre projet. Ensuite, comme nous l'avions pressenti lors de la phase de sélection, nous avons la capacité de faire prendre en main cet outil par des personnes qui ne sont pas des profils IT.

Force du projet

Nous avons trouvé une solution qui nous permet d'engager la transformation du management control au sein de BNP Paribas.

Bérengère Poncelet, Head of Projects and Systems, BNP Paribas

CAS CLIENT #2

CAS GROUPE RANDSTAD

Contexte

Pour répondre aux exigences, il a été nécessaire d'identifier et de mettre en place une solution logicielle d'étendue mondiale, mais ce n'est pas tout, il était également primordial pour l'entreprise d'éduquer les parties prenantes aux nouvelles normes comptables et processus.

Étapes clés

- Intégrer les données relatives aux contrats de location et en rendre compte dans le rapport annuel de l'entreprise
- Réaliser un reporting parallèle rétrospectif complet avec des données mensuelles à périmètre constant selon la nouvelle norme IFRS
- L'apport de supports de référence afin d'assurer l'interprétation des normes relatives aux contrats de location

Les avantages apportés par CCH Tagetik

- Capacités de gestion du workflow de la solution et le suivi des audits incitent nos opérations à assumer la responsabilité des données soumises et à participer davantage aux processus
- Mise à disposition des contrôles de cohérence, grâce

à cela il y a eu un développement de la compréhension quant à l'importance d'améliorer continuellement ses processus afin d'assurer la justesse des données

- Mise en place de solution de contournement pour des cas exceptionnels permettant de gagner beaucoup de temps

Forces du projet

CCH Tagetik a su répondre aux attentes de Randstad, avec la réalisation d'un Proof of Concept selon 24 scénarios de calculs de contrats de location. Puis dans un second temps, la solution possédait tous les critères attendus :

- Emploi intuitif de l'interface, simple d'utilisation et rapide à prendre en main pour les utilisateurs
- Mise en place d'une interface Excel pour alimenter les données, mais également l'automatisation des processus de chargement et l'élimination des saisies manuelles. La solution finale allait même au delà de ces critères en proposant également, la gestion des workflows et le suivi des données soumises

Sean Pourquie, Senior Manager of Global Financial Reporting, Randstad

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

CAS SNCF GARES & CONNEXIONS

Contexte

SNCF Gares et Connexions est le gestionnaire des gares du réseau ferré français, soit environ 3 000 gares. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 1,8 milliards d'euros, il est important de noter l'importance de la maîtrise des coûts côté finance, notamment due à la pression des parties prenantes. Les enjeux du projet étaient donc les suivants :

- Un besoin de pilotage plus précis
- Une simplification des processus
- Un coût d'exploitation des applications qui soit contenu Tout cela regroupé dans une plateforme unique et applicative permettant de s'adresser à tous leurs métiers.

Étapes clés de la démarche

- Élaboration du budget de la société
- Réconciliation intra-Groupe et arbitrages
- Reporting et pilotage du Réalisé vs Budget permettant de passer du détail à l'agrégat assez facilement

Ressources mobilisées

L'équipe projet cœur était composée de 6 personnes, de nombreux contributeurs métiers ont également participé.

Forces du projet

CCH Tagetik a su répondre à tous les critères imposés par SNCF Gare & Connexions. La facilité de prise en main de la solution et la lisibilité du processus ont été des critères importants aux yeux de l'entreprise, mais pas seulement. En effet, il est intéressant de noter que la solution est facilement maîtrisable et que l'autonomie sur l'administration de CCH Tagetik est à la portée de ses utilisateurs. De plus, la possibilité de sortir des silos et le fait que la navigation entre agrégats et détails soit aisée ont joué un rôle prépondérant dans le projet.

Lionel Maillet, Dpt Transformation Financière, SNCF Gares & Connexions

VOS *CONTACTS*



LAURENCE YVON
VP Regional Director France
✉ laurence.yvon@wolterskluwer.com



VINCENT SALMON
VP Operations Manager France
✉ vincent.salmon@wolterskluwer.com



CATHERINE BEAUGÉ DE LA ROQUE
Marketing Director France
☎ 06 61 91 08 24
✉ catherine.beauge@wolterskluwer.com



OLIVIER FERAILLE
Sales Director CCH Tagetik France
✉ olivier.feraille@wolterskluwer.com



ANNE MACÉ
Pre Sales Director France
✉ anne.mace@wolterskluwer.com

CONSOLIDATION

Les solutions pour lancer un projet



Amelkis
PILOT YOUR FUTURE



OneStream™



SAP®



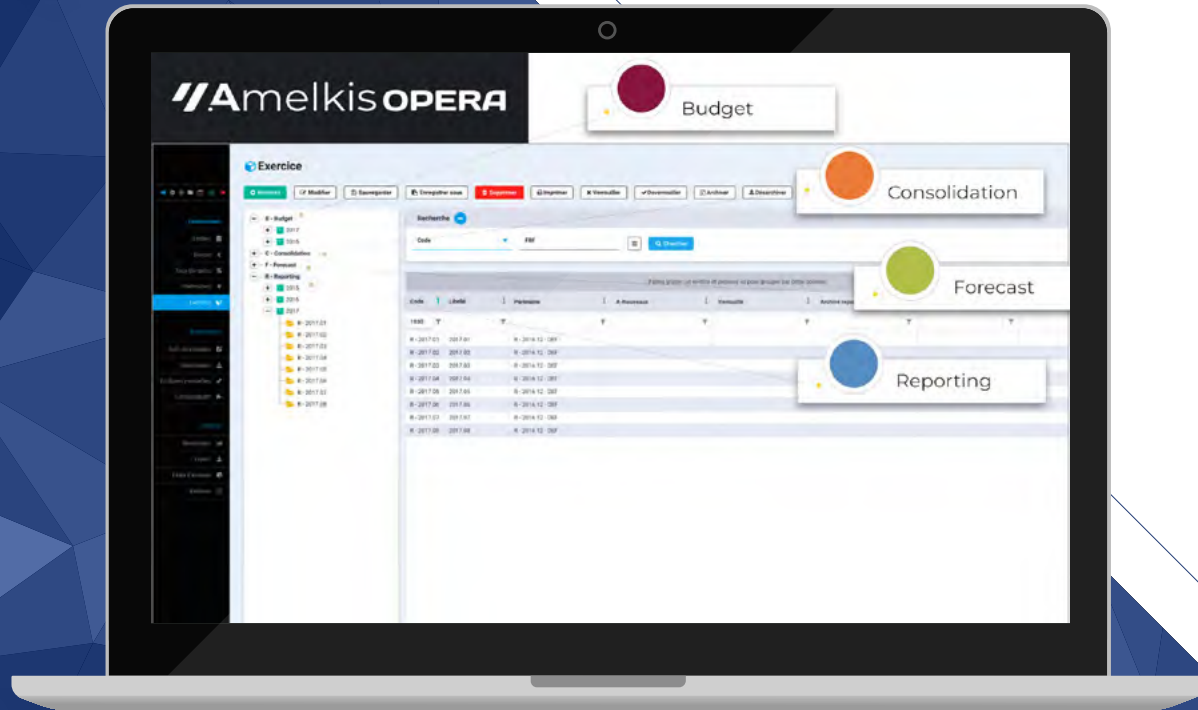
SigmaConso
Make figures talk.



Talentia
FINANCE & HR SOLUTIONS



LA SOLUTION



Amelkis Opera

Opera permet de centraliser dans la même application tous vos reportings consolidés. L'application est extrêmement souple et s'adapte rapidement aux besoins de chaque groupe. Elle assure la cohérence de tous les reportings et automatise la majorité des processus.

1/ CONSOLIDATION

Clôturez vos comptes consolidés rapidement et efficacement. La plateforme Opera automatise la collecte des données et la réconciliation des intragroupes. Elle fiabilise vos données et réduit vos risques d'erreur en encadrant vos saisies.

Vous gagnez en productivité en supprimant des tâches chronophages. Vous gagnez également en agilité grâce aux fonctions de simulation et vous favorisez la collaboration et le partage de données grâce au cloud.

3/ INTERCOMPANY

Dans la majorité des groupes, le processus de rapprochement intragroupe est très peu automatisé. Il s'agit principalement d'échanges de mails et de fichiers Excel.

Le niveau de détail est très faible et les analyses sont difficiles. Amelkis InterCompany est une plateforme de réconciliation en temps réel totalement automatisée et digitalisée.

2/ REPORTING & BUDGET

La plateforme Opera est extrêmement souple et dynamique. Elle est parfaitement adaptée aux objectifs du reporting de gestion et de l'élaboration budgétaire.

Elle propose de façon native des fonctions intégrées pour le reporting mensuel, le budget, le forecast avec une vision par cost-center, par BU...

4/ XBRL

Amelkis XBRL est une solution en mode SaaS, permettant de transformer votre document de référence PDF en reporting ESEF. Amelkis XBRL est l'outil le plus complet du marché, intégrant un concepteur de taxonomie, un convertisseur de fichier PDF en HTML et un outil de tagging automatique permettant de réduire le délai de production du reporting ESEF à quelques minutes.

