

ÉDITION 2022

FUTURE OF FINANCE

La transformation des Directions Financières

DE MACHINE FIRST À HUMAN FIRST : ENGAGEONS-NOUS DANS LA FINANCE DYNAMIQUE !

L'innovation n'est pas qu'une affaire de technologie. À l'occasion de l'évènement Future of Finance du 18 octobre 2022, le cabinet Deloitte, partenaire de l'évènement et expert de la transformation de la fonction finance nous livre sa vision de cette transformation. Gautier Riche et Sébastien Cannizzo - Associés Conseil Finance et Performance, partagent ici leurs convictions sur ce qu'ils appellent la finance dynamique. Ils invitent les acteurs de la finance à s'embarquer de toute urgence dans cette trajectoire, ouvrant de nouvelles perspectives et permettant aussi de renforcer l'attractivité de la fonction.

Longtemps, les directions financières ont été obsédées par le mantra technologique qui laissait à penser que la technologie allait être le principal moteur de l'innovation. De l'aveu même de Gautier Riche et Sébastien Cannizzo : « Nous avons sans doute participé à véhiculer ce message ». Et dans certaines entreprises, l'image est devenue presque caricaturale avec des services financiers destinés à être coupés en deux avec d'une part des robots (machine learning, IA) réalisant les tâches subalternes à faible valeur ajoutée, appelées donc à être automatisées, et d'autre part, des équipes de direction finance ultra-capées certes, mais qui seraient progressivement réduites en nombre. Bien entendu ce changement n'allait pas se faire sans heurt, mais le « machine first » devait être la règle.

En 2022, force est de constater que le niveau de disruption engendrée par l'arrivée de l'IA a été moins élevé que prévu et que cette vision « machine first » est aujourd'hui insuffisante. En pratique, on le sait aujourd'hui, ce découpage très théorique n'a pas résisté aux crises successives que nos entreprises viennent de traverser et cela malgré la formidable capacité des hommes à se transformer.

Autre écueil de taille que relève Gautier Riche : « Comment imaginer que cette vision allait pouvoir

séduire les futurs talents alors même que nous avons déjà eu les plus grandes difficultés à nous débarrasser d'une autre image, tout aussi poussièreuse et non représentative : celle du financier cravaté dans sa tour d'ivoire traversant la cour ou l'open-space une fois l'an pour se rendre auprès des opérationnels et découvrir ce qu'il se passe côté production, supply-chain ou marketing » ?

Pour l'expert, à l'heure où les difficultés à recruter sont réelles, il est temps de montrer une image de la finance plus proche de la réalité, celle de la finance dynamique déjà en place dans certaines organisations et appelée selon le cabinet Deloitte à se généraliser. Pour Gautier Riche, puisque la sécurité de l'emploi, l'assurance de faire carrière, les niveaux élevés de rémunération ne sont plus les seuls critères de choix des jeunes diplômés, la finance doit d'urgence montrer qu'elle a autre chose à proposer, notamment en termes de trajectoires dans l'entreprise.

« La finance a beaucoup à offrir », abonde Sébastien Cannizzo : « Quand on parle finance en 2022, on parle fluidité, co-développement, digital, vision globale...Entre décroïsonnement, ouverture à des profils variés et dimension hautement stratégique, la fonction finance a largement débuté sa mue ».



Gautier Riche & Sébastien Cannizzo

DE FONCTION SUPPORT À FONCTION D'AVENIR

Pour les experts de Deloitte, s'il est certain qu'à une époque encore récente, la fonction finance était largement considérée comme une fonction support, ce n'est plus le cas aujourd'hui. Selon le spécialiste : « les crises successives ont largement démontré que la finance était bien au cœur du réacteur. Cette vision du CFO compilant des chiffres n'a aujourd'hui aucun sens. Chez Deloitte nous sommes convaincus que le CFO et ses équipes ont de toutes autres missions ». Pour Gautier Riche, il s'agit par exemple de faire parler les chiffres. Aujourd'hui, lors d'un recrutement, il faut oser dire : « J'attends de vous que vous fassiez du storytelling, c'est-à-dire que vous mettiez en récit des données financières, que vous les traduisiez en interne et en externe ».

Autre aspect sur lequel la transformation de la finance s'est déjà traduite concrètement et sur lequel Deloitte engage ses clients à davantage communiquer : le rapprochement entre les équipes de pilotage financier et de pilotage des risques. Les experts de Deloitte sont convaincus que dans certaines organisations, cette approche en silo, rigide n'est plus opérante. Gautier Riche l'explique simplement : « Longtemps honni, le risque est devenu un paramètre acceptable ». Une petite phrase qui en dit long et prouve bien que la fonction finance

se redessine. Il faut désormais apprendre à piloter davantage avec le risque. « Les dirigeants, les COMEX ont besoin de données à la demande, disponibles tout le temps, et non plus de reporting trimestriels à date fixe ».

Pour nos deux experts, dans un monde où tout s'accélère, mieux vaut une décision immédiate basée sur des données fiables à 95 %, qu'une décision différée à 30 jours dans l'attente de données présentant 100 % de fiabilité. Un vrai changement de paradigme qui va participer à rendre la fonction finance attractive pour les futurs diplômés. On le voit, la posture du CFO et de ses équipes évolue vite et leur champs d'action n'en finit pas de s'élargir.

LA FIN DES PROBLÈMES DE RÉTENTION ?

Au fur et à mesure que la fonction finance se transforme, il convient de veiller tout naturellement à ne pas se limiter aux leviers classiques basés sur le plan de carrière, les grilles de salaires et d'avantages, le niveau de responsabilité qui évolue au fil des années et de la séniorité. Bien sûr ces critères sont importants malgré ce que peuvent donner à penser certains discours de collaborateurs qui avancent vouloir privilégier avant tout « le sens et de flexibilité ». Mais en creusant un peu lors des entretiens, les managers s'apercevront vite que la rémunération compte encore pour beaucoup. Toutefois face à ces demandes devenues communes dans les directions financières comme ailleurs, on ne peut se contenter de discuter avantages matériels de type « conciergerie », « véhicule de fonction » et « bureau d'angle ».

Une chose est certaine : le renouvellement générationnel a permis l'arrivée d'équipes financières avec une volonté de résoudre plutôt que de reproduire, associée dans la plupart des cas à une appétence pour les nouvelles technologies et à des expériences précédentes plus variées. À cela s'ajoute une envie de travailler ensemble sur des process et de faire évoluer ceux-ci, chose qui a été grandement facilitée par la généralisation du cloud.

Pour les experts de Deloitte, pour favoriser la rétention, il faut miser sur le levier que constitue cette simplification des process mais aussi sur des plans de formations accélérés permettant aux collaborateurs d'évoluer dans l'organisation. La transformation de la fonction finance joue assurément un rôle majeur dans la rétention.

En pratique, les jeunes collaborateurs doivent pouvoir être associés à un niveau ou à un autre à cette grande transformation, laquelle, – contrairement à ce qui a pu être prôné dans le passé –, n'a pas de fin. Les experts de Deloitte encouragent ainsi leurs clients à davantage échanger sur ce concept de transformation permanente. Un CFO bien connu utilise cette image d'un appartement familial dans lequel un plombier et un peintre en bâtiment seraient installés à demeure. La transformation de la fonction finance, c'est un projet toujours en cours et cela peut être déstabilisant pour une partie des collaborateurs.

Selon Sébastien Cannizzo, cette transformation de la fonction finance est incarnée parfaitement par les « M. et Mme Transfo Finance ». « 80 % de nos clients ont créé un département de la transformation finance dans leurs entreprises ». C'est un signal fort en externe pour faciliter les recrutements, tandis qu'en interne, voici un bon moyen de retenir les collaborateurs à fort potentiel, avides de nouvelles missions. Au vu des enjeux ESG et de la taxonomie, ces spécialistes de la transfo finance, sont d'ailleurs souvent amenés à devenir les bras droits des CFO. Comme le constatent quotidiennement les experts de Deloitte, on voit apparaître à ces postes clé, des profils loin d'être des « opérationnels classiques ».

VERS PLUS DE POROSITÉ

Les parcours linéaires chez les jeunes collaborateurs, ne sont plus depuis quelques années, la règle absolue. Lorsqu'on réfléchit carrière court terme, moyen terme, long terme, il convient d'intégrer le fait qu'une partie du parcours peut se faire ailleurs que dans l'entreprise. Que la fonction finance n'est peut-être pas appelée à n'accueillir que des financiers. Cette tendance à la porosité est déjà bien présente avec le recrutement de profils ingénieur. Mais pour Sébastien Cannizzo, il est indispensable de faciliter davantage les passerelles d'un département à l'autre. Ceci est valable dans un sens comme dans l'autre. « Cette porosité participe à cette redynamisation de la fonction finance. Oui, nous avons besoin de profils ultra-variés, venant de l'intérieur comme de l'extérieur ».

Concrètement, cela signifie accepter et accueillir les mobilités en dehors de l'entreprise avec des générations davantage susceptibles d'aller voir ailleurs. La fidélité à l'employeur ne fait clairement pas partie des valeurs montantes. Même à des postes à responsabilités et dotés de packages avantageux, les financiers de la génération Z ont moins d'états d'âme que leurs prédécesseurs à partir chez le fournisseur, le concurrent ou en congé sabbatique... pour mieux parfois revenir au bercail, quelques années après.

La finance dynamique, c'est accepter ces évolutions sociétales majeures, comprendre que le rapport de force s'est inversé au profit du salarié, que les projets de vie des collaborateurs ont peu à voir avec ceux de leurs parents au même âge, que la question du sens est devenue fondamentale,

que l'équilibre vie pro-vie perso est devenu central. Pour Sébastien Cannizzo, il convient d'adresser sans tabou les besoins du collaborateur afin que son parcours dans l'entreprise soit totalement co-construit.

Ces enjeux de rétention sont perçus par nos deux spécialistes, comme une formidable occasion de renforcer le message sur la dynamique de transformation dans laquelle les départements finance s'engagent. « C'est ainsi que nous renforcerons l'attractivité de nos métiers. La variété des profils renforce l'agilité réelle des équipes, une agilité qui n'est pas de façade, mais fait partie intégrante de l'ADN de l'organisation ». Ceci participe à rendre plus fortes les équipes finance et donc l'entreprise. Pour Gautier Riche, les besoins sont criants : « Il y a peu, un sondage réalisé par Deloitte indiquait que 70 % des CEO n'étaient pas confiants dans la capacité de leurs organisations à pivoter face aux événements disruptifs ». Pour le cabinet Deloitte, une finance dynamique, c'est-à-dire agile et « human first » semble la seule approche pour accélérer la transformation de la fonction finance et faire face aux nouveaux défis qui s'annoncent.



Gautier Riche & Sébastien Cannizzo

Pour aller
plus loin

AVEC DELOITTE


sommaire

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 différents projets.



Gautier Riche

Associé Conseil,
Finance et Performance
griche@deloitte.fr



Sébastien Cannizzo

Associé Conseil,
Finance et Performance
scannizzo@deloitte.fr

FP&A / Élaboration budgétaire



ERP Next Generation



P2P



Analytics & data mining



Risk Management



Reporting financier et extra-financier



Consolidation



Trésorerie



O2C



Migration des données



Automatisation de la clôture des comptes

  **BLACKLINE**  highradius

Compliance & Fraude

 Diligent  kyriba  runview

RPA

 AUTOMATION ANYWHERE  Microsoft

Notes de frais

 silæ x  JENJI  SAP Concur 

Intercos

 **BLACKLINE**

Data visualisation

 + **tableau**
from  Salesforce

Process Mining

 celonis

SOMMAIRE

Les solutions
pour lancer un projet

01

alteryx

9

Amelkis
PILOT YOUR FUTURE

18

Anaplan

27

AUTOMATION
ANYWHERE

34

axway

42

basware
Simplify Operations, Spend Smarter.

51

BLACKLINE

59

board

66

cegid

73

celonis

82

Diligent

90

ESKER

99

Google Cloud

103

highradius

112

invoke

121

ITESOFT

129

jedox.

138

silæ x JENJI

146

kyriba®

155

Microsoft

163

nodata

172

OneStream™

180

ORACLE®

192

Pigment

201

runview

209

Sage

218

SAP Concur

227

SERRALA

236

SIDETRADE

243

+ a b l e a u
from Salesforce

249

Wolters Kluwer

258

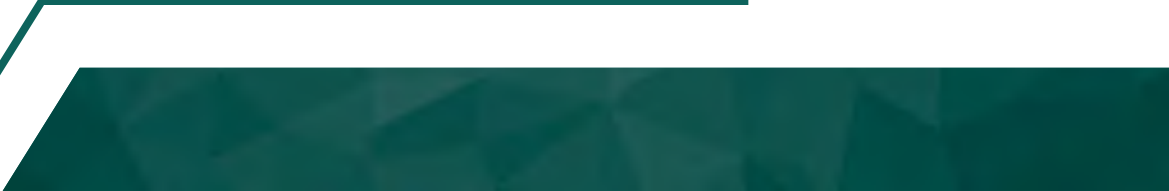
workday.

267

workiva



[sommaire](#)



alteryx

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Alteryx, la société d'automatisation des analyses, a pour objectif de **permettre à chacun de transformer les données en une percée**. Alteryx unifie l'analytique, la Data Science et l'automatisation des processus métier en une seule plateforme de bout en bout pour accélérer la transformation numérique et façonner l'avenir de l'automatisation des processus analytiques (APA™).

Des organisations de toutes tailles, partout dans le monde, font confiance à Alteryx pour obtenir des résultats commerciaux à fort impact et une montée en compétences rapide de leur personnel.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.alteryx.com/fr

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL
2020: \$548 millions



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
1997



FONDATEUR(S)
Dean Stoecker and
Libby Duane



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL
+1 900

VOTRE CONTACT



Raphael Savy
Vice President Europe du Sud



06 10 92 18 59



rsavy@alteryx.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

FISCALITÉ

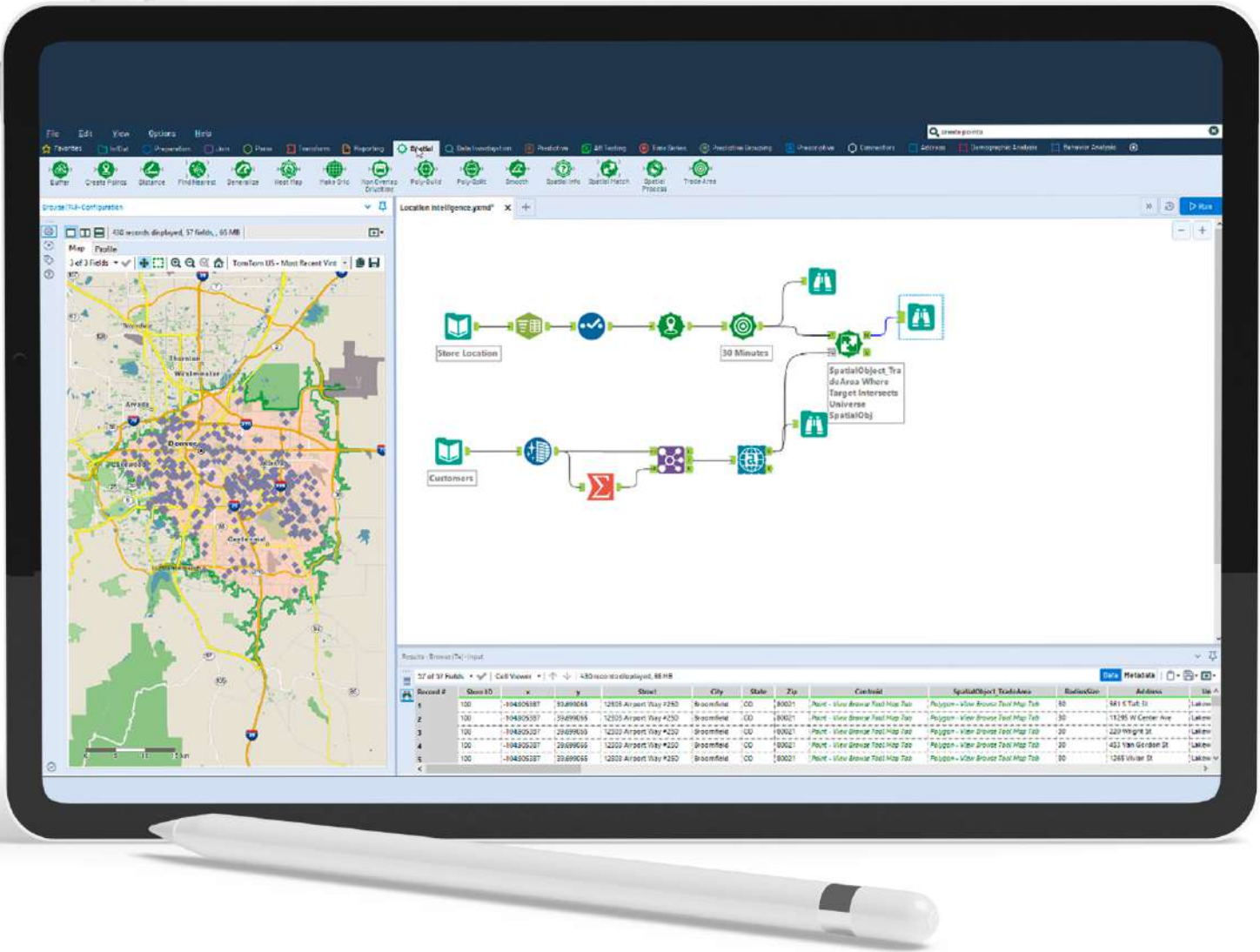
Simplifiez la prise de décision stratégique et les prévisions

02

AUDIT

Réduisez les coûts et créez des tests et des validations de processus de bout en bout.

Alteryx Designer - Outil de localisation



Alteryx Designer - Workflow

PLANIFICATION ET ANALYSE FINANCIÈRES

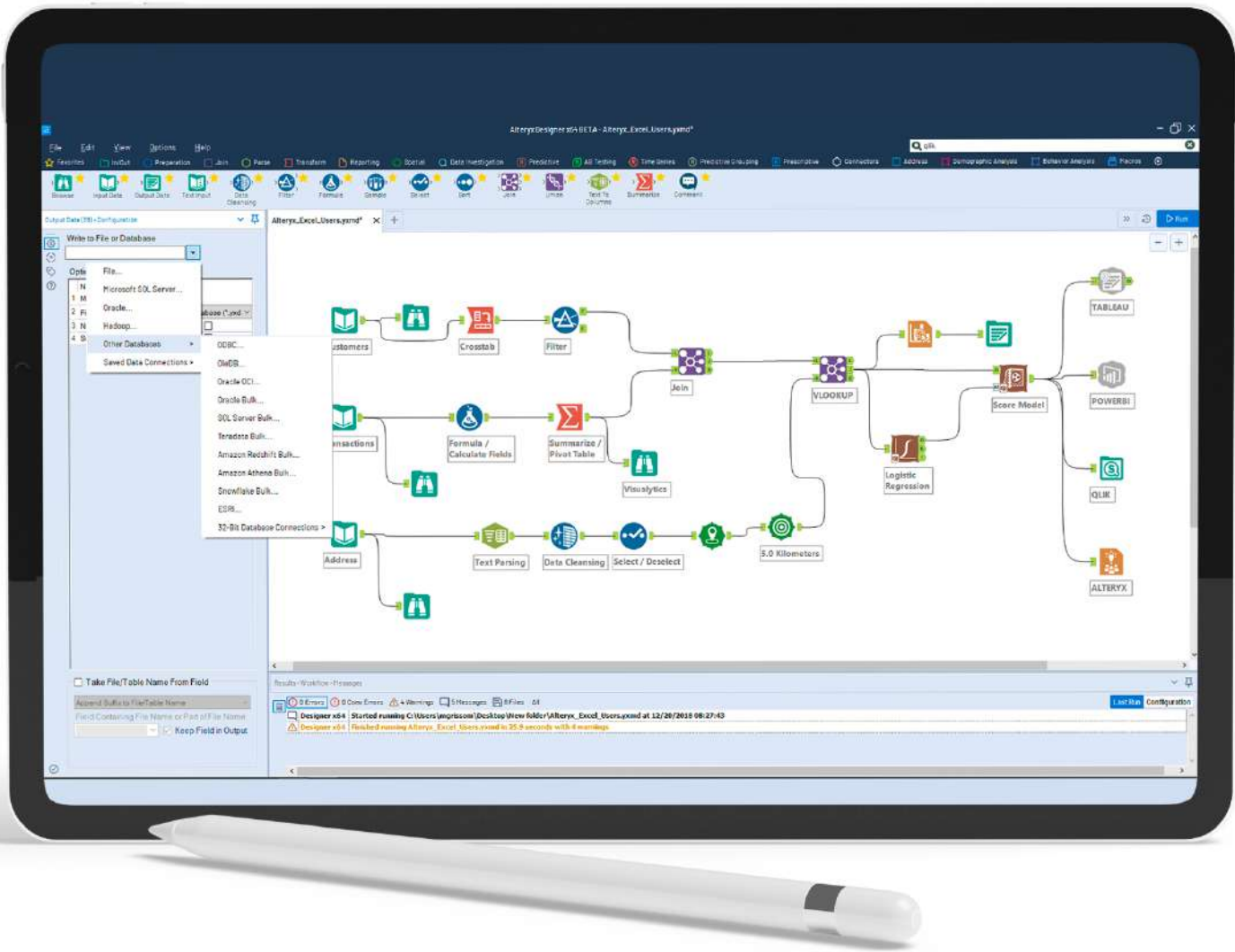
03

Améliorez les prévisions et les analyses de simulation et automatisez la budgétisation.

COMPTABILITÉ

04

Automatisez la clôture mensuelle, les écritures de journal et la consolidation.



ALTERYX FINALISE L'ACQUISITION DE TRIFACTA.

Grâce à Trifacta, Alteryx sera plus vite en mesure de proposer une plateforme d'automatisation analytique complète, intégrée et low-code/no-code dans le cloud pour répondre aux besoins de toute l'entreprise.

Février 2022

MCLAREN RACING CHOISIT ALTERYX POUR L'AUTOMATISATION ANALY- TIQUE ET LA DATA SCIENCE.

Grâce à Alteryx, l'équipe McLaren de Formule 1 fournit rapidement des insights et des informations pour plusieurs initiatives cruciales.

Septembre 2021

MCLAREN RACING

Il y a 50 ans, Bruce McLaren constituait un petit groupe d'ingénieurs pour concevoir et construire des voitures de course. Depuis, McLaren Racing a remporté 20 championnats du monde de Formule 1 et 182 Grands Prix.

Aujourd'hui, l'entreprise emploie plus de 800 personnes. **Le succès de McLaren dans le sport automobile s'explique par un profond désir d'innovation.** L'entreprise a toujours été à la pointe du développement de technologies révolutionnaires, en établissant des partenariats stratégiques pour améliorer ses performances.

Plus de 20 week-ends de course sont prévus dans le calendrier de Formule 1, chacun générant 1,5 To de données, qu'il est indispensable de collecter, de traiter et d'exploiter. Grâce à la plateforme Alteryx Analytics Automation, l'équipe de McLaren Racing accélère la prise de décisions stratégiques, tant sur le circuit qu'en dehors. « L'IT joue un rôle fondamental, aussi bien pour le fonctionnement de l'entreprise que dans notre approche de la compétition », déclare Dan Keyworth, Director of Business Technology chez McLaren Racing. « Tout ce que nous faisons dans les trois aspects principaux de nos activités, à savoir la conception, la construction et la course, est entièrement guidé par les données.

Capturer les paramètres de données d'un objet qui se déplace à grande vitesse et déterminer comment le rendre plus performant ou plus rapide procure un réel avantage concurrentiel. C'est sur l'analytique avancée d'Alteryx que repose toute cette démarche. »

McLaren Racing a choisi Alteryx pour 3 raisons :

- 1. De puissants insights sur la conception, la construction et la course.** L'équipe peut suivre les performances à chaque étape et apporter rapidement des améliorations fondées sur les données.
- 2. Aucune connaissance préalable en codage n'est requise.** Toutes les équipes peuvent utiliser les données pour faire la différence, quel que soit leur niveau de compétence en codage.
- 3. Conserver un avantage concurrentiel malgré le plafonnement des coûts budgétaires de la Formule 1.** L'analytique avancée permet d'améliorer les performances et la conformité dans cette nouvelle ère du sport automobile.

CABINET DE CONSEIL

L'un des plus grands cabinets comptables, aide depuis 130 ans ses clients à booster leurs résultats. Présent dans 146 pays et territoires, les succursales de ce cabinet répondent aux besoins des entreprises, des pouvoirs publics, des entreprises publiques et des organismes à but non lucratif.

Stratégie : l'automatisation renforce la rapidité et l'efficacité

« Nous devons éliminer les erreurs humaines et automatiser nos processus de saisie et d'accès aux données, ainsi que nos analyses quantitatives », explique Phillip DeSalvo, Partnership Transaction Group M&A Tax Principal dans le cabinet. « Dans certains cas, Excel mettait 30 minutes à recalculer un classeur détaillé et rempli de formules complexes. Dans l'ensemble, nous avons simplement besoin de gagner en transparence dans nos données. »

« En découvrant Alteryx, nous avons été frappés par la vitesse de calcul et la réduction du risque d'erreur humaine », déclare Kevin Casady, Partnership Transaction Group Managing Director au sein de M&A Tax dans le cabinet. « Nous avons entièrement automatisé notre processus de saisie et d'accès aux données des clients, pour permettre à nos équipes de mieux se consacrer à la génération d'insights. »

3 raisons expliquant le choix d'Alteryx :

1. **Rapidité :** des insights immédiats
2. **Accessibilité :** accès facile à d'importants volumes de données fiscales sur les clients
3. **Automatisation :** réduction du risque d'erreurs humaines

Résultats : plus grande rapidité d'accès aux insights pour une meilleure satisfaction des clients

« Nous accélérons notre capacité à analyser les données et trouvons plus vite des solutions aux problématiques de nos clients, qui sont satisfaits de profiter d'une solution aussi performante et inédite », explique Kevin Casady. « Nous pouvons gérer simultanément un plus grand nombre de besoins et effectuer davantage de tâches plus efficacement. »

« Avec Alteryx, nous disposons d'un réel avantage concurrentiel par rapport aux solutions traditionnelles. Nous répondons plus rapidement aux besoins de nos clients, ce qui nous permet de passer moins de temps au travail et davantage avec nos familles », se réjouit Daniel Basca.

MUFG BANK

MUFG Bank a lancé la Global Financial Crimes Division (division de lutte contre la criminalité financière à l'échelle mondiale, « GFCD »), qui est chargée de promouvoir un programme de conformité mondialement intégré et cohérent pour la lutte contre la criminalité financière.

Sa mission : créer un programme de conformité mondialement intégré et cohérent pour lutter contre ce fléau

Déploiement d'Alteryx pour unifier les systèmes dans le monde et gérer de grands volumes de données

Défi 1 : traitement d'importants volumes de données et systèmes IT diversifiés

Défi 2 : le manque de data scientists pouvant effectuer des analyses exploratoires

Trois facteurs ont été décisifs pour le choix d'Alteryx.

1. Une interface facile d'utilisation

Les opérations sur le terrain exigeaient une plateforme conviviale. « Les principaux facteurs déterminants étaient les fonctionnalités faciles à utiliser même pour le personnel n'ayant jamais utilisé ces outils, la possibilité d'effectuer des modifications, et la facilité de compréhension visuelle du processus de traitement. » (Yuji Matsuura)

2. Un moteur puissant capable de traiter de grandes quantités de données

Le moteur doit être suffisamment puissant pour gérer le nettoyage (traitement) des données, qui est une tâche lourde et complexe.

3. Une capacité réseau permettant la gestion centralisée des données

Pour MUFG Bank, le dernier facteur est la puissance des systèmes de réseau qui peuvent être gérés de manière centralisée dans le monde entier.

« Nous avons besoin de pouvoir distribuer les serveurs et de les connecter de manière organique. Je pense que le grand avantage d'Alteryx est que la plateforme est capable de répondre à un ensemble d'exigences très diversifiées, comme la centralisation de la connexion des serveurs et de la gestion de la propriété intellectuelle. » (Yoshiro Fujimori)



sommaire



Amelkis

PILOT YOUR FUTURE

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Créé en 2004, Amelkis est un éditeur de logiciels comptables, 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. Consolidation, IFRS16, Business Plan, Reporting et budget, intragroupe, rse, xbrl et disclosure management.

Avec plus des 2 400 groupes consolidés sur Opera chaque année, une croissance de 30 % par an, et plus de 1 200 clients, Amelkis est un éditeur de référence, le 1er éditeur de logiciel de consolidation et reporting en mode SaaS.

LES CHIFFRES CLÉS



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2004



FONDATEUR(S)
Nawfal YASSIR
Adrien REIMANN
Roméo ANDRÉ



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
60



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

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

CONSOLIDATION

Clôturez vos comptes consolidés rapidement et efficacement.

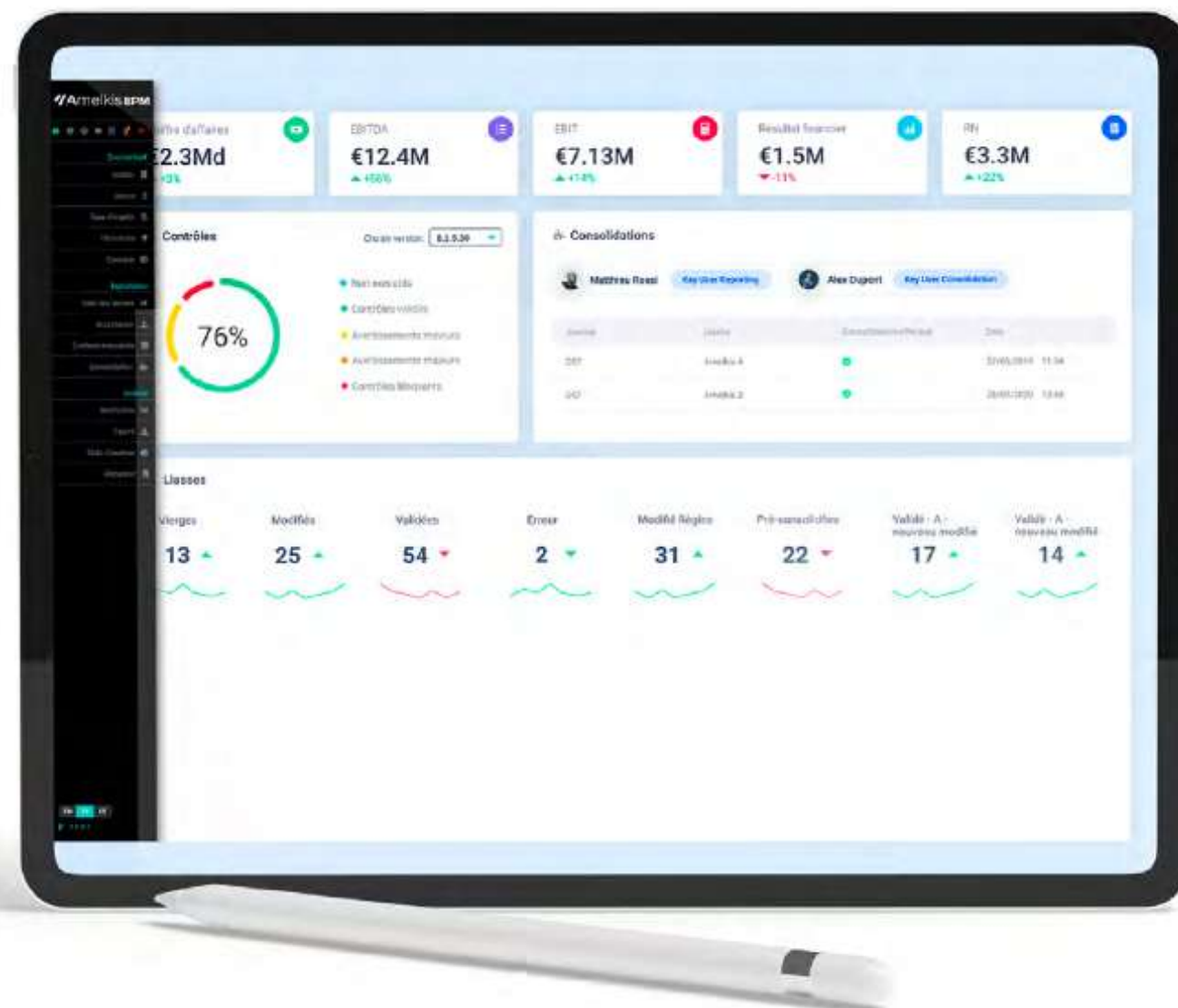
La plateforme Amelkis EPM (nouvelle version d'Amelkis Opera) automatise la collecte des données et la réconciliation des intragroupes. Elle fiabilise vos données et réduit vos risques d'erreur en encadrant vos saisies. Vous gagnez en productivité en supprimant des tâches chronophages. Vous gagnez également en agilité grâce aux fonctions de simulation et vous favorisez la collaboration et le partage de données grâce au cloud.

Amelkis Opera (nouvelle version = Amelkis EPM)
Notre logiciel de consolidation 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.

02

REPORTING & BUDGET

La plateforme Amelkis EPM (nouvelle version d'Amelkis 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...



03

RAPPROCHEMENT INTRAGROUPE

Dans la majorité des groupes, le processus de rapprochement intra-groupe 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 collaborative, automatisée et digitalisée qui vous permet d'avoir une vision à la facture, d'avoir accès à des fonctions de lettrage et de mettre en place un workflow entre tous les utilisateurs. La qualité est rapidement améliorée et le délai des rapprochements est réduit.

04

XBRL - ESEF

Amelkis Filing est une solution en mode SaaS, permettant de transformer votre document de référence PDF en reporting ESEF. Amelkis Filing 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 complet (états primaires et notes annexes) à quelques minutes. Les experts Amelkis vous assistent dans la configuration de l'outil, du mapping au tagging en passant par les étapes de contrôles. Vous pouvez choisir entre la gestion en interne ou l'externalisation complète auprès d'Amelkis.

05

BUSINESS PLAN

Aujourd'hui, très peu de groupes ont réussi à s'outiller pour produire de manière sécurisée et rapide leurs prévisionnels financiers consolidés.

Amelkis EPM (nouvelle version d'Amelkis Opera) permet aux directions financières d'anticiper de manière beaucoup plus précise leur performance en matière de cash-flow.

06

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.

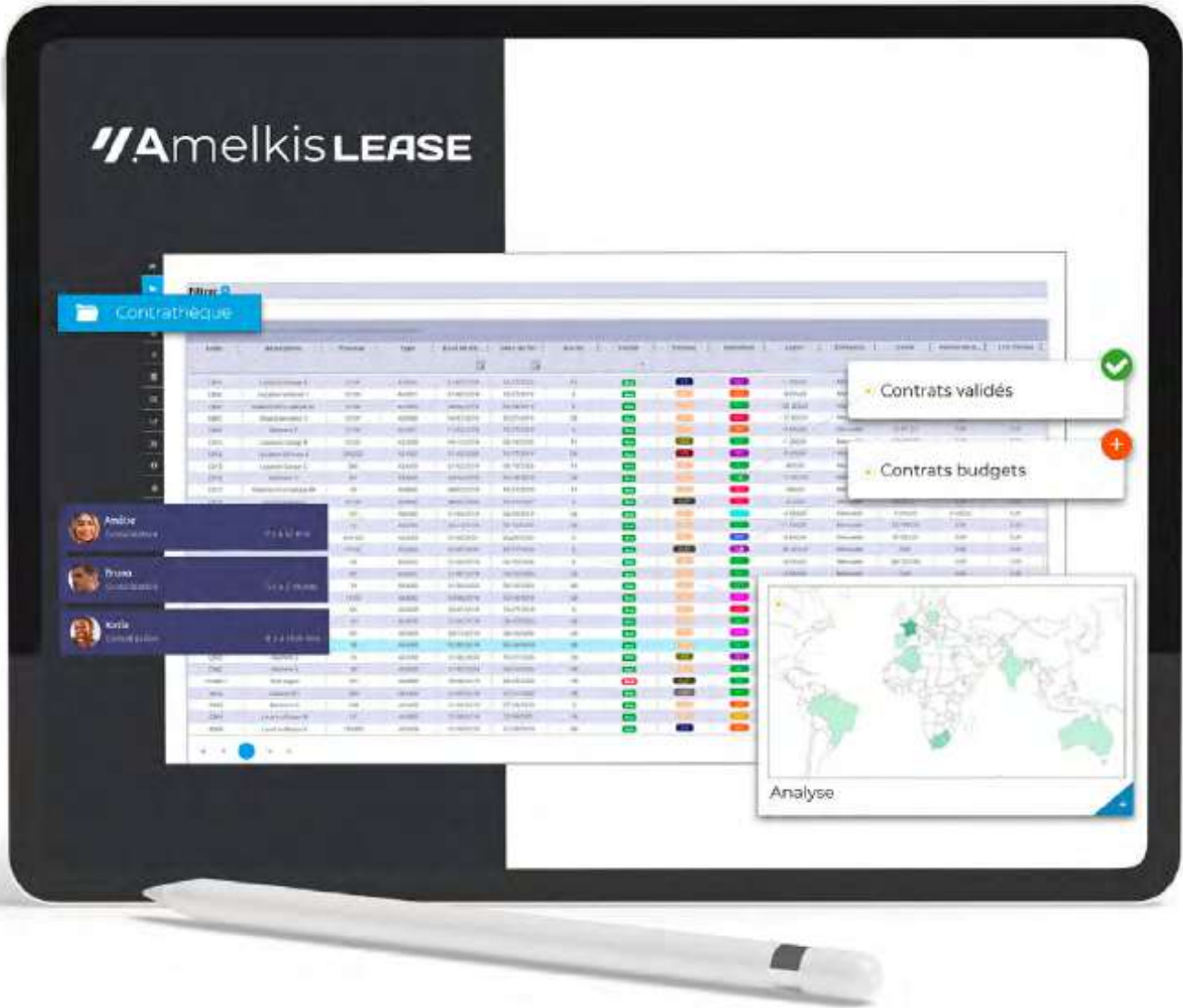
Amelkis Lease

Cet outil vous permet de digitaliser toute la gestion de vos contrats de location. Amelkis Lease est un véritable atout pour le pilotage et l'automatisation des retraitements de consolidation (IFRS16, IAS17).

07 // IFRS 16

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, ASC842).



DANS QUELQUES SEMAINES, À L'OCCASION D'UN CHANGEMENT DE VERSION MAJEURE, AMELKIS OPERA DEVIENDRA AMELKIS EPM.

Amelkis EPM bénéficie des dernières technologies en matière de sécurité, de performance, d'interconnexion et de gestion collaborative.

À la clé : des gains de productivité colossaux, une facilité d'utilisation et une expérience utilisateur uniques.

POURQUOI AMELKIS EPM ?

Amelkis EPM est l'aboutissement de six ans de recherche et le respect d'une promesse faite par les fondateurs d'Amelkis : celle de faciliter l'action des directions financières et de répondre à leurs attentes qui n'ont cessé de se renforcer.

Avec cette nouvelle solution, Amelkis ambitionne de devenir une référence universelle.

D'AMELKIS OPERA À AMELKIS EPM, QU'EST-CE QUI CHANGE ?

Amelkis EPM, c'est d'abord une technologie full web offrant des performances uniques en termes de fluidité et de rapidité d'exécution. C'est également une qualité graphique irréprochable, un outil à la fois simple et très fonctionnel, intégrant une série de nouveaux outils de productivité.

GROUPE LE SAINT

Une solution qui rend la consolidation plus accessible !

Propos recueillis auprès de Luc Nivinou, Responsable du contrôle de gestion et du financement, Groupe Le Saint. 2 500 salariés. 65 filiales.

Luc Nivinou a entrepris la recherche d'un nouveau logiciel en comparant les outils existants sur le marché.

« Nous recherchions un outil simple, facile à prendre en main, suffisamment performant pour absorber le volume de dossiers que nous traitons et avec une capacité à faire des restitutions claires, intuitives. »

Parmi les prestataires retenus, Amelkis a su se démarquer. « Nous avons accroché avec Amelkis dès les premiers échanges. La solution Amelkis Opera répondait à nos attentes en termes de simplicité et d'accessibilité pour des non-spécialistes de la consolidation. L'interface nous a tout de suite séduits : nous n'avions pas l'impression de faire de la consolidation tellement l'outil est ergonomique. C'est plutôt agréable ! »

Changer de logiciel de consolidation n'est toutefois pas une mince affaire pour un groupe d'une telle envergure. Heureusement, les équipes Le Saint a pu compter sur l'accompagnement des consultants Amelkis en phase de démarrage et même au-delà.

« Les consultants Amelkis ont été très présents au départ : ils ont su être réactifs et efficaces. Ils connaissent parfaitement bien la consolidation et ont été capables d'apporter des réponses précises à nos interrogations : c'est suffisamment rare chez les éditeurs pour être souligné. Ils savent de quoi ils parlent, ils sont pleins de bons conseils ! La solution a été mise en place en trois semaines seulement, comme annoncé et sans encombres. »

GROUPE LES GRANDS CHAIS DE FRANCE

Une solution ergonomique, un éditeur expert de la consolidation !

Propos recueillis auprès de Geoffrey Guillain, Responsable consolidation et comptabilité internationale, Groupe Les Grands Chais de France. 3 000 salariés. 70 filiales.

Lorsque Amelkis prend contact avec Les Grands Chais de France, le courant passe rapidement. Le responsable consolidation avait déjà entendu parler de la solution Opera en très bons termes. Cet a priori se confirme.

« La présentation d'Amelkis Opera a été particulièrement convaincante dans la mesure où ce sont les fondateurs et créateurs de l'outil qui sont venus à nous. Ils maîtrisaient parfaitement l'outil et étaient à l'écoute de nos besoins. On voit que ce sont des experts aux compétences réelles : ils sont à la fois commerciaux, informaticiens et financiers. Pour nous, c'était un réel avantage, en plus du fait que le logiciel répondait à notre cahier des charges », détaille le responsable consolidation et comptabilité internationale.

Amelkis Opera est salué pour sa simplicité par les équipes financières du groupe. Les Grands Chais décident de le déployer pour les consolidations de l'année 2019.

« C'est très facile de naviguer dans l'outil : le menu est clair, les opérations intuitives. Opera propose un squelette d'état de restitution conforme à la réglementation pour réaliser une consolidation en bonne et due forme. L'avantage, c'est que nous pouvons repartir de la version de l'année précédente, là où avec l'outil précédent, nous faisons des «copier-coller» via un document Word. Aujourd'hui, on importe très simplement notre Word contenant les paragraphes descriptifs dans Opera, au même titre que nos fichiers contenant les tableaux des comptes financiers. »

GROUPE SAFO

Le choix d'un partenaire expert en consolidation !

Propos recueillis auprès de Béatrice de Foucauld, directrice administrative et financière, Groupe SAFO. 1 500 salariés. 120 filiales.

Un partenaire du groupe SAFO recommande alors à ses équipes financières le logiciel Amelkis Opera. À l'issue d'un benchmark avec d'autres solutions existantes sur le marché, le choix se porte finalement sur cet outil.

« Nous nous sommes vite rendu compte que l'expertise des consultants Amelkis n'avait pas d'égal. Nous avons auparavant eu du mal à trouver un interlocuteur qui comprenne parfaitement la consolidation. C'est un métier particulier, aux enjeux parfois complexes. Amelkis a su concevoir un logiciel qui concentre ce savoir-faire. »

Le groupe SAFO migre alors sur Amelkis Opera, en conservant l'ensemble de son historique. Dès lors, une trentaine de collaborateurs utilisent la solution au quotidien.

« Amelkis Opera est adapté à la taille du groupe : nous gérons un périmètre de 120 sociétés, avec 30 chefs comptables qui réalisent les balances comptables tous les mois. Les écritures faites dans le logiciel permettent de générer de précieux éléments de pilotage. »

Cinq ans après la mise en place de la partie Consolidation d'Amelkis Opera, le groupe SAFO étend son utilisation en ajoutant les modules Reporting et Business Plan consolidé.

« Ce sont des modules dont nous nous servons chaque mois, pour mettre à jour la consolidation prévisionnelle sur la base des reportings et ainsi maintenir le suivi et anticiper la réalisation de la consolidation annuelle. »

Béatrice de Foucauld se félicite d'avoir gagné en efficacité sur le pilotage de ses résultats financiers.

« Amelkis Opera nous permet de faire des reportings et du prévisionnel de façon plus fluide et plus efficace. L'outil a été paramétré selon nos besoins pour générer des plaquettes consolidées facilement exploitables. Nous avons constaté un important gain de temps sur la partie consolidation. Les utilisateurs l'ont rapidement adopté, ils y ont vu un réel intérêt, eux qui faisaient les reportings sur Excel auparavant. La saisie des données est sécurisée, les opérations mieux encadrées, donc plus fiables. »



sommaire



/Anaplan

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Anaplan propose une plateforme de transformation permettant d'observer, de planifier et de gérer votre entreprise.

En utilisant notre technologie propriétaire Hyperblock™, 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.

Basé à San Francisco, Anaplan compte 20 bureaux, 200 partenaires et plus de 2 000 clients dans le monde.

LES CHIFFRES CLÉS



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2006



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2006



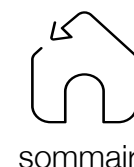
FONDATEUR(S)
Michael Gould



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Thoma Bravo



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
2 000 collaborateurs dans 20
pays



sommaire

VOS CONTACTS



Brice Faure
Managing Director Southern Europe

📞 06 13 781 667
✉ brice.faure@anaplan.com



Nadine Pichelot
CFO, Interim

📞 06 99 19 02 79
✉ nadine.pichelot@anaplan.com



Véronique Jourdain
Regional Vice President - France

📞 06 75 88 21 05
✉ veronique.jourdain@anaplan.com



Alexis Sainte-Beuve
Regional Vice President – France

📞 06 20 23 37 37
✉ alexis.saintebeuve@anaplan.com



Alana Davis
Regional Vice President – France

📞 06 27 63 17 96
✉ alana.davis@anaplan.com



Silvère Guillard
Regional Vice President – France

📞 06 42 14 49 02
✉ silvere.guillard@anaplan.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

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.

Anaplan, une plateforme unique pour de multiples cas d’usage dans la Finance.

02

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.



03

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.

04

COLLABORATION

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

05

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.

06

CONNEXION

Rapprocher et traduire 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. Collaborer en toute transparence sur les mêmes données fiables.

Management Reporting d’Anaplan, des rapports sur mesure et personnalisables.



07

ANTICIPATION

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

08

LIBRE-SERVICE

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

SEUL ANAPLAN OFFRE UNE CAPACITÉ XP&A CLÉ EN MAIN !

Gartner nous a nommés dans le rapport Gartner® Market Guide 2022, 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.

LANCEMENT DE POLARIS !

Anaplan a lancé Polaris, un moteur de calcul qui renforce notre Hyperblock™ pour stocker nativement et calculer les données. Polaris vous permet de modéliser et d'analyser vos activités à la dimensionnalité et la granularité naturelles, avec un coût plus faible. Polaris vous aide plus que jamais à répondre avec précision à l'incertitude du marché.

ONDURA

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 est réalisé 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 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.

HITACHI AUTOMOTIVE SYSTEMS

La planification agile fait partie intégrante de l'unité commerciale Freins chez Hitachi Automotive Systems, un fabricant leader de solutions de freinage automobile. Les données sont transmises automatiquement entre les plans des finances, des ventes, de la capacité, des achats et des ressources, ce qui permet la connexion, l'agilité et la résilience de ce grand fabricant de freins de véhicules.

En raison de ses cycles de développement de produits qui durent de deux à quatre ans, la réussite de la division Freins d'Hitachi Automotive Systems dépend d'une vision claire de l'avenir. En créant et en reliant plusieurs plans dans Anaplan, en commençant par les ventes et en terminant par les perspectives de trésorerie, la division Freins dispose d'un support complet pour la planification financière, de données puissantes pour les négociations avec les fournisseurs et de la capacité de changer rapidement de cap lorsque les conditions changent.

L'entreprise a créé la visibilité claire qu'elle souhaitait sur la base de cinq modèles Anaplan connectés :

- Planification des ventes prévoit le volume des ventes dans sept ans. En utilisant des données tierces sur les plans des constructeurs automobiles, le modèle aide la division Freins à décider quels nouveaux projets et contrats elle peut conclure et quel volume de produits elle vendra.

- Planification de la capacité détermine la capacité industrielle et les investissements en capital, tels que les machines et l'outillage, nécessaires pour soutenir le plan de ventes.

- Planification des achats calcule les matières premières et les composants nécessaires pour respecter le plan de capacité et fournit une vue consolidée des achats dans toutes les usines, ce qui facilite les négociations avec les fournisseurs.

- Planification des ressources établit la liste des personnes nécessaires pour commercialiser un produit.

- Financement de projet intègre les données de tous les plans pour fournir une perspective glissante sur cinq ans sur les liquidités générées par les projets. Dans le passé, ce « plan à moyen terme » était achevé tous les deux ans ; avec Anaplan, c'est tous les ans.

RÉFÉRENCES CLIENTS

BOOKING.COM

Les capacités de planification et d'analyse financières prennent leur envol !

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 hypercroissance, 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.



[sommaire](#)



AUTOMATION
ANYWHERE

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

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

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

Elle allie une RPA sophistiquée à des technologies analytiques cognitives et intégrées. Plus de 2 000 organisations utilisent cette solution compatible avec l'Intelligence Artificielle pour gérer et faire évoluer leurs processus métiers plus rapidement, avec des taux d'erreur quasi nuls, tout en réduisant considérablement leurs coûts opérationnels.

www.automationanywhere.com

LES CHIFFRES CLÉS



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2003



FONDATEUR(S)
Mihir Shukla



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Société non cotée



sommaire

VOS CONTACTS



Francois Marchal
Regional Sales Director

06 52 59 62 28
francois.marchal@automationanywhere.com



Cyril Millin
Sr Solution Engineer Manager
Continental Europe

07 69 89 77 32
cyril.millin@automationanywhere.com



Arnaud Giorsetti
Senior Sales Executive

07 61 78 25 13
arnaud.giorsetti@automationanywhere.com



Christian Fer
Senior Partner Manager

06 50 31 14 83
christian.fer@automationanywhere.com



David Berioux
Sr Strategic Account Manager

06 45 84 90 28
david.berieux@automationanywhere.com



Yoann Tardif
Senior Solution Engineer

06 58 80 18 53
yoann.tardif@automationanywhere.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

DÉCOUVERTE DE PROCESSUS

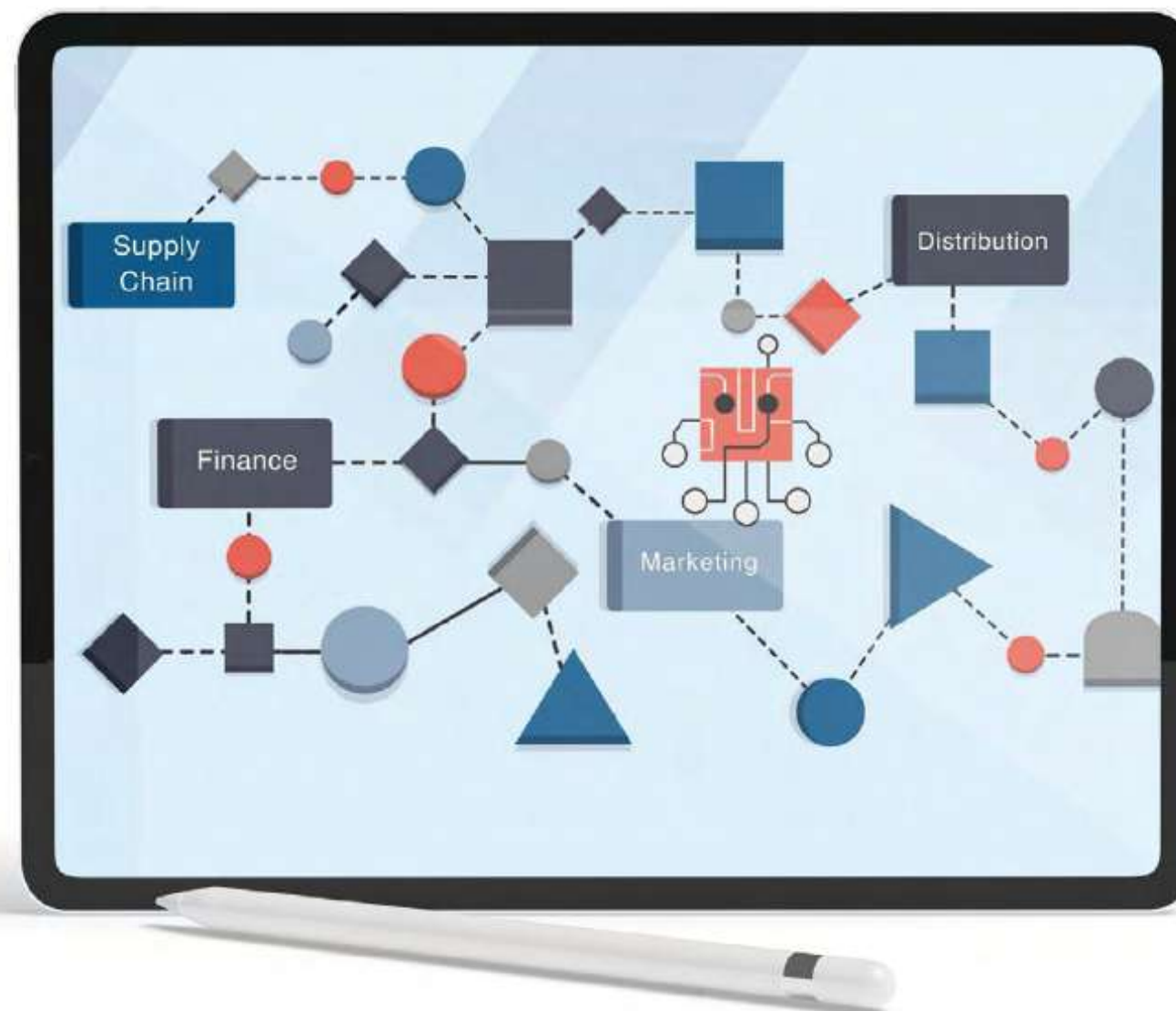
Comment fonctionne la découverte de processus ? En combinant la capture de processus à sans intégration avec l'IA, la découverte de processus d'Automation Anywhere crée un schéma détaillé des processus numériques de toutes les applications et tous les départements de l'organisation. Accélérez la compréhension des processus et le succès de l'automatisation grâce à la découverte de processus alimentés par l'IA. Construisez une carte des processus à l'échelle de l'entreprise, jusqu'au niveau granulaire et quotidien.

Process Discovery - FortressIQ :
Redécouvrez vos processus et libérez votre potentiel d'automatisation

02

UNE PLATEFORME IMPRÉGNÉE D'IA

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



03

AARI - INTERFACE ROBOTIQUE AUTOMATION ANYWHERE

AARI est votre assistant numérique au travail, et fournit une interface frontale simple pour les utilisateurs professionnels, afin de déclencher des bots qui automatisent des flux de travail complexes. AARI orchestre également des tâches entre des équipes d'humains et des pools de bots pour rationaliser le processus d'escalade et de traitement des exceptions. Intégré dans des applications telles que Salesforce, Excel, SA, les navigateurs et les ordinateurs de bureau - AARI exploite des interfaces familières pour fournir un assistant numérique pour chaque employé et augmenter la productivité dans l'ensemble de l'entreprise.

<https://www.automationanywhere.com/>

04

DOCUMENT AUTOMATION

Utilisez l'IA pour traiter intelligemment vos documents.

La solution IQ Bot est conçue pour prendre en charge des processus métier qui nécessitent l'intervention humaine pour extraire et organiser des données non structurées de documents et les rendre exploitables par un processus automatisé.

05

UNE FACILITÉ D'UTILISATION INSTANTANÉE

L'interface web intuitive simplifie le développement de robots et aide les entreprises à automatiser un plus grand nombre de processus d'entreprise.

À l'aide d'un navigateur web, les utilisateurs de tous niveaux de compétence peuvent se connecter et construire leurs premiers robots en quelques minutes.

Il n'y a rien à installer, configurer ou maintenir.

06

SÉCURITÉ ET GOUVERNANCE

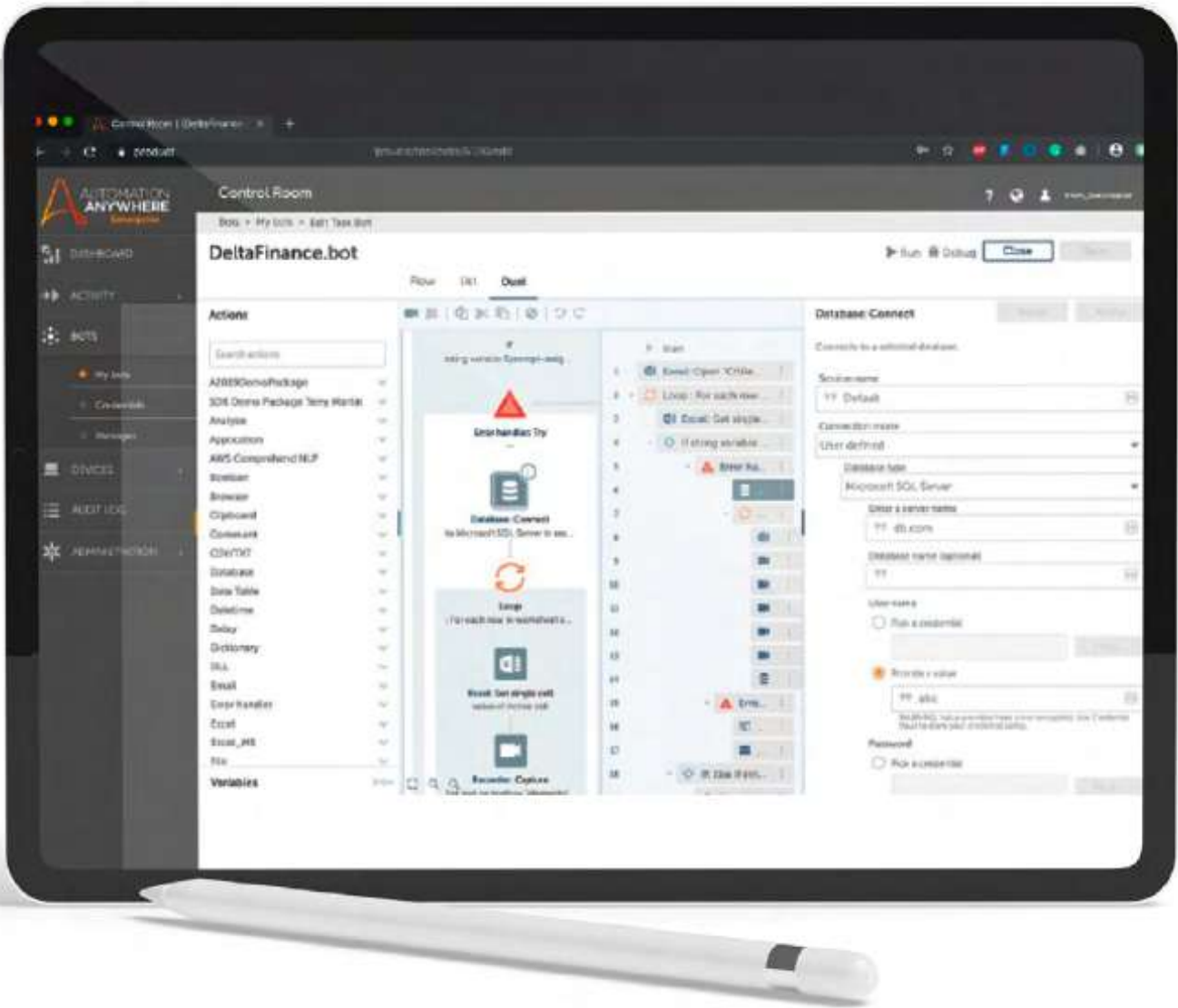
La protection de la vie privée est essentielle pour les responsables informatiques, en particulier dans les secteurs fortement réglementés tels que la banque et la finance, les soins de santé et les sciences de la vie. C'est pourquoi nous avons conçu Automation 360 pour qu'il soit le système d'automatisation le plus sécurisé de l'industrie. Automation 360 est conçu comme un service Cloud axé sur la confidentialité. Automation 360 répond aux exigences réglementaires les plus strictes, notamment : environnement SOC2, PCI, GLBA, RGPD, FISMA et OWASP.

Automation anywhere entreprise :
Une seule interface pour tous, avec une gestion fine des
droits et accès, maîtrisez simplement votre gouvernance.

07

DES OUTILS D'ANALYSE

Vos données opérationnelles en temps réel : grâce à cette intelli-
gence exploitable offerte par les robots qui relèvent des mesures de
manière autonome, les responsables des opérations peuvent suivre en
continu l'efficacité de leur force de travail numérique et quantifier facile-
ment les performances opérationnelles des processus.



AUTOMATION ANYWHERE NOMMÉ LEADER DU GARTNER 2022® MAGIC QUADRANT™ POUR LA RPA POUR LA 4E ANNÉE CONSÉCUTIVE.

Ces périodes difficiles pousse les entreprises à accélérer leurs initiatives d'automatisation. Dans un secteur RPA en évolution rapide, un rapport fiable du Magic Quadrant de Gartner.

<https://www.automationanywhere.com/fr/lp/gartner-magic-quadrant>

RPA ET IA

L'automatisation dans le cloud est l'automatisation des processus d'entreprise à l'aide de logiciels de RPA et d'intelligence artificielle (RPA+IA).

En d'autres termes, il s'agit d'Automatisation Intelligente en tant que service : un logiciel d'automatisation facilement accessible et utilisable sur n'importe quel appareil.

SANTANDER CONSUMER BANK

Santander consumer bank économise 2 M\$ pour la migration des systèmes avec la RPA.

Santander consumer bank, filiale de Banco Santander, fournit des prêts, des cartes de crédit, des dépôts et des assurances aux clients privés dans la région scandinave.

DÉFI : La banque dirigeait quatre opérations distinctes dans chaque pays. Bien que les systèmes soient similaires d'une région à l'autre, chacun avait des prérequis. Le personnel a dû gérer un large éventail de tâches manuelles, charges de travail, les obligeant à faire des heures supplémentaires. Cela a rendu difficile le respect des délais. Santander a dû accroître l'efficacité de ses opérations de front et de back-office, et l'automatisation robotique des processus (RPA) était un moyen d'y parvenir.

SOLUTION : Santander a mis en place une équipe centrale en charge de la gestion de la gouvernance et structure de sa mise en œuvre de la RPA. Cela a enlevé la pression sur les individus et les équipes et a rendu la nouvelle automatisation plus facile à exécuter. L'automatisation a permis à l'entreprise d'obtenir rapidement des résultats sur les processus front et back office tant attendus depuis des années.

PROCESSUS AUTOMATISÉS :

- Demandes de prêt automobile
- Gestion des comptes bancaires
- Migration des systèmes
- Demandes de service à la clientèle
- Gestion des paiements de prêt financier

BOUYGUES TELECOM

CONTACT : Antoine Geoffroy, Responsable Innovation

DÉFI : Au sein du marché des télécommunications hautement concurrentiel, l'expérience client est l'un des piliers de la différenciation de Bouygues Telecom. Dans ce cadre, les processus se doivent d'être les plus efficaces et rapides possible tout en étant exempts de toute erreur. L'entreprise a rapidement identifié le RPA comme une technologie pouvant contribuer à ces enjeux.

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

RÉSULTATS : 30 Processus Automatisés / 9 mois un Break Even atteint / Un retour sur investissement en moins de 4 mois en moyenne pour les nouveaux processus mis en œuvre.

PROCESSUS AUTOMATISÉS :

- Traitement des factures
- Processus RH
- Contrôles qualité
- Plans de merchandising
- Création de tickets d'incidents



sommaire



axway



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Axway, éditeur français présent dans **17 pays**, est spécialiste de la gestion des flux de données et compte **plus de 11 000 clients** dans le monde.

Pour ce qui concerne les flux comptables et financiers, Axway dispose d'une offre d'interprétation comptable éprouvée et reconnue.

Afin d'accompagner ses clients dans leurs projets de Transformation Digitale du Département Finance, cette offre s'est élargie pour devenir Axway Financial Accounting Hub.

Elle répond aux attentes de la fonction Finance :

- Excellence Opérationnelle,
- Agilité métier,
- Valorisation des Données,

en apportant :

- Autonomie vis-à-vis de l'informatique via une gestion centralisée des règles, schémas et interfaces,
- Automatisation des écritures comptables, des contrôles, des pistes d'audit,
- Qualité et enrichissement des données : gestion des rejets, rapprochements automatiques Comptabilité / Gestion, axes d'analyse, exposition des données détaillées avec lignage.

La plateforme Axway Financial Accounting Hub s'inscrit naturellement dans les nouveaux systèmes d'information financiers articulés autour d'un ERP de nouvelle génération et accélère la transformation digitale du Département Finance lors de refonte des systèmes d'information financiers, de migration d'ERP, d'intégration et de consolidation de filiales utilisant des systèmes et des normes comptables hétérogènes.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

297,2 millions d'euros



DATE DE CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ

2001



DATE DE CRÉATION DE LA SOLUTION PROMUE

1985



FONDATEUR(S)

Pierre Pasquier



PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Public
Euronext : AXW.PA



NOMBRE DE COLLABORATEURS TOTAL

1900



sommaire

VOS CONTACTS



Lionel Linossier

General Manager
Axway Digital Finance

06 24 41 79 58
llinossier@axway.com



Laurent Farget

Sales & Partner Director
Axway Digital Finance

06 71 60 54 20
lfarget@axway.com



Patrick Jacq

Sales specialist
Axway Digital Finance

06 03 21 01 44
pjacq@axway.com



Emmanuel Poinas

EMEA Sales Specialist
Axway Digital Finance

06 81 35 97 03
epoinas@axway.com



François Royer

VP Operations
Axway Digital Finance

06 81 93 41 94
froyer@axway.com



Patricia Moscatelli

Director of Strategic Alliances
Axway Digital Finance

06 79 08 67 37
pmoscatelli@axway.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

INTÉGRATION DE L'ENSEMBLE DES FLUX FINANCE

AFAH est une solution agnostique et peut intégrer l'ensemble des flux finance quels que soient le système amont, l'ERP, les outils de reporting et l'environnement. Le SI Finance est indépendant des applications métier. Il peut intégrer de nouveaux processus, produits et ERP finance pour simplifier les fusions et acquisitions et accélérer la mise sur le marché de nouvelles offres. Une architecture de connecteurs réduit les temps d'intégration.

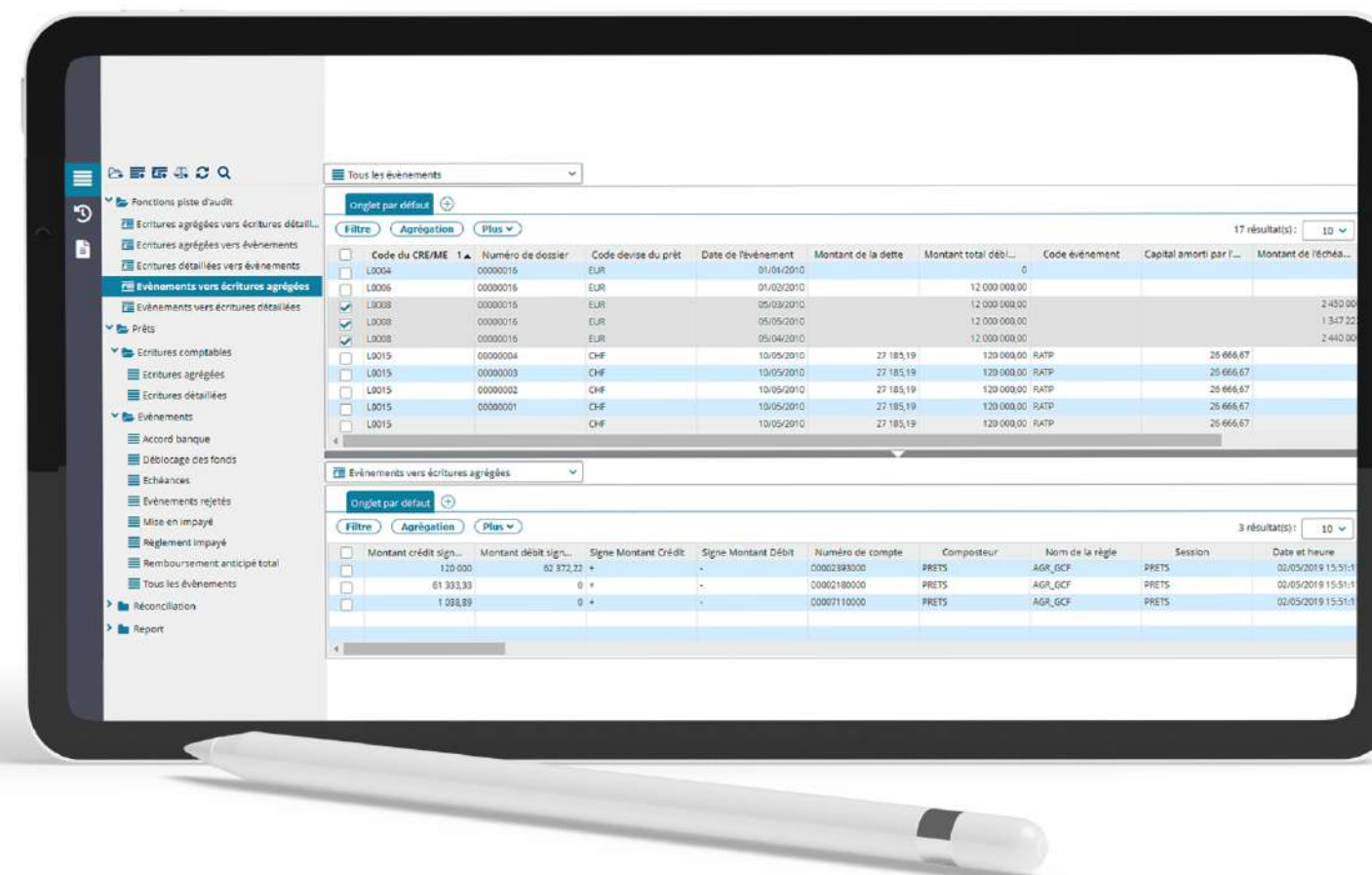
Les schémas comptables sous forme de table de décision avec génération automatique des configurations d'exécution pour une logique No/Low code à la main de la Finance.

02

CENTRALISATION DES SCHÉMAS ET INTERFACES

Axway Financial Accounting Hub devient la source unique de vérité : l'ensemble des règles métiers, les schémas comptables, les interfaces, les flux sont gérés par AFAH, ce qui permet de remplacer avantageusement l'ensemble des programmes spécifiques et autres feuilles Excel.