Les experts Amelkis XBRL vous assistent dans la configuration de l'outil, du mapping au tagging en passant par les étapes de contrôle. Vous pouvez choisir entre la gestion en interne ou l'externalisation complète auprès d'Amelkis.

LA SOLUTION



5/ BUSINESS PLAN

Aujourd'hui, très peu de groupes ont réussi à s'outiller pour produire de manière sécurisée et rapide leurs prévisionnels financiers consolidés.

Opera permet aux directions financières d'anticiper de manière beaucoup plus précise leur performance en matière de cash-flow.

6/ LEASE

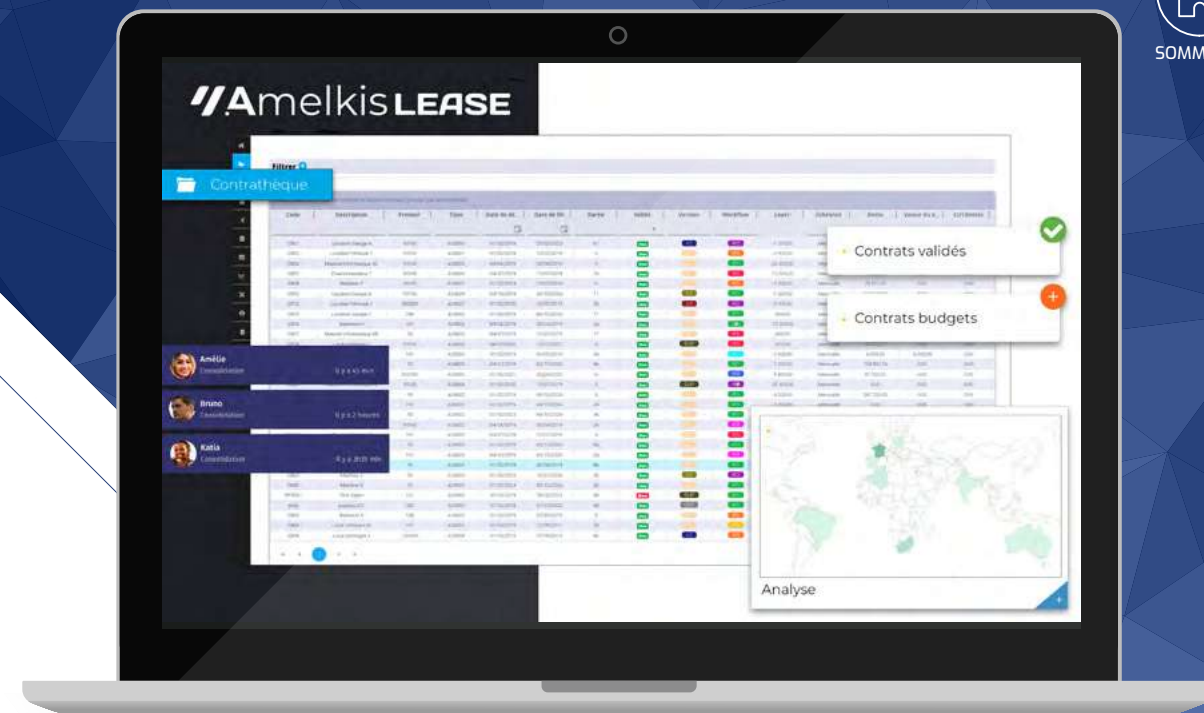
Certains groupes ont massivement recours aux contrats de location. Amelkis Lease centralise l'ensemble de ces contrats dans une plateforme cloud.

Amelkis Lease permet à la fonction finance d'analyser la dette, au contrôle de gestion de préparer les budgets et au consolideur de calculer tous ses retraitements (IFRS16, IAS17).

7/ DISCLOSURE MANAGEMENT

La solution Amelkis Disclosure Management va optimiser votre organisation en faisant la liaison entre vos sources de données et vos documents de présentation.

Amelkis DM est composée d'une plateforme web d'administration et de connecteurs, qui diffusent ces données dans vos documents habituels de la suite Office : Word, Excel et Powerpoint.



Amelkis Lease

Lease vous permet de digitaliser toute la gestion de vos contrats de location. Lease est un véritable atout pour le pilotage et l'automatisation des retraitements de consolidation (IFRS16, IAS17)

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Créé en 2004, **Amelkis** est un éditeur de logiciels destinés aux décideurs financiers, spécialiste de la consolidation, qui s'appuie sur la compétence de nombreux spécialistes métiers du monde de l'expertise comptable, de l'audit et de l'édition de progiciels. Son service R&D compte une équipe d'ingénieurs qui développe des solutions et des fonctionnalités innovantes et user centric.

Amelkis est une plateforme intelligente, proposant une gamme de logiciels complète. Opera, Lease, business plan, reporting et budget, add-in, intragroupe, rse, xbrl et disclosure management.

Avec plus des 2 000 groupes consolidés sur Opera chaque année, une croissance de 25 % par an, et plus de 800 clients, **Amelkis** est un éditeur de référence, le 1^{er} éditeur de logiciel de consolidation et reporting en mode SaaS.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Amelkis XBRL, une application plébiscitée par les groupes cotés !

Amelkis XBRL a été retenue par plus de 160 émetteurs : Axway, Eurazeo, Euris, Fnac Darty, Frey, Haulotte, Hexaom, Highco, JCDecaux, LNA Santé, Nexity, Showroom privé, Somfy, Sopra Steria, Voltalia, Wavestone ...

Amelkis a reçu la certification XBRL International pour la deuxième année consécutive !

#2

La révolution Disclosure Management !

Actuellement, les directions financières passent un temps considérable à concevoir des documents de communication. Amelkis DM apportera une réelle plus-value sur deux aspects principaux : la gestion des liaisons Word/Excel et la conception collaborative des documents.

#3

Amelkis obtient la certification ISAE 3402 type I pour l'ensemble de ses applications financières !

La démarche de certification ISAE 3402 décrit et formalise les processus de contrôle permanent, leurs objectifs et les procédures appliquées pour les applications Cloud Amelkis Opera, Amelkis Lease, Amelkis XBRL et Amelkis IC.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

40



LE(S)
FONDATEUR(S)

Nawfal YASSIR
Adrien REIMANN
Roméo ANDRÉ



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2004

RÉFÉRENCES CLIENTS

CAS CLIENT #1

Eurazeo est l'un des principaux acteurs européens du private equity, avec près de 26 Mds€ d'actifs gérés dont 7,9 Mds€ de capital permanent et plus de 450 sociétés de portefeuille investies ou financées. Le groupe consolide sur un rythme trimestriel avec un volume relativement important, soit une cinquantaine de liasses, et une totalité de plus de 400 sociétés consolidées dans le groupe.

Pourquoi avoir changé de logiciel pour Opera ? Leur ancien éditeur ne supportait plus l'outil qu'ils utilisaient. Ils ont alors fait un appel d'offres réunissant 7 éditeurs, et c'est donc Amelkis et la solution Opera qui répondaient le mieux à leurs attentes.

Eurazeo avait 3 objectifs majeurs au moment de la migration : la sécurité du projet, que l'éditeur soit également intégrateur, une solution mature, intuitive et fluide, que les interlocuteurs soient des consolidateurs, afin d'avoir un langage commun, et également d'avoir un contact direct avec les équipes support et la hotline en cas de questionnement.

« Malgré la spécificité du développement du P&L analytique et de la consolidation, Amelkis a su se distinguer des autres solutions en nous proposant une offre qui répond aux exigences d'Eurazeo. Opera est un logiciel à la fois ludique et mature, capable de s'adapter aux pratiques et méthodes utilisées par les groupes et cabinets d'expertises. »

Béregère de Barmon, Directrice de la Consolidation EURAZEO

CAS CLIENT #2

Sia Partners est un cabinet de conseil en management et en IA. Avec 1 800 consultants dans 18 pays pour un chiffre d'affaires de 290 millions d'euros, il devenait essentiel pour Sia Partners d'améliorer le système de consolidation et de reporting pour mieux analyser la performance du groupe.

La production fonctionnelle de la consolidation du groupe Sia Partners était historiquement gérée sous un prisme purement juridique à une fréquence annuelle par le cabinet d'expertise-comptable. La direction financière du groupe, plus orientée gestion, produisait le reporting de suivi de l'activité dans Excel à partir des données de la comptabilité à une fréquence trimestrielle pour l'ensemble du groupe. Il existait donc une source commune de données, la comptabilité, pour produire les informations légales et de suivi de l'activité, mais il était très complexe de réconcilier les informations obtenues entre les deux à cause des divergences de méthodes utilisées.

Au sein d'un groupe en forte croissance, ces processus devaient nécessairement évoluer et Sia Partners a décidé, début 2020, de réintégrer l'outil de consolidation et de reporting en interne pour bien structurer l'information financière et faire converger le reporting avec la consolidation statutaire.

Le cabinet de conseil Smarthys a réalisé un travail de cadrage du besoin du groupe. Au terme de cette étude, Sia Partners a opté pour la solution Amelkis Opera, une solution de consolidation moderne, complète et suffisamment souple pour que le groupe puisse gérer de manière autonome son référentiel de comptes et d'entités.