La maintenance, les évolutions, la documentation, la gestion du cycle de vie sont facilitées. Le Département Finance gagne en autonomie et en agilité.



03

EXPOSITION DE DONNÉES

- Stocker les événements de gestion, les écritures comptables.
- Constituer un grand livre auxiliaire.
- Suivre les étapes de la transformation des événements en écritures comptables via une piste d'audit pouvant atteindre plusieurs téraoctets et consultable via de requêtes intuitives.
- Rapprocher deux sources de données, affichez et analyser les divergences.
- Lettrer les données en mode automatique et/ou manuel.
- Accéder aux données par le biais d'un outil graphique convivial ou en utilisant des interfaces API ou JDBC pour connecter tout outil de reporting.
- Alimenter les rapports et extraits financiers.

04

CONFIGURATION & OPÉRATIONS

- Gagner en autonomie et tirer parti des techniques DevOps grâce à un portail en libre-service.
- Gérer les configurations en autonomie vis-à-vis de l'IT.
- Définir, grâce à un outil No/Low-code, les correspondances, la transformation, les contrôles, les calculs, les formulaires et les règles comptables à l'aide d'un puissant éditeur commun à tous les services.
- Réaliser des analyses d'impacts.
- Superviser la production des données comptables et financières grâce à des tableaux de bord.
- Contrôler l'accessibilité et l'autorisation des utilisateurs et définir des privilèges basés sur des rôles.

05

TRANSFORMATION DE DONNÉES

- Traiter, orchestrer et gouverner les flux de données de bout en bout.
- Appliquer automatiquement les schémas comptables aux événements métier et générez les mouvements élémentaires selon les formats attendus par les applications financières.
- Intégrer rapidement tout système ERP ou autre application métier dans tout système de reporting financier (multi-GAAP, IFRS, risques, réglementaires).
- Traiter des millions de transactions par minute.
- Utiliser plusieurs instances en parallèle pour garantir haute disponibilité et scalabilité dynamique.

06

QUALITÉ DE DONNÉES

- Garantir le contrôle de la qualité et de la transparence des données des flux comptables, assurer la cohérence et automatiser le rapprochement entre applications métier et systèmes financiers.
- Automatiser les contrôles sur les écritures manuelles, l'enrichissement des données/événements et le traitement des exceptions.
- Exploiter les pistes d'audit prêtes à l'emploi pour vérifier la qualité des données et des processus comptables et pour garantir la conformité aux exigences réglementaires.

L'entrepôt de données permet de stocker la piste d'audit.

Avec un requêtage simple et la possibilité de naviguer, elle permet de répondre facilement à toutes les demandes de justification.

Où - Type d'événement	Où - Catégorie d'achat	Où - Type de facture	Où - Numéros d'écriture	Compte	Libellé	Sens	Montant	Fréquence	Règle	Date de fin	Accès rapide	Valeur par défaut
PREBOOKING			1	CPT_FRS	Fournisseur	C	AMTTTC	Daily	RG01_1	31/12/2099	Yes	No
PREBOOKING	HW		2	471600	Presaisie materiel et logiciel	D	AMOUNT	Daily	RG01_2	31/12/2099	Yes	No
PREBOOKING	SW		2	471600	Presaisie materiel et logiciel	D	AMOUNT	Daily	RG01_2	31/12/2099	Yes	No
PREBOOKING	PRES		2	471601	Presaisie services et prestations	D	AMOUNT	Daily	RG01_2	31/12/2099	Yes	No
PREBOOKING			3	CPT_TVA	Table TVA	D	AMTTVA	Daily	RG01_3	31/12/2099	Yes	No
BOOKING	HW		1	607100	Achats materiels et logiciels	D	AMOUNT	Daily	RG02_1	31/12/2099	Yes	No
BOOKING	SW		1	607100	Achats materiels et logiciels	D	AMOUNT	Daily	RG02_1	31/12/2099	Yes	No
BOOKING	PRES		1	604100	Services et prestations	D	AMOUNT	Daily	RG02_1	31/12/2099	Yes	No
BOOKING	HW		2	471600	Presaisie materiel et logiciel	C	AMOUNT	Daily	RG02_2	31/12/2099	Yes	No
BOOKING	SW		2	471600	Presaisie materiel et logiciel	C	AMOUNT	Daily	RG02_2	31/12/2099	Yes	No
BOOKING	PRES		2	471601	Presaisie services et prestations	C	AMOUNT	Daily	RG02_2	31/12/2099	Yes	No
CLOSING		STOCK	1	371000	Stock materiels	D	AMOUNT	EOM/Revers	RG03_1	31/12/2099	Yes	No
CLOSING		STOCK	2	603700	Variation de stock	C	AMOUNT	EOM/Revers	RG03_2	31/12/2099	Yes	No
CLOSING		STOCK	3	371500	Stock IAS	C	AMOUNT	EOM/Revers	RG03_3	31/12/2099	Yes	No
CLOSING		STOCK	4	603750	Variation de stock	D	AMOUNT	EOM/Revers	RG03_4	31/12/2099	Yes	No
CLOSING		STOCK	5	418500	Facture a emettre location	D	AMTTTC	EOM/Revers	RG03_5	31/12/2099	Yes	No
CLOSING		STOCK	6	704500	Produit location IAS	C	AMTTTC	EOM/Revers	RG03_6	31/12/2099	Yes	No
CLOSING		STOCK	7	607550	Cout des ventes IAS PA06 (ventes)	C	AMTTVA	EOM	RG03_7	31/12/2099	Yes	No
CLOSING		STOCK	8	475100	B/S PA06 IAS LT	D	AMTTVA	EOM	RG03_8	31/12/2099	Yes	No
CESSION			1	707100	Cession TVA metropole	C	TOTCESSION	Daily	RG07_1	31/12/2099	Yes	No
CESSION			2	445700	TVA collectee	C	TOTTVA	Daily	RG07_2	31/12/2099	Yes	No
CESSION			3	411000	Compte client	D	TOTTTTC	Daily	RG07_3	31/12/2099	Yes	No
			0	Not found						31/12/2099	Yes	Yes

RAPPORTS ET AUDITS

07

Outil d'interrogation dédié : module de piste d'audit incluant un outil d'interrogation convivial pour contrôler et justifier toutes les données transmises aux systèmes financiers cibles.
Navigation aisée dans les pistes d'audit d'une taille pouvant atteindre plusieurs téraoctets à l'aide de requêtes parent/enfant intuitives.

Visibilité en temps réel : mise en place de contrôles quotidiens et visibilité détaillée sur la production de données pour les systèmes financiers.

Gestion de l'historique : conservation des soldes et historiques des comptes.

Publication et partage de rapports dans différents formats : PDF, HTML, MS Office.

TRAITEMENT DES EXCEPTIONS

08

Effectuer les ajustements de fin de mois, le recyclage des événements rejetés. **Visualiser, corriger, enrichir et recycler les données métier.** Modéliser les flux et créer des tableaux de bord pour orchestrer et superviser le processus de recyclage et être alerté en cas d'erreur. Sécuriser et retracer les transactions grâce à une piste d'audit complète indiquant qui a fait quoi, quand, où et comment.

DÉCOUVREZ AXWAY FINANCIAL ACCOUNTING HUB !

Pour accélérer et outiller la transformation digitale des Directions Financières, Axway fait évoluer son offre d'interprétation comptable avec Financial Accounting Hub.

AFAH permet aux Directions Financières et Comptables d'améliorer l'efficacité opérationnelle, l'agilité et la fiabilité des données.

AFAH s'intègre aux projets tels que :

- . refonte de l'ERP et du SI Finance,
- . consolidation et intégration de filiales à l'échelle d'un Groupe
- . Mise en œuvre de nouvelles normes et réglementations comptables.

AUXIA

Le marché de l'assurance vie est en pleine transformation et les compagnies doivent transformer leurs offres. Auxia, qui vend des contrats d'assurance en marque blanche doit pouvoir s'adapter très vite à de nouveaux types de modèles de vente et de partenaires.

Les transformations du business chez AUXIA ont mis à l'épreuve la structure et l'architecture des solutions SI. La modernisation est apparue comme une évidence. Suite à une cartographie du SI Comptable, un projet de modernisation a été lancé. Le projet consiste à changer de logiciel de comptabilité et à mettre en place une solution d'interprétation comptable.

L'objectif est de permettre l'exploitation des différentes données issues des applicatifs métiers pour répondre aux besoins transverses de la société.

Sponsor : Directrice Administratif & Financière

Avec un sponsorship permanent et appuyé de la Directrice Administrative et Financière, le projet a été mené par un équipage mixte : des équipes internes AUXIA (Direction Administrative & Financière (DAF) et la Direction Systèmes d'Information (DSI) associées à des experts Axway. L'accompagnement par Axway s'est inscrit dans une démarche de conseil, de formation et d'accélérateur de l'intégration dans le sens où la

réalisation des différentes phases du projet a aussi porté le transfert de compétences aux équipes internes qui sont désormais autonomes sur la solution.

En seulement 12 mois, Auxia a changé de logiciel de comptabilité, refondu les interfaces avec les back-offices, remis à plat des schémas comptables, pris en compte les besoins de transparence liés à Solvency et d'axes d'analyse étendus.

Avec Axway Financial Accounting Hub, Auxia a gagné en Agilité : le nouveau SI a été déployé rapidement et assure une très grande adaptabilité technique. Désormais, c'est la finance qui gère les nouveaux flux et schémas comptables en moins d'1 semaine contre plusieurs mois auparavant.

Efficacité opérationnelle : l'interprétation comptable est rationalisé et centralisé. Elle s'adapte aux besoins des multiples SI amont et aval, elle regroupe de nombreux flux, schémas comptables et sociétés. Elle gère désormais 1 million d'écritures par jour.

SNCF

Déploiement d'un ERP incluant la comptabilité générale et la comptabilité analytique, couvrant 45 divisions de la SNCF.

- Absence de mécanisme d'acquisition et de transformation automatique des événements métiers en écritures comptables.
- Pas d'architecture garantissant l'intégration fiable entre les systèmes ERP et les systèmes des back-offices métiers.
- Besoin de supporter d'énormes volumes de données (2,5 milliards d'écritures comptables par an) et d'accélérer le processus de clôture.
- 144 flux de données en phase initiales

Les points forts de la solution :

- Gouvernance des flux de données au niveau de l'entreprise, traçabilité de bout en bout (pistes d'audit).
- Très gros volumes de données : 94 % des écritures comptables du groupe SNCF.
- Clôtures mensuelles en moins de 3 jours.
- Fiabilité de la plateforme.

ODDO-BHF

Afin d'accompagner le développement du groupe lors des différentes acquisitions ou de création de nouvelles activités, ODDO-BHF financière a recherché un moyen efficace et rapide de transformer et intégrer les données selon plusieurs référentiels comptables (local et IFRS GAAP) mais aussi de se conformer aux multiples exigences comptables et réglementaires.

Grâce à la solution, le département Finance gère, de manière autonome, les données, les schémas et les règles de gestion qui interviennent dans le processus de production des différents schémas comptables. Par ailleurs, Axway Financial Accounting Hub permet, en parallèle, de transformer et d'enrichir un événement financier en fonction de plusieurs schémas comptables (local et IFRS GAAP) et d'alimenter de façon cohérente les différents grands livres.

Le potentiel d'Axway Financial Accounting Hub Suite a démontré son utilité à l'occasion :

- de l'acquisition de la société BHF
- du déploiement d'un outil Core Banking System (LCB)
- du projet réglementaire RUBA (Ruba Reporting Unifié Banques Et Assimilés)
- de lancement de nouveaux produits, les adaptations comptables nécessaires prennent deux à quatre semaines.

Les points forts de la solution :

- Un point unique de contrôle pour l'intégration et la transformation de l'information financière Transformation des données comptables automatisée dans le respect des exigences comptables et réglementaires
- Autonomie du Département Finance pour piloter les règles de gestion et les schémas comptables Possibilité de générer des schémas d'écritures à partir de plusieurs formats émanant des différents applicatifs back-office, et des fichiers d'écritures pour plusieurs applications
- Piste d'audit permettant de remonter facilement à l'opération d'origine et de répondre aux questions des différents métiers dans les 24 h.



[sommaire](#)



basware

Simplify Operations, Spend Smarter.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Basware est un acteur majeur des solutions de procure-to-pay et de facturation électronique.

Embarquant des technologies d'automatisation avancées, ses solutions permettent aux entreprises de gérer de bout en bout leurs processus achats/finance, d'avoir 100 % de visibilité sur leurs dépenses, de réduire les risques financiers ainsi que les coûts opérationnels de gestion de ces processus.

Disponibles en cloud, elles s'appuient sur le plus grand réseau ouvert de facturation électronique au monde (180 pays) et sur un vaste écosystème de partenaires, apportant une totale transparence sur les flux financiers, de biens et de services.

En dématérialisant et automatisant le traitement des factures, les solutions de Basware contribuent à réduire l'impact environnemental des entreprises.

Entreprise d'envergure internationale, Basware compte plus de 6 500 entreprises utilisatrices de ses solutions, dans 60 pays

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
152 millions d'Euros



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
1985



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
1 336



VOS CONTACTS



Michael Aubry
Senior Presales Consultant

📞 07 61 76 20 81
✉️ michael.aubry@basware.com



Sole Cionini Ciardi
Directeur Professional Service Basware France

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

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

DEMATÉRIALISATION 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 réseau Basware, réseau interopéré avec plus de 220 partenaires de facturation. Des options de numérisation et un service d'archivage sont aussi disponibles.

02

AUTOMATISATION DE LA COMPTABILITÉ FOURNISSEURS

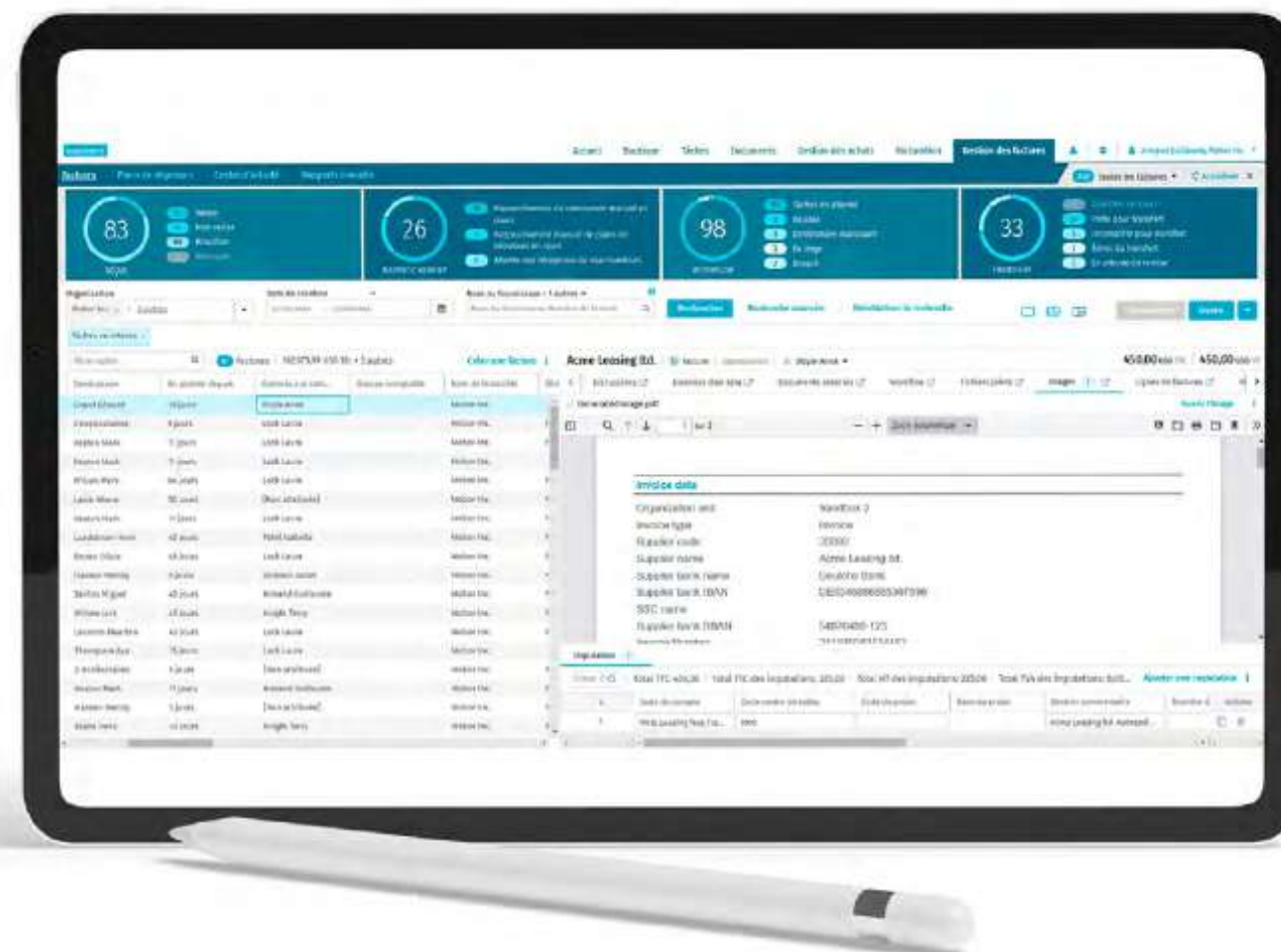
La solution Basware *Accounts Payables Automation*, automatise de façon inégalée le traitement des factures fournisseurs, avec ou sans commandes, grâce :

- 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.

LA SOLUTION *ACCOUNTS PAYABLES 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



03 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 multicritères : 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.

04 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.

05 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.

06 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...).

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...).

GESTION DES ACHATS

07

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.

DÉPLOIEMENT A L'INTERNATIONAL

08

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 métiers tierces (Machine Learning, API, etc.).



FACTURATION ÉLECTRONIQUE B2B OBLIGATOIRE.

Basware poursuit les démarches pour faire partie des plateformes de dématérialisation partenaire 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 entreprend dès aujourd'hui les démarches en vue de devenir tiers de confiance de la future architecture d'échanges de factures B2B.

LE CUSTOMER EXPERIENCE LAB !

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.

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 multicanaux, 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

CLARINS

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.

[*Pour en savoir plus.*](#)

VINCI ENERGIES

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 :

- Dématérialisation et traitement de l'ensemble des flux de factures et commandes clients et fournisseurs avec la même solution
- Remplacement de la solution existante de dématérialisation des factures clients, en fin de vie
- Dématérialisation des factures intra-VINCI, intra-VINCI Energies 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 multicanal 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

[*Pour en savoir plus.*](#)



[sommaire](#)



BLACKLINE

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

BlackLine (Nasdaq : BL) propose des solutions cloud de gestion et d'automatisation des fonctions comptables et finance qui permettent aux entreprises de toutes tailles et de tous secteurs de centraliser et de standardiser de manière évolutive leurs processus comptables et financiers. Conçue pour compléter les ERP et autres systèmes financiers, la plateforme BlackLine Finance Controls & Automation accroît l'efficacité opérationnelle, la visibilité en temps réel, le contrôle et la conformité pour assurer une gestion de la clôture financière de bout en bout et sécurisée tout au long du cycle comptable.

En permettant aux entreprises de se détacher de processus obsolètes et de solutions ponctuelles grâce à un modèle d'amélioration continue de la comptabilité qui intègre l'automatisation en temps réel, les contrôles et les tâches de clôture en fin de période dans les activités quotidiennes, BlackLine aide les entreprises à moderniser leur fonction finance.

Plus de 4 000 entreprises font confiance à BlackLine pour garantir la fiabilité de leurs processus comptables et l'intégrité de leurs bilans financiers. L'éditeur est un pionnier sur le marché des solutions cloud de clôture financière, et est reconnu comme le leader du secteur par ses clients. Consultez leurs avis sur Gartner Peer Insights, G2 et TrustRadius. BlackLine est une société internationale présente dans 130 pays avec des bureaux à Los Angeles, New York, San Francisco, Londres, Paris, Francfort, Tokyo, Singapour, Sydney et Madrid.

Plus d'information sur le site de www.blackline.com/fr

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
\$425.7M



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2001



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2004



FONDATEUR(S)
Therese Tucker



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Public company
(Nasdaq: BL)



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
1900



VOS CONTACTS



Samuel Rouayrenc
Regional Vice President,
France – EMEA South

01 86 99 40 12
Samuel.Rouayrenc@blackline.com



Alexandra Camus
Senior Regional Field
Marketing Manager

06 40 45 36 59
alexandra.camus@blackline.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

CALENDRIER DE CLÔTURE

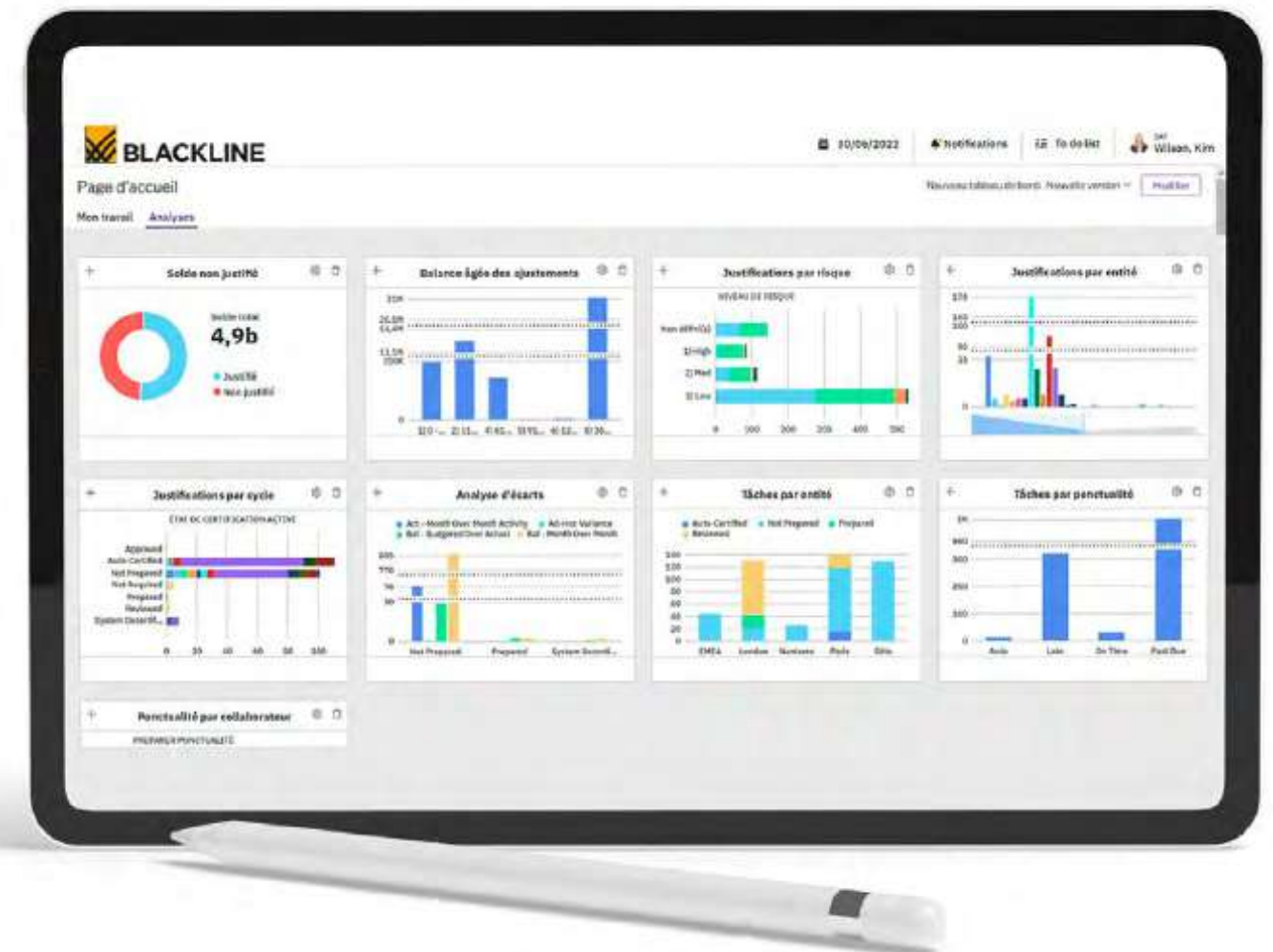
Améliore la documentation et le suivi des processus comptables du groupe, tout en garantissant la trace d'audit.

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.

02

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.



03

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 afin de réduire les liquidités non rapprochées de 99 %.

04

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.

05

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.

06

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.

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.

ROBOTISATION
DE LA CLÔTURE

07 // 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.

INDICATEURS CLÉS

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



BLACKLINE FAIT L'ACQUISITION DE FOURQ POUR RÉVOLUTIONNER LA GESTION FINANCIÈRE INTERENTREPRISES.

BlackLine enrichit son portefeuille de solutions inter-compagnies avec des fonctionnalités avancées en matière de fiscalité et de conformité statutaire grâce au rachat de FourQ Systems et accélère ainsi la mise en œuvre stratégique de la transformation des fonctions comptable et financière.

BALCKLINE, RÉCOMPENSÉ EN 2022 !

BlackLine a été nommé dans le TOP 100 des meilleurs éditeurs de logiciels 2022 pour la deuxième année consécutive par The Software Report, leader des études de marché et d'informations.

BlackLine est l'une des deux seules sociétés nommées dans la catégorie Finance et comptabilité et le seul fournisseur de solutions de gestion des opérations financières, occupant une place parmi les 50 premières.

NASDAQ

Nasdaq, l'un des premiers marchés d'actions électroniques fondé en 1971, est depuis lors devenu une multinationale proposant plusieurs plateformes d'échange, solutions technologiques et services aux entreprises, notamment des services de relations publiques et avec les investisseurs.

Le défi :

Nasdaq est présent dans 26 pays répartis sur les six continents. Si l'expansion joue un rôle primordial dans la stratégie de l'entreprise, la croissance a nettement complexifié la comptabilité et les opérations. Les équipes du service finance et comptabilité réalisaient les justifications à l'aide de macros et de modèles Excel. « Le processus était manuel, laborieux, avec un niveau de standardisation peu élevé. Il était donc difficile de synthétiser les informations, notamment lorsqu'il fallait passer en revue différents fichiers Excel, présentant tous des degrés de compatibilité et de normes différents. De plus, nos auditeurs internes et externes nous intimaient d'avoir le contrôle sur le processus. »

Pourquoi BlackLine :

La transition vers un processus de justification automatisé et plus efficace a commencé, pilotée par des collaborateurs qui avaient déjà utilisé BlackLine lorsqu'ils étaient en poste dans d'autres entreprises. L'équipe a réservé trois mois pour la mise en place, en déployant

le système dans les bureaux aux États-Unis et dans les autres pays. Mike Galus ajoute : « Grâce à BlackLine, nous avons pu constater une amélioration assez importante à l'échelle de la société, et ce, avec une réelle légèreté. Cette mise en place s'est révélée assez simple. » précise Mike Galus, Vice President, Finance et comptabilité de Nasdaq.

Résultats :

- Amélioration de la précision de la comptabilité, en passant de justifications trimestrielles à des justifications mensuelles.
- Mise en place de normes à l'échelle de la société.
- Visibilité et transparence accrues pour les équipes et les auditeurs à l'échelle mondiale, où qu'ils se trouvent.
- Capacité pour l'équipe du service finance de prendre en charge les nouvelles acquisitions.
- Temps dégagé pour que le personnel se concentre sur les analyses et les écarts, et non sur les saisies manuelles de données.

SAINT-GOBAIN

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.

Découvrez les témoignages clients sur <https://www.blackline.com/fr/customers/>

CERP RRM

CERP RRM est une société de répartition pharmaceutique comptant 24 établissements logistiques chargés d'approvisionner plusieurs milliers d'officines dans l'est de la France. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros et compte plus de 1 600 collaborateurs.

Pourquoi BlackLine : Les équipes comptables de la CERP RRM ont évalué les coûts engendrés pour chaque exercice de clôture au sein de leur organisation. « Nous avons tenté d'en chiffrer le coût administratif, notamment en valorisant le temps qui lui était consacré, puis nous avons comparé ce coût aux économies espérées grâce à l'auto-certification des comptes avec l'outil. Nous avons également considéré la structuration de la clôture et le gain d'efficacité attendu, notamment pour rechercher l'information et la transmettre » poursuit Virginie Bastin, Directrice comptable et financière de la CERP RRM. Après une analyse et consultation du Magic Quadrant de Gartner, le choix s'est opéré rapidement vers BlackLine.

Les Résultats : Les équipes financières de la CERP RRM utilisent BlackLine pour réconcilier l'intégralité des comptes de l'organisation. Le département comptable réalise grâce à l'outil les certifications de comptes et les tâches liées à la clôture, la Directrice comptable et financière y assure le suivi des opérations et diverses tâches de clôture, les experts-comptables et commissaires

aux comptes y consultent l'intégralité du dossier, tandis qu'avec l'implémentation à venir de Compliance, le contrôle interne pourra identifier les risques et piloter les contrôles avec des workflows configurables. Le module Task Management permet de suivre l'avancement des cycles de clôture et est également utilisé comme calendrier dans le cadre de certaines missions.

« BlackLine nous a aidés à optimiser les justifications des comptes effectuées par nos équipes, et d'ajouter aux réconciliations les éléments attendus pour un arrêté complet » décrypte Virginie Bastin. « L'outil permet de piloter la clôture de façon efficace, en indiquant aux collaborateurs concernés de suivre les actions qui restent à accomplir sur les comptes qui leur sont assignés, ou les étapes dont ils sont responsables. »



sommaire



board

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Board est la plateforme de solutions décisionnelles qui offre une planification intelligente, des analyses exploitables, précises et complètes et de meilleurs résultats à plus de 2 000 entreprises dans le monde. Board permet aux grandes entreprises de découvrir des données cruciales pour la prise de décisions et d'unifier la stratégie, les finances et les opérations pour une planification plus intelligente et un contrôle total des performances de toute l'entreprise. Avec Board, les entreprises peuvent gérer et contrôler l'ensemble de leur processus de planification, de la définition des objectifs à l'exécution opérationnelle, dans un environnement unique et intuitif.

En s'associant à Board, des entreprises internationales telles que H&M, BASF, Burberry, Toyota, Coca-Cola et HSBC ont déployé des applications de planification de bout en bout en une fraction de seconde et pour un moindre coût comparé aux solutions traditionnelles.

Board International a été fondée en 1994 et compte aujourd'hui 25 bureaux dans le monde et un réseau mondial de partenaires revendeurs. La plateforme Board a été mise en œuvre dans plus de 100 pays. Board International est reconnue depuis longtemps par les principaux analystes et experts en la matière, notamment Gartner, Nucleus et Dresner.

<https://www.board.com/fr>

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
1994



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE
1994



FONDATEUR(S)
Marco Limena



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES
Nordic Capital



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL
+600

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



Lise Grant
Directrice Marketing



06 79 33 56 97
lgrant@board.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

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.

Une approche intégrée du pilotage de la performance.

02

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.



03

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.

04

TABLEAUX DE BORD

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

05

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.

06

PERFORMANCE ET OBLIGATIONS ESG

Les obligations ESG impactent les entreprises. Désormais, les entreprises de plus de 500 salariés sont tenues de quantifier leurs émissions sur la base du Protocole GHG.
Comment récupérer ces données extra-financières et mettre en place un calcul carbone fiable et auditable ? Board a développé une application permettant de calculer et analyser simplement votre bilan carbone.

Révélez le potentiel caché de vos données grâce à une interface graphique user-friendly.

ANALYSES

07

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.



BOARD RECONNU PARMI LES LEADERS DANS LE 2022 GARTNER® MAGIC QUADRANT™ POUR LES LOGICIELS DE PLANIFICATION FINANCIÈRE

Board, le leader mondial de solutions de planification intelligente qui permet aux entreprises une meilleure prise de décision et planification en exploitant des données plus efficacement, vient d'annoncer son classement parmi les leaders dans le Magic Quadrant Gartner dédié à la planification financière. Ce classement repose sur des critères spécifiques qui déterminent l'exhaustivité de la vision de l'entreprise et la capacité d'exécution de cette dernière.

ÉTUDE « RESURGENT FINANCE LEADER »

Board publie 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

HARMONIE MUTUELLE, NOUVEAU CLIENT BOARD !

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.

RÉFÉRENCES CLIENTS

GROUPE SEB

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

Philippe Martelo, Directeur IT Finance chez Groupe SEB.

PUMA

« 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.

KFC

« Le processus de planification qui prenait 34 semaines est maintenant réalisé en quelques jours. »

Tom Palmer, Operations Planning chez KFC.



[sommaire](#)



cegid

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Cegid est un leader des solutions de gestion cloud pour les professionnels des métiers de la Finance (trésorerie, fiscalité, ERP), des Ressources Humaines (paie, gestion des talents), des secteurs de l'Expertise Comptable, du Retail et de l'entrepreneuriat. Avec un solide business model full cloud Cegid s'engage dans la durée avec ses clients et accompagne la digitalisation des entreprises, de la TPE aux grands comptes, pour une expérience supérieure et distinctive en France comme à l'international.

Cegid combine une vision prospective et pragmatique des métiers, associée à sa forte capacité d'innovation, la maîtrise des nouvelles technologies et à une connaissance unique du réglementaire. Dans un monde en évolution rapide, Cegid ouvre les possibles et révèle toute la valeur des métiers de ses clients en leur apportant des solutions utiles et innovantes. Forte de son ambition internationale, Cegid compte aujourd'hui 4 400 collaborateurs et vend ses solutions dans 130 pays. Cegid a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 800 M€ (Est. 2022) . Pascal Houillon a rejoint Cegid en mars 2017, il en est le CEO.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**

800 M€ (Est. 2022)



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**

1983



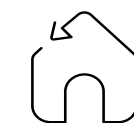
FONDATEUR(S)

Jean-Michel Aulas



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**

4 400



sommaire

VOS CONTACTS



Violaine Crette
Responsable Marketing

 vcrette@cegid.com



Jean-Baptiste Auzou
Directeur de BU Finance

 jbauzou@cegid.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

CASH MANAGEMENT, PILOTAGE DES LIQUIDITÉS

La solution facile pour exécuter la journée du trésorier en supprimant toutes les tâches manuelles pour passer à l'analyse.

Cegid Treasury vous permet d'exécuter la journée du trésorier dans une interface intuitive et personnalisable qui vous apporte toute la productivité nécessaire dans vos tâches quotidiennes.

- Automatisation de la collecte des relevés de compte et rapprochement automatique.
- Aide à la décision quant au placement des liquidités.
- Analyse multi-axes de la position de trésorerie.

02

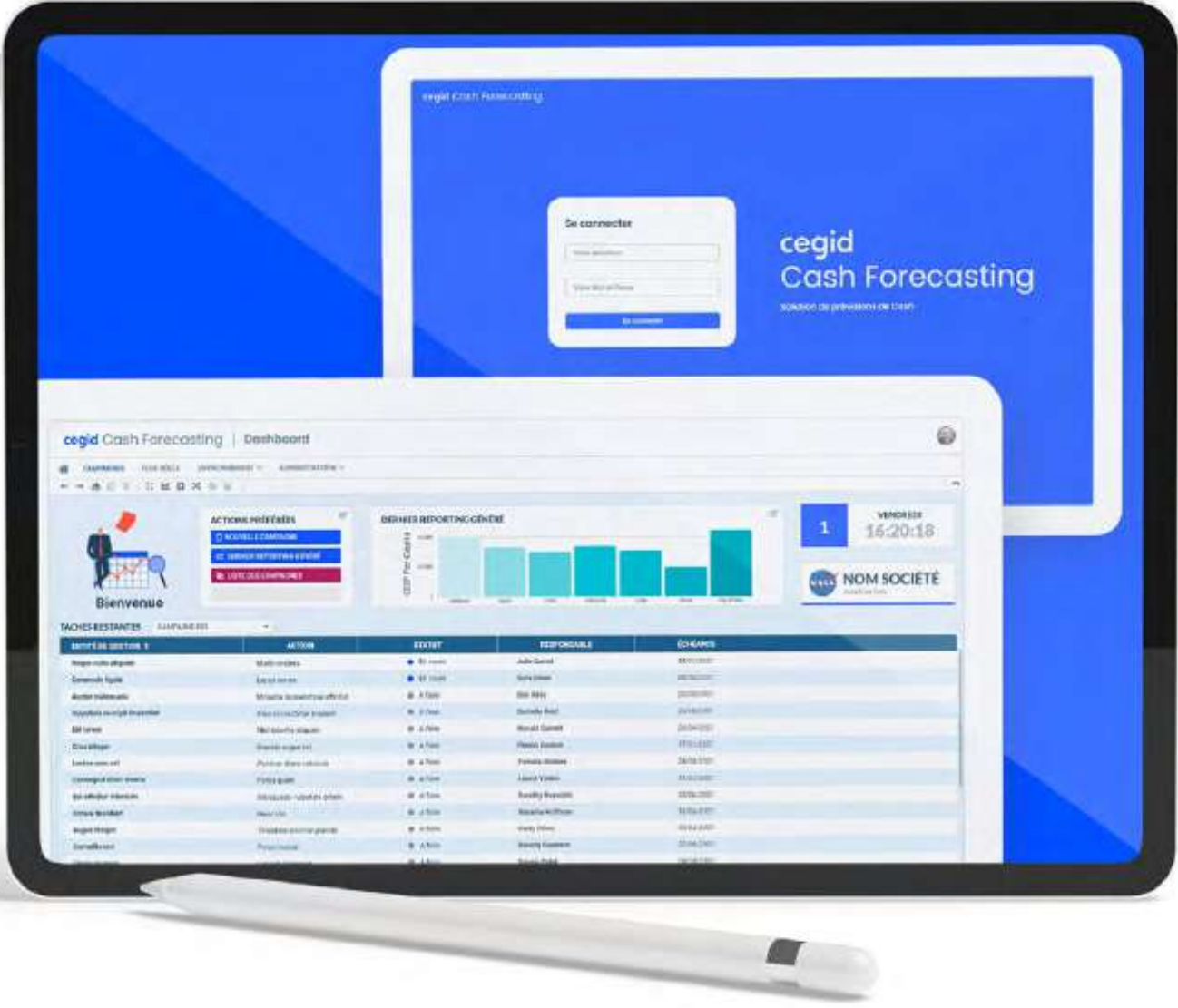
PAYMENT FACTORY, SÉCURISATION DES PAIEMENTS

Avec Payment Factory, vous centralisez tous vos flux bancaires, optimisez et sécurisez vos moyens de paiement.

Grâce à ses workflows de paiement configurables, son architecture technique et son module d'aide à la détection de la fraude Cegid Treasury garantit la sécurité de vos flux.

- Connectivité multi-sites et multi-protocoles.
- Sécurisation des pouvoirs bancaires et des flux de règlement.
- Bibliothèque de formats pour une couverture internationale.





03

CASH FORECASTING, PRÉVISIONS GLISSANTES

Cash Forecasting, des prévisions de trésorerie pour les groupes avec filiales.

- Un modèle de prévisions de trésorerie sur un horizon de 13 semaines glissantes. Consolidez et analysez le niveau de cash réel et prévisionnel, et son financement. Diffusez la culture cash.
- Espace de travail collaboratif et intuitif.
 - Méthodologies et règles de transformation.
 - Mise à jour automatique du réalisé et analyses d'écart.

04

FINANCIAL PLANNING, PRÉVISIONS ML TERME

Financial Planning, l'outil de modélisation financière, de simulation, consolidation et d'analyse.

- Pilotez en temps réel vos prévisions budgétaires selon la granularité voulue, avec un horizon de Business plans à 5 ans. Simulez vos scénarios, et mesurez l'impact sur votre BFR et votre endettement.
- Plans de trésorerie et d'endettement net / bilans/BFR.
 - États de free cashflow prévisionnel / ratios financiers et bancaires prévisionnels (covenants).
 - Tableaux de flux de trésorerie (TFT).

LE GOUessant

Le Gouessant choisit Cegid Treasury pour la communication bancaire, la gestion et les prévisions de trésorerie.

Cegid Treasury couvre tous nos besoins : de la communication bancaire à la gestion de trésorerie !

La coopérative Le Gouessant a choisi Cegid Treasury pour simplifier et sécuriser sa communication bancaire, opérer le cash management quotidien, et établir ses prévisions de trésorerie. Nous sommes allés à la rencontre d'Alexandre Gaudon, Trésorier de la coopérative Le Gouessant, un Groupe coopératif agricole breton. Le Groupe comporte plusieurs filiales avec des spécificités fortes dans le bio, l'aquaculture et les fermes d'excellence (Les Fermes 4 Soleils). Il est engagé dans une agriculture plurielle et durable.

Contexte avant Cegid Treasury

Le projet trésorerie est né du constat que nous avons besoin d'industrialiser nos process. Nous possédions plusieurs modules épars, alors qu'il fallait maintenir les interfaces dans chacun d'eux, ce qui était chronophage. Nous avons lancé un appel d'offres en 2020 et avons retenu Cegid Treasury.

Pourquoi le choix de Cegid Treasury ?

Son aspect modulaire

C'est la capacité et l'agilité de la solution à rajouter plusieurs fonctionnalités, brique par brique, pour construire un outil complet au fil de nos besoins, qui nous a conquis.

La communication bancaire : nous avons tout d'abord mis en place l'outil de communication bancaire, avec la brique des pouvoirs bancaires, puis le module conformité de lutte contre la fraude.

Le cash management a ensuite été mis en place pour la trésorerie quotidienne. Nous avons donc une solution complète qui permet aussi de gérer la dette, les placements, la devise, la gestion des intra-groupes. Sa facilité et puissance d'exploitation des données .

En tant qu'ancien contrôleur de gestion, je suis attaché à Excel et j'apprécie réellement qu'on puisse tout migrer : imports, exports, reportings... Les données sont facilement exploitables, comme dans un tableau croisé dynamique géant.

C'est une aide à la prise de décision opérationnelle et aux échanges avec la direction, comme avec le business.

ELIOR

ELIOR simplifie la gestion de la communication bancaire et des pouvoirs avec Cegid Treasury.

Romuald Richard, responsable back-office cash, management & IT chez Elior, a fait le pari de standardiser les solutions Cegid. « Nous utilisons Payment Factory de Cegid Treasury pour toute la communication bancaire, la gestion des mandats, des chèques et des pouvoirs bancaires. Nous avons ajouté tout récemment le module de lutte contre la fraude. »

Aujourd'hui, il constate de nombreux gains de souplesse et réactivité : « Avec les transcodeurs de Cegid Treasury, nous pouvons transformer n'importe quel format interne, en format attendu par les banques, qui ont chacune leurs propres spécificités : c'est très précieux pour l'ensemble du process de la communication bancaire. En 3 clics, je peux très facilement modifier les pouvoirs bancaires, rattacher des comptes bancaires d'une société à une autre, lorsqu'il y a des fusions de sociétés par exemple. C'est très simple et rapide dans l'outil, il n'est pas nécessaire de tout recréer. » Le tableau de bord de l'écran d'accueil est entièrement paramétrable.

Chacun peut personnaliser sa home page : les menus sont semblables à des widgets.

On peut glisser/déposer ce qui concerne la communication bancaire, les flux à signer, les objets créés qui sont à valider : chacun a une vision claire, dès le matin, des tâches à accomplir, selon son métier. » Sur la gestion des paiements, la solution Cegid permet de détecter davantage de fichiers erronés ou des doublons. Les alertes sont automatisées, sous forme d'e-mails.

Nous constatons un impact RSE réel : avec la refonte des pouvoirs bancaires, nous avons réduit de moitié la production imprimée des pouvoirs bancaires à destination de nos partenaires.

Autres bénéfices : la dématérialisation et le fait que les équipes maîtrisent parfaitement la partie opérationnelle. « Il y a moins de stress. Chaque collaborateur a appris à monitorer ses flux, avec une vraie vision du tracking des flux et à prévenir s'il y a des rejets. Aujourd'hui, les équipes sont capables de réagir plus rapidement et de manière plus autonome. »

En conclusion : « Autonomie des équipes, moins de stress, plus d'analyses et reportings, Cegid va nous accompagner encore quelques années ! »

GEODIS

GEODIS pilote ses prévisions de trésorerie à court, moyen et long terme avec Cegid Treasury.

Paul FIEL, International Cash Controller Financing & Working Capital Corporate Finance explique les raisons de son choix de coupler les deux modules de prévisions de la solution Cegid Treasury.

« Chez GEODIS, notre enjeu n°1 est la performance ! Nous sommes centrés sur le free cashflow, notre capacité à générer du cash, avec un focus particulier sur l'optimisation du BFR. En tant que filiale du Groupe SNCF, nous nous devons de donner de la visibilité à court terme sur la liquidité mais également sur la prévision de la dette nette sur l'horizon budgétaire. Dans un groupe international comme le nôtre, nous avons du cash trappé, donc il faut identifier ce cash et trouver le moyen de le remonter. Enfin, nous avons un réel enjeu sur la couverture et le risque de change par devises. Dans ce domaine les prévisions de trésorerie sont indispensables. »

Nous avons mis en place des prévisions de cash indirecte avec Financial Planning de Cegid Treasury, en premier lieu. Ensuite, des prévisions en méthode directe pour gagner en réactivité avec le module Cash Forecasting. Nos enjeux ? Performance financière, optimisation du BFR, visibilité court terme sur nos liquidités, couverture et risques de change, et prévision de la dette nette sur l'horizon budgétaire.

1. Un vrai suivi du BFR et des KPIs financiers. Comme je le disais précédemment, nous avons opté en premier pour la méthode indirecte, en lien avec le contrôle de gestion, du fait de notre culture Ebitda to cash.

2. Benchmark. Les prévisions indirectes nous permettent un benchmark intéressant avec les indicateurs DPO/DSO, pour se comparer avec les autres acteurs de notre marché.

3. Incentive. Pour améliorer la performance, grâce au suivi de ces ratios, nous avons mis en place des bonus et incentive dans le plan de rémunération des managers : c'est très efficace, on constate une amélioration très forte du DSO, par une implication collective et une meilleure compréhension de ces indicateurs et donc une meilleure prédictibilité de ces derniers.



sommaire



celonis

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Celonis révèle et corrige les dysfonctionnements invisibles des entreprises afin de les aider à atteindre des niveaux de performance qu'elles n'auraient jamais cru possibles. Poussé par sa position de leader du marché du process mining, Celonis Execution Management System (EMS) fournit un ensemble de fonctionnalités regroupées au sein d'une plate-forme pour les dirigeants et les utilisateurs afin de d'économiser des milliards de dollars dépensés inefficacement au sein des entreprises, d'offrir une meilleure expérience utilisateur et de réduire les émissions de carbone.

Celonis compte des milliers de clients dans le monde et dispose de sièges sociaux à Munich (Allemagne) et à New York (États-Unis) et plus de 20 bureaux dans le monde.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
\$365M Revenue en
2022



FONDATEUR(S)
Alexander Rinke
Bastian Nominacher
Martin Klenk



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2011



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Durable, T.RowePrice, Arena,
Splunk, Franklin Templeton
Investments Accel



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
Launched of Execution
Management System
(EMS)



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
3 000+ employees



VOS CONTACTS



Fadi Naffah
Directeur Général France & MEA
✉ f.naffah@celonis.com



Jean-Marc Medard
VP Sales
✉ j.medard@celonis.com



Élodie Brunet
Sales Director
✉ e.brunet@celonis.com



Guillaume Aurine
Head of Solution Engineering
✉ g.aurine@celonis.com



Nadia Garidi
Marketing Director
✉ n.garidi@celonis.com



Mathieu Grandval
Sales Director
✉ m.grandval@celonis.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION



Les Comptes Débiteurs (Accounts Receivable). Améliorez le fonds de roulement et limitez les risques tout en réduisant les coûts grâce à l'application d'exécution de la comptabilité clients de Celonis, conçue pour exécuter intelligemment chaque étape du processus de crédit et de recouvrement. Chaque application est livrée avec un ensemble de module.

L'INGESTION DE DONNÉES EN TEMPS RÉEL

01

Les données sont le moteur de l'EMS (Exécution Management System). Au fur et à mesure que des objets métiers individuels au sein d'un processus se déplacent dans les systèmes, ils laissent une trace de fil d'Ariane - qu'il s'agisse d'une facture passant de "demandée" à "payée", ou d'un ticket de service client passant de "soumis" à "résolu." Tout au long des étapes du cycle, ces cas laissent derrière eux des empreintes numériques, appelées événements.

La technologie de process mining récupère ces fils d'Ariane en ingérant les journaux système de ces événements, ou journaux d'événements, et en reconstituant visuellement ce qui se passe dans le processus.



02

PROCESS & TASK MINING

Associé au process mining, le task mining offre aux entreprises une vision complète du fonctionnement de leurs processus, y compris de toutes les étapes supplémentaires qui ne généreraient aucun journal d'événements, comme la consultation d'un e-mail ou d'une feuille de calcul.

Le task mining permet l'analyse et le suivi des tâches en exploitant la reconnaissance optique de caractères, le traitement automatique du langage naturel et des algorithmes d'apprentissage automatique pour recueillir et comprendre les actions que les utilisateurs effectuent sur leurs postes de travail et trouver les modèles ayant le plus d'impact sur les résultats stratégiques, afin de pouvoir les optimiser et les reproduire à grande échelle.

03

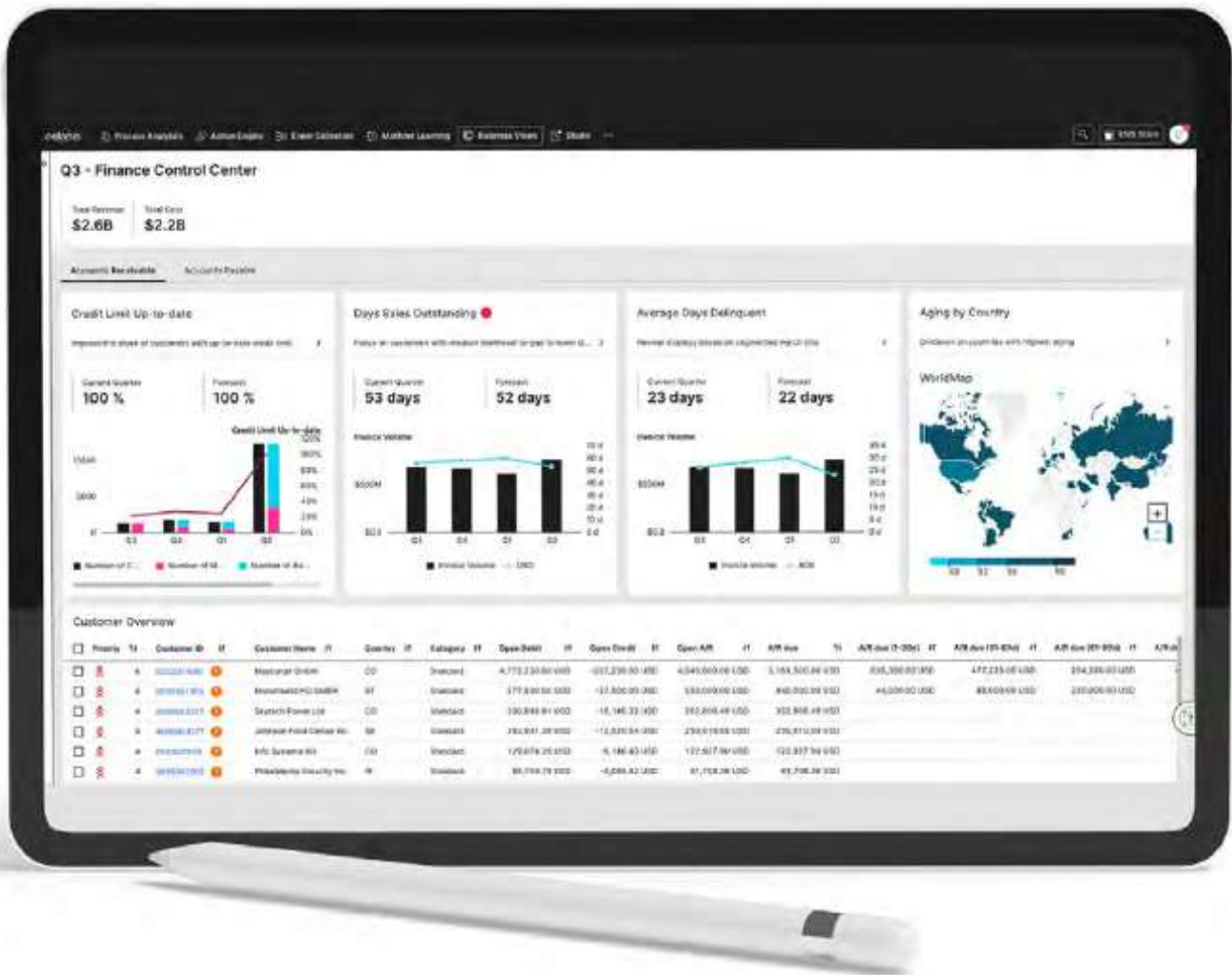
CELONIS PROCESS SPHERE

Process Sphere permet de suivre des objets qui traversent différents systèmes : des prises de commandes, des factures, des phases de la supply chain ainsi que des étapes spécifiques à ces processus (validation, changement, mise à jour du statut d'une commande, etc.).

Cette nouvelle manière de penser le process mining permet de comprendre les interactions, les relations entre les processus et les objets. Celonis peut modéliser une commande et la suivre à travers différents systèmes et processus. Ce nouveau modèle s'accompagne d'une couche de visualisation simplifiant l'identification de ces objets et leurs rôles dans les processus, à la manière « d'une carte de métro ».

Pour les CFO

- Détection d'indicateurs de performance clés comme le nombre de jours moyen pour payer un fournisseur
- Identification des remises manquées en cas de paiement tardif, du volume des impayés en pourcentage, du meilleur moment pour payer une facture en fonction de la trésorerie
- Recommandations en fonction du KPI à améliorer
- Outil de pilotage en temps réel de la fonction finance pour optimiser son exécution et son ROI



04

ACTION FLOWS

Les Action Flows vous permettent d'exécuter et d'automatiser des actions dans tous vos systèmes sous-jacents.

1. Grâce à le Process Mining, identifiez comment les execution gaps peuvent être éliminées ou évitées grâce à l'automatisation.
2. Définissez les règles et la logique de l'entreprise qui déclencheront l'automatisation sur la base des informations fournies par les données.
3. Créez des automatismes pour prendre des mesures directement dans vos systèmes sources, envoyer des alertes aux bonnes personnes ou même déclencher la RPA.
4. Surveillez en permanence les effets des automatisations et ajustez-les si nécessaire.

05

PLANNING & SIMULATION

Grâce à l'EMS de Celonis vous pouvez prendre de meilleures décisions et définir votre stratégie. Simulez l'impact des changements de vos processus et planifiez en conséquence.

1. Créer un jumeau numérique à partir de vos données
2. Ajustez les paramètres du jumeau numérique pour simuler les scénarios de simulation
3. Codifiez les scénarios de simulation réussis
4. Contrôlez en permanence l'amélioration du modèle

CELONIS, LE LEADER MONDIAL DE LA GESTION DE L'EXÉCUTION.

Celonis obtient 1 milliard de dollars pour accompagner ses clients à relever les défis économiques et de Supply Chain grâce à l'optimisation de leurs processus.

Celonis, leader mondial de l'Execution Management, a obtenu 1 milliard de dollars de fonds supplémentaires afin d'accélérer son positionnement unique et d'aider ses clients à se développer et à optimiser leurs processus business et opérationnels. Ces nouvelles liquidités sont soutenues par une levée de fond de 400 millions de dollars avec une valorisation post-marché de près de 13 milliards de dollars. En outre, Celonis a étendu sa capacité de crédit renouvelable à hauteur de 600 millions de dollars auprès d'un consortium de banques internationales de premier plan.

CELONIS, DE NOUVEAU VALORISÉ !

En juin 2021, Celonis a annoncé son tour de table de série D d'un milliard de dollars à une valorisation de 11 milliards de dollars. The Series D fait suite au tour de financement The Series C de 290 millions de dollars en novembre 2019, à une série B de 50 millions de dollars en juin 2018 et à une série A de 27,5 millions de dollars en juin 2016.

DEUTSCHE TELEKOM

Comment le Centre de Services Partagés de Deutsche Telekom a permis d'économiser plus de 66M€.

« La vision que j'ai est que dans cinq ans, personne n'aura besoin de toucher à nos systèmes transactionnels à moins que Celonis ne le suggère » Peter Tasev, Senior VP of Procure-to-Pay, Deutsche Telekom Services Europe. Celonis a aidé Deutsche Telekom Services Europe à économiser plus de 66 millions d'euros en maximisant la capacité d'exécution de leur processus Procure-to-Pay pour lutter contre les paiements en double et les pertes d'escompte. La numérisation de la chaîne de valeur de bout en bout - de la demande d'achat dans les achats à la vérification du statut du paiement dans les comptes fournisseurs - est une tâche gigantesque qui nécessite non seulement le bon état d'esprit mais aussi la bonne technologie.

Le processus Procure-to-Pay de la DTSE traite plus de 2 millions d'articles de commande - pour un volume de commandes de plus de 7 milliards d'euros - et traite près de 9 millions de factures par an. Il doit fonctionner comme une machine bien huilée. Le moindre accroc dans leur chaîne de valeur pourrait se traduire par des millions de dollars de pertes.

L'un des principaux défis auxquels Peter Tasev et son équipe ont été confrontés était de tirer parti de la grande

quantité de données générées chaque jour dans le centre de services partagés pour éliminer les lacunes d'exécution et les inefficacités. Bien qu'ils aient réussi à numériser l'ensemble de leurs processus de base et qu'ils soient conscients de certains points sensibles, DTSE a eu du mal à identifier les causes profondes de ces écarts d'exécution et, par conséquent, à y remédier.

- Les paiements en double aux fournisseurs ont entraîné des pertes de trésorerie importantes.
- Les paiements bloqués les empêchaient de maximiser les escomptes de caisse.
- L'imprécision des dates de livraison a entraîné de lourdes pénalités
- Les employés perdaient du temps sur des tâches transactionnelles de faible valeur
- Les discussions, et finalement les décisions commerciales, étaient basées sur des expériences subjectives, et non sur des chiffres.

En connectant les données de plus de 10 systèmes sources, dont SAP Ariba et Salesforce, au système de gestion de l'exécution (EMS) de Celonis, DTSE a obtenu une visibilité sans précédent de ses flux de processus.

RÉFÉRENCES CLIENTS

KRAFT HEINZ

Réduction de 30 % des retards de paiement.

« Nous avons gagné beaucoup de visibilité sur le comportement de paiement des clients, ce qui nous a permis de renégocier de nombreuses remises et d'optimiser la façon dont les nouvelles remises sont proposées - récupérant ainsi beaucoup d'argent perdu. » Fernanda Freire, Associate Director of Global Business Services and Process Mining, Kraft Heinz

L'un des principaux moteurs de l'adoption du Celonis EMS par Kraft Heinz était la nécessité de plonger dans l'activité des Accounts Receivable (AR) et d'améliorer la façon dont les escomptes étaient offerts et gérés dans la base de clients de l'entreprise agroalimentaire.

« Celonis nous a vraiment aidé à comprendre ce que nos équipes faisaient mal », a déclaré Fernanda. « Nous avons gagné beaucoup de visibilité sur le comportement de paiement des clients, ce qui nous a aidé à renégocier beaucoup de remises, et à optimiser la façon dont les nouvelles remises sont offertes - récupérant beaucoup d'argent perdu dans le processus. Jusqu'à présent, nous avons déjà constaté des retours plus de cinq fois supérieurs à ce que nous avons investi dans le cas d'utilisation, ce qui est fantastique. »

Process Mining a aidé Kraft Heinz à mieux comprendre le comportement des clients en matière de paiement - et à collecter les paiements plus efficacement en conséquence. Il est facile de regarder vos clients et de voir qui ne vous a pas payé », a déclaré Fernanda. « Mais ce qui est plus difficile, c'est d'établir des priorités entre ces clients, et de voir où vous devez agir, et quand. Beaucoup d'organisations ont les données pour comprendre cela, mais elles ne les transforment pas efficacement en idées », a-t-elle poursuivi. « Le Process Mining de Celonis nous aide beaucoup à cet égard. Il a aidé nos équipes à adopter une approche proactive des recouvrements, et à réduire les retards d'environ 30%. »

GE HEALTHCARE

GE Healthcare a augmenté son flux de trésorerie disponible de 1,3 milliard de dollars.

« Chez GE Healthcare, l'évaluation et la mise en œuvre des perspectives objectives et des opportunités d'amélioration générées par Celonis sont désormais intégrées au travail quotidien. » GE Healthcare - un leader mondial de la technologie médicale et des solutions numériques - adopte une approche axée sur les données en matière d'innovation et d'efficacité. L'entreprise utilise Celonis comme un outil pour rationaliser ses opérations quotidiennes et débloquer le fonds de roulement au sein d'un marché concurrentiel. Et il est clair que cela fonctionne. Au cours d'une seule année, GE Healthcare a augmenté son flux de trésorerie disponible de 1,3 milliard de dollars.

GE Healthcare a des clients dans le monde entier et une chaîne d'approvisionnement distribuée, ce qui rend difficile l'optimisation des performances, surtout lorsqu'il s'agit de relier les points entre de multiples systèmes transactionnels. M. Trivedi a rapidement décrit le processus de croissance comme un processus nécessitant une amélioration continue à tous les niveaux.

Les révisions hebdomadaires ont permis d'améliorer la précision des prévisions, et l'entreprise estime qu'elle évite environ un millier de paiements incorrects dans l'Accounts Payable chaque semaine.

Le résultat ? Pour une entreprise comme GE Healthcare, la gestion quotidienne de l'exécution des activités favorise l'excellence des processus. « De petits changements progressifs peuvent donner de grands résultats », a déclaré M. Trivedi.

Les dirigeants de GE Healthcare savaient qu'ils voulaient améliorer la trésorerie et promouvoir une culture de l'excellence de la trésorerie dès le début de leur voyage vers l'excellence des processus - et cette orientation a guidé la façon dont ils ont utilisé Celonis, et a conduit à leurs résultats exceptionnels en matière de trésorerie.

L'histoire de GE Healthcare nous montre que l'approche de l'entreprise pour identifier et éliminer l'inefficacité doit être double.

Se concentrer sur la production est une étape essentielle sur la voie de l'excellence mais les entreprises doivent également s'assurer de la qualité des moteurs opérationnels qui alimentent la gestion de l'exécution.



[sommaire](#)



Diligent

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Diligent est le leader mondial des solutions de gouvernance pour l'entreprise depuis 1994.

Diligent accompagne les entreprises de toute taille, avec des équipes de 1 à plusieurs personnes au sein des directions financières, comptables, audit, contrôle interne, risque et conformité, informatique et achats à renforcer leur dispositif de suivi des risques, de conformité en lien avec les données de l'entreprise. Du Board de l'entreprise aux opérationnels, Diligent harmonise et facilite le contrôle, le suivi et la communication autour des enjeux de conformité de l'entreprise, français ou internationaux comme Sapin 2, FCPA, Sox, ESG, LME...

Plus de 25 000 entreprises font confiance aux équipes de Diligent et sa technologie pour les défis de demain. Les régulateurs et les auditeurs externes apprécient également les technologies Diligent en production chez nos clients.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
500 millions de CA



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
1994



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
Cela dépend de l'offre plus
de 15 ans en moyenne



FONDATEUR(S)
Brian Stafford



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Insight Ventures,
fondateur



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
1800



sommaire

VOS CONTACTS



Pascal Gadea
Directeur France

📞 06 62 40 32 93
✉️ pgadea@diligent.com



Maurice Schaaf
Manager solution

✉️ mschaaf@diligent.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

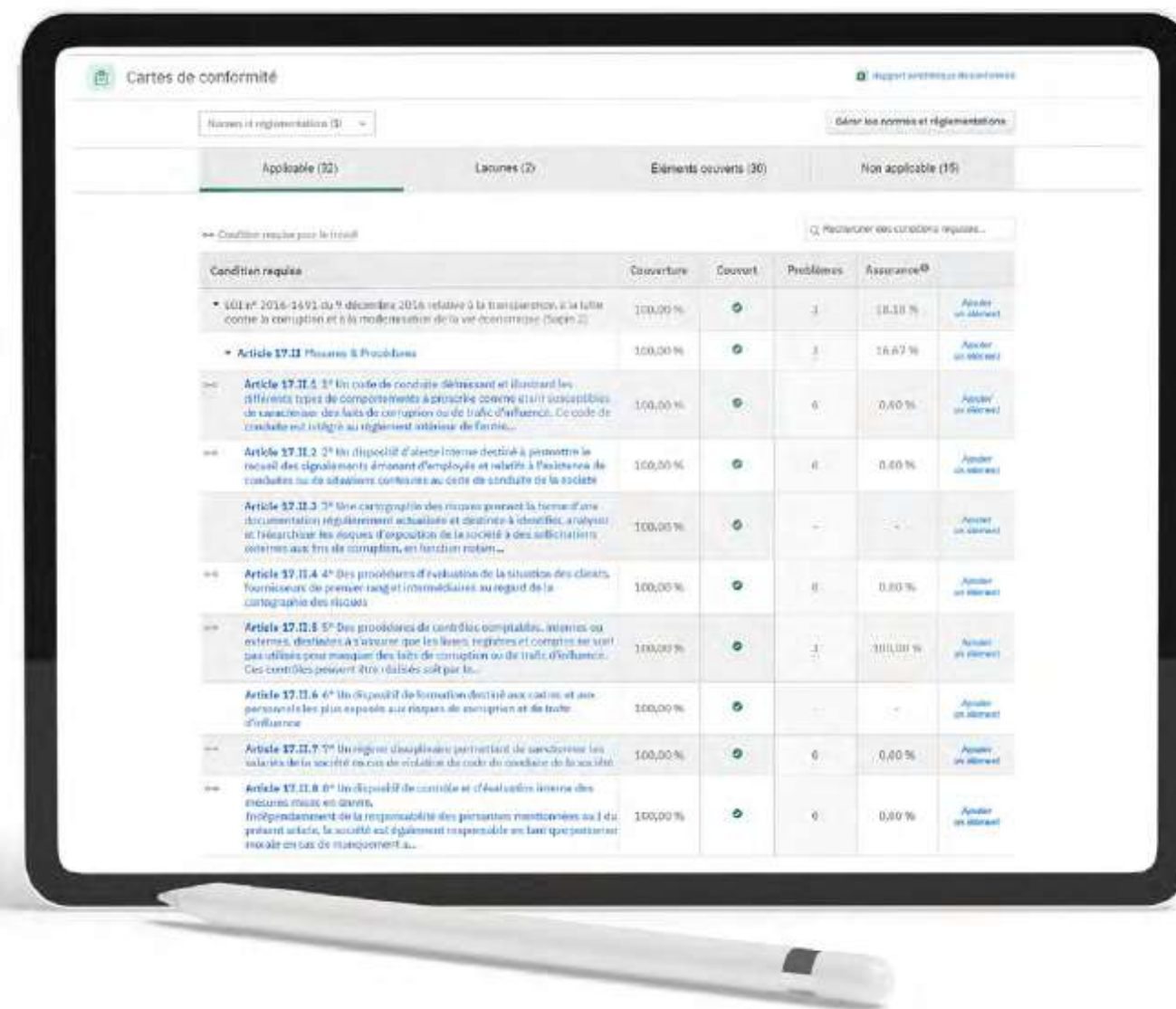
CONTRÔLE CONTINU RÉGLEMENTAIRE DE VOS DONNÉES

La meilleure façon d'assurer la conformité comme Sapin 2 ou la LME et le respect des politiques financières internes est d'examiner 100 % de vos données transactionnelles grâce au contrôle continu des données de l'entreprise sans pouvoir modifier les données sources et quelque soit la volumétrie, 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 risque important pour l'entreprise.

02

GESTION DES RISQUES DE TIERS ET SAPIN 2

Pour compléter le dispositif de contrôle des données Diligent propose également la surveillance de vos tiers et de gérer et mettre à jour vos risques. À titre d'exemple dans un contexte Sapin 2 la plateforme de Diligent va vous permettre de couvrir avec un budget maîtrisé plusieurs piliers de la loi et harmoniser la communication entre les parties prenantes de l'entreprise.



Cartes de conformité

Normes et réglementations (3)

Gérer les normes et réglementations

	Applicable (32)	Lacunes (2)	Éléments ouverts (30)	Non applicable (15)
Condition requise pour le travail				
Condition requise	Couverture	Couvert	Problèmes	Assurance [®]
• Loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (Sapin 2)	100,00 %	100,00 %	3	18,18 %
• Article 17.11 Processus & Problèmes	100,00 %	100,00 %	3	16,67 %
Article 17.11.1 1° Un code de conduite définissant et illustrant les différents types de comportements à proscrire comme étant susceptibles de caractériser des faits de corruption ou de trafic d'influence. Ce code de conduite est intégré au règlement intérieur de l'entreprise.	100,00 %	100,00 %	6	0,60 %
Article 17.11.2 2° Un dispositif d'alerte interne destiné à permettre le recueil des signalements émanant d'employés et relatifs à l'existence de conduites ou de situations contraires au code de conduite de la société.	100,00 %	100,00 %	6	0,60 %
Article 17.11.3 3° Une cartographie des risques permettant la tenue d'une documentation régulièrement actualisée et destinée à identifier, analyser et hiérarchiser les risques d'exposition de la société à des sollicitations extérieures aux fins de corruption, en fonction notamment :	100,00 %	100,00 %	—	—
Article 17.11.4 4° Des procédures d'évaluation de la situation des clients, fournisseurs de premier rang et intermédiaires au regard de la :	100,00 %	100,00 %	8	0,80 %
Article 17.11.5 5° Des procédures de contrôles comptables, internes ou externes, destinées à s'assurer que les livres, registres et comptes ne sont pas utilisés pour masquer des faits de corruption ou de trafic d'influence. Ces contrôles peuvent être réalisés soit par la :	100,00 %	100,00 %	3	100,00 %
Article 17.11.6 6° Un dispositif de formation destiné aux cadres et aux personnels les plus exposés aux risques de corruption et de trafic d'influence.	100,00 %	100,00 %	—	—
Article 17.11.7 7° Un registre d'obligations portant sur la surveillance des salariés de la société en cas de violation du code de conduite de la société.	100,00 %	100,00 %	6	0,60 %
Article 17.11.8 8° Un dispositif de contrôle et d'évaluation interne des encours mis en œuvre, indépendamment de la responsabilité des personnes mentionnées au 1 du présent article, la société est également responsable en tant que personne morale en cas de manquement au :	100,00 %	100,00 %	6	0,60 %

03

COMMUNICATION AU SEIN DE L'ENTREPRISE

La création de tableaux de bord dynamique synthétisant la vision de vos risques, la gestion des alertes, les indicateurs de vigilance pour la Direction Générale... La plateforme va vous permettre de créer des tableaux de bord en fonction des thématiques de conformité que vous souhaitez couvrir : ex-Sapin 2.