« Harmoniser la structure des comptes groupe et mettre en place le mapping des comptes locaux est un sujet qui doit être fortement anticipé dans ce type de projet. Il s'agit d'un travail très éprouvant pour les équipes internes en raison des volumes d'informations et de processus à interpréter. Après la mise en place des mappings, la solution Amelkis Opera facilite grandement le maintien et l'exploitation de ces tables de correspondance notamment au travers d'une capacité puissante de zoom des données consolidées avec le niveau de détail attendu. »

*Alix de Guibert, Chief Financial Officer
SIA PARTNERS*

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

Avec 95 sociétés, le groupe Safo est un acteur majeur de la distribution vers les Antilles et la Guyane.

Le groupe a fait le choix d'optimiser ses reportings consolidés avec Amelkis Opera, la solution répondant aux objectifs ambitieux de ce dernier : consolidation mensuelle, automatisation du processus, et mise en œuvre rapide.

« Notre objectif était de regrouper tous leurs reportings financiers dans la même application : Opera. L'adaptation du plan de comptes Amelkis s'est fait très rapidement, nous avons ensuite travaillé conjointement sur les règles du budget et validé la reprise des historiques.

Nous avons choisi la solution Opera pour ses atouts : l'import rapide des données, le rapprochement des intragroupes, l'automatisation des traitements et des états de reporting nous ont permis de progresser considérablement. Opera est un outil performant pour l'extraction et la mise en forme des données sous Excel. Les informations sont mises à jour d'un simple clic ! »

Karine Claudel, Responsable contrôle financier
Groupe SAFO

VOS *CONTACTS*



NAWFAL YASSIR

Associé & Directeur des services

☎ 01 49 70 90 60
✉ nyassir@amelkis-solutions.com



ADRIEN REIMANN

Associé & Directeur commercial

☎ 01 49 70 90 60
✉ areimann@amelkis-solutions.com



ROMÉO ANDRÉ

Associé & Directeur de missions

☎ 01 49 70 90 60
✉ randre@amelkis-solutions.com



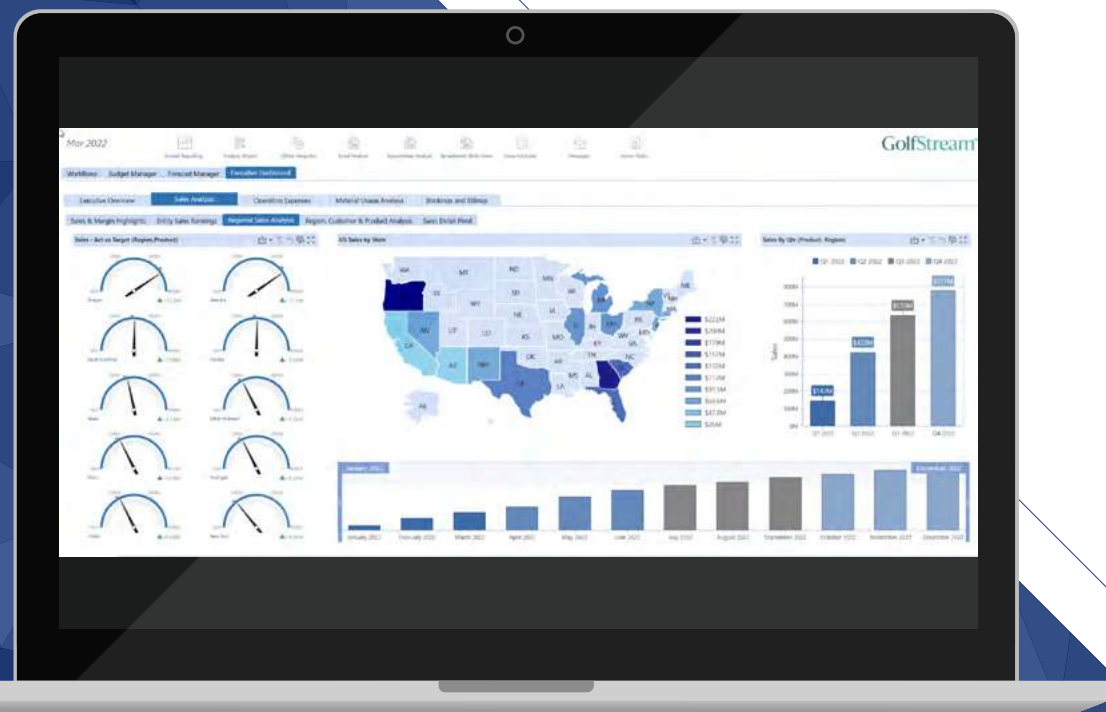
ADEM BOULÇANE

Associé & Directeur de projet

☎ 01 49 70 90 60
✉ aboulcane@amelkis-solutions.com



LA SOLUTION



DATA VISUALISATION : tableaux de bord interactifs en libre-service permettant aux utilisateurs de repérer rapidement les tendances commerciales et de naviguer dans les détails pour une prise de décision plus éclairée.

1/ PLANIFICATION ET PRÉVISION

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

Tirez profit de la planification fondée sur les indicateurs clés en permettant aux utilisateurs non-financiers d'ajuster les inducteurs métier et les éléments opérationnels générant les résultats financiers. Obtenez une plus grande visibilité sur la façon dont les ventes, la production, les prix, les changements liés aux assurances ou aux taxes peuvent affecter la rentabilité ainsi que les coûts.

3/ FINANCIAL DATA QUALITY MANAGEMENT

Financial Data Quality Management n'est pas un module ou un produit distinct, mais fait partie de la plateforme centrale. Les données de consolidation, de gestion, de budgétisation, de prévision, de planification et d'analyse doivent simplement être correctes. La gestion de la qualité des données de OneStream fournit des contrôles stricts pour garantir la fiabilité de vos données.

Ainsi les utilisateurs ne perdent plus leur temps à mettre en cohérence les données de l'entreprise avant de pouvoir les analyser.

2/ CONSOLIDATION LÉGALE

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

- Compte de résultat de groupe ;
- Bilan de groupe ;
- Tableaux de flux de trésorerie (règles françaises et internationales) ;
- Tableau de financement du groupe, tableau Informations annexes ;
- Conversions, éliminations, simulations, consolidations multi-normes

4/ REPORTING & ANALYSE

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

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

LA SOLUTION



5/ MARKETPLACE : +50 SOLUTIONS

Plus de 50 solutions préparamétrées vous permettent de vous adapter rapidement à de nouveaux prérequis métier.

Notre MarketPlace révolutionne le marché du CPM en fournissant de nouvelles solutions et fonctionnalités par un simple téléchargement comme : simulation de la masse salariale, Tax Provisioning, planification du cash, justification comptable, envoi automatique de rapports à des listes de diffusion... Ainsi, les opérationnels tirent rapidement profit de leur investissement dans OneStream.

6/ RAPPROCHEMENT DES TRANSACTIONS

Cette solution aide les organisations à automatiser le processus de rapprochement des transactions dont le volume est important et ce, pour toutes les périodes.

OneStream adresse uniquement les transactions non réconciliées. OneStream permet d'éliminer les opérations manuelles, d'améliorer la qualité du reporting et son auditabilité. Ainsi, les comptables peuvent se consacrer à 100 % aux retraitements de consolidation et à l'analyse de résultats.

7/ BI & INTEGRATED ANALYTICS

L'objectif de cette innovation est de faciliter la construction de dashboards par les utilisateurs en mode «self-service» à partir de «drag & drop».

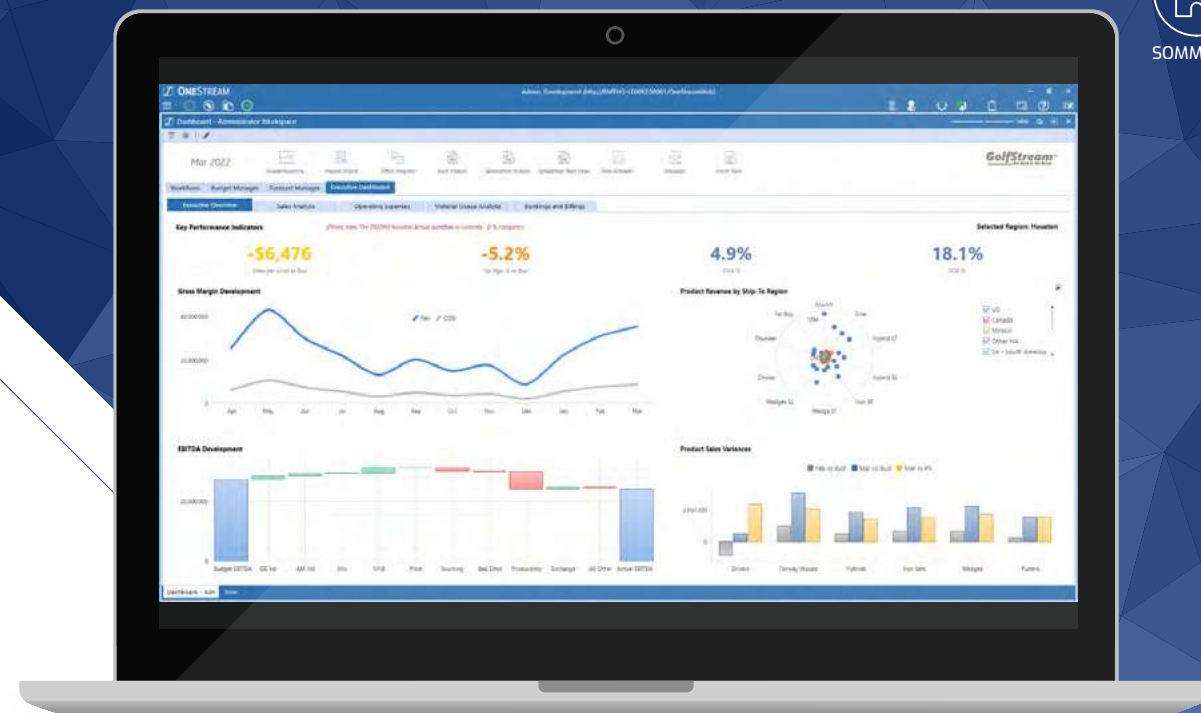
Dorénavant, il est inutile d'exporter vos données CPM vers des outils. OneStream, profitant de sa plateforme unique avec son «drill anywhere», peut accéder ou faire référence à des sources externes pour combiner la visualisation de données finance et hors finance en temps réel avec la possibilité d'effectuer des requêtes ad-hoc.

8/ EXTENSIBLE DIMENSIONALITY®

Notre concept de "dimension extensible" offre aux entreprises la possibilité d'avoir un plan de comptes standards et des dimensions qui peuvent être étendues au sein des filiales, le tout dans une seule application.

Ces dernières pourront adapter ces "dimensions extensibles" à leurs propres besoins avec une granularité différente sans impact sur les autres sociétés du groupe et le plan de comptes groupe.

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



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



La plateforme financière intelligente de **OneStream** est une solution véritablement unifiée qui permet aux directions financières de couvrir l'ensemble des processus financiers depuis une même application.

Avec son ambition et mantra « 100 % Customer Success », **OneStream** a été classée parmi les leaders du dernier Gartner Magic Quadrant sur les acteurs du Performance Management (Cloud Financial Close Solutions & FP&A). Outre la rigueur indispensable à la consolidation statutaire, **OneStream** aide à piloter la performance des entreprises, à prendre les bonnes décisions grâce à sa solution innovante unifiée pour la consolidation, le reporting de gestion, l'élaboration budgétaire, le planning opérationnel, le forecasting, le cash management, l'analytics et qui, de plus, propose un concept « d'Appstore » avec plus de 50 solutions pré-paramétrées : Account Rec, Transaction Matching, IFRS 15, 16, 17....

OneStream a fait ses preuves sur le marché français en tant que solution d'entreprise avec une architecture conçue dans le cloud, apportant flexibilité et évolutivité, avantages impossibles avec les outils traditionnels du marché.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

OneStream a emménagé dans ses nouveaux locaux au 22 rue Marius AUFAN à Levallois-Perret pour accueillir une équipe qui ne cesse de s'agrandir.

#2

Après une levée de fonds record de 500 millions de dollars en 2019 menée par KKR, OneStream poursuit son expansion en 2021 avec une nouvelle levée de fonds de 200 millions pour être désormais valorisée à 6 milliards de dollars. Ce tour de table a été mené par D1 Capital Partners, Tiger Global et Investment Group.

#3

Un écosystème de partenaires intégrateurs en développement constant avec, notamment : Abington, DataValue Consulting, Klee Performance, KPC, Nell'Armonia part of Accenture, Neonn, Reportwise, Satrium-Inplenion, Smarthys, Synvance et Visea.

OneStream travaille également avec les grands cabinets de conseil.

LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

Tom Shea, Bob Powers, Craig Colby



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

KKR, D1 Capital Partners



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2010



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2014

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

EUTELSAT

Eutelsat, l'un des plus grands opérateurs de satellites du monde, a rejoint la communauté OneStream en novembre 2020. Initialement, l'entreprise souhaite remplacer Hyperion Planning for FP&A et Essbase pour l'analyse de ses revenus.

Après de multiples références comme Terreal vantant les avantages d'une plateforme unifiée, Eutelsat adopte la solution OneStream non seulement dans le but de remplacer Hyperion Planning et Essbase, mais aussi pour de la consolidation statutaire en remplacement de HFM.

Solutions déployées :

- Lot 1 : planification, élaboration budgétaire et reporting
- Lot 2 : consolidation statutaire sur les FSK pour remplacer HFM

CAS CLIENT #2

EXCLUSIVE NETWORKS

Exclusive Networks, leader en tant que VAD (Value Added Reseller) pour des solutions de cybersécurité, a rejoint la communauté OneStream en juin 2021.

Exclusive Networks est embarqué depuis près de 3 ans dans une refonte complète de son système d'information. L'introduction en Bourse prévue en septembre 2021 a précipité la nécessité de se doter d'une solution de CPM unifiée, leur outil de reporting devenant un peu limité pour les besoins de croissance du groupe. Ce qui a séduit Exclusive Networks est la solution unifiée de Onestream : évolution structurante des processus, procédures, des habitudes de travail ; elle constitue un prérequis fort à toute démarche de changement de systèmes d'information.

Solutions déployées :

- Lot 1 : consolidation statutaire sur les FSK pour remplacer SAP FC (jusqu'ici internalisé chez Grant Thornton)
- Lot 2 : planification, élaboration budgétaire et reporting

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #3

TSG

TSG, leader européen des services techniques pour les solutions de mobilité responsables, a rejoint la communauté OneStream en septembre 2018.

Avec des lourdeurs de fonctionnement difficiles à accepter pour le CFO, TSG a décidé de rénover l'EPM existant (SAP BFC et Hyperion) par une solution innovante répondant à l'ensemble de leurs besoins : consolidation, reporting, analyse, budget, plan, simulation et dashboard, dans une seule et unique application.

« La transition de nos systèmes SAP et Oracle à OneStream a été très douce, et tous les contrôleurs financiers sont satisfaits. L'un des grands avantages de l'application unifiée de OneStream est que nous n'avons plus un jour de retard entre la collecte des données et la publication des rapports et des analyses. Avec OneStream, toutes les données se trouvent dans un seul système, de sorte que lorsque l'on apporte des modifications, tout est mis à jour immédiatement ! »
Long Nguyen, Group CFO, TSG Solutions Holding.

Solutions déployées :

- Clôture et consolidation financière
- Reporting de gestion
- Mise en conformité des données

VOS *CONTACTS*



ÉRIC VIDAL

EMEA South Director

☎ 06 29 98 50 70
✉ evidal@onestreamsoftware.com



ARNAUD PIAT

Partner Account Manager
EMEA South

☎ 06 70 16 94 39
✉ apiat@onestreamsoftware.com



NATALIA FERNANDEZ

Strategic Alliances Global
Advisory Director, EMEA South

✉ nfernandezrodriguez@onestreamsoftware.com



LAURA SIGURDSSON

Marketing Manager France

☎ 06 67 39 29 32
✉ lsigurdsson@onestreamsoftware.com



ADRIEN GRIMBERT

Solution Consultant Manager

☎ 06 70 56 34 62
✉ agrimbert@onestreamsoftware.com



LA SOLUTION



FS Item	Visual control	YB09 - Currency functional areas	YB35 - Marketing	YB40 - Administration	YB59 - Research & Development	Total
411200 - Sale of goods	OK	0.00	-200.00	-25.00	-25.00	
411200 - Rendering of services	OK	0.00	-300.00			
411200 - Rental income	OK	0.00	-50.00			
Total Revenue		0.00	-550.00	-25.00	-25.00	
412100 - Changes in inventory	Set YB09 to 0	273.00				
412200 - Cost of purchased services and materials	Set YB09 to 0	125.00				
Total Changes in inventory / COS		398.00	0.00	0.00	0.00	
511000 - Gains on the disposal of PPE	Set YB09 to 0	-43.00				
511100 - Gains on the disposal of investment property	Set YB09 to 0	-250.00				
511200 - Gains on the disposal of intangible assets	Set YB09 to 0	-45.00				
511300 - Gains on the disposal of other assets	Set YB09 to 0	-40.00				
512000 - Gains on the sale of shares	Set YB09 to 0	-50.00				
513000 - Reduction in general bad debt allowance	Set YB09 to 0	-150.00				
514000 - Reversal of accruals	Set YB09 to 0	-300.00				



Pour en savoir plus

L'application de collecte manuelle de données dans SAP Group Reporting Data Collection permet de faciliter la collecte manuelle de données financières et non financières directement dans SAP S/4HANA Finance. Ici, vous pouvez voir les calculs en temps réel.

1/ CONSO UNIFIÉE & DONNÉES TRANSACTIONNELLES

La solution SAP permet de gérer la consolidation dans un environnement unifié, réduire les mouvements de données et éliminer les processus de réconciliation et d'analyse des incohérences qui prennent beaucoup de temps.