04

GESTION DES LIGNES 2 ET 3 DE L'ENTREPRISE

Diligent apporte une plateforme unique et centrale qui peut-être utilisée par d'autres départements de l'entreprise comme le contrôle interne pour les campagnes de contrôle et le suivi des contrôles de niveau 1 et 2, ou bien l'audit interne pour le suivi des missions d'audit, des recommandations et des plans d'action. Le département de la conformité pourra également gérer l'ensemble des sujets comme Sapin 2, RGPD, ESG...

05

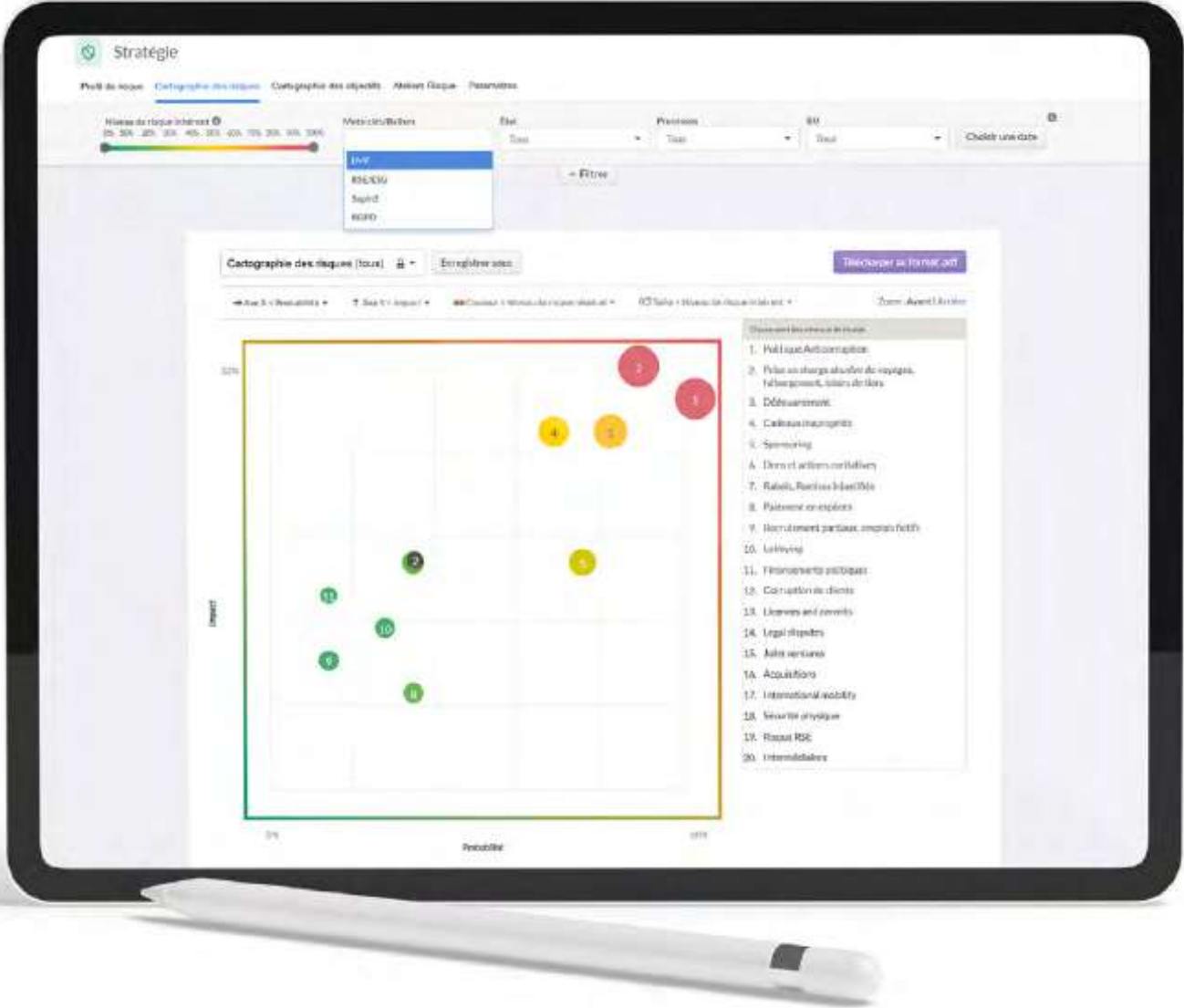
SUIVI DES ALERTES ET DES PLANS D'ACTION

La plateforme de Diligent vous permettra de mettre en place des workflows afin de remonter les alertes de conformité comme des transactions comptables douteuses auprès des métiers concernés, de suivre ces alertes et les plans d'action associés. Il s'agit d'une véritable plateforme de suivi des contrôles internes comptables et financiers.

06

CRÉER VOS CONTRÔLES ASSOCIÉS À VOS RISQUES

Diligent vous donne la possibilité de créer vos propres contrôles sur vos données au plus près de vos risques opérationnels. Devenez autonome et indépendant en créant vos propres contrôles pour répondre aux enjeux réglementaires divers comme Sapin 2 mais également apporter encore plus de valeur à vos dirigeants avec des audits sur vos données en continu pour anticiper des risques et améliorer vos processus.



GESTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE

07

Diligent propose également une approche par les risques en lien avec le contrôle interne et l'audit interne. Cette approche dynamique des risques améliorera le suivi des enjeux de conformité de l'entreprise comme Sapin 2. Possibilité de créer des tableaux de bord de risque dynamiques (KPI/KRI).

GESTION DE LA GOUVERNANCE ESG

08

Diligent va permettre à la direction financière de relever les enjeux ESG de l'entreprise. En option Diligent propose de monitorer vos différentes sources de données pour couvrir les Scopes 1,2 et 3 de l'entreprise, de monitorer vos référentiels environnementaux et d'apporter plus de précision dans vos rapports extra-financiers.

ACQUISITION DE SOCIÉTÉS TECHNOLOGIQUES !

Diligent a fait l'acquisition de sociétés technologiques leader dans leur domaine d'expertise pour proposer une vision unique et englobant les différentes parties prenantes de l'entreprise responsables de la Gouvernance, des Risques et de la Conformité. La plateforme s'adresse à la direction financière et comptable, la direction de l'audit et du contrôle interne, de la conformité.

DILIGENT INSTITUTE

Mise en place de certification dans le domaine ESG.

RÉFÉRENCES CLIENTS

SODIAAL

Le groupe Sodiaal plus de 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, plus de 9 000 collaborateurs présents dans plus de 23 pays, avait besoin de renforcer le suivi des enjeux de conformité Sapin 2 et RGPD. L'équipe risque et conformité est constituée de deux personnes pour le suivi et l'appréciation des risques Sapin 2 et le suivi du respect des obligations RGPD par l'ensemble du groupe.

Diligent a facilité l'approche pour l'équipe conformité en permettant à l'équipe de :

- Faciliter le suivi des risques Sapin 2 avec des ateliers de risque et des questionnaires à l'échelle du Groupe.
- Toujours dans une approche Sapin 2, développer des contrôles comptables au plus près des risques et du business model de l'entreprise.
- De créer la base de registre RGPD et son suivi grâce à des formulaires adéquats de collecte d'information dynamique.

Avec Diligent le département conformité peut présenter au Comex le niveau d'exposition au risque de l'entreprise et ainsi leur faciliter la prise de décision au plus haut niveau de l'entreprise. La direction financière est partie prenante des contrôles et du suivi des risques dans les filiales.

LABEYRIE FINE FOODS

Groupe de 1 milliard € de CA avec plus de 4 800 collaborateurs à travers 48 pays a décidé de renforcer le contrôle interne sur les données comptables financières à travers :

- La mise en place d'un programme de contrôles réguliers sur les transactions comptables financières
- Éviter les risques de fraude et avoir du confort et être prêt en cas de contrôle fiscal ou URSSAF.
- Source éventuelle de ROI en cas de non-optimisation de la TVA, de doubles paiements.
- Être en conformité avec la loi Sapin 2 avec la mise en place de contrôles ad hoc pour garantir que les comptes ne sont pas utilisés pour masquer des faits de corruption ou de trafic d'influence (réalités des opérations, conformité aux lois et règlements).

Diligent a facilité avec sa plateforme technologique et son équipe conseil la mise en place de contrôles avec l'équipe d'audit interne du Groupe. Cette dernière contrôle en continu les données financières de l'entreprise et apporte de l'information sur les défaillances possibles auprès de la direction financière, comptable et des achats sur les sujets de conformité comme SAPIN 2 ou la Loi LME.

La plateforme Diligent couvre les besoins à la fois de l'audit, du contrôle interne et de la conformité du Groupe Labeyrie Fine Foods.

ENGIE

57 milliards de chiffre d'affaires et plus de 120 000 collaborateurs. La direction du contrôle interne souhaitait :

- Évoluer en maturité en termes de contrôle interne, passer au stade d'amélioration continue avec l'objectif de passer plus de temps sur l'analyse des résultats des contrôles, sur les plans de remédiation, que sur les activités de contrôle en elles-mêmes, à moins forte valeur ajoutée.

- Avoir une meilleure couverture des risques par des contrôles plus exhaustifs.
- Disposer d'un outil permettant de faire face à l'explosion de la data (et à l'hétérogénéité de leurs systèmes) et aussi répondre dans les délais aux demandes plus contraignantes des régulateurs et législateurs.

Les solutions Diligent ont été déployées à l'échelle du Groupe sur les ERP les plus importants qui regroupent 1 300 organismes comptables sur les 2 000 existants. 70 contrôles ont été automatisés dont 30 pour le contrôle des FEC.

La solution Diligent constitue un des plus gros « data lakes » chez ENGIE avec plus de 10 To de données (stockage des données transactionnelles détaillées) créant un intérêt d'interface pour d'autres applications.

La solution de Diligent fait partie du top 5 des applications SI Finance du Groupe.

À terme, Diligent facilitera la mise en place de contrôles additionnels, notamment sur l'analyse et l'audit de la séparation des tâches dans les ERP.



sommaire



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.

Esker s'appuie sur une culture forte : gestion financière solide, maîtrise de la technologie, organisation internationale, fort engagement sociétal et, surtout une 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 CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL
159 millions



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
1985



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE
2007



FONDATEUR(S)
Jean-Michel Bérard



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES
Jean-Michel Bérard
Wasatch Advisors
Thomas G. Wolfe



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL
+900



VOS CONTACTS



Emmanuel Olivier
COO monde

✉ emmanuel.olivier@esker.com



Nathalie Chupin
Directrice commerciale France

✉ nathalie.chupin@esker.com



Aurélien Entrena
Responsable Marketing &
Communication France

✉ aurelie.entrena@esker.com



Thomas Honegger
COO France & BeNeLux

✉ thomas.honegger@esker.com



Catherine Blondeau-Siegel
Sales manager O2C

✉ catherine.blondeau-siegel@esker.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

UNE SUITE PROCURE-TO-PAY UNIQUE

La solution cloud Esker digitalise l'ensemble du cycle P2P en intégrant des technologies d'IA et de RPA. Elle offre aux directions financières une vue à 360° afin d'optimiser et d'accélérer leurs prises de décisions stratégiques vis-à-vis de leurs achats et de leurs fournisseurs. Sa plateforme unique permet de digitaliser l'ensemble du cycle fournisseurs : du sourcing, à la demande d'achat et au traitement & paiement des factures fournisseurs, en passant par la gestion des fournisseurs, des contrats ou encore des notes de frais. Les entreprises réduisent ainsi les tâches manuelles, apportant transparence, rapidité d'exécution et conformité.

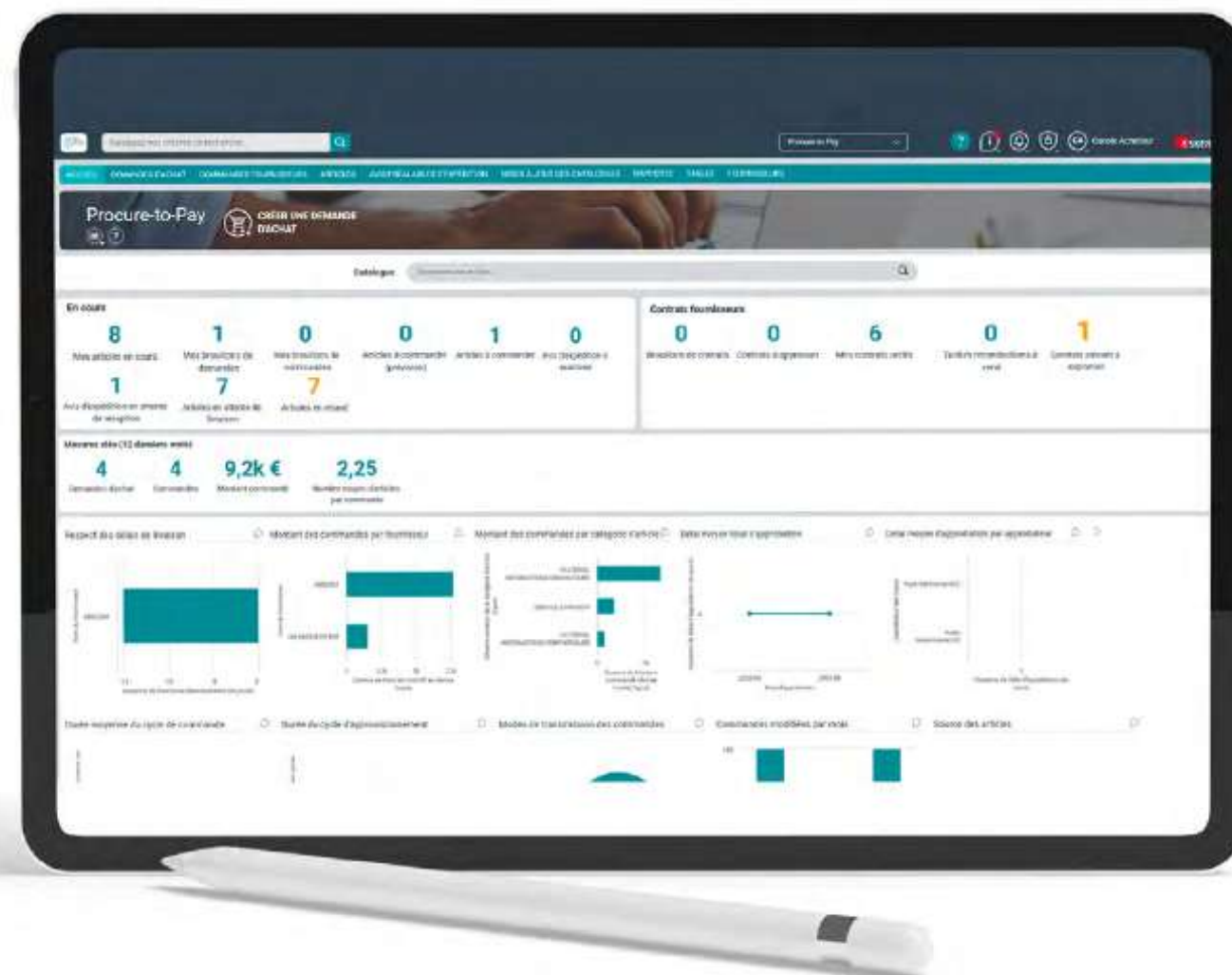
Les tableaux de bord vous donnent un accès instantané aux métriques clés du processus P2P. Ils sont personnalisés pour chaque profil (comptables, approbateurs, responsables financiers, etc.) et vous permettent de suivre les informations correspondant à votre responsabilité. Suivez-les à distance depuis l'application mobile Esker Anywhere™.

02

UNE SUITE COMPLÈTE INVOICE-TO-CASH

La solution de gestion du poste client Esker automatise chaque étape du cycle I2C :

- Réduction des risques de crédit grâce à des analyses facilitant la meilleure prise de décision possible
- Optimisation de la facturation en diffusant les factures en temps voulu, en conformité avec les exigences des clients et les réglementations
- Gestion plus rapide des encaissements avec l'élimination des tâches manuelles et des erreurs, de l'avis de paiement à la réconciliation
- Résolution rapide des litiges grâce à l'utilisation de fonctionnalités de réclamations et de déductions
- Simplification du recouvrement & réduction du DSO en améliorant la stratégie



03

GESTION DES DEMANDES & DES COMMANDES CLIENTS

La solution de gestion des demandes clients Esker aide les services clients à traiter les demandes plus rapidement et à offrir une meilleure expérience client grâce à un tri et une gestion des e-mails pilotés par l'IA.

La solution de gestion des commandes clients Esker intègre des technologies d'Intelligence Artificielle et de RPA pour traiter les tâches les plus répétitives et sans valeur ajoutée associées à la prise de commande. Via une plateforme unique, sécurisée, en mode cloud, les utilisateurs peuvent traiter & suivre électroniquement toutes leurs commandes fax, e-mail, EDI, portail & mobile avec précision, visibilité et efficacité.

04

CONFORMITÉ & FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Esker vous aide à diffuser vos factures au format électronique en conformité avec les spécificités de chaque pays européen et applique les signatures électroniques appropriées, l'horodatage et les vérifications de certificats dans plus de 60 pays. Concernant la facturation électronique B2B 2024, Esker s'engage à mettre tout en œuvre pour obtenir son immatriculation par l'administration fiscale en tant que Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP) au regard des spécifications connues à ce jour.

05

PORTAIL FOURNISSEURS & CLIENTS

La solution Esker offre un espace dédié pour vos fournisseurs & vos clients afin qu'ils puissent :

- Garder une visibilité en temps réel sur le statut de leurs factures
- Centraliser les échanges relatifs à une facture grâce au chat, que ce soient les services internes ou externes
- Assurer un suivi et un reporting en temps réel
- Être alerté en cas d'erreur
- Bénéficier d'une interface conviviale et simple d'utilisation, 100% personnalisable pour les équipes et pour chaque utilisateur
- Résoudre rapidement les litiges

06

L'APPLICATION MOBILE ESKER ANYWHERE™

Gérez vos processus métiers à tout moment, depuis n'importe où avec la solution mobile Esker Anywhere™. Disponible sur les terminaux Apple® et Android, elle est simple d'utilisation et vous permet de gérer vos approbations et suivre la performance de vos processus P2P et O2C. Profitez de ses nombreux avantages :

- Visibilité instantanée sur les factures fournisseurs et demandes d'achat en attente de validation
- Optimisation du processus de traitement des commandes avec des fonctionnalités permettant de passer et de suivre les commandes à distance, quelles qu'elles soient
- Meilleure visibilité sur les données et indicateurs clés principaux

Une visibilité totale sur les entrées de cash et la gestion du poste client grâce à un tableau de bord global :

- Compteurs personnalisables pour une visibilité en temps réel sur la situation du cash
- Graphiques permettant de suivre l'activité et les performances des équipes
- Analyse détaillée de toutes les solutions I2C en un seul clic



ESKER PAY

07

Portefeuille complet de solutions de paiement intégrées, Esker Pay permet de gérer :

- Les paiements nationaux et internationaux
- L'automatisation des paiements fournisseurs
- Le financement de la chaîne d'approvisionnement (reverse factoring)
- Le dynamic discounting
- Les méthodes de paiements intégrées (cartes bancaires, prélèvements, virements, etc.)
- L'affacturage
- Les escomptes pour paiement anticipé
- La vérification des informations de paiement

INTÉGRATION MULTI-ERP

08

Que vous utilisiez SAP, Oracle, Microsoft, un autre ERP ou une combinaison de plusieurs ERP, Esker s'intègre de manière transparente à vos systèmes sans aucune exigence matérielle ou logicielle supplémentaire ni aucune perturbation de votre environnement actuel. Esker propose des options d'intégration flexibles via l'échange de fichiers plats sur des connexions sécurisées et des services web ou API.

FACTURATION ÉLECTRONIQUE OBLIGATOIRE EN FRANCE DÈS 2024

Les entreprises auront l'obligation d'émettre et de recevoir leurs factures au format électronique pour toutes les transactions B2B dès le 1er juillet 2024.

Dans cette optique, Esker s'engage à mettre tout en œuvre pour obtenir son immatriculation par l'administration fiscale en tant que Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP).

ESKER RÉCOMPENSÉE DANS LE GARTNER !

Esker est honorée d'être nommée dans le Gartner® Magic Quadrant™ 2022 pour ses solutions Procure-to-Pay, pour la troisième année consécutive et « challenger » dans le Gartner® Magic Quadrant™ 2022 pour ses solutions Invoice-to-Cash.

ISEKI FRANCE S.A.S.

ISEKI France S.A.S. digitalise la fonction finance pour mieux concilier compétitivité et développement durable

Leader de la distribution de matériels d'entretien et de création d'espaces verts en France.

Avec près de 60 000 factures clients par an, 9 000 factures fournisseurs, Iseki avait 3 objectifs à atteindre en digitalisant ses processus : réduire la consommation de papier et son empreinte carbone, supprimer les tâches chronophages, faciliter l'accès à l'information et valoriser le travail des équipes comptables.

« Nous avons immédiatement été séduits par la plateforme d'Esker à la fois performante, ergonomique et intuitive, qui s'est intégrée facilement avec notre ERP » explique Michaël Chatain, IT Manager chez ISEKI France S.A.S.

Les principaux bénéfices retirés par Iseki en adoptant la solution Esker :

- Réduction de l'impact environnemental : les espaces de stockage ont été réappropriés et le nombre d'imprimante diminué
- Valorisation des métiers : les équipes disposent de temps supplémentaire à accorder aux tâches à plus forte valeur ajoutée

- Meilleur contrôle et plus de visibilité sur sa trésorerie : Iseki a vu les risques d'erreurs ou de perte de documents minimisés.

« Esker nous a aidés à faire comprendre les bénéfices de la dématérialisation à nos clients et à les embarquer dans notre démarche de réduction de notre impact environnemental et de valorisation des équipes. » explique Sylvain Calviac, Chief Finance Officer chez ISEKI France S.A.S.

OPTIC 2000

Tirer profit de la digitalisation des processus financiers

Jusqu'en 2019, les fonctions financières du groupe Optic 2000 opéraient encore sous format papier, impliquant des risques accrus d'erreurs de saisie ou de perte de documents. De plus, l'absence de visibilité sur les éléments validés ou à payer induisait une plus grande difficulté de suivi des flux de trésorerie. Les équipes consacraient un temps précieux à des tâches chronophages telles que les allers-retours nécessaires à la signature des documents, la recherche ou encore l'archivage des factures. Ce contexte a poussé le leader de la distribution d'optique en France à passer au full digital pour la gestion de ses 24 000 factures fournisseurs annuelles.

Afin d'opérer ce virage, Optic 2000 a fait appel au savoir-faire technologique d'Esker en déployant la solution Procure-to-Pay connectée à leur ERP SAP.

Cette démarche de modernisation a été bénéfique d'un point de vue métier, pour les comptables du groupe. Ces derniers ont observé un gain de temps considérable, leur permettant de se concentrer sur des tâches transversales ou d'assurer un meilleur suivi des factures. Par

ailleurs, le passage à la dématérialisation est allé de pair avec un meilleur pilotage financier et une accélération des processus de paiement permettant l'optimisation de leur trésorerie.

« À l'heure de la crise sanitaire, le choix de digitaliser nos processus avec Esker s'est avéré particulièrement payant pour élaborer rapidement un plan de continuité d'activité efficace. Depuis l'application mobile, les équipes en télétravail ont pu facilement piloter à distance et sans friction la gestion de nos factures fournisseurs » a déclaré Nicolas Queneau, Directeur Administratif et Financier chez Optic 2000.

HAYS FRANCE

Hays France automatise la gestion de ses factures clients

Hays, leader mondial du recrutement spécialisé, est expert du recrutement des professionnels qualifiés et compétents à travers le monde. Hays France & Luxembourg compte aujourd'hui plus de 650 salariés répartis au sein de 21 bureaux.

Afin de pallier des erreurs de distribution des factures, un délai d'envoi allant jusqu'à une semaine, et un manque de visibilité et de traçabilité ; la solution d'automatisation du traitement des factures clients Esker permet à la fois de supprimer les tâches manuelles à faible valeur ajoutée et fluidifier les processus :

« Nous sommes environ 30 utilisateurs de la solution, que ce soit au service facturation, recouvrement et travail temporaire, nous constatons tous un réel gain de productivité. Chaque logiciel métier est aujourd'hui lié à Esker, ce qui permet à l'ensemble des services de suivre chaque étape de la facturation, de l'intégration de la facture à son envoi au client. » explique Marie Rousseau, chargée de facturation product owner ADV chez Hays.

Les principaux bénéfices retirés par Hays en adoptant la solution Esker :

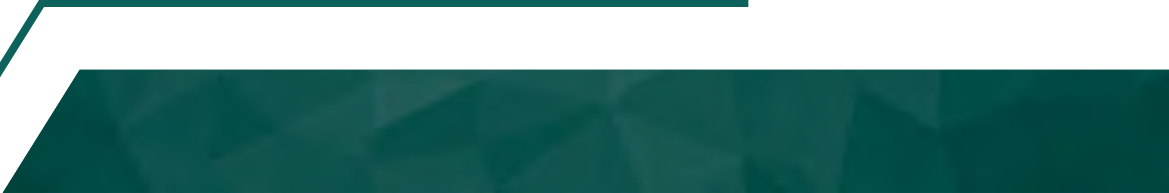
- Envoi de ses factures clients et de ses courriers de relance en temps réel, au format papier et électronique
- Meilleure traçabilité et visibilité sur l'envoi des factures pour la comptabilité et le recouvrement
- Capacité à absorber un volume croissant de factures à organisation constante
- Suppression de toutes les tâches manuelles chronophages
- Revalorisation des tâches du service comptabilité qui peut se concentrer sur des missions à plus forte valeur ajoutée
- Satisfaction clients accrue grâce au portail web permettant à leurs clients d'accéder à tout moment à leurs factures



sommaire



Google Cloud



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Google Cloud accélère la capacité de transformation numérique de l'ensemble des organisations grâce à des solutions professionnelles qui tirent parti des technologies novatrices de Google, à travers l'un des clouds les plus performants en termes environnementaux. Dans plus de 200 pays et territoires, des organisations font confiance à Google Cloud pour soutenir leur croissance et résoudre leurs problèmes métier les plus critiques.

LES CHIFFRES CLÉS



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
1998



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
12 octobre 2021



FONDATEUR(S)
Larry Page
& Sergueï Brin

VOS CONTACTS



Laurent Gaudillere
EMEA South SAP sales Lead

📞 06 07 49 72 52
✉️ lgaudillere@google.com



Clément Gilbert
France SAP Sales

📞 07 63 59 69 65
✉️ cgil@google.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION



01

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.

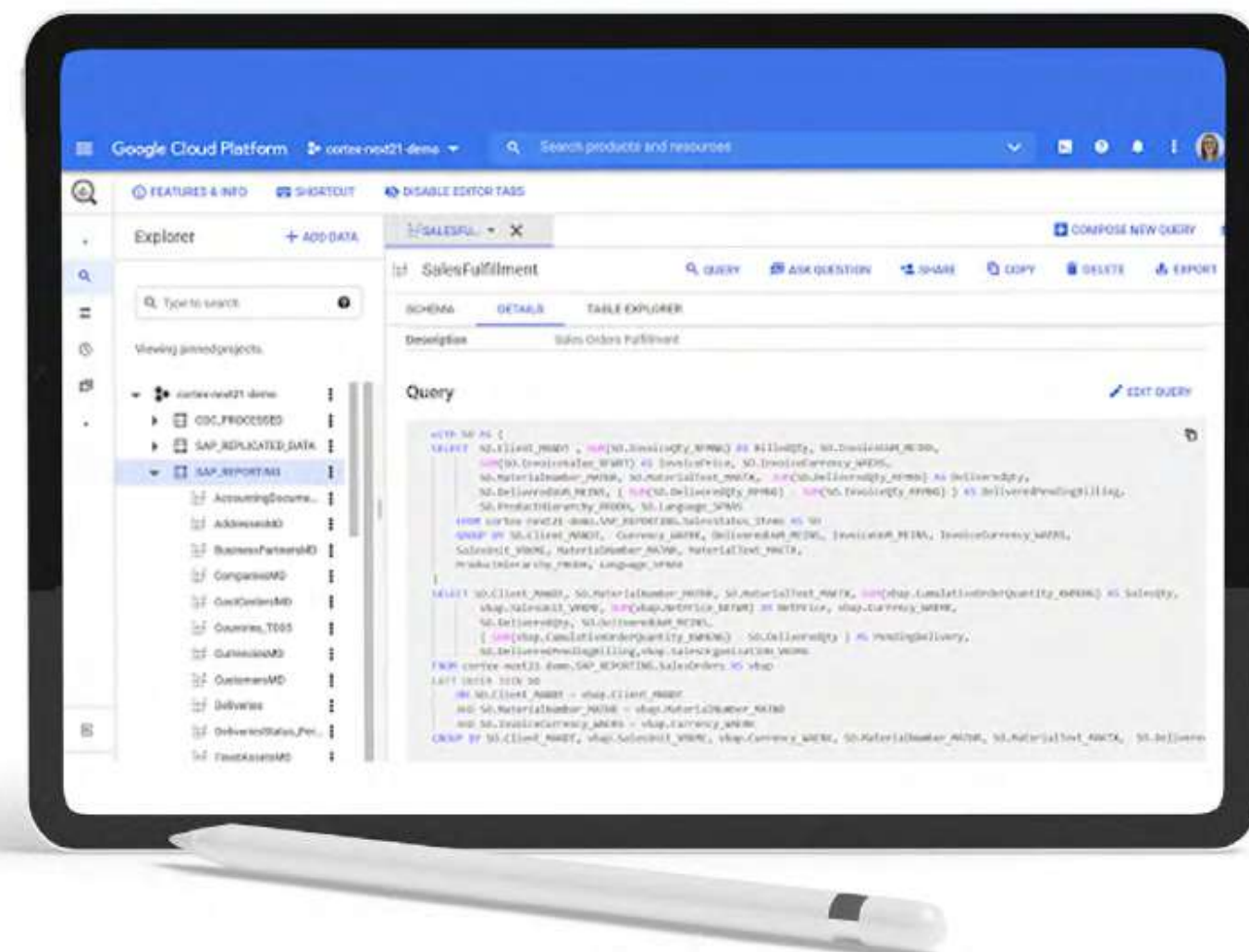
Pre-Defined Operational Data Marts

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

02

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.



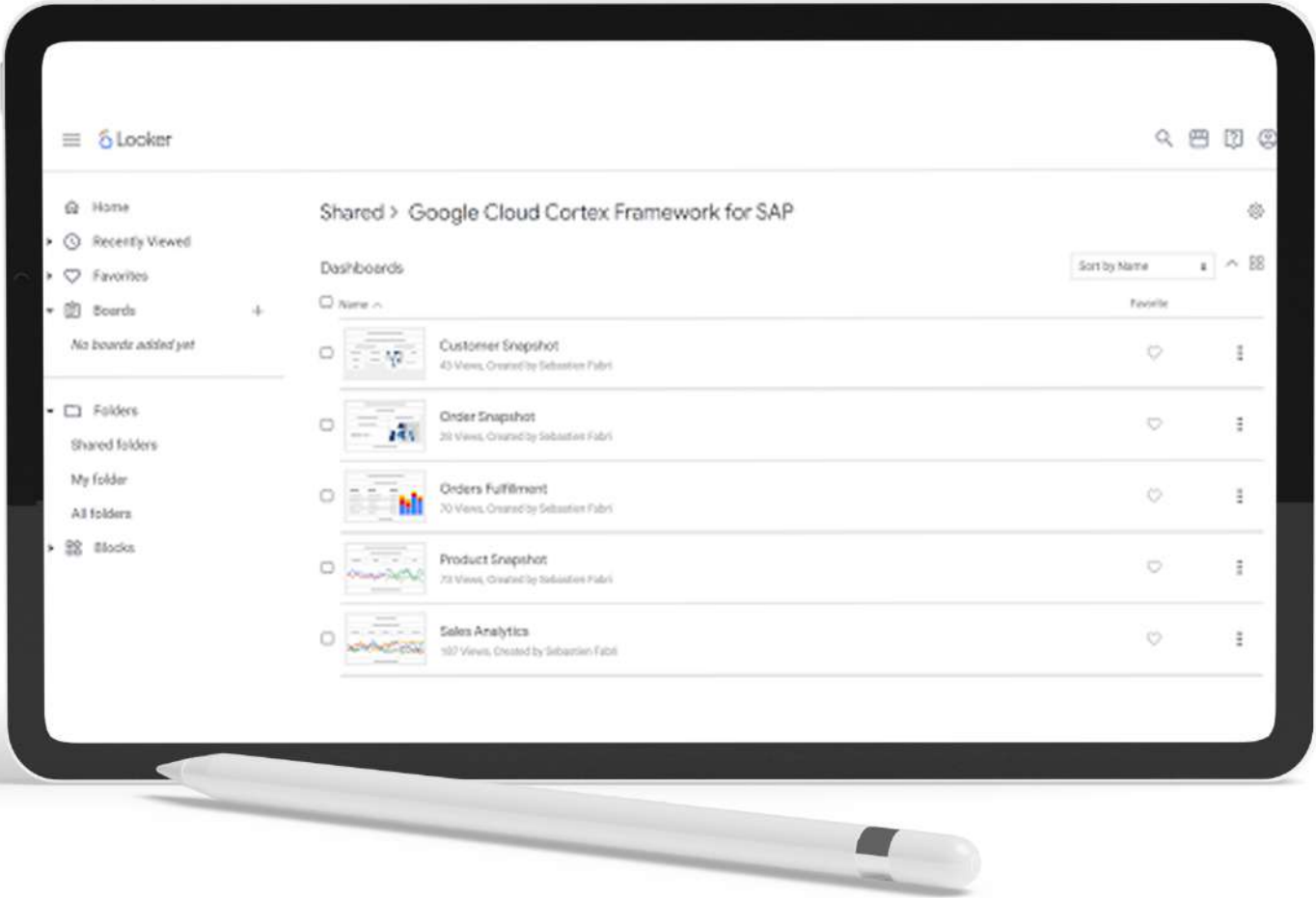
Plug and Play Looker Dashboards

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

UN TREMPLIN POUR
L'INNOVATION FUTURE

03

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.





[sommaire](#)



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

HighRadius, leader dans le Gartner Magic Quadrant 2022, propose un logiciel autonome basé sur le cloud pour la direction financière. Plus de 700 des plus grandes entreprises du monde ont transformé leurs processus de gestion des commandes, des créances clients et de la trésorerie grâce à HighRadius. Parmi nos clients figurent PepsiCo, Danone, Sanofi, Kellogg Company, Sysmex, etc.

Ce logiciel autonome est un logiciel piloté par les données qui apprend et modifie continuellement son fonctionnement au regard des données transactionnelles utilisées, en constante évolution. Il s'appuie sur les technologies numériques les plus avancées telles que l'intelligence artificielle (IA), l'automatisation robotique des processus (RPA), le traitement du langage naturel et les espaces de travail connectés et propose ces fonctionnalités prêtes à l'emploi pour automatiser et optimiser les principales activités du domaine de la finance et de la comptabilité.

Les acteurs du monde de la finance ont souvent été amenés à croire qu'ils n'avaient que deux choix. Soit choisir un fournisseur de logiciels d'application qui numérise un processus papier ou basé sur Excel pour en faire un système d'enregistrement électronique, soit choisir une plateforme middleware pour l'IA ou la RPA afin de construire et de maintenir des capacités internes spécifiques à un domaine. Le logiciel autonome HighRadius se démarque quant à lui en combinant le meilleur des deux mondes et permet d'atteindre des bénéfices mesurables en moins de six mois en termes de réduction du besoin en fonds de roulement (DSO), des créances douteuses et des coûts opérationnels, tout en améliorant l'expérience clients et utilisateurs.