2/ DEVICES MULTIPLES

Des états financiers consolidés sont générés automatiquement dans plusieurs devises (en euros, en dollars...) et à différents taux (tels que la devise constante) pour les besoins de reporting local à travers diverses dimensions.

3/ CORRESPONDANCE & RÉCONCILIATION INTERENTREPRISES

Il s'agit d'une solution intégrée qui permet d'accélérer votre processus de rapprochement interentreprises. Elle fait correspondre les transactions sans aucun processus ETL (extraction, transformation, chargement) et rapproche vos données financières en temps réel. Vous pouvez définir des règles flexibles de rapprochement et de mise en correspondance, et disposer de fonctionnalités de communication et de flux de travail dans l'application pour aider à éliminer les latences dans le processus.

4/ CONSOLIDATIONS MATRICIELLES

La solution prend en charge la consolidation des entités organisationnelles de gestion telles que le centre de profit et le secteur d'activité.



5/ AUTOMATISATION DES PROCESSUS CLÉS

La solution automatise les processus clés tels que la conversion des devises, les calculs de consolidation et les rapports sur les flux de trésorerie.

6/ HIÉRARCHIES

Vous pouvez créer plusieurs hiérarchies pour une dimension ainsi que plusieurs versions temporelles de chaque hiérarchie pour refléter les changements organisationnels ou simplement pour répondre aux besoins de reporting.

Cela permet d'établir des rapports flexibles sur plusieurs hiérarchies de consolidation sans avoir à re-traiter quoi que ce soit.

7/ RAPPORTS CONSOLIDÉS FLEXIBLES

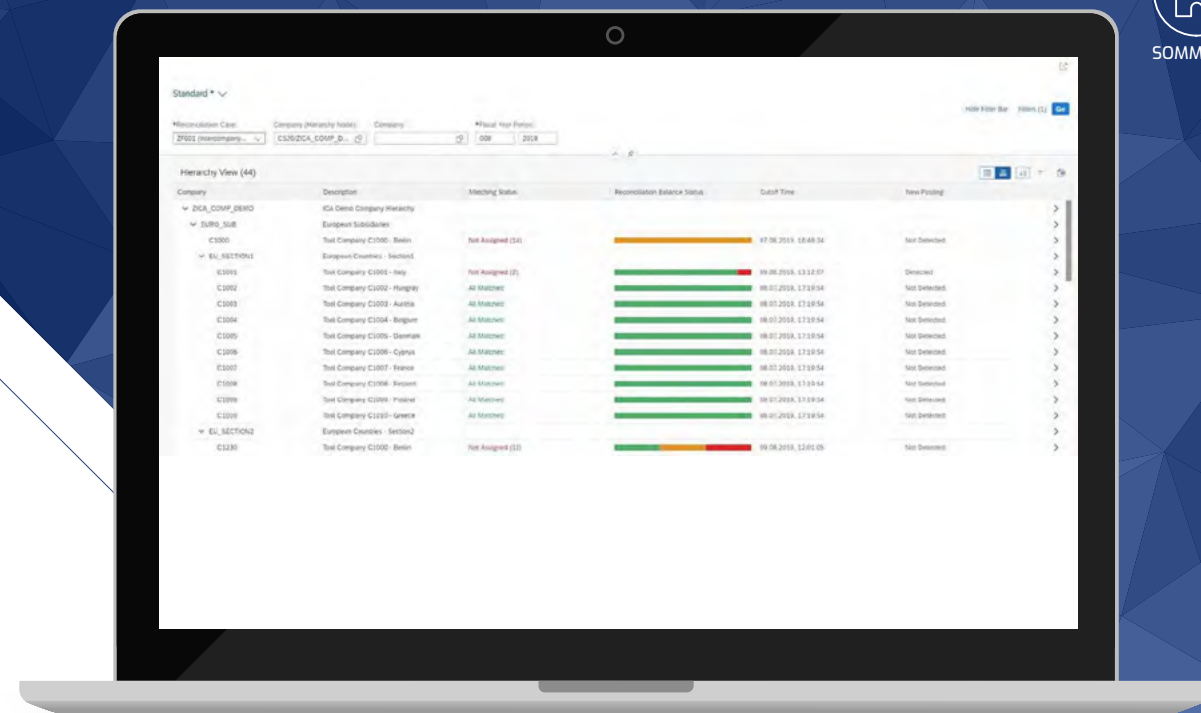
Vous pouvez tirer parti de règles de reporting flexibles pour générer automatiquement d'importants états et tableaux consolidés tels que l'état des flux de trésorerie, l'état des capitaux propres ou d'autres rapports importants.

8/ ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS D'UN RAPPORT INTÉGRÉ

Pour garantir la flexibilité, SAP S/4HANA Finance for Group Reporting a été développé sur la base d'une méthodologie modulaire. SAP S/4HANA est le bloc central intégrant la clôture locale et de groupe.

Parmi les autres modules, citons SAP Group Reporting Data Collections, qui permet de collecter les données des filiales non SAP S/4HANA, ou encore SAP Analytics Cloud, qui offre des fonctions de reporting avancées, et SAP Disclosure Management, qui permet de classer les sociétés.

L'application permet de surveiller le statut de correspondance au niveau des postes individuels et le statut de rapprochement au niveau de l'agrégation pour le groupe d'affichage principal et le montant principal de votre cas de rapprochement, de l'exercice/période fiscal et des unités organisationnelles spécifiées.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



SAP aide les entreprises et organismes de toute taille et de tout secteur d'activité à optimiser leur rentabilité, à s'adapter continuellement et à croître durablement.

L'entreprise développe des solutions logicielles destinées aux petites, moyennes et grandes entreprises. Les applications standards, solutions industrielles, plateformes et technologies permettent de cartographier et de concevoir chaque processus métier. Le progiciel recueille et traite des données sur une même plateforme, de l'achat des matières premières à la satisfaction des clients, en passant par la production. Les solutions **SAP** peuvent être déployées « sur site » dans les locaux d'un utilisateur ou utilisées depuis le cloud, ce qui permet aux entreprises d'analyser et de concevoir efficacement l'ensemble de la chaîne de valeur. Les solutions **SAP** peuvent également permettre de créer des prévisions, pour savoir par exemple quand une machine doit être réparée ou comment évoluera le chiffre d'affaires dans les six mois à venir.

En outre, **SAP** aide ses clients à relier les données opérationnelles des processus métier aux données sur l'expérience basées sur des facteurs émotionnels, tels que l'expérience d'achat et les retours des clients. Cela permet aux entreprises de mieux comprendre leurs clients et de mieux répondre à leurs besoins.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Attributs de sélection spécifiques au client dans les postes d'états financiers : il s'agit d'une porte ouverte pour rendre le processus de consolidation encore plus flexible. Vous pouvez créer vos propres attributs de postes d'états financiers (FS). Ils peuvent ensuite être utilisés dans les sélections, les règles de reclassement, les règles de validation des totaux et les analyses.

#2

Automatisation de l'élimination de la marge non réalisée sur le stock : quand des marchandises sont vendues au sein du groupe & qu'elles sont encore en stock, la marge doit être éliminée. La règle de consolidation peut lire le pourcentage du partenaire, le ventiler par des dimensions supplémentaires (i.e. la famille de produits) & effectuer l'écriture d'élimination sur la base de ces informations.

#3

Améliorations de la collecte de données : collecter des textes pour le reporting financier, utiliser des formules de calcul lors de la collecte manuelle de données, exploiter le formatage conditionnel pour améliorer les contrôles visuels dans les formulaires, importer des données de l'ECC dans le Group Reporting, et bénéficier d'un journal de traçabilité intégré du mappage de données.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

**Près de 28 milliards
d'euros**



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

Plus de 102 000



LE(S)
FONDATEUR(S)

**Hasso Plattner,
Klaus Tschira,
Dietmar Hopp
& Hans-Werner
Hector**



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**Société cotée
(Fondateurs
12 %)**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1972



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2018

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



CAS CLIENT #1

Perrigo, une entreprise américaine spécialisée dans les sciences de la vie, a choisi en janvier 2021 SAP S/4HANA Group Reporting 1909 pour plus de 30 entités réparties dans 21 ERP distincts, au sommet d'une architecture SAP Central Finance remplaçant Oracle HFM.

La mise en œuvre de SAP Central Finance, SAP Group Reporting, SAP S/4HANA Intercompany Matching and Reconciliation et SAP Analytics Cloud a duré 12 mois, dont 3 mois d'exécution parallèle. La version 2 du projet vise une mise à niveau vers OP 2020 avec une portée accrue du projet.

CAS CLIENT #2

DSM est une entreprise de santé, de nutrition et de bioscience basée aux Pays-Bas qui met actuellement en œuvre SAP Central Finance et SAP S/4HANA Group Reporting pour remplacer un paysage complexe de systèmes SAP ECC multiples et SAP SEM-BCS pour la consolidation.

La mise en œuvre s'est déroulée entièrement à distance. Il s'agit de la première étape d'un processus de transformation financière sur plusieurs années. La mise en service de SAP S/4HANA Group Reporting est prévue pour début 2022.

CAS CLIENT #3

MBCC Group utilise aujourd'hui SAP S/4HANA Cloud Group Reporting à travers une centaine d'entités et trois groupes de consolidation en mode autonome avec une comptabilité locale dans SAP S/4HANA sous-jacent et d'autres systèmes ERP.

La mise en œuvre sans support informatique a pris six mois, MBCC adhérant à la norme SAP.

VOS *CONTACTS*



**PREETHA POORNIMA
BALACHANDAR**

Senior Pre-Sales Specialist
SAP S/4HANA Finance

☎ 06 11 58 99 94
✉ preetha.poornima.
balachandar@sap.com



GRÉGORY DUBOILLE

Presales Manager

☎ 06 27 87 93 95
✉ gregory.dubaille@sap.com



FRANÇOIS BOURGEOIS

Sales Director Finance & Risk

☎ 06 21 31 11 73
✉ francois.bourgeois@sap.com



MARGAUX PATHE

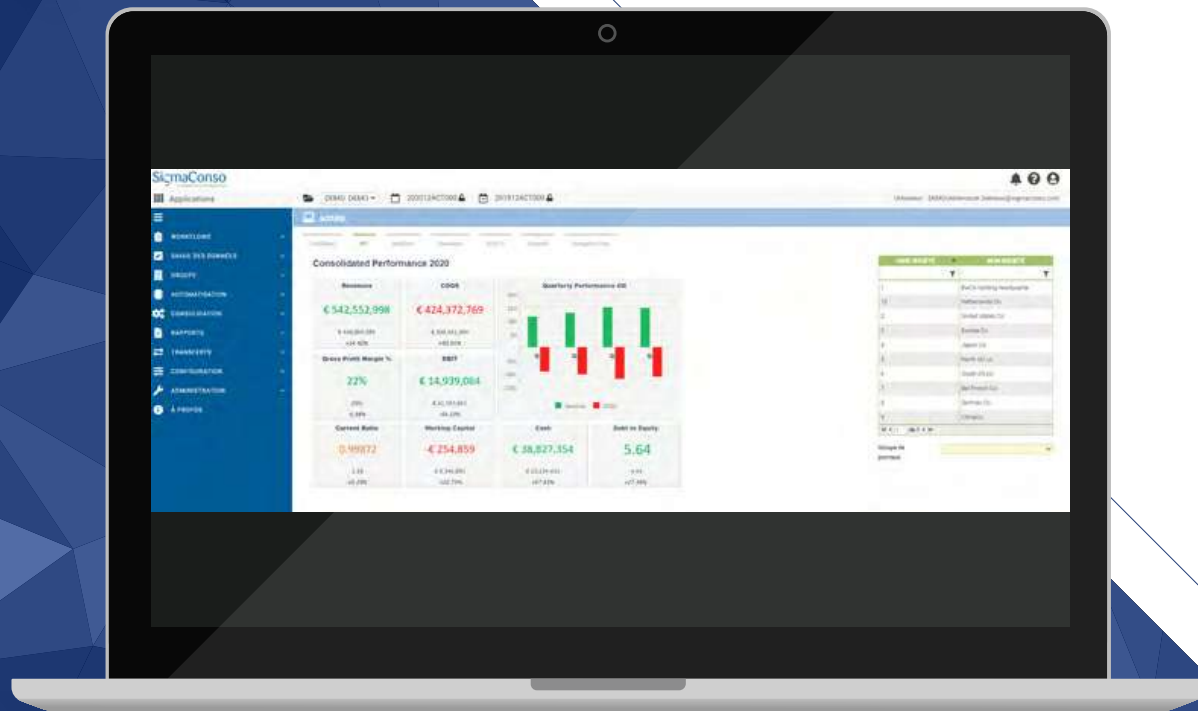
ERP & Finance Marketing

☎ 06 83 20 72 94
✉ margaux.pathe@sap.com



LA SOLUTION

SigmaConso
Make figures talk.



La page d'accueil est personnalisable.

1/ LES ATOUTS DE SIGMA CONSO

Sigma Conso Consolidation & Reporting a été conçu pour répondre à ces 3 enjeux :

- Connectivité : la solution offre plusieurs possibilités pour importer vos données : import classique de fichier Excel ou connexion directe à vos outils comptables ou opérationnels.
- Simplicité : la solution est simple à appréhender afin que vos filiales vous remontent une information fiable.
- Souplesse et évolutivité : la prise en main du paramétrage étant rapide, vous avez toute la latitude pour faire évoluer vous-même le logiciel.

3/ REPORTING

Notre outil de consolidation et de reporting permet de créer des rapports visuels et de définir votre format de reporting selon les indicateurs les plus pertinents pour votre entreprise.

Rapports dynamiques : mise à jour automatique de vos supports de communication financière.

2/ POUR LES GROUPES INTERNATIONAUX

Multilingue, multidevises et multinormes.

Automatisation de l'import et de l'export des données.

Très performant : votre consolidation est calculée en quelques secondes

Facile à prendre en main

4/ UN HUB POUR PLUS D'AUTOMATISATION

Sigma Conso vous propose un hub permettant à ses applications de communiquer avec toute application transactionnelle.

Toutes les données, y compris les flux et les dimensions analytiques, peuvent être reprises.

Vous automatisez ainsi encore plus vos processus, pour plus de rapidité, fiabilité et traçabilité.

5/ ANALYSES

Collectez et partagez vos données facilement. Analyse collaborative, multidimensionnelle.

Comparez et analysez vos données et indicateurs de performance, y compris budgets, prévisions et données non comptables.

6/ AU SERVICE DE VOTRE STRATÉGIE

Avec une consolidation traçable et transparente, le logiciel de consolidation et de reporting de Sigma Conso améliore votre prise de décision grâce des rapports dynamiques et des fonctionnalités de simulation pour appréhender l'impact de fusions, d'acquisitions et de ventes d'activités.

7/ INTERFACE PERSONNALISABLE

Notre logiciel de consolidation s'adapte aux processus de votre groupe et permet de générer des rapports sur mesure, pour faciliter la prise de décision.

Votre logiciel de consolidation, où et quand vous en avez besoin. L'interface intègre directement plusieurs langues, devises et normes comptables, vous permettant d'améliorer la qualité, la rapidité et l'exactitude de la consolidation et du reporting.



Etat de saisie

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Depuis les deux dernières décennies, l'objectif de **Sigma Conso** est simple : contribuer à la réussite des Directions Financières grâce à des logiciels CPM innovants et à de solides pratiques opérationnelles.

Nous sommes heureux d'être considérés comme un leader des logiciels de Corporate Performance Management (CPM). Nous apportons aux groupes, quelle que soit leur taille, des solutions évolutives pour accompagner leur développement.

En octobre 2021, **Sigma Conso** a rejoint le groupe canadien Prophix, spécialisé en FP&A. Le groupe formé par Prophix et **Sigma Conso** sert près de 4 000 clients dans le monde.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

Fin octobre, Sigma Conso, éditeur de solutions de gestion de la performance financière (FPM), a rejoint le groupe canadien Prophix, éditeur de logiciels CPM.

Les offres de Prophix et de Sigma Conso se complètent parfaitement, tant du point de vue fonctionnel (financial close pour Sigma Conso, FP&A pour Prophix), que géographique (Amériques pour Prophix, Europe, Asie et Afrique pour Sigma Conso).

#2

Sigma Conso figure parmi les "Representative Vendors" dans le Gartner® Market Guide for Cloud Financial Close Solutions, édition 2021.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

450



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Prophix



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2002



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE

2008

RÉFÉRENCES CLIENTS

CAS CLIENT #1

DOCLER : INFORMATIONS CLÉS

- Secteur : Groupe multinational, actif dans le secteur de la technologie, des médias, du divertissement, du sport et de l'art
- Société créée en 2001
- Siège social : Luxembourg
- 1 500 employés
- Portefeuille diversifié d'activités : 80 sociétés dans le monde entier, 5 devises fonctionnelles
- Plus d'informations : [doclerholding.com](https://www.doclerholding.com)

La situation

Le groupe Docler a son siège social au Luxembourg depuis 2013.

Le groupe se développant et la consolidation gagnant en complexité, l'externalisation de la consolidation a montré ses limites : la clôture des comptes prenait presque une année et l'audit était compliqué, engendrant beaucoup de pression pour les équipes.

Ce qui fait la complexité de la consolidation de Docler : un volume important de transactions interco (environ 10 000 transactions par trimestre), chacune des 80 sociétés ayant des intercos avec toutes les autres ; beaucoup de données en consolidation (transactions, produits, sociétés)

La décision d'internaliser la consolidation et le reporting du groupe a été prise en 2017.

Un appel d'offre est lancé en 2017 et Docler sélectionne Sigma Conso pour la consolidation et le reporting du groupe ainsi que l'automatisation du rapprochement des intercos.