Nos produits apportent de la valeur à un large éventail de clients et sont particulièrement pertinents pour les industries telles que les produits de consommation, la fabrication, la distribution, l'énergie et d'autres qui vendent des produits ou fournissent un service à d'autres entreprises.

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
2006



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE
2006 Solution disponible sur site
2010 Solution Cloud



FONDATEUR(S)
Sashi Narahari



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL
+3 000 Bureaux
USA, Inde, Angleterre, Pays Bas,
Allemagne, France, Pologne



sommaire

VOS CONTACTS



Cédric Pierru
Digital Transformation
Director for EMEA

📞 06 03 95 68 72
✉️ cedric.pierru@highradius.com



Gaëtan Peyroux
Strategic Account Executive,
EMEA

📞 07 49 03 45 70
✉️ gaetan.peyroux@highradius.com



Jihane Korkmaz Bonnet
Director of Digital Transformation

📞 06 20 76 84 75
✉️ jihane.korkmaz@highradius.com



Nathalie David-Franc
Regional Marketing Manager,
EMEA South

📞 06 77 67 68 21
✉️ nathalie.franc@highradius.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

AUTONOMOUS RECEIVABLES FOR END-TO-END ORDER TO CASH

Réduisez les délais de recouvrement et les créances irrécouvrables avec le meilleur logiciel de gestion des comptes clients. Connectez les analyses crédit, la facturation, les avis de règlements, les litiges, les déductions et les recouvrements en une seule suite logicielle intégrée et éliminez les silos.

Créez une culture de haute performance pour vos équipes O2C grâce à une seule et unique plateforme.

Highradius est à la pointe de l'innovation des solutions digitales pour la Direction financière (Autonomous Receivables, Autonomous Treasury et Autonomous Accounting).

02

LOGICIEL CASH APPLICATION

Grâce aux solutions Cash Application, vous pouvez effectuer 95 % des demandes de cash le jour même et économiser 100 % des frais de saisie des données.

Obtenez 95 % d'encaissement direct et de codage automatisé des déductions.

Tirez parti de l'intelligence artificielle pour le traitement de vos factures, même si le numéro de facture est incomplet ou inexact.

Faites correspondre automatiquement les factures aux paiements même pour des cas complexes et pour les prépaiements.

Regroupement des versements 100 % automatisé à partir de chèques, de courriels et de portails.



03

TRÉSORERIE

Gestion de la trésorerie

Permettez une visibilité et un contrôle en temps réel de vos liquidités. Visibilité globale continue de la trésorerie avec des intégrations bancaires automatisées.

- Rapprochement automatisé des soldes de trésorerie avec l'activité de trésorerie du jour précédent.
- Référentiel de données global pour les transactions en espèces.
- Administration des signataires des comptes bancaires
- Suivi facile des transactions interentreprises, et du cash pooling notionnel

Bénéficiez d'une automatisation de bout en bout, de prévisions basées sur l'IA pour une précision maximale, d'une analyse détaillée des écarts et des scénarios, et de tableaux de bord et indicateurs clés de performance actualisés en permanence.

04

DEDUCTIONS MANAGEMENT

Automatisez votre processus de gestion des litiges et des déductions, grâce à une recherche plus rapide des déductions commerciales et non commerciales.

- Bénéficiez d'une extraction automatique des documents sauvegardés
- Disposez d'une résolution prioritaire des déductions avec la fonctionnalité Dispute Validity Predictor basée sur l'intelligence artificielle.
- Tirez parti de la RPA pour regrouper automatiquement les réclamations, les preuves de livraison (POD) et les connaissements (BOL) à partir de courriels, de portails de clients et de transporteurs.
- Capturez automatiquement les éléments d'information des documents de réclamation.
- Reliez les réclamations à leurs documents respectifs pour que les analystes puissent se concentrer sur la résolution des problèmes.

05

EIPP - LOGICIEL MONDIAL DE TRANSMISSION ÉLECTRONIQUE DES FACTURES ET DE PAIEMENT

Logiciel de facturation et de paiement électronique. Il permet une transmission des facturations et des paiements sans friction par la livraison automatique des factures et les portails de paiement en libre-service.

- Automatisez votre processus de facturation et d'établissement des factures
 - Aide au paiement pour vos acheteurs
 - 70 % : Réduction des coûts de facturation grâce à l'envoi automatisé des factures
 - Améliorez l'expérience client avec un portail en libre-service
- Plus de 150 méthodes de paiement pour vos acheteurs y compris ACH, carte de crédit, SEPA et GiroPay.

Créez des pages de paiement pour les clients ou intégrez des liens de paiement dans les e-mails de relance pour être payé en deux clics seulement.

Fournissez une assistance pour les paiements transfrontaliers.

06

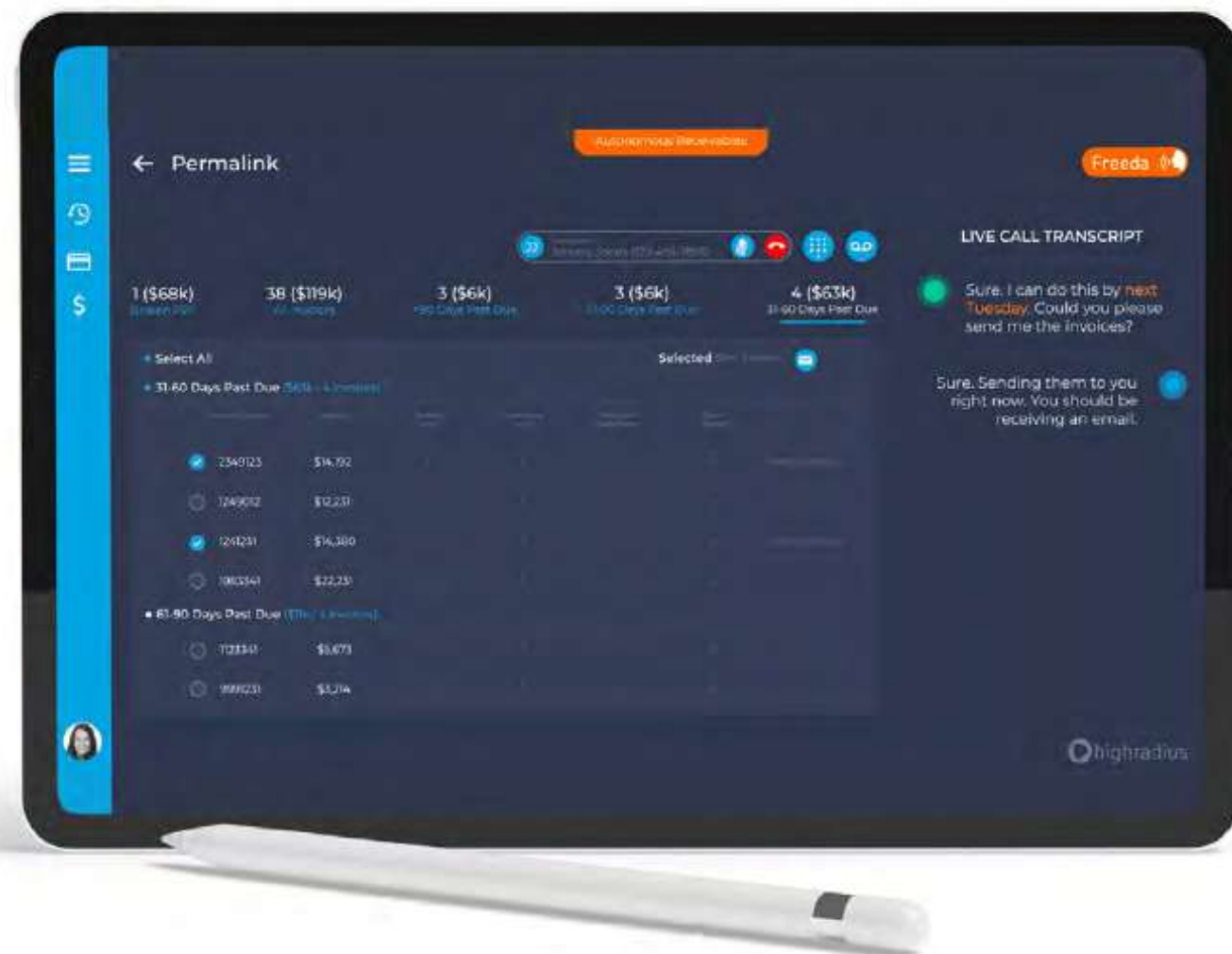
DOTONE PERFORMANCE

Atteindre les meilleurs indicateurs de performance clés (KPIs) Order to Cash et créer une culture de haute performance.

À une époque où l'argent est roi, votre transformation numérique Order to Cash doit fournir des résultats réels.

Avec DotOne Performance, les responsables des comptes clients obtiennent une visibilité en temps réel du potentiel des créances à partir d'une interface intuitive. Il suffit de filtrer pour une région ou une entité commerciale, d'examiner les mesures clés pour une analyse comparative puis de cliquer jusqu'au niveau du client et du gestionnaire/analyste afin de découvrir les domaines d'amélioration.

La dernière version de la suite intégrée Order to Cash (Autonomous Receivables) combine intelligence artificielle, automatisation, reconnaissance vocale et assistant digital.



LOGICIEL CREDIT MANAGEMENT

07

Logiciel de gestion du risque de crédit qui atténue le risque grâce à une visibilité en temps réel. Bénéficiez de flux de travail complets pour gérer l'ensemble de vos portefeuilles. Contrôle du risque de crédit en temps réel à 100 % pour garantir une réduction des créances irrécouvrables. Réduction du volume de commandes bloquées grâce aux prédictions basées sur l'IA et réduction de 67 % du temps de l'acquisition des nouveaux clients.

- Intégration des données en temps réel.
- Extraction automatique des rapports des organismes et institutions de crédit.
- Modèles de scoring alimentés par l'IA pour suggérer des plafonds de crédit.
- Hiérarchisation automatisée des évaluations de crédit pour se concentrer sur les comptes critiques.
- La prédiction des commandes bloquées permet aux équipes de crédit d'orienter les efforts de recouvrement pour les comptes identifiés de manière proactive.

COLLECTIONS SOLUTIONS

08

Conversion plus rapide des créances grâce à des processus de gestion des comptes clients connectés

- Éliminez les cloisonnements entre les processus de commande et d'encaissement pour prendre des décisions fondées sur des données grâce à l'intelligence artificielle.
- Grâce à la puissance de l'IA et de la RPA, les responsables des comptes clients peuvent faire plus avec moins.
- L'une des principales fonctionnalités des logiciels de gestion des comptes clients est l'automatisation des tâches administratives, notamment l'application de la trésorerie et le regroupement des documents de sauvegarde.
- Accédez à plus de 100 tableaux de bord pour suivre les performances des comptes clients à l'échelle mondiale.

LANCEMENT D'AUTONOMOUS ACCOUNTING

HighRadius a lancé Autonomous Accounting en 2021 afin de transformer fondamentalement le processus d'enregistrement et de rapport de clôture des comptes et aider les contrôleurs de gestion à atteindre une clôture à « zéro jour ».

HIGHRADIUS RÉCOMPENSÉ DANS LE GARTNER !

HighRadius a été nommé leader dans le tout premier Magic Quadrant de Gartner pour le secteur Invoice-to-Cash, dans la liste Forbes Cloud 2022 Cloud 100 pour la 3e année consécutive, et étend sa présence mondiale avec l'ouverture du bureau de Paris.

SANOFI

Le parcours de transformation de Sanofi :

Déploiement mondial de Cash Application dans 50 pays
Découvrez comment Sanofi a réussi à déployer l'automatisation des comptes clients et à réduire efficacement sa charge de travail de 50 %.

Défis à relever :

Sanofi souffrait d'un manque de standardisation au niveau de ses opérations et d'énormes différences structurelles et de processus entre ses unités commerciales. Le travail était désorganisé et de nombreux processus étaient encore réalisés manuellement.

On observait :

- Un manque de visibilité globale « de bout en bout »
- Des dysfonctionnements opérationnels
- Un processus de lettrage de paiement manuel

La Solution :

Grâce à la plateforme O2C « de bout en bout » de HighRadius, Sanofi a pu mettre en place un modèle opérationnel ciblé.

Une efficacité opérationnelle accrue grâce à une réduction de 50 % de la charge de travail.

Avec la solution Cash Application de HighRadius, Sanofi a pu améliorer l'efficacité de ses processus de gestion des créances et automatiser son processus de lettrage

des paiements. 900 000 paiements par an sont dorénavant réalisés grâce à l'automatisation directe et l'intelligence artificielle.

Grâce à la plateforme HighRadius on constate :

- Une agrégation automatique des versements provenant de diverses sources
- Une automatisation du rapprochement de trésorerie et du codage des déductions
- Une solution facile à déployer et compatible avec les ERP existants
- Un impact positif d'un rapprochement rapide des déductions sur le fonds de roulement

Résultats obtenus :

- 48 % des paiements traités dans 50 pays au moyen d'un système unique
- 50 % de charge de travail en moins grâce à l'automatisation
- 900 000 paiements enregistrés chaque année grâce à l'automatisation directe et à l'intelligence artificielle
- 88 % des processus automatisés en France
- 60 % des processus automatisés en Hongrie et au Mexique

DANONE

Danone récupère 6 millions de dollars par la standardisation de ses opérations de services partagés grâce à une solution de rapprochement automatique.

Découvrez comment Danone a créé un centre de services partagés rentable débouchant sur une meilleure productivité des employés et un recouvrement plus rapide des paiements dus, par l'automatisation de la gestion des comptes clients.

Avant l'automatisation

Extension difficile des activités de services partagés au Canada.

Les unités opérationnelles établies aux États-Unis et au Canada avaient toutes des processus, des systèmes, des outils et des indicateurs de performance clés différents. Danone décida de mettre en place un centre de services partagés pour ses unités opérationnelles aux États-Unis.

Puis la décision d'intégrer le Canada changea complètement la donne. Il y avait une 2e langue au Canada mais aussi Danone ne parvenait pas à harmoniser ses normes existantes. Il était difficile de transférer les clients vers de nouvelles banques, impossible de créer des normes de communication standards.

Cash Application : Challenges chez Danone

Les activités de recouvrement étaient disséminées sur plus de 25 portails desservant différentes zones géographiques avec un processus entièrement manuel, un manque de temps et de ressources.

Début de la Transformation

Danone a fait appel à HighRadius pour standardiser ses processus Order-to-Cash (O2C) à l'échelle mondiale, tout en tirant parti de l'automatisation pour atteindre une plus grande efficacité opérationnelle

Les six ETP ont ainsi pu être réaffectés à des tâches importantes comme le recouvrement des déductions reconnues injustifiées et l'amélioration de l'expérience client grâce à l'envoi de lettres de non-validité en langue locale.

Résultats obtenus

98 % de comptabilisation automatique des fonds

75 % des ETP réaffectés à d'autres tâches

6 millions de dollars récupérés au Canada dans les 6 mois suivant l'intégration avec les services partagés de Danone.

Réduction de 56 % du nombre de jours d'arriérés de déductions (DDO) grâce à une résolution plus rapide des déductions.

FERRERO

Ferrero voit son DSO chuter après avoir atteint des niveaux records : Découvrez comment la transformation du système des recouvrements a permis d'y parvenir

Un DSO dépassant les niveaux de référence du secteur de l'alimentation et des boissons

Avant la transformation

Lors d'une analyse comparative, l'équipe financière de Ferrero a constaté que le délai de recouvrement des créances était de 30 % supérieur à la référence du secteur. Pour autoriser une gestion plus efficace du fonds de roulement, il était essentiel de réduire le DSO.

Ferrero se heurtait à trois difficultés majeures :

1. L'augmentation du nombre de clients entravait le suivi des créances
2. Les processus de recouvrement manuel entraînaient des cycles de recouvrement très longs
3. Un manque de visibilité des principaux indicateurs de performance en raison du cloisonnement des informations.

Début de la transformation

L'entreprise recherchait une solution complète, capable d'optimiser ses processus de gestion des comptes clients grâce à une plateforme unique.

Ferrero souhaitait améliorer ses opérations de recouvrement en identifiant les clients à haut risque sur la base

de données en temps réel, puis redéfinir sa stratégie de recouvrement et faire preuve d'une meilleure anticipation.

En s'appuyant sur une solution d'automatisation capable d'unifier les processus de gestion des créances, Ferrero souhaitait améliorer l'efficacité des agents de recouvrement, minimiser les radiations de créances irrécouvrables, améliorer la relation client et réduire le DSO

La fin des tâches fastidieuses :

Le logiciel HighRadius Collections a permis à Ferrero d'automatiser ses flux de travail et de passer à un processus de recouvrement proactif, notamment par la priorisation de la liste de tâches et la relance automatisée.

Ferrero a obtenu une solution sur mesure, seule source de vérité.

Solutions retenues :

Credit
Cash Application
Collections
Deductions

Résultats obtenus chez Ferrero :

- Taux d'efficacité de recouvrement (CEI, Collections Effectiveness Index) de 85 %
- Réduction de 33 % du nombre moyen de jours de retard de paiement

- Augmentation de 8 % du nombre de promesses de paiement (P2P) créées
- Plus de 1 000 heures économisées chaque année grâce à la correspondance automatique



[sommaire](#)



invoke

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Invoke développe des **solutions logicielles SaaS** dédiées au traitement de l'information financière, fiscale et réglementaire. Référence française en matière de pilotage de la **fiscalité** des grandes entreprises et ETI, Invoke a su également s'imposer comme acteur de premier plan de la **RegTech** et de la **SupTech** en Europe grâce à ses solutions innovantes de reporting réglementaire et de supervision financière.

Sa technologie de pointe, notamment autour des technologies XBRL et inline XBRL, et l'expertise de ses équipes Produit, Professional Services, Support et Veille Réglementaire, font d'Invoke un partenaire de choix tant pour les autorités de supervision nationales et supranationales, que pour les institutions financières, les sociétés d'assurance et les groupes de sociétés tenues de se conformer aux exigences réglementaires nationales et européennes, telles que CRD V, Solvabilité II ou ESEF.

Les solutions réglementaires Invoke ont reçu de nombreuses récompenses, telles que le prix de « Best Regulatory Software » en 2014 et « Best Data Solution » en 2017 remis par le célèbre magazine Insurance Risk, le prix du « Best Regulatory Reporting Software » en 2018 lors des Insurance ERM Awards, ainsi que la consécration pour ses projets auprès de plusieurs superviseurs bancaires nationaux et paneuropéens via le prix du « Technology Partner for Regulatory Compliance » décerné par Central Banking en 2022.

Partenaire EDI de l'administration fiscale (DGFIP) et membre fondateur de l'association XBRL France, Invoke accompagne aujourd'hui 1 800 clients dans 34 pays.

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
2001



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE
2010



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL
150



PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
ISAI Expansion
Sagard NewGen
Bpifrance Investissements
Managers et salariés



VOS CONTACTS



Antoine Bourdais
Directeur du pôle Regulatory

📞 06 08 70 92 66
✉️ abourdais@invoke.fr



Jean-Philippe Bryard
Directeur commercial pôle Regulatory

📞 06 76 45 42 43
✉️ jpbryard@invoke.fr



Nicolas Rocas
Responsable Professional Services

📞 01 42 68 85 60
✉️ nrocas@invoke.fr



Yasmine Tebaa
Directrice Marketing & Communication

📞 06 73 89 04 21
✉️ ytebaa@invoke.fr

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

PUISSANCE ET FLEXIBILITÉ DE L'ALIMENTATION

Quels que soient le format et le degré de granularité des informations, le dispositif d'alimentation **évolue au fil de la maturité des systèmes d'information** par simple paramétrage, réduisant ainsi au minimum la charge de préparation des données en amont.

Grâce au service d'import, la chaîne de production réglementaire est automatisée de A à Z.

La puissante fonctionnalité de configuration de **règles de transformation et d'enrichissement** des données entre les référentiels sources et réglementaires permet de conserver les données dans des référentiels multiples, assurant ainsi une **qualité de données** et une **cohérence inter-modèles** optimales.

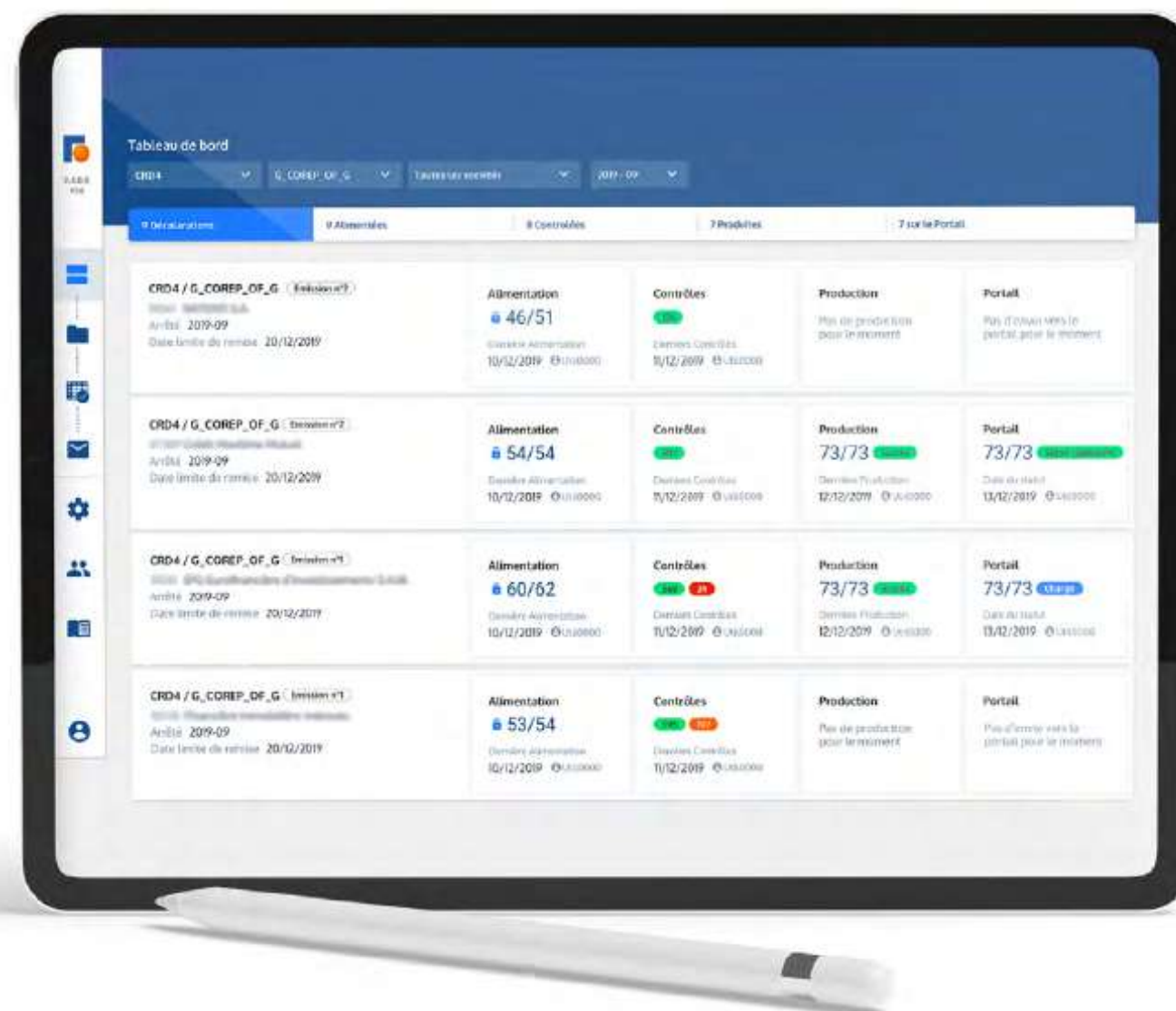
02

SINGLE DATA DICTIONARY

Invoke Regulatory offre un **modèle de données robuste** à l'épreuve des reportings européens et nationaux. Il permet un **sourcing unique** des données à la maille la plus granulaire, sur le principe du « **collect once, report many** ».

De manière à anticiper les futures exigences des superviseurs européens avec l'avènement programmé d'un reporting intégré (projets iREF et Integrated Reporting de la BCE et de l'EBA), les données sont **validées** à la source, **partagées** en amont de l'alimentation des multiples reportings, réduisant ainsi drastiquement l'effort de maintien de la **qualité des données** par les différents métiers du chiffre impliqués.

Solution de reporting dernière génération, Invoke Regulatory accompagne les institutions financières de la collecte de données au dernier kilomètre de leur conformité réglementaire. De l'approche « tactique » à une approche granulaire industrialisée, la solution évolue sans « big bang » et prépare dès aujourd'hui les défis réglementaires de demain.



03

MOTEUR DE CONSOLIDATION INTÉGRÉ

Multi-norme, multi-périmètre et multi-devise, le moteur de consolidation intégré d'*Invoke Regulatory* permet aux institutions financières de construire leur donnée groupe en parallèle de la production des reportings individuels des entités régulées du groupe.

Il offre ainsi la possibilité de disposer d'un **système unifié** pour le reporting comptable, la consolidation et le reporting réglementaire, améliorant ainsi les **délais de production**, la **qualité** et la **cohérence** des différentes publications. La **gestion des succursales** est également grandement facilitée, notamment dans le cadre du reporting national RUBA imposé par l'ACPR.

04

AUTOMATISATION DU REPORTING RÉGLEMENTAIRE

En s'appuyant sur la source de données unique organisée selon le dictionnaire livré en standard, le **puissant moteur de calcul** lance en parallèle la génération des multiples modèles de reportings réglementaires européens et nationaux, aux niveaux solo et groupe.

Pierre angulaire de l'interface utilisateur, le **tableau de bord de pilotage collaboratif** partage aux différents acteurs impliqués la vision complète de l'avancement de la chaîne de production. L'affichage des rapports et l'ensemble des contrôles sont précalculés, offrant ainsi une **navigation fluide, en temps réel**.

05

CONTRÔLES ET RESTITUTIONS

Le **moteur de validation propriétaire Invoke** intégré permet de vérifier nativement les **contrôles réglementaires** taxonomiques définis par les autorités au format XBRL, mais aussi, en standard, les **contrôles additionnels inter-modèles**, à l'instar des contrôles additionnels publiés par l'EBA ou des contrôles EGQD de la BCE.

Couplé à l'approche granulaire rendue possible par *Invoke Regulatory Ultimate*, le moteur de validation permet de détecter tout problème de qualité de données tant au **niveau des rapports**, avec visualisation des erreurs directement dans les tableaux, qu'**à la maille des données granulaires** collectées depuis les systèmes sources.

06

PISTE D'AUDIT ET TRAÇABILITÉ

Invoke Regulatory offre une **traçabilité hyperdimensionnelle** unique en son genre. De l'alimentation aux états de reporting réglementaires et personnalisés, les données sont tracées au travers des **multiples référentiels** dans lesquels elles ont été exprimées.

Plébiscitée pour ses **capacités d'audit et d'analyse**, cette puissante fonctionnalité permet de consulter la traçabilité d'une donnée à tout moment, tout au long de son parcours, sans rupture. D'un simple clic droit sur une cellule dans un état de reporting, l'utilisateur peut définir, à la volée, les **dimensions**, l'**ordre** et la **profondeur** de restitution de la traçabilité de la donnée.

Gagnez en temps et en fiabilité avec Invoke Analyzer !
Détection d'anomalies sur variations d'indicateurs clés, automatisation des rapports Pilier 3, cohérence des données réglementaires cross-modèles, réconciliation des données réglementaires et comptables, indicateurs de suivi à présenter au board... les applications sont infinies.



PILOTAGE DES REMISES

07

Multi-pays et multi-modèle, le portail de pilotage des remises assure le suivi du **calendrier réglementaire**, la centralisation des reportings, leur **historisation** et le **versioning** des référentiels et gabarits.

Son **workflow d'approbation multi-niveaux** assure une parfaite étanchéité des données, selon les profils, pour une maîtrise totale de la sécurité et de la confidentialité, selon le « principe des quatre yeux ».

La **signature électronique** et le module de dépôt « A2A », **directement interfacés avec le portail OneGate** de l'ACPR, permettent la remise des déclarations et la consultation des comptes rendus de collecte sans quitter la solution.

INVOKE ANALYZER

08

Analyze permet de construire des **vues d'analyse personnalisées** sur le stock de données réglementaires, avec un grand degré d'**autonomie**. Il **casse les silos** existants en offrant des analyses transverses aux différentes sources de données, formats de remise, modèles réglementaires, périodes, entités...

Anticipez les questions des autorités et épargnez-vous des réémissions à moyen terme !

Créez facilement des calculs, agrégats, variations périodiques, graphes et tableaux de restitution multi-périodes et multi-modèles, en **temps réel**, qui évoluent au gré des évolutions réglementaires, et remontez via la piste d'audit **jusqu'à la donnée originelle**.

#REGTECH

Invoke Regulatory Ultimate en SaaS

La solution permet désormais de s'appuyer sur une source unique de données granulaires pour produire les reportings prudentiels, statistiques et de résolution aux niveaux national et européen, réduisant ainsi les impacts des évolutions réglementaires à venir, tels que la collecte des données statistiques 2027 dans le cadre du projet iREF de la BCE.

#SUPTECH

Central Banking Award Winner

Invoke s'est vu décerner la récompense « Technology Partner for Regulatory Compliance » lors des Central Banking FinTech Regtech Global Awards 2022. Une vraie reconnaissance par la communauté des banques centrales et une consécration pour les multiples projets menés par les équipes Invoke auprès des autorités de supervision bancaire nationales et européennes.



AFL - AGENCE FRANCE LOCALE

L'AFL, banque publique de développement créée en 2015 dont les collectivités locales sont les uniques actionnaires et bénéficiaires, a choisi Invoke comme partenaire SaaS pour la veille réglementaire, la conformité et le volet technique de son reporting réglementaire.

Le choix d'une solution SaaS robuste, évolutive et pérenne.

L'AFL a commencé par adopter la solution SaaS « tactique » Invoke pour la conversion XBRL des gabarits, le contrôle et le pilotage de son reporting COREP auprès de l'ACPR.

« Nous avons été séduits par la facilité d'utilisation, l'ergonomie et la robustesse de l'outil » précise Julien Renaud, Directeur Prudentiel & Risques financiers à l'AFL.

Fort de cette première expérience, l'AFL étend le projet à l'ensemble de son périmètre réglementaire et décide d'évoluer vers la solution « stratégique » *Invoke Regulatory*, afin d'automatiser les reportings à partir des données issues de leur entrepôt de données.

En 2021, l'AFL saisit l'occasion d'industrialiser plus avant son reporting avec *Invoke Regulatory Ultimate*, seule solution SaaS à permettre l'automatisation des

reportings à partir de données granulaires, tout en assurant une alimentation simple et des coûts de mise en œuvre réduits.

L'opportunité de se recentrer sur son cœur de métier...

« Notre métier, c'est de connaître nos données et d'être en mesure de les restituer de manière qualitative à un niveau très détaillé, explique Julien Renaud. »

« Nous disposons désormais d'une piste d'audit et d'une source de données granulaires unique pour tous nos reportings réglementaires. La qualité des données est assurée à la source, ce qui nous épargne de longues et fastidieuses réconciliations a posteriori et nous garantit la cohérence inter-modèles exigée par l'ACPR. »

... et de préparer l'avenir.

Pouvoir se reposer sur Invoke pour la maintenance réglementaire et l'automatisation de sa chaîne de reporting à partir d'une source unique de données granulaires permet à l'AFL d'envisager sereinement les prochaines vagues réglementaires, notamment les projets iREF (BCE) et Integrated Reporting (EBA) à horizon 2027.

« Notre approche granulaire va dans le sens de l'histoire », conclut Julien Renaud.

BMW FINANCE

Sonia Bourget, Responsable Regulatory Reporting au sein de BMW Finance, établissement de crédit et captive automobile, partage son expérience projet sur la mise en place de la solution **Invoke Analyzer** pour renforcer le contrôle interne et la qualité des données réglementaires.

Un nouveau partenaire SaaS pour alléger la charge de reporting.

Lors de l'entrée en vigueur d'AnaCredit, BMW Finance choisit la solution Invoke pour sa simplicité d'utilisation et l'allègement significatif de la charge de maintenance technique et réglementaire qu'elle offre au groupe. Fort de ce premier projet réussi, BMW Finance bascule l'ensemble de ses reportings réglementaires dès 2019 sur la solution.

Vers une automatisation du contrôle interne sur les données réglementaires.

BMW Finance se tourne naturellement vers Invoke lorsque cet établissement de crédit cherche à faire évoluer son contrôle des données réglementaires, historiquement assuré via un processus chronophage, lourd à maintenir sous Excel. L'objectif : mettre en place un portfolio de vues d'analyse directement dans la solution, avec contrôles de cohérence et états de variation sur les

données de reporting, afin de pouvoir en justifier la validité et la cohérence à tout moment, avant le dépôt sur le portail OneGate de l'ACPR.

« Grâce à l'écoute et la réactivité des équipes Invoke, nous avons eu une démonstration du module *Analyzer* avec des cas concrets correspondant aux idées que nous leur avons soumises. À date, 80 % du projet est validé. Toutes les vues Analyzer mises en place correspondent exactement aux besoins que nous avons spécifiés, témoigne Sonia Bourget. »

« J'apprécie particulièrement l'évolutivité de la solution, qui offre une grande autonomie dans la mise en place de contrôles pertinents, sans avoir à solliciter l'éditeur de la solution. Analyzer nous offre un réel gain de temps et de fiabilité. »

Invoke Analyzer permet désormais à BMW Finance de disposer de calculs en temps réel sur la santé des données, d'anticiper des alertes sur de potentielles variations d'indicateurs-clés, de gagner en réactivité et d'instaurer un dialogue proactif avec les autorités. Et ce, en minimisant l'impact des évolutions réglementaires.

CACEIS

Filiale des groupes Crédit Agricole et Santander, le **groupe CACEIS** a fait le choix d'Invoke, déjà fournisseur de Crédit Agricole, pour son **projet d'automatisation de ses reportings comptables et réglementaires en normes françaises**. Pascale Cousin Dubreuil, Responsable Comptabilité Groupe, revient sur les grandes lignes du projet.

L'objectif premier de CACEIS était de produire des reportings réglementaires et des comptes sociaux, qui nécessitent la consolidation de plusieurs succursales, concordants dans des délais réduits.

Une approche en Y et une piste d'audit complète.

CACEIS alimente la solution via une balance enrichie unique pour la production « en Y » de l'ensemble des reportings, publiables et réglementaires. La piste d'audit couvre toutes les étapes : le chargement des données, leur consolidation, leur retraitement manuel...

Une solution agile unique sur le marché...

« *Invoke Regulatory* est plus agile et moins lourde à maintenir que les autres solutions du marché. C'est aussi la seule solution « mixte » qui permet de gérer en standard les reportings sociaux et réglementaires, en intégrant un vrai moteur de consolidation. La solution est mature.

La réponse à notre besoin pourtant complexe a pu se faire par paramétrage » témoigne Pascale Cousin-Dubreuil.

... en adéquation avec le projet.

La solution Invoke a pu répondre à tous les critères d'exigence de l'appel d'offre CACEIS : production des comptes sociaux et reportings réglementaires, mise à disposition d'une piste d'audit tout au long du process, capacité à traiter d'importants volumes de données, agilité en termes de paramétrage, évolutivité de la solution et maîtrise budgétaire. Prérequis auxquels s'ajoutaient la garantie d'une prestation de qualité, et un accompagnement solide sur le volet veille réglementaire.

Un réel travail d'équipe.

Parmi les facteurs clés de succès, CACEIS retient particulièrement l'ouverture d'esprit et la qualité des intervenants, tant en interne que dans les équipes Invoke. Le planning très serré a pu être maîtrisé grâce à de solides outils de pilotage, une communication fluide entre les équipes et une grande réactivité de la part d'Invoke.



sommaire



iTESOFT

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

ITESOFT est un éditeur de logiciels, leader des solutions de dématérialisation des échanges et d'automatisation des processus métiers.

Nos solutions sont utilisées par +650 clients à travers le monde opérant dans +35 pays et ce, dans tous les secteurs d'activité : banque, assurance, service, retail, industrie, agroalimentaire, secteur public, organismes sociaux, etc.

Nous avons conduit + 1 000 projets de dématérialisation et de digitalisation de processus. Nous adressons des processus comme l'ouverture de compte, octroi de crédit ou d'une prestation sociale, la gestion des sinistres...et bien sûr l'automatisation de la comptabilité fournisseur et le procure-to-pay.

Nous investissons dans des technologies de rupture afin de gagner en efficacité (chaque année +20 % de notre CA en R&D), en rapidité et en sécurité dans l'ensemble de leurs processus opérationnels.

Nous sommes les seuls à maîtriser l'ensemble des technologies nécessaires à la digitalisation des processus métier, autour de 3 axes fondamentaux :

- Le traitement intelligent de documents, avec un savoir-faire unique dans l'OCR, l'IA, le machine learning...
- L'automatisation des processus, en exploitant notre propre moteur de BPM
- La détection des risques, qu'ils soient de conformité ou de fraude, avec des technologies exclusives comme l'altermetry®

L'innovation est au cœur de notre ADN.

Nos solutions sont d'ailleurs reconnues par les analystes comme Gartner ou Forrester par exemple.

Nous sommes aussi fiers d'être une french tech - un acteur technologique français - proche de ses clients et qui maîtrise 100 % de la chaîne de valeur.

ITESOFT | Digital Automation
Smarter. Faster. Safer

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**

21,217 millions
d'euros



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**

1984



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**

2015



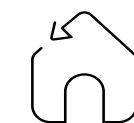
FONDATEUR(S)

Didier Charpentier



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**

200



sommaire

VOS CONTACTS



Pelletier Magali

Responsable Solution
Directions Financières



06 29 35 50 15
mpl@itesoft.com



Alaume Aymeric

Sales Development
Representative Manager



06 22 17 98 11
aaa@itesoft.com



Jean-Elie Sandrine

Group Marketing Manager



06 11 92 72 22
sje@itesoft.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

CONCENTRATEUR DE FLUX

Notre solution permet de capturer tous les documents et données, à travers tous les canaux et dans tous les formats.

Elle s'appuie sur nos technologies éprouvées de Capture Omnicanale déjà déployées sur des centaines de clients, et est d'ores et déjà prête pour les exigences de la réforme 2024.

Sur la base de ce concentrateur, nous fournissons les services à valeur ajoutée de digitalisation des processus, que ce soit en termes de factures fournisseurs que de factures clients.

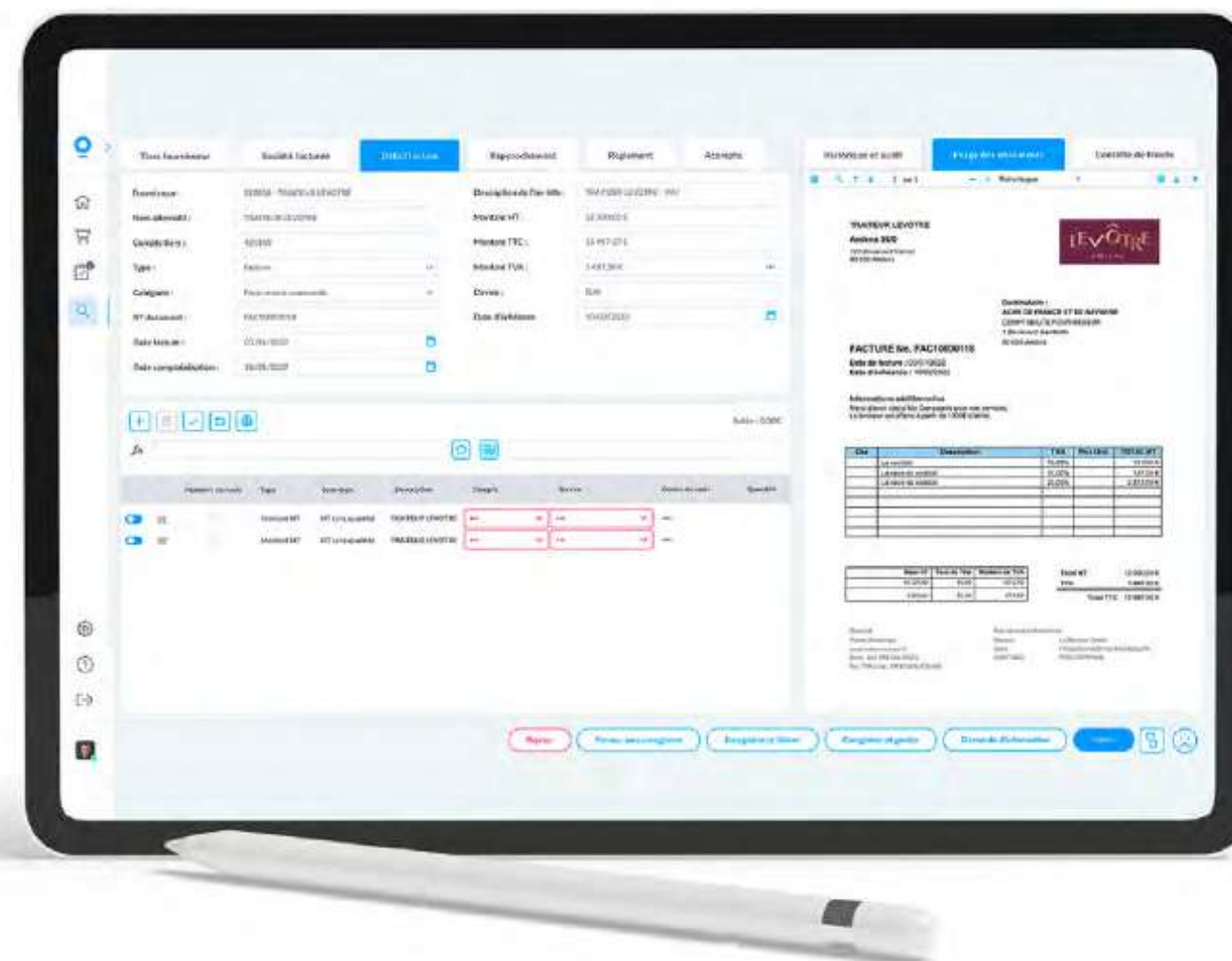
CAPTURE AS A SERVICE FOR INVOICES

02

Service Cloud de lecture automatique de tous types de documents, qui offre la meilleure performance d'automatisation grâce à :

- Des robots et IAs exclusifs d'extraction des données, sans paramétrage ni apprentissage
- Un référentiel fournisseur mutualisé Big Data complet et auto-enrichi

Une application simple et intuitive au service du travail comptable avec pour objectif l'ergonomie au cœur de l'efficacité et de la facilité d'adoption.



03

ADAPTABILITÉ COMPLÈTE DES PROCESSUS

Notre véritable moteur BPM vous assure la plus grande adaptabilité grâce à :

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

04

GESTION DES RISQUES DE CONFORMITÉ ET FRAUDES

Nous appliquons des contrôles en continu sur tous les documents et données reçus. Des contrôles effectués dès réception des documents, avant tout traitement métier, pour éviter qu'une donnée frauduleuse ne se propage dans vos applications.

Notre solution effectue un contrôle en temps réel des flux et de la conformité des processus.

100 % conforme : Piste d'audit fiable, copie fiable, EDI fiscal, archivage à valeur probatoire, signature électronique, évolutions réglementaires au niveau européen.

05

ADVANCED ANALYTICS

Notre solution vous permet de traiter les flux de factures, mais aussi tous les flux annexes, pour **disposer d'une vision et d'un pilotage à 360°**. Avec elle, pilotez votre performance dans le moindre détail grâce à :

- Un accès à toutes les données.
- De nombreux tableaux de bord et KPIs pré-paramétrés.
- Un environnement de paramétrage intuitif .
- Une technologie ouverte intégrant un moteur associatif unique.

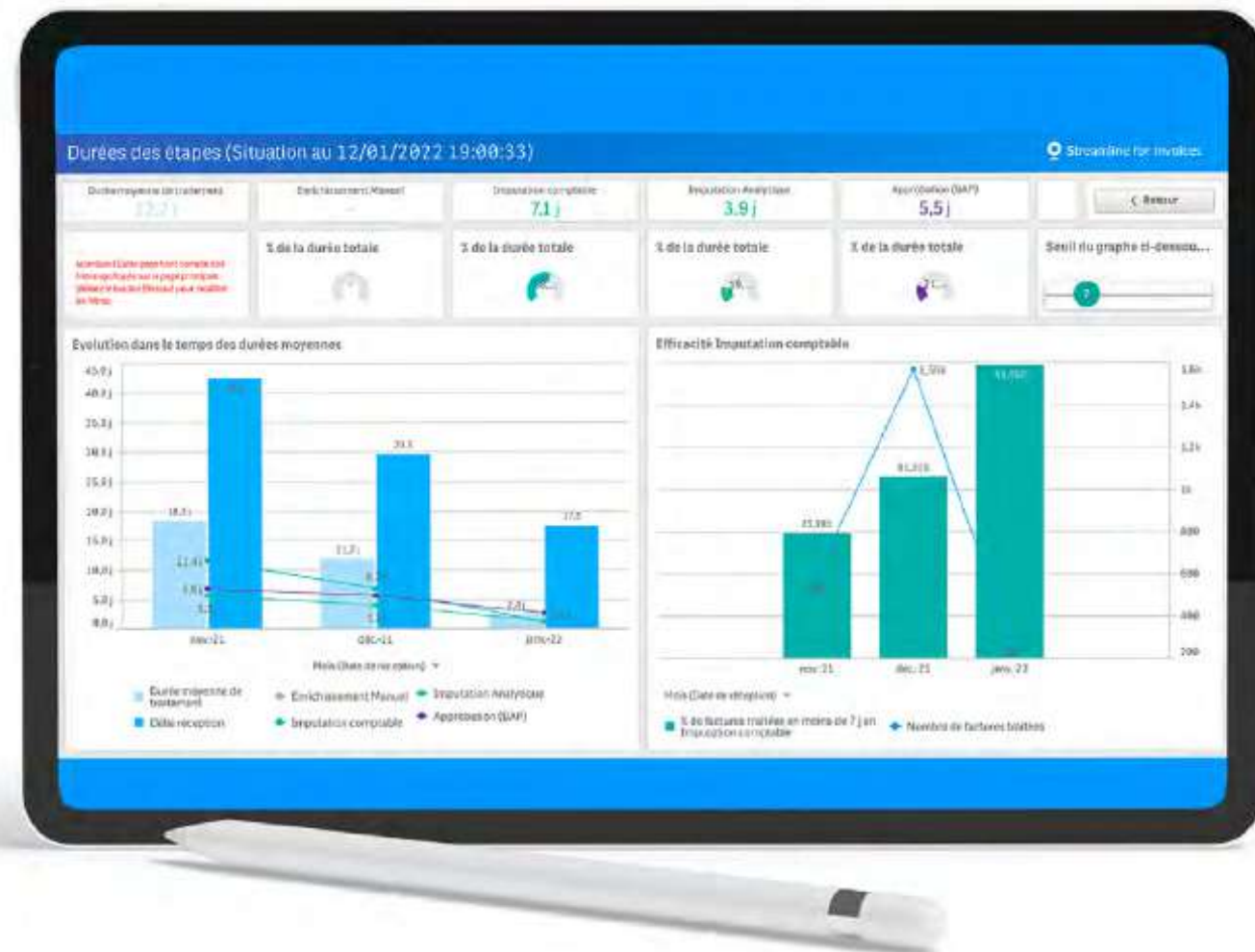
06

CONNECTEUR ERP UNIVERSEL

Optimisez la communication avec votre ERP grâce à des connecteurs avec les plus grands ERP :

- Synchrones ou asynchrones selon les besoins et l'ERP
- Exploitation des contrôles déjà paramétrés dans l'ERP (imputation, rapprochement...)
- Architecture multi-ERP et multi-instances

Pilotez la performance de vos processus financiers et adaptez-les entièrement grâce à un puissant moteur de BPM



DEMANDE ET COMMANDE D'ACHAT

07

Digitalisez votre processus de bout-en bout grâce à :

- Une gestion des commandes et demandes d'achat.
- Une interface utilisateur simple et intuitive pour favoriser l'adoption.
- Un contrôle budgétaire au moment de la saisie et un workflow d'approbation de la commande paramétrable.

PORTAIL FOURNISSEURS & SRM

08

Enrôlez vos fournisseurs de façon intuitive (self-onboarding) grâce à :

- Un accès ouvert aux fournisseurs pour déposer leurs factures et consulter leurs statuts.
- Une collaboration par messages «chat».
- Des fonctions SRM avancées (gestion des documents de compliance, des appels d'offres et des contrats, gestion de risques et plans d'action, une API de bases externes...) .

CONCENTRATEUR DE FLUX

Extraction et capture de la data :
multi-documents, multi-formats, omnichannel.
Traitement des factures dématérialisées clients
et fournisseurs.
Vision consolidée de la data.
Pilotage centralisé.

100 % conforme :
Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP)
et Opérateur de Dématérialisation (OD)

SUPPLIER EXPERIENCE (SX)

Repenser sa relation fournisseur tout en gardant
le contrôle.
Intégrer vos fournisseurs dans une démarche de
co-crédation de valeur au sein de votre entreprise.

Une approche 360° de la relation fournisseur.
Intégrer direction Finance et Achats au sein de
processus Procure-to-Pay (P2P) global

LIDL

« 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 Finkelsztejn, Directrice Financière - LIDL

À l’origine du projet, un volume conséquent de factures fournisseurs reçues au format papier (720 000 factures/an) qui plus est, en forte croissance (+120 000 factures par an) impliquant de fait toujours plus de traitements manuels longs et coûteux dans SAP.

Des gains tangibles

- **Productivité :**
Absorption de l’augmentation de la volumétrie
+70 % de factures totalement ‘no-touch’
- **Sécurité et confidentialité :**
Plateforme totalement sécurisée et cryptée
Réplication permanente des sauvegardes sur des sites géographiques différents
Localisation des données garantie en Europe
- **Résilience et compliance :**
Bascule immédiate de l’activité en mode distanciel
75 % de factures désormais reçues en PDF e-mail

Autre bénéfice clé, celui de la conformité :

« La mise en place de ITESOFT Streamline for Invoices répond, entre autres, à un objectif d’anticipation sur la réglementation 2024 qui oblige les relations B2B à être entièrement digitalisées. » En disposant désormais d’une solution de digitalisation omnicanale performante, 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 le passage à la facture électronique obligatoire dès 2024.

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

Go Sport voulait 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...

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, prête à l’emploi, très performante et extrêmement rapide à prendre en main grâce à une ergonomie faite pour le comptable. »

CARAMBAR & CO

« Associer les robots ITESOFT aux comptables nous permet d'être plus productifs, plus rentables 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.

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

Pour Julien Belloc, la mise en place de Streamline for Invoices a contribué à rendre profitable la stratégie de relocalisation des activités en France : « Avant la création de Carambar & Co, le traitement des factures fournisseurs était effectué dans un CSP en Europe de l'Est. En réintégrant les équipes comptables en France, nous avons un enjeu de rentabilité ».

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 :**
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.



[sommaire](#)



jedox.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Jedox, la plateforme de planification et de pilotage de la performance la plus adaptable au monde.

Plus de 2 500 organisations issues de 140 pays font confiance à Jedox pour modéliser n'importe quel scénario, intégrer les données de n'importe quelle source et piloter des plans intégrant les différents départements, des plans qui reflètent ce qu'est vraiment votre business. Jedox vous permet d'atteindre une totale confiance dans les décisions que vous prenez afin de préparer l'avenir de votre organisation, de réagir rapidement aux changements, de saisir les opportunités et de réaliser ce que vous ne pensiez pas être possible.

LES CHIFFRES CLÉS



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2002



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2002



FONDATEUR(S)
Kristian Raue



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Iris Capital, Wecken
and Cie, eCapital,
Insight Partners



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
500



VOS CONTACTS



David Bena
Country Manager France

06 64 28 78 89
david.bena@jedox.com



Olivier D'Hont
Senior Account Executive France

06 08 46 10 33
olivier.dhont@jedox.com



Daniel Srsa
Senior Account Executive France

06 95 90 50 08
daniel.srsa@jedox.com



Catherine Wisser
Team Lead Business
Development France

06 23 46 03 84
catherine.wisser@jedox.com



Marion Patin
Marketing Manager France

06 42 23 25 37
marion.patin@jedox.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

PLANIFICATION, BUDGÉTISATION, PRÉVISIONS

Jedox vous permet de créer une base de données commune pour la planification, la budgétisation et les prévisions à l'échelle de toute l'entreprise. Toutes les données pertinentes sont regroupées au sein d'une solution unifiée. Cela favorise la cohérence et la transparence de vos données, ainsi que des processus qui s'y rapportent. Planifiez plus rapidement en automatisant vos flux de travaux. De la collecte à la préparation, puis à l'élaboration des données prévisionnelles, votre plan et votre budget peuvent être aisément réimputés sur les systèmes sources.

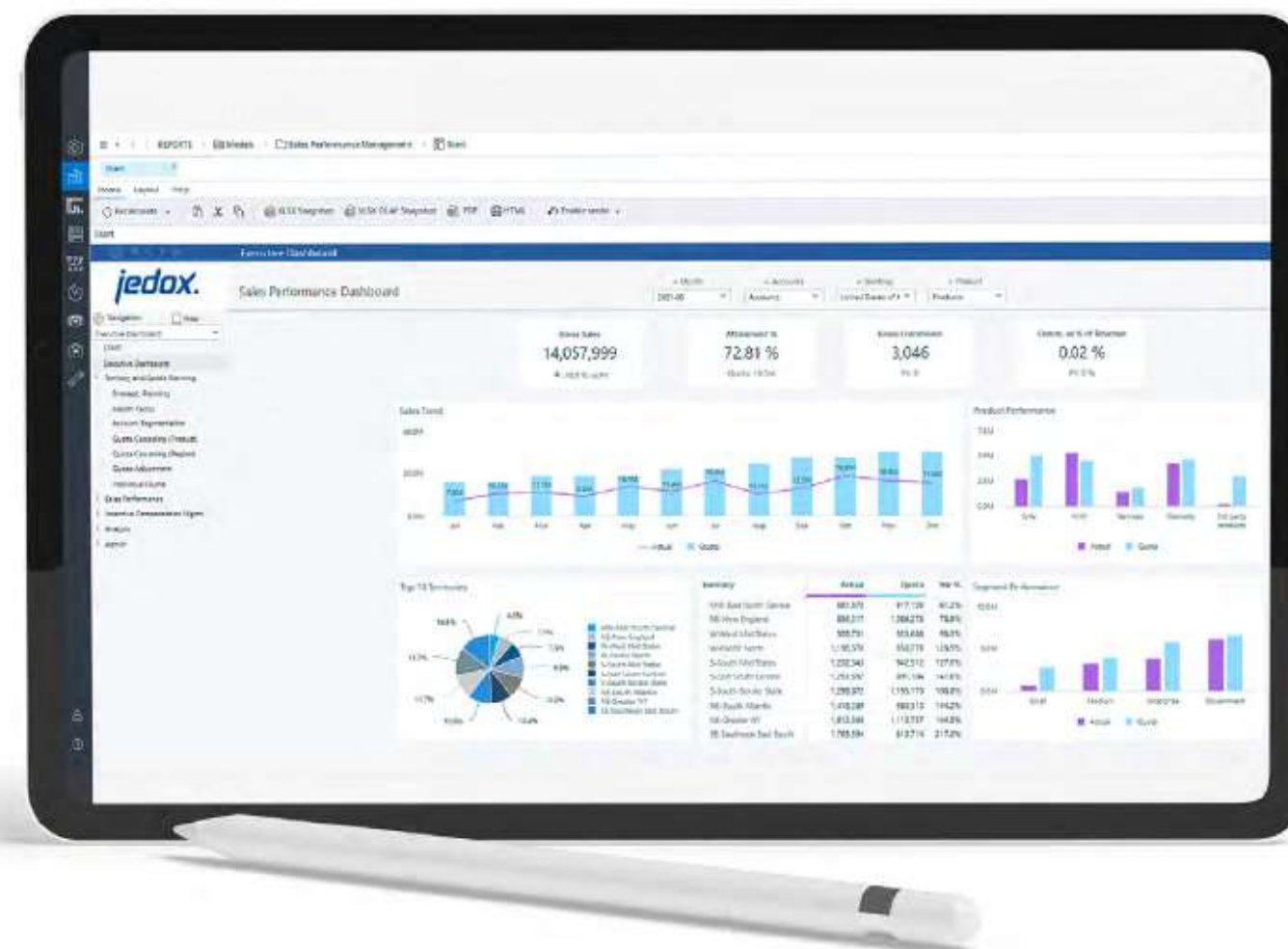
Jedox est la plateforme de planification et de pilotage de la performance la plus adaptable au monde. Elle s'appuie sur une intégration de données inégalée, la puissance de l'intelligence artificielle et d'autres technologies de pointe, ainsi que sur l'expertise d'experts pour une planification simplifiée.

02

REPORTING & ANALYSE

Avec Jedox, vous créez un socle de données unifié pour le reporting et l'analyse à l'échelle de toute l'entreprise. Soit les différents services de l'entreprise alimentent eux-mêmes la base de données Jedox, soit vous collectez les données au moyen de modèles uniformes prédéfinis. Les utilisateurs Jedox quant à eux créent facilement leurs propres rapports au gré de leurs besoins grâce à l'interface utilisateur intuitive. Vous pouvez définir plusieurs rôles utilisateur afin que chacun ait accès exactement aux données requises.

- Reporting mensuel en temps et en heure
- Reporting en libre-service
- Réaction rapide aux écarts



03

INTÉGRATION DES DONNÉES

Dites adieu aux silos de données et intégrez à la fois les données internes et externes pour mener à bien une planification étendue, créatrice de valeur. Vous disposez ainsi d'une vue globale de la performance de votre entreprise. Grâce aux connecteurs et à la technologie ETL (Extract-Transform-Load), vous disposez en permanence de données actualisées, accessibles de façon centrale. Une fois les données de planification générées, vous pouvez facilement les retransmettre vers les systèmes d'origine— ERP ou CRM par exemple. Cela permet aux parties concernées d'accéder aux données de planification dans leur environnement familier.

04

COLLABORATION

La base de données pluridimensionnelle fonctionne toujours en arrière-plan, tandis que les utilisateurs professionnels expérimentés bénéficient d'une interface intuitive. Au lieu de multiplier les feuilles de calcul, ils peuvent saisir leurs données directement dans Jedox. Grâce au déclenchement automatique de flux de travaux, vous pouvez recueillir toutes les données nécessaires pour mettre en place une planification collaborative unifiée. Les informations sont donc parfaitement organisées et vous disposez en permanence d'une vue d'ensemble actualisée.

05

ANALYSE PRÉDICTIVE

Jedox Alssisted™ s'appuie sur des données issues de nombreuses sources pour vous permettre d'améliorer la qualité et l'automatisation de vos prévisions, d'obtenir de nouveaux insights, d'identifier les principaux moteurs d'activité et de bénéficier de recommandations intelligentes. Ainsi, vous avez les moyens de renforcer l'agilité de votre organisation dans son ensemble.

Explorez de vastes jeux de données alimentés par une puissance informatique cloud hautement évolutive. Entièrement intégré à notre solution, le moteur IA de Jedox offre des résultats transparents et une expérience intuitive sans requérir de compétences spécifiques.

06

CAPEX

La solution Jedox Capital Expenses automatise les calculs et met en évidence les indicateurs capitalistiques à impact élevé, tout en s'intégrant à la plateforme Jedox afin d'offrir une vision et un contrôle plus larges de l'activité.

- Devenez rapidement opérationnel et ajoutez aisément des actifs au fil du temps.
- Mettez en évidence les indicateurs clés à l'aide de rapports entièrement calibrés.
- Obtenez une connaissance complète des mesures financières.

Avec Jedox, simplifiez la planification, les prévisions et la génération de rapports. Collaborez à l'échelle de toute l'entreprise et transformez la planification pour générer plus de valeur.



07 CONSOLIDATION FINANCIÈRE ET STATUTAIRE

Complétez votre plateforme de planification financière et de gestion des performances par la solution Jedox Financial Consolidation entièrement intégrée. Cette solution configurable intègre des règles de bonnes pratiques qui visent à rationaliser le processus de consolidation, garantir une traçabilité complète et accélérer la génération de rapports externes conformément aux normes internationales GAAP, IFRS et autres.

- Accélérez les consolidations.
- Répondez aux besoins en reporting interne et externe.
- Configurez la solution en toute simplicité.

08 XP&A, PLANIFICATION INTÉGRÉE DES ACTIVITÉS

Jedox fournit une plateforme unifiée qui met en lien toutes les entités de l'entreprise et leurs données.

- Intégration des données plus simple et plus pratique. Avec des processus standardisés et une intégration transparente des données, plus besoin d'extraire manuellement les données et de rapprocher des dizaines de feuilles de calcul.
- Vision à 360° de la performance de l'entreprise. Vous tenez l'ensemble des données de gestion pertinentes à jour dans une base de données unique et cohérente qui permet à toutes les parties prenantes de n'importe quel service d'accéder à une vue globale en quelques clics.

JEDOX LANCE SUPERPLÄNNEN !

Superplännen, c'est le pouvoir d'un Super Plan. C'est la satisfaction extrême de voir que l'on fait ce que l'on a prévu de faire.

C'est lorsque vous planifiez l'avenir et atteignez vos objectifs.

C'est cela, Superplännen.

Jedox, la solution de planification et de pilotage de la performance la plus adaptable au monde.

EXCELLENTS RÉSULTATS SUR LE « PLANNING SURVEY 2022 » POUR JEDOX !

Dans le «Planning Survey 22» du cabinet indépendant BARC, qui passe au crible les fonctionnalités des principaux logiciels de planification dans le monde, Jedox s'est illustré par ses excellents résultats :

- 94 % de satisfaction des utilisateurs
- 96 % de satisfaction à l'égard de l'intégration de données
- 92 % de recommandation de Jedox

SANOFI

Une vue à 360° des données réelles et prévisionnelles.

Avec un chiffre d'affaires de 30 milliards d'euros, Sanofi est un leader mondial de l'industrie pharmaceutique.

Après la fusion de trois entités nationales, le département de contrôle de gestion a dû se pencher sur la consolidation de nombreux indicateurs (revenus, RH), ainsi que des centres de coûts. Les contrôleurs de gestion récupéraient ces données à partir de plusieurs systèmes sources, puis les transformaient manuellement.

« La réorganisation interne a fait apparaître les limites de notre outil de planification Excel. Le rapprochement de données était chronophage et l'outil ne répondait plus à nos exigences en termes de planification. »

Michael Bailey, Directeur du contrôle de gestion, Sanofi

Sanofi avait besoin d'une solution de planification et de reporting unifiée. Les processus de planification des ventes, des centres de coûts et des RH devaient être rationalisés tout en permettant plus de transparence. De plus, les départements devaient pouvoir saisir leurs prévisions directement sur le web. Sanofi avait aussi besoin de garantir la cohérence des données entre la masse salariale, les ventes, la marge brute, le coût de revient des produits et le compte de résultat.

Sanofi utilise Jedox Web comme une solution de planification inter-services, avec notamment la contribution de plus de 80 responsables qui peuvent directement saisir leurs prévisions dans l'outil.

« 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

Quelques semaines seulement après le déploiement, la solution Jedox offrait des avantages tangibles : les requêtes de données et calculs complexes qui demandaient auparavant plusieurs heures sont exécutés en quelques minutes ou même instantanément. Les utilisateurs des différents départements consultent des données actualisées sans faire appel au contrôle de gestion. Les membres de cette équipe peuvent ainsi se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée comme l'analyse de don.

APEX HOTELS

50 % de réduction des tâches répétitives.

Apex Hotels est l'un des premiers opérateurs d'hôtels 4 étoiles indépendants du Royaume-Uni. Le groupe emploie plus de 1 100 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel dépassant les 75 millions de livres sterling.

Apex Hotels évolue dans le secteur fortement concurrentiel de l'hôtellerie. Apex Hotels s'efforçant de développer sa marque et d'étendre son portefeuille, sa capacité à s'appuyer sur un processus de budgétisation, de planification et de prévision efficace et fiable était essentielle pour permettre à l'entreprise d'exploiter pleinement les volumes de données élevés qui y transitent.

La mise en œuvre d'une planification et d'une analyse financières efficaces est une exigence cruciale pour Apex Hotels, qui exploite avec succès le logiciel Jedox EPM. Grâce à l'intégration d'Excel dans la solution Jedox, à la convivialité de l'interface Jedox Web sur l'ensemble de l'entreprise, ainsi qu'à la flexibilité des modèles Jedox et des puissantes capacités d'intégration de la solution.

« Nous nous efforçons d'accroître en permanence la valeur de notre déploiement initial de Jedox, et notre objectif était de tirer pleinement parti du potentiel de fonctionnalités telles que Jedox Integrator et Jedox Models », explique Flora Selkirk, responsable de la planification et de l'analyse financière chez Apex Hotels.

Grâce à la solution de planification financière de Jedox, Apex Hotels a pu :

- Réduire de 50 % ses tâches répétitives et chronophages dans le domaine de la planification et de l'analyse financières.

- **Améliorer la qualité des rapports** : outre l'obtention de gains de productivité, Jedox a permis à Apex Hotels d'améliorer la qualité et la précision de sa budgétisation, de sa planification et de ses prévisions.

- **Accroître l'engagement des collaborateurs du groupe Apex Hotels** : grâce à sa simplicité d'utilisation, ses modèles et ses tableaux de bord ciblés, Jedox s'impose comme une solution incontournable pour les activités de FP&A intégrées à l'échelle de toute l'entreprise.

RÉFÉRENCES CLIENTS

ZALANDO

Efficacité, rapidité et précision

Face à la croissance soutenue du leader européen de la mode en ligne Zalando, les processus de planification classiques sur Excel ont atteint leurs limites. Trop chronophage, source d'erreurs et peu homogène, la planification des acquisitions n'était plus adaptée au dynamisme de l'entreprise. De plus, la lenteur de ces processus risquait de délaissier certains facteurs cruciaux. Jedox s'est donné pour mission de changer la donne.

En adoptant Jedox, l'entreprise souhaitait mettre en place un système homogène et hautement efficace pour gérer la complexité des processus de planification avant et pendant les périodes saisonnières. Le but était d'intégrer les données provenant de divers systèmes sources pour fusionner les KPIs clés issus de différentes sources de données et uniformiser le processus de planification. Le processus prévoyait une planification de haut en bas des objectifs financiers, complétée d'une planification de bas en haut à un niveau plus détaillé de la hiérarchie produit.

« Nous avons développé une solution unique pour planifier nos achats en category management, en partenariat avec Jedox et bdg. Nous gagnons ainsi en efficacité, en rapidité et en précision. »

Melanie Adler - Zalando SE Teamlead Assortment Planning and Controlling.

La mise en œuvre de Jedox a considérablement réduit le temps et les efforts dédiés à la planification tout en améliorant la qualité du processus. En intégrant différentes sources de données et en définissant les KPIs clés, le processus de planification a été homogénéisé, ce qui a permis de centraliser la planification des différents styles, marques, catégories de produits d'un service à l'autre.

Grâce aux modèles intégrant automatiquement les données historiques, les stratégies de planification et les expériences tirées des années précédentes ont été mises en valeur et ont permis d'aiguiller les décisions. Globalement, Zalando a pu créer un plan d'acquisition détaillé, efficace et transparent grâce à Jedox, tout en conservant un accès permanent à tous les indicateurs de planification.



sommaire



 silæ x 



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Fondée en 2015, Jenji a été rachetée en septembre 2022 par Silae centaure française, acteur incontournable de la French Tech, **Jenji est l'un des leaders de solutions de gestion des frais professionnels et des indemnités.** L'entreprise a réinventé ces solutions en utilisant les technologies du Cloud et de l'IA tout en concevant une expérience utilisateur simple et moderne, accessible en déplacement, partout dans le monde.

Avec Jenji, les entreprises peuvent bénéficier d'une disponibilité, d'une cohérence et d'une visibilité des données en temps réel grâce à l'analyse financière automatisée, développant ainsi les connaissances et la compréhension approfondies nécessaires au pilotage stratégique et opérationnel.

Jenji compte plus de 40 000 clients internationaux, dans tous les secteurs d'activité, tels que MAN Truck & Bus, Unicef, Total, l'Assemblée nationale ou encore GRTgaz.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
100 millions d'euros
(Silae)



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2015



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2015



FONDATEUR(S)
Pierre Queinnec,
Nicolas André



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Silverlake



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
350 (Silae)

VOS CONTACTS



Arianne Herrenschmidt
Head of SDR

📞 07 62 71 95 37
✉ ariane.herrenschmidt@silae.fr



Baptiste Bloch
Account Executive

✉ baptiste.bloch@silae.fr



Nicolas André
CIO

📞 06 66 26 91 14
✉ nicolas.andre@silae.fr

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

JENJI PAY

La solution de paiement Jenji est automatiquement intégrée à votre plateforme. Sécurisée, flexible, et simple d'utilisation, elle s'adapte aux profils et aux besoins de chacun à travers ses différents formats, physique comme virtuel. Pour chaque utilisation, des limites et des permissions peuvent être définies. Vous avez un contrôle total sur les transactions et les frais engendrés par vos collaborateurs.

02

JENJI VAULT

La solution Vault transmet automatiquement et conserve tous vos documents et justificatifs dans votre coffre-fort électronique. Conservés en toute sécurité, vos justificatifs restent opposables à l'URSSAF et au Fisc et sont accessibles à tout instant. À la fois économique et écologique, Jenji Vault vous libère des documents papier et vous fait gagner du temps.