Les résultats

- Des clôtures plus rapides et plus fréquentes
- Un audit facilité
- Autonomie de l'équipe Consolidation et Contrôle de Gestion

Simon Stein, Senior Technical Accounting Expert chez Docler, explique :

"Le logiciel est très puissant et permet de sortir des consolidations très rapidement. Parmi les objectifs de cette année figure la mise en place de consolidations mensuelles, réalisées en 2 ou 3 jours, pour obtenir des KPIs en consolidation sur quelques sociétés du groupe. Comme le logiciel laisse beaucoup d'autonomie à ses administrateurs, nous pouvons faire évoluer son paramétrage pour répondre facilement aux nouvelles demandes de la direction, pour lui faciliter le pilotage du groupe. Sigma Conso répond parfaitement aux besoins des groupes internationaux, en forte croissance !"

CAS CLIENT #2

SPIE BATIGNOLLES : INFORMATIONS CLÉS

- Secteur d'activité : bâtiment et travaux publics.
- Chiffre d'affaires 2020 : 2.1 milliards €
- 218 entités en consolidation
- 2 niveaux de consolidation : groupe opérationnel et groupe total, en French Gaap et en IFRS
- Pour plus d'informations : www.spiebatignolles.fr

Les avantages - en quelques mots

Agilité : le paramétrage de Sigma Conso Consolidation & Reporting est simple et facile à prendre en main. Les équipes finance ont pu rapidement être autonomes et maîtriser le logiciel. Sigma Conso permet d'accompagner l'évolution du groupe.

Adoption : l'utilisation de l'application est intuitive, elle suit les travaux d'un consolideur à tous les niveaux de l'organisation. Sigma Conso Consolidation & Reporting a été rapidement adoptée par l'ensemble des collaborateurs, y compris au niveau local. Les données des filiales sont remontées rapidement pour une meilleure qualité de l'information financière.

Audit : les auditeurs apprécient l'application, qui facilite leur tâche en leur apportant une transparence complète des chiffres.

Stéphanie Vorillon, Directrice des Comptabilités et Consolidation chez Spie batignolles, raconte :

« L'application de Consolidation & Reporting de Sigma Conso a été rapidement adoptée par les filiales : aucun collaborateur ne souhaite aujourd'hui revenir en arrière, tant l'import des données est simple, sûr et rapide. Même enthousiasme du point de vue des auditeurs : l'audit des comptes est facilité, ils utilisent des restitutions sous la forme de tableaux croisés dynamiques qui leur offrent le niveau de détail le plus fin, l'application leur offre une transparence complète sur les comptes du groupe.

Au niveau du département consolidation, notre travail est simplifié, tout au long du processus : rapprochement interco, calculs de consolidation, production des annexes, intégration des nouvelles entités ... Nous utilisons également l'application à des fins fiscales.

L'application de Consolidation & Reporting de Sigma Conso répond parfaitement à nos enjeux, dans un contexte de forte croissance. Elle nous offre beaucoup d'autonomie : gestion des changements de périmètre, création des rapports et annexes."

RÉFÉRENCES *CLIENTS*



VOS *CONTACTS*



CAS CLIENT #3

GROUPE EIFFAGE : INFORMATIONS CLÉS

- Chiffre d'affaires 2019 : € 18.1 milliards
- 550 filiales consolidées, 240 utilisateurs sur Sigma Conso
- Groupe coté sur la place de Paris (SBF 120)
- Consolidation en IFRS
- Groupe international, présent dans 65 pays, 18 devises
- Pour plus d'informations : www.eiffage.com

L'enjeu

Le Groupe Eiffage était à la recherche d'un logiciel de consolidation performant et fiable pour lui permettre d'établir en toute autonomie ses comptes consolidés au trimestre, avec une publication semestrielle et une publication annuelle.

La consolidation des comptes pour le groupe Eiffage présente les particularités suivantes :

- De fréquents changements de périmètres tout au long de l'année (cessions, acquisition, regroupement d'entités, etc.), pour suivre l'évolution d'un groupe dynamique.
- Une consolidation organisée en paliers juridiques transparents, avec 17 sous-groupes.
- Une volumétrie importante des données (550 entités en consolidation, 240 utilisateurs)

Le résultat

Joël Marme, Directeur Comptable du Groupe Eiffage, explique : "Nous sommes pleinement satisfaits de notre choix : nous avons immédiatement apprécié la facilité de prise en main et la simplicité d'utilisation de l'application de Consolidation & Reporting de Sigma Conso. Facile à administrer, le logiciel nous a permis d'être rapidement autonomes. L'application produit les consolidations rapidement, en dépit de la volumétrie importante. Les rapports de restitutions sont complets et les requêtes « retrieve-excel » sont faciles à réaliser.

Sigma Conso Consolidation & Reporting nous permet en outre de produire facilement des simulations, d'établir des comptes pro-forma, etc... ce qui aide la Direction Générale dans ses décisions. Sigma Conso Consolidation & Reporting permet également de faire des consolidations par palier. Dans le cas d'Eiffage, l'ensemble des informations est visible du niveau le plus synthétique au niveau le plus détaillé"



ANAËL BLAREAU

Responsable commercial

☎ 07 49 30 97 02

✉ Anaël.Blareau@sigmaconso.com



ABDERRAZAK SABRAOUI

Presales Consultant

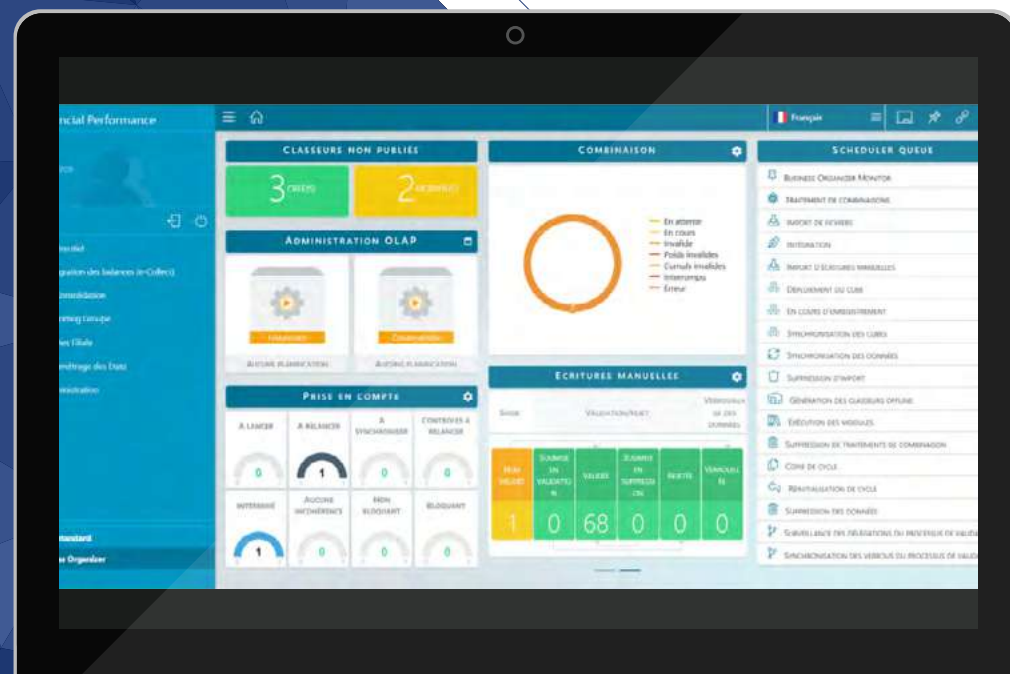
☎ 01 88 86 00 18

✉ Abdel.Sabraoui@sigmaconso.com



LA SOLUTION

Talentia
FINANCE & HR SOLUTIONS



Talentia Corporate Performance Management (CPM) est une plateforme unique pour le reporting - en temps réel, l'analyse stratégique, l'élaboration budgétaire, les prévisions, la consolidation et la clôture. Talentia CPM permet de fiabiliser l'information, d'augmenter la productivité des équipes et d'améliorer les processus décisionnels.

1/ ACCÉLÉREZ ET SÉCURISEZ LA CLÔTURE FINANCIÈRE

Talentia Consolidation & Clôture est une solution unique pour le reporting - en temps réel, la consolidation de gestion et statutaire multi-normes, la réconciliation des intragroupes et la clôture. La solution permet d'accélérer et fiabiliser les processus de clôture. Elle permet aussi aux équipes de libérer du temps sur les opérations pour se concentrer sur l'analyse de la performance de l'entreprise.

2/ FIABILISEZ L'INFORMATION

Talentia Révision comptable minimise les risques financiers et garantit la véracité des données, grâce à des cycles de travail standardisés basés sur les « meilleures pratiques », organisés en feuilles de travail contenant une liste de contrôles, des notes de synthèse et des notes de revue. La solution s'intègre avec tout système comptable, via l'importation d'écritures comptables et assure un contrôle des risques à la clôture du cycle comptable (mensuel, trimestriel, annuel).

3/ CONVERTISSEZ VOS DONNÉES EN IXBRL

Talentia ESEF-XBRL permet en toute simplicité de convertir les données en format Inline XBRL (iXBRL) ; de contrôler et mettre en évidence toutes les erreurs ; de valider un document XBRL et de préparer le dépôt final du document XBRL. La solution garantit que la taxonomie est entièrement conforme aux dernières normes XBRL en vigueur. Un processus intégré de bout en bout avec un risque d'erreur très limité même en cas de changements de dernière minute.

4/ PUBLIEZ VOS RAPPORTS FINANCIERS AUX NORMES

Talentia Disclosure Management est la solution la plus efficace et la plus compétitive pour la préparation intelligente des documents financiers et de gestion, requis pour accompagner les états financiers de l'entreprise et conformément au décret législatif 254/2016 - Rapports de développement durable.

5/ ASSUREZ VOS CONTRÔLES COMPTABLES

La solution de révision comptable Talentia permet de digitaliser, sécuriser et accélérer le(s) processus de clôture comptable de l'entreprise. Elle permet notamment de faciliter la collaboration entre les équipes, d'automatiser les contrôles, piloter à distance les équipes et travaux et mieux communiquer en interne et en externe (avec les commissaires aux comptes, par exemple) de manière sécurisée.

Pré-configurée de programmes de travail verticalisés facilement adaptables, sa mise en œuvre est rapide et sa prise en main est simple et se fait directement par les équipes métiers Finance (sans nécessité de compétence technique).

7/ COLLABOREZ À DISTANCE FACILEMENT

La clôture comptable facilite la collaboration à distance, de manière sécurisée pour des processus plus efficaces. Le pilotage des travaux est également plus simple : visuel, multi-niveaux et temps réel.

Des alertes peuvent être mises en place de manière personnalisée très facilement, tant sur l'avancement des travaux que sur l'évolution des situations comptables.

La clôture implique aussi des échanges externes, Talentia permet la gestion de profils internes, et externes, mais aussi d'extraire de manière sécurisée les dossiers de révision (pour communication aux commissaires aux comptes par exemple).

6/ COLLECTEZ LES DONNÉES DE MANIÈRE SÉCURISÉE

Grâce à son module de chargement intégré, cette solution permet de collecter rapidement et de manière sécurisée les informations financières et non financières issues de différents systèmes opérationnels (systèmes comptables, ERP, logiciels métier) via le chargement de fichiers multi-formats (.xls, .csv, .txt). L'application permet de paramétrer facilement des formats d'import permettant la transformation automatique des fichiers source extraits des applications amont (ex : balances comptables) dans le format d'intégration attendu par la solution.

8/ ATTACHEMENT AUTOMATIQUE DE JUSTIFICATIFS

La justification des comptes est un élément central de la clôture.

Pour faciliter le travail et accroître la productivité sur ces tâches à faible valeur ajoutée, Talentia intègre à sa solution un moteur d'attachement automatique des pièces jointes au croisement fonctionnel pertinent, sur la feuille de travail appropriée.

La solution de révision comptable Talentia permet de digitaliser, sécuriser et accélérer le(s) processus de clôture comptable de l'entreprise. Elle permet notamment de faciliter la collaboration entre les équipes, d'automatiser les contrôles, piloter à distance les équipes et travaux et mieux communiquer en interne et en externe.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ



Talentia Software est un des principaux éditeurs internationaux de solutions de digitalisation des fonctions RH et finance pour les ETI. **Talentia** développe des solutions de gestion de la Performance Financière (comptabilité, consolidation, reporting et élaboration budgétaire) et des RH (paie-RH, gestion des talents, gestion administrative des collaborateurs). Les solutions de **Talentia** sont complètes, intégrées et adaptées à la complexité spécifique que doivent gérer les ETI. **Talentia Software** est un groupe français qui dispose d'une forte présence en Europe du Sud notamment en Italie, Iberia, Grèce. Suite à l'acquisition d'Addedo en 2018, **Talentia** est désormais également présent en Suisse, Allemagne et North America. Plus de 3 600 entreprises utilisent les solutions **Talentia** pour simplifier la gestion de leur complexité financière et RH. En 2020, le groupe a réalisé 65 millions d'euros de chiffre d'affaires et emploie 450 collaborateurs.

LES GRANDES ACTUALITÉS

#1

ESEF Disclosure Management

- Baliser vos états financiers
- Accéder rapidement aux différents éléments de la taxonomie
- Lancer et vérifier les nombreux contrôles de cohérence exigés par l'ESMA
- Générer l'ensemble de votre RFA au format XHTML
- Déposer le dossier déclaratif sur le site de l'AMF

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

65 M€ (2020)



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

450



LES PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

ARGOS WITYU



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1988

RÉFÉRENCES *CLIENTS*

CLIENTS #1

3 600 clients en Europe dont 600 clients CPM

Tous les secteurs d'activité sont représentés, quelques-uns de nos clients :

- Afflelou
- Barbotteau
- Croix-rouge française
- Fiducial
- Gecina
- Groupe eram
- Groupe welcoop
- Harmonie mutuelle
- Mazars
- Merieux
- Provencia
- Samse
- Setec
- Stelliant

CAS CLIENT #2

Harmonie Mutuelle

La solution Talentia Révision comptable est utilisée en SaaS par une trentaine de collaborateurs pour les processus de clôtures annuelles et arrêtés trimestriels de différentes comptabilités du groupe.

La solution de révision comptable Talentia a contribué à des gains de temps significatifs dans le processus de révision et à la fiabilisation des contrôles.

Harmonie Mutuelle a également donné accès à l'application aux Commissaires aux Comptes permettant ainsi de gagner du temps dans les échanges avec les différents services.

Intuitive et personnalisable, Talentia Révision Comptable permet d'effectuer les contrôles comptables et d'audit tout en cadrant le processus comptable. Toutes les actions réalisées dans la solution sont tracées et sécurisées.

« La solution Talentia nous a permis de gagner en efficacité et en fiabilité sur la clôture de nos comptes et de sécuriser et dématérialiser le processus. La flexibilité de la solution nous offre également un gain de temps considérable permettant aux équipes de se concentrer davantage sur les analyses ».

Marion Duchesne, Analyste financier au sein du pôle réglementaire chez Harmonie Mutuelle

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENT #3

Le groupe Mutualité de La Réunion

Le Groupe Mutualité de La Réunion a pu sécuriser et dématérialiser son processus de clôture annuelle grâce à Talentia.

"La Solution Talentia nous a permis de gagner en efficacité sur la clôture des comptes et de sécuriser et dématérialiser le processus. Cela nous a permis de fiabiliser les contrôles et aujourd'hui, notre clôture est de meilleure qualité. Les équipes peuvent à présent se concentrer sur les analyses.

Enfin, après, nous avons pu utiliser les programmes de travail clé en main et adaptables, sur nos différentes activités : assurances, association et sur le plan de compte général."

Jonathan Costey, Responsable comptable adjoint
Groupe Mutualité de La Réunion

"Pour tendre vers le zéro papier, pour améliorer la qualité des contrôles et pour augmenter la productivité d'un service comptable, la solution Talentia est la solution que je cherchais.

La solution Talentia nous a permis d'améliorer la qualité de nos dossiers de révision. Désormais, ils sont entièrement dématérialisés. Talentia, c'est la fin des classeurs de révision prêts à exploser, dans lesquels étaient entassés les justificatifs des comptes. Tout est dématérialisé et centralisé dans un seul fichier qui peut être communiqué directement aux commissaires aux comptes. Au bout d'une semaine de formation et de prise en main, j'ai constaté que mon équipe a su parfaitement maîtriser la solution qui est à la fois très complète, collaborative et simple d'utilisation. La solution nous a permis de revoir notre méthodologie de clôture des comptes. Celle-ci est aujourd'hui plus rapide et de meilleure qualité.

La solution nous a permis de gagner un temps précieux, de limiter le risque d'erreur et de pouvoir nous consacrer à des tâches à forte valeur ajoutée. Il est inenvisageable pour nous aujourd'hui de revenir à l'ancienne méthode manuelle. Au bout de 4 mois de révision, l'équipe est ravie d'utiliser l'outil."

Loïc Gardel, DAF
Groupe Mutualité de La Réunion

VOS CONTACTS



BÉATRICE PIQUER
CMO

☎ 06 89 84 90 06
✉ bpiquer@talentia-software.com



KARIM BENALIA
Team Leader - Accounts Manager

☎ 06 07 25 13 19
✉ kbenalia@talentia-software.com



ROSELYNE LOLLIER
Consultant CPM

☎ 06 89 84 90 03
✉ rlollier@talentia-software.com



DOMINIQUE DI GRANDE
CPM - Product management

☎ +41 79 935 32 75
✉ ddigrande@talentia-software.com



KAMAL EL OUARRARI
Consultant Avant Vente Finance

☎ 06 64 72 62 62
✉ kelouarrari@talentia-software.com



LAURENT DENEUVE
Consultant Expert Révision Comptable

☎ 06 10 81 15 01
✉ ldeneuve@talentia-software.com



MERCI À
TOUS

RENDEZ-VOUS
EN 2022 !

LOSAM

ARE YOU READY ?

Deloitte

FUTURE OF FINANCE

FUTURE OF FINANCE

DIGITAL FINANCE AWARDS

SAVE
THE
DATE



21 AVRIL
2022



SOMMAIRE



FOF
2021