03

JENJI CONNECT

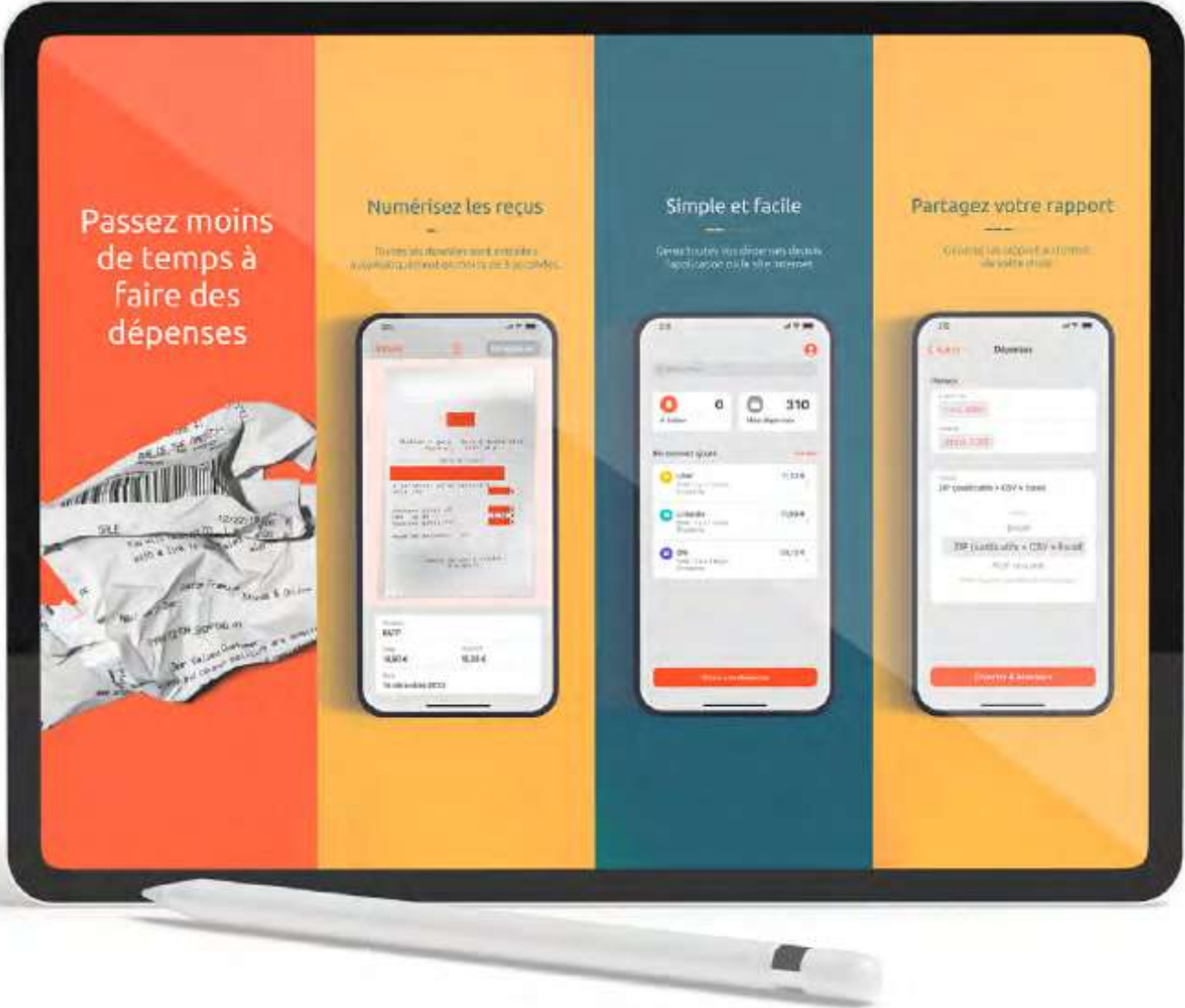
Jenji Connect vous permet d'intégrer et de gérer facilement les dépenses de vos externes. Consultants, bénévoles, intérimaires, candidats... La plateforme regroupe tous les frais effectués par les personnes extérieures à votre organisation, de façon ponctuelle ou sur une période donnée. La solution est 100 % configurable afin de vous fournir un outil adapté aux besoins de votre structure.

Jenji vous apporte une solution complète pour gérer vos frais professionnels. Grâce à son utilisation de l'intelligence artificielle et ses nombreuses intégrations, Jenji automatise vos processus et vous permet de passer au zéro papier. Cartes de paiement, archivage électronique, reporting prédictif... Allez au-delà de vos dépenses professionnelles.



La plateforme Jenji vous accompagne dans tout votre processus de gestion des notes de frais, de la saisie d'une dépense à la génération d'un rapport d'analyse.

Avec une interface intuitive et simple d'utilisation, la solution permet aux collaborateurs et managers de gagner en efficacité pour se concentrer sur le cœur de leur activité.



JENJI STUDIO

04

Jenji Studio propose une plateforme complète de gestion des dépenses pour une exploration visuelle de vos données et vous permettre d'affiner vos prévisions budgétaires. Couplée à un système d'alertes et de sécurité, la plateforme est mise à jour en temps réel pour détecter toute incohérence. Avec une centaine de templates préconçus, chaque rapport peut être personnalisé selon les besoins analytiques de chaque département, entité ou pays pour vous aider à optimiser vos dépenses.

JENJI ADVISOR SUITE

05

Jenji Advisor Suite vous fournit des informations complètes pour vous aider à comprendre l'impact de votre politique de dépenses, optimiser vos budgets et vous permettre d'utiliser vos données de manière proactive. Obtenez des conseils pertinents en temps réel grâce aux 3 outils proposés : Budget, Fraud et Cards. Simulation et analyse prédictive, identification des éléments suspects, recommandation de méthodes de paiement, calcul des taxes récupérables et bien plus !

NOUS AVONS LE PLAISIR DE VOUS ANNONCER QUE JENJI A ÉTÉ RACHETÉ PAR SILAE AUX CÔTÉS DES STARTUPS ISIRH ET DSN+ !

Spécialiste de la paie, Silae génère actuellement près de 6 millions de paies par mois, et vise les 12 millions d'ici à 2026. Un objectif que le groupe compte atteindre grâce à ses nouvelles recrues.

En unissant ses forces à Silae, Jenji ira encore plus loin dans la gestion des dépenses professionnelles. Une belle opportunité pour nos clients actuels et futurs !

JENJI A RÉCEMMENT DÉVOILÉ LA TROISIÈME ÉDITION DE SON EXPENSE MANAGEMENT INDEX !

Nouvelles tendances de dépenses, retour du voyage d'affaires, gestion des données et durabilité sont parmi les grands axes de recherches.

Découvrez les résultats de cette grande enquête ainsi que les deux premières éditions :
<https://lp.jenji.io/fr/jenji-index-3>

PROWEBCE

Digitaliser les notes de frais pour plus d'efficacité !

Encouragée par le processus de transformation digitale qu'elle avait commencé à mettre en place, l'entreprise ProwebCe (filiale d'Edenred) avait émis le souhait de passer à la dématérialisation des frais professionnels. Une volonté également motivée par les problèmes qu'elle rencontrait avec les serveurs de sa plateforme de pilotage des dépenses qui impactaient les collaborateurs. L'entreprise s'est alors tournée vers Jenji, avec en tête un objectif principal : dématérialiser entièrement son processus de gestion des notes de frais.

La plus grosse problématique rencontrée par ProwebCe était l'inadéquation de sa plateforme de gestion des notes de frais qui entraînait des retards dans leur remboursement. ProwebCe a donc décidé d'opter pour une plateforme technologique plus flexible. Le délai de remboursement a été réduit à 5 jours, avec un workflow de validation simple évitant les avances sur frais. Cela a aussi permis de faciliter le travail des comptables, qui ont désormais une vision en quasi-temps réel des entrées et sorties.

ProwebCe avait particulièrement besoin de réactivité. La mise en place de l'outil a donc été rapide, avec une prise en charge des besoins spécifiques de l'entreprise. Lors de l'implémentation, le service support et opérationnel a permis une adoption fluide pour les utilisateurs.

ProwebCe souhaitait par ailleurs tourner la page du tout papier source d'une réelle perte de temps, en plus de poser des problèmes logistiques concernant l'archivage. Avec la solution Jenji, l'entreprise a pu se libérer de ces contraintes et sécuriser l'ensemble des processus.

Grâce à l'option Jenji Vault, ProwebCe peut désormais archiver en ligne tous ses justificatifs, en étant en conformité avec le cadre légal. Par ailleurs, en cas de contrôle fiscal, le service comptable a accès aux archives en temps réel. Le stockage des notes de frais dans un coffre-fort électronique a donc achevé de compléter le processus de digitalisation de ProwebCe, qui en apprécie désormais la souplesse et l'agilité.

MAN TRUCK & BUS

À la recherche d'une solution innovante et internationale

Le Groupe allemand MAN Truck & Bus est l'une des entreprises européennes leaders dans le secteur de l'ingénierie liée aux transports. Chez MAN Truck & Bus, la gestion des dépenses professionnelles était parfois fastidieuse. Cette absence d'optimisation était dommageable pour l'entreprise et représentait des pertes financières importantes.

Suite à une comparaison des solutions existantes, c'est finalement la fluidité, la rapidité et l'intuitivité de Jenji qui séduit la filiale française MAN. Ce dernier point était primordial car la solution retenue se devait de simplifier la vie des commerciaux amenés à se déplacer en France et à l'étranger.

La solution s'est parfaitement intégrée à la gestion comptable de MAN, en se connectant notamment facilement à son SI Écosystème complexe qui regroupe toutes les informations des collaborateurs, nécessaires à leur ajout dans Jenji. Une gestion plus efficace des dépenses professionnelles devait également passer par un affranchissement des justificatifs papier.

L'intégration de Jenji dans leur logiciel comptable SAP a permis un gain de temps considérable à l'entreprise, notamment en ce qui concerne la récupération de la TVA.

Ainsi, en seulement 5 mois, plus de 7 000 dépenses saisies par pas moins de 390 collaborateurs ont pu être validées.

Le contrôle des dépenses s'est retrouvé grandement facilité grâce à la possibilité de mettre en place des plafonds et des alertes aux doublons.

Grâce à sa collaboration avec Jenji, MAN a fortement gagné en efficacité et l'entreprise ne compte pas s'arrêter là. Encouragé par l'excellent relationnel et la confiance nouée avec les équipes de Jenji, toujours très réactives, MAN souhaite continuer à faire évoluer la solution pour qu'elle réponde toujours plus à ses besoins.

ECOCERT

La dématérialisation des notes de frais pour plus d'efficacité !

Les enjeux du groupe Ecocert en matière de frais professionnels étaient pluriels : des politiques de frais différentes selon les filiales, un besoin de gestion multi-utilisateurs, et une organisation relativement complexe à mettre en place en raison notamment de la présence de plusieurs sociétés distinctes et d'un niveau de remboursement différent selon les salariés.

Par ailleurs, le groupe souhaitait aller plus loin dans le reporting financier, notamment en ce qui concerne l'analyse de données comptables. Ecocert souhaitait mettre le cap sur la digitalisation grâce à un outil rapide et facile d'utilisation, qui remporte une bonne adhésion des salariés et ne génère pas de délais dans les traitements comptables. Deux objectifs étaient clairement définis : mobilité et rapidité.

L'un des challenges résidait dans le paramétrage de l'outil, en raison des politiques de frais distinctes. À catégorie identique, il fallait en effet être capable d'afficher des alertes qui correspondent à chacune des politiques des filiales. L'objectif était donc de mettre en place une politique de frais professionnels flexible et efficace.

Les équipes projet de Jenji ont donc conçu un processus adapté aux contraintes d'Ecocert, en s'appuyant sur l'automatisation et les reportings détaillés. Le but était de mettre en place un traitement au fil de l'eau, de façon à faire disparaître la notion même de notes de frais. Grâce au flux de paiements automatisés, Ecocert peut maintenant traiter chaque note de frais en temps réel, ce qui évite à chaque fin de mois une vérification fastidieuse des justificatifs.

La mise en place de Jenji a été bien accueillie par les salariés, qui étaient en attente d'une solution simple et facile à utiliser. La possibilité d'adapter l'outil selon les besoins et les demandes des salariés, tout en conservant un tronc commun, a été particulièrement appréciée.

Enfin, **l'automatisation a permis de faire disparaître les notes de frais papier.** Grâce à cette automatisation, l'objectif de mieux gérer les flux de paiement et de passer à une gestion en temps réel a été rapidement atteint.



[sommaire](#)



kyriba[®]

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 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 CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
200 millions de \$



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2000



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2000



FONDATEUR(S)
Jean-Luc Robert



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Bridgepoint, Daher
Capital & Iris Capital



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
800



VOS CONTACTS



Alexandra Syrovatski
Managing Director France, Benelux

+33 (6) 14 17 46 68
alexandra.syrovatski@kyriba.com



Emmanuel Quentin
VP Strategic Marketing

+33 (0)6 32 82 34 84
equentin@kyriba.com



Guillaume Rocher
Vice President Strategic
Sales Southern Europe

+33 (0)6 32 82 34 84
guillaume.rocher@kyriba.com



Cyrille Oudard
Value Engineering
Southern Europe Director

+33 6 32 05 58 41
coudard@kyriba.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION



01

KYRIBA TREASURY GESTION DE TRÉSORERIE

Commencez la journée avec 100 % de visibilité sur votre trésorerie.

Il est indispensable pour un trésorier de disposer d'une complète visibilité sur la trésorerie et les liquidités afin de prendre les bonnes décisions et soutenir les objectifs stratégiques. Le logiciel de gestion de trésorerie Kyriba apporte une visibilité globale et précise pour permettre aux équipes de trésorerie de créer des prévisions fiables.

L'utilisation du module BAM permet de répondre aux challenges en matière de sécurité, de coût, d'audit, de standardiser des 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.

02

KYRIBA PAYMENTS GESTION DES PAIEMENTS

Centralisez les processus de paiement pour contrôler les mouvements de trésorerie et réduire les tentatives de fraude.

Optimiser le besoin en fonds de roulement et sa trésorerie tout en anticipant les tentatives de fraude aux paiements et la cybercriminalité sont indispensables. Avec Kyriba Active Payments, vous consolidez et sécurisez vos ordres de paiement, d'où qu'ils viennent, grâce à la connectivité du plus vaste réseau bancaire mondial et aux systèmes internes des entreprises dont les ERP.



L'utilisation du module BAM permet de répondre aux challenges en matière de sécurité, de coût, d'audit, de standardiser des 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.

03 CONNECTIVITÉ BANCAIRE

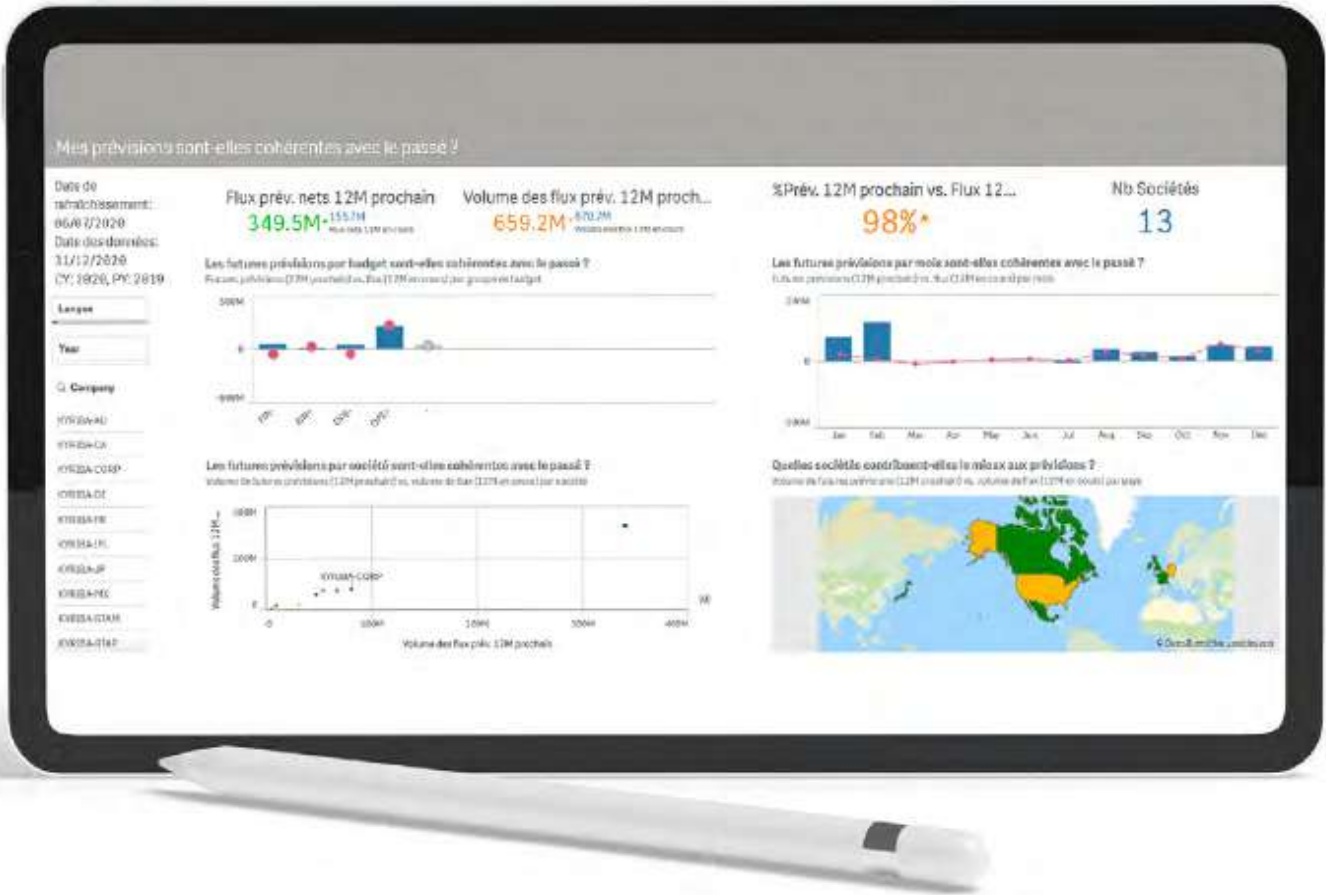
À travers son Hub de connectivité parfaitement intégré à l'Application Kyriba, la solution connecte l'ensemble de vos banques (celles des filiales également) aussi bien pour récupérer les relevés de comptes (extraits de comptes, avis d'opérés, intraday...) que pour émettre des ordres (encaissements et 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.

04 KYRIBA RISK MANAGEMENT GESTION DES RISQUES

Le module « FX & Taux de Kyriba » permettent 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.



05

KYRIBA WORKING CAPITAL GESTION DU BFR

Optimisation du besoin en fonds de roulement :

Kyriba aide les directeurs financiers à augmenter la trésorerie et à améliorer l'EBE grâce à des logiciels de paiements anticipés qui allongent les délais de paiement et améliorent le rendement des liquidités.

Augmenter la trésorerie et la rentabilité :

Kyriba propose des solutions Cloud de Dynamic Discounting et de Reverse Factoring (affacturage inversé), destinées tant aux acheteurs qu'aux fournisseurs.

06

BAM

L'utilisation du module BAM permet de répondre aux challenges en matière de sécurité, de coût, d'audit, de standardiser des 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.

KYRIBA LANCE LIQUIDITY PLANNING, UNE SOLUTION DE PRÉVISION DE TRÉSORERIE POUR LES DIRECTEURS FINANCIERS

Liquidity Planning est une solution innovante avec de nouveaux outils de planification stratégique de la liquidité. Elle permet aux équipes Finance de prévoir et atteindre les objectifs de cash-flows, planifier la trésorerie disponible, afin d'améliorer la résilience financière des entreprises et leur capacité à saisir les opportunités de croissances.

KYRIBA ANNONCE LA MISE SUR LE MARCHÉ DE 24 NOUVELLES API D'ERP AFIN D'OPTIMISER LA GES- TION DES LIQUIDITÉS ET SOUTENIR LA RÉSILIENCE DES ENTREPRISES.

Les API relient les systèmes ERP de SAP, Oracle et Microsoft à plus de 1 000 banques pour assurer les paiements en temps réel, la détection des fraudes, ainsi que la gestion des risques de trésorerie et de liquidités.

SWILE

Swile s'est donnée comme mission de devenir un acteur global de l'engagement employé via une solution 100 % dématérialisée. Pour cela, Swile propose une carte unique qui rassemble tous les avantages salariaux (titres-restaurant, titres-cadeaux et bientôt titre de mobilité durable), et une application permettant de mesurer, piloter et agir sur l'engagement des salariés au quotidien.

Une entreprise qui a le Swile

En termes de gestion de trésorerie, le modèle Swile n'est pas commun. Le volume du cash détenu est pour le compte de tiers ; pour cela, il doit être isolé dans un compte prévu à cet effet et catégorisé afin d'en tirer une lecture précise et permettre le pilotage de la trésorerie du groupe. « La maîtrise du cash est importante pour toutes les entreprises ; mais c'est encore plus vrai pour une entreprise qui détient de l'argent pour le compte de tiers. Nous devons être capables de maîtriser les flux, de les catégoriser, pour ne pas avoir un défaut de lecture de ce qui nous appartient et de ce qui ne nous appartient pas. Grâce aux modules Cash et Paiement de Kyriba, nous réalisons un travail pointu et précis de catégorisation des flux », déclare Frédéric Chabrol, VP Finance chez Swile.

En 2019, la Direction Financière entame un processus de sélection d'une solution de gestion de trésorerie pour accompagner l'hypercroissance du groupe et piloter le cash de la société : « nous cherchions à nous équiper d'une solution suffisamment robuste pour accompagner le développement à l'international et disposer d'une lecture centralisée de la trésorerie groupe. « Les différentes options bancaires ne correspondaient pas aux défis de l'entreprise. En revanche, la solution Kyriba répondait à mes attentes mais pouvait être surdimensionnée en termes de coûts. J'ai eu la chance d'être compris par Kyriba, qui a eu la bonne approche avec une offre qui nous permettait d'y accéder ».

Frédéric Chabrol, VP Finance chez Swile.

RÉFÉRENCES CLIENTS

BOLLÉ BRANDS

Une vision 360°

Le groupe Bollé Brands fait de l'innovation un axe stratégique de son développement. Cette recherche d'amélioration et de différenciation ne se limite pas aux départements produits, marketing mais s'étend à l'ensemble des départements du groupe et notamment au département finance qui a su placer l'innovation au centre de son dispositif de trésorerie afin de piloter ses activités à l'international et de gérer sa trésorerie de manière extrêmement efficace.

Si la société est une ETI, elle est confrontée à des problématiques d'un grand groupe ; c'est ainsi que la Direction Générale comprend très rapidement l'utilité de s'équiper d'une solution de gestion de trésorerie.

Aujourd'hui, l'équipe Finance finalise le déploiement de Kyriba sur les entités américaines. Si la trésorerie est centralisée en France, le choix a été fait d'équiper les utilisateurs dans le monde (Amérique du Nord et cinq pays européens) afin qu'ils puissent initier les paiements de la même façon et depuis le même ERP.

« Notre priorité numéro 1 était la visibilité sur le cash et de gagner du temps et c'est désormais le cas ; mais nous regardons maintenant comment faire gagner du temps aussi à nos équipes américaines et nous reconduisons la même équipe pour cela. Ensuite viendra le temps des améliorations continues mais déjà nous avons des gains ! »

SIGH

La Société Immobilière du Grand Hainaut, un bailleur Social qui utilise Kyriba pour sa gestion de trésorerie.

La SIGH est une Entreprise Sociale pour l'Habitat (ESH) localisée dans la région des Hauts-de-France. Ce bailleur social dépend d'Habitat en région affiliée à la Caisse d'Épargne. La mission des 370 collaborateurs de la SIGH est de loger 60 000 personnes sur un parc de 28 000 logements. Il y a quelques années, à l'initiative de la direction financière, la SIGH a souhaité digitaliser sa gestion de trésorerie en adoptant l'outil Kyriba.

La gestion de la trésorerie dans le secteur des bailleurs sociaux génère un nombre de flux financiers important notamment en début et en fin de mois. Il est donc important de centraliser tous ces flux entrants et sortants afin de pouvoir les analyser et les contrôler. Le principal défi était donc de réussir la transformation digitale des processus de trésorerie afin de gagner en productivité et réduire le risque d'erreur.

Excel est un logiciel dont les limites d'utilisation sont vite atteintes comme l'explique dans la vidéo Alexandre Delattre le directeur des finances de la SIGH. Il souligne notamment « des manques de fiabilité, un manque de centralisation de certaines données et surtout un temps investi par l'équipe trop important à stabiliser des fichiers à la main ».

Centraliser les flux de trésorerie et les sécuriser.

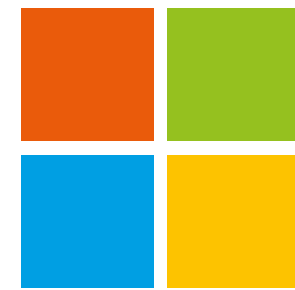
La volonté de sécuriser la donnée et de la fiabiliser passe obligatoirement par une centralisation des flux financiers. Mais cette centralisation sans outil adapté requerrait un long traitement de l'information et était propice aux erreurs et à la fraude car elle était réalisée manuellement par le gestionnaire de trésorerie et le service comptabilité.

Gagner en productivité grâce à la digitalisation.

Le vieillissement des outils, la complexité croissante des informations bancaires et l'augmentation des données rend la tâche du trésorier extrêmement complexe. Il est donc essentiel, dans un souci de productivité et pour limiter les erreurs, d'opter pour des alternatives plus automatisées et innovantes.



sommaire



Microsoft

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.

- 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.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
\$198.3 milliards juin
2022



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
26 novembre 1976



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
1998



FONDATEUR(S)
Bill Gates et Paul
Allen



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
The Vanguard Group Capital
Research & Management
SSgA Funds Management



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
2 052 collaborateurs en
France



sommaire

VOS CONTACTS



Mehdi Elloumi
GTM Manager

✉ mehdi.elloumi@microsoft.com



Stéphanie Julien
Directrice commerciale

✉ stephanie.julien@microsoft.com



Louis Ewango
Consultant avant-vente

✉ louis.ewango@microsoft.com



Monica Prieto
Consultante avant-vente

✉ monicapri@microsoft.com



Makita Pairaud
Consultante avant-vente

✉ makita.pairaud@microsoft.com



Matthieu Bernasconi
Directeur avant-vente

✉ mabernas@microsoft.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

CLOUD NATIF

Accès natif à la Business Intelligence et machine learning qui offrent des outils de veille stratégique étendus et en constance 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.

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.

02

CORE FINANCE

Comptabilité et rapports financiers
Budgétisation
Gestion de la trésorerie et de la banque
Comptabilité analytique
Gestion des dépenses
Rapports financiers
Immobilisations
Facturation de l'abonnement
Gestion de projet et comptabilité
Secteur public
Intelligence artificielle financière



03

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.

04

FINANCE INSIGHT

Finance insight comprend 3 fonctionnalités basées sur l'IA et le Machine Learning :

- Prédiction de paiements clients : réduisez les risques de non-paiement de façon proactive et améliorez vos marges en prédisant quand ou si vos clients paieront leurs factures.
- Budgets intelligents : accélérez votre adaptation grâce à des propositions budgétaires intelligentes.
- Prévisions de trésorerie : surveillez votre trésorerie et identifiez les tendances actuelles et futures.

05

STUDIO DE GLOBALISATION / LOCALISATION

Réduisez la complexité et les risques financiers globaux et répondez rapidement et facilement aux exigences complexes locales :

- Outils et services de globalisation low code / no code. Ces outils et services flexibles et faciles à utiliser facilitent la localisation pour Microsoft. Ils facilitent également la création, l'extension, l'automatisation et la maintenance du produit pour les partenaires et les clients.
- Contenu de localisation multi-pays prêt à l'emploi. Ce contenu fourni par Microsoft est contrôlé et mis à jour en permanence par Microsoft, et peut être étendu par les partenaires.

06

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).

Utilisez l'IA pour prédire quand les clients vont payer leurs factures. Améliorez la marge grâce à une visibilité immédiate de la probabilité des paiements en retard ou à risque.

Créez des stratégies de recouvrement automatisées pour relancer les clients de manière cohérente et efficace lorsqu'il existe une probabilité de retard de paiement.

07

RPA

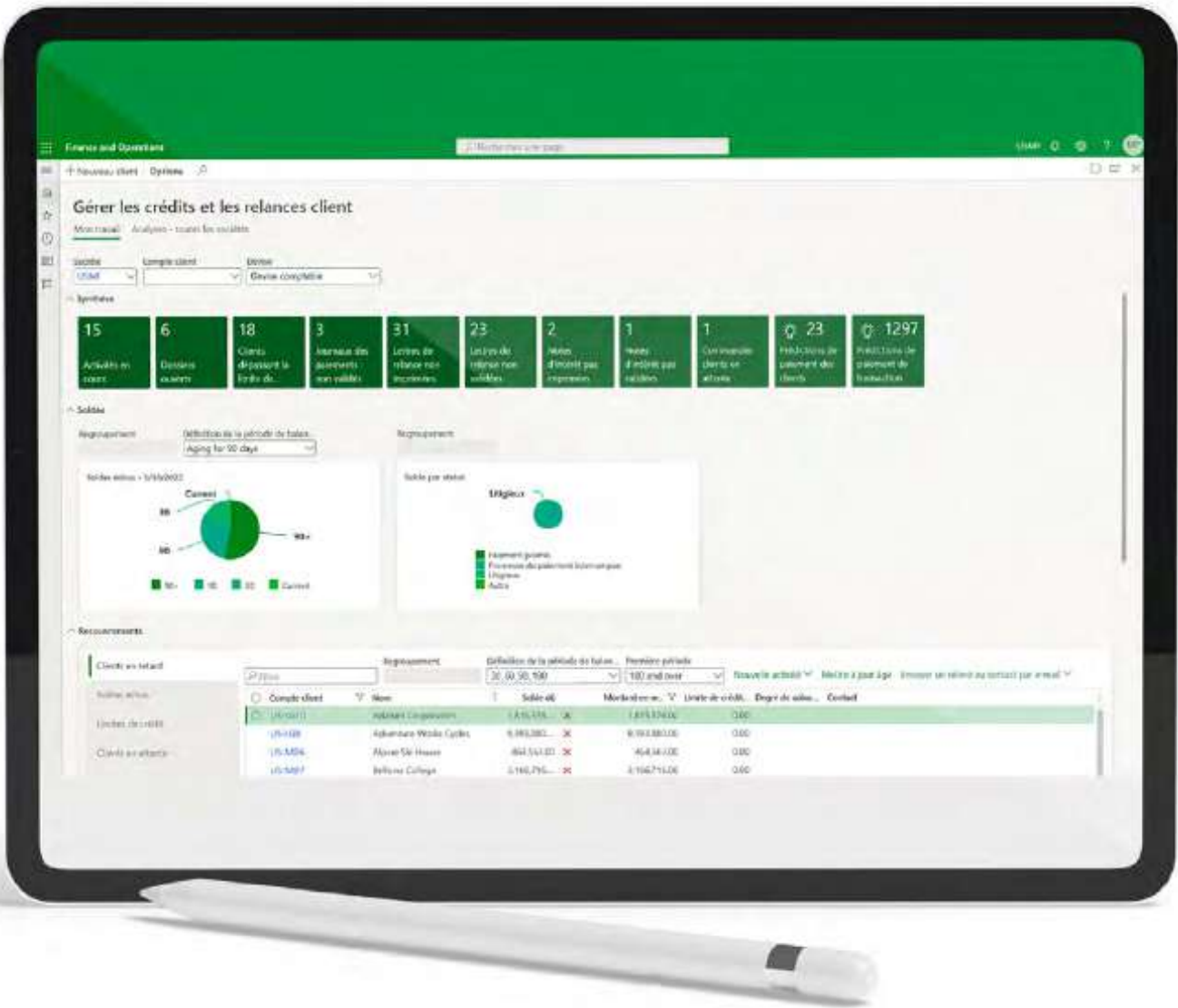
Automatisez facilement les tâches manuelles répétitives avec l'automatisation robotisée des processus (RPA) à l'aide des flux de bureau dans Power Automate et Dynamics 365 Finance.

08

PROCESS ADVISOR

Approfondissez le fonctionnement de votre organisation et trouvez de nouvelles façons d'automatiser l'exploration de processus et de tâches.

L'exploration de process vous permet d'identifier les sources d'inefficacité dans l'ensemble de votre organisation en visualisant une carte de processus. L'exploration de tâches permet de capturer et analyser l'activité du bureau dans le but d'optimiser encore plus vos processus.



PROCESS MINING : PERMET AUX ENTREPRISES DE TRANSFORMER LA FAÇON DONT ELLES ANALYSENT, SURVEILLENT ET OPTIMISENT LEUR PROCESSUS

La solution aide les entreprises à acquérir une connaissance approfondie du fonctionnement des processus, à découvrir les causes profondes des problèmes opérationnels et atténuer les résultats indésirables des processus, tout en accédant à l'excellence opérationnelle.

PROCESSUS DE FACTURATION FOUR- NISSEURS « SANS CONTACT »

Automatisation du processus de facturation fournisseur de bout en bout, sans intervention humaine : de l'import de la facture dans la solution (OCR, facture électronique...), à la mise en correspondance automatique, à la soumission au système de workflow, à la validation de la facture et à son enregistrement final.

RÉFÉRENCES CLIENTS



L'ACOUSTICS

Pour fluidifier et améliorer la pertinence de ses processus d'entreprise, L-Acoustics a choisi d'harmoniser le SI de ses filiales autour de la solution ERP Microsoft Dynamics 365. Déployée en France juste avant le premier confinement, cette solution démontre qu'elle peut largement accroître la résilience des organisations en temps de crise.

« Dynamics 365 optimise l'ensemble de nos processus opérationnels : de la gestion de nos entrepôts au marketing, en passant par la gestion des services client, l'administration des ventes et même notre design produit ! »

Thibaut Jouanin, Directeur Exécutif Transformation & Industrie - **L'Acoustics**

<https://customers.microsoft.com/fr-fr/story/1439483782825689174-l-acoustics-professional-services-dynamics-365-fr-france>

TELEPERFORMANCE

En pleine transformation digitale, Teleperformance met en place la plateforme Dynamics 365 Finance & Operations à disposition de ses équipes financières pour gagner en productivité, agilité, et adaptabilité. Un beau projet mené dans toutes ses filiales à l'international.

« Dynamics 365, c'est un ERP dans le cloud, donc forcément ça nous apporte la sécurité, l'accessibilité partout, quand on veut, depuis chez nous. »

Furkan Biber, Directeur de projet - **Teleperformance**

<https://customers.microsoft.com/fr-fr/story/861213-teleperformance-professional-services-microsoft-fr-france>

RÉFÉRENCES CLIENTS



KAPORAL JEANS

Kaporal cherchait une solution qui lui permettrait de gérer ses données et gagner en agilité.

« Ce qui nous a poussé à choisir Dynamics 365 for Finance and Operations, c'est de pouvoir bénéficier d'un vaste univers de produits compatibles, ouvert sur l'extérieur (parties prenantes, fournisseurs). Pour nous, c'est très intéressant. Nous avons identifié dans cet écosystème de nombreuses solutions qui correspondent à nos besoins de digitalisation. »

Emmanuelle Germani, Directrice en charge des Ressources Humaines et des Systèmes d'Information - **Kaporal**

<https://customers.microsoft.com/fr-fr/story/729135-kaporal-dynamics365-operations-retailers-fr-france>



sommaire



nodata

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Nodata est une plateforme analytique facilitant la prise de décision par la donnée pour les directions financières notamment dans l'élaboration budgétaire et la planification financière.

Conçue en 2015, elle permet de piloter de la manière la plus intuitive la performance d'une organisation.

De la collecte automatisée jusqu'à l'interprétation des indicateurs de gestion, tout est mis en œuvre pour simplifier les tâches et les process pour un gain de temps considérable.

En centralisant les échanges, les données et les reportings, il est possible de garder une trace de toute action passée et d'ainsi optimiser la diffusion et la qualité des données au sein de l'organisation.

Par ailleurs, la souplesse de la plateforme permet de naviguer à n'importe quel niveau de vos indicateurs de gestion.

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
2015



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE
2015



FONDATEUR(S)
Nicolas
Brigitte-Alphonsine



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES
Advanced Schema

VOS CONTACTS



Jérémy Grandillon

📞 06 60 21 82 32
✉️ jgrandillon@nodata.co



Nicolas Brigitte-Alphonsine

📞 06 89 77 22 99
✉️ nicolas@nodata.co

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

UNIFICATION DE VOS DONNÉES DE GESTION

Rassemblez les données provenant de plusieurs unités de gestion pour une vision unifiée et commune de vos données financières.

Cette vue d'ensemble permet de contrôler les impacts et réaliser le suivi entre les objectifs et les résultats.

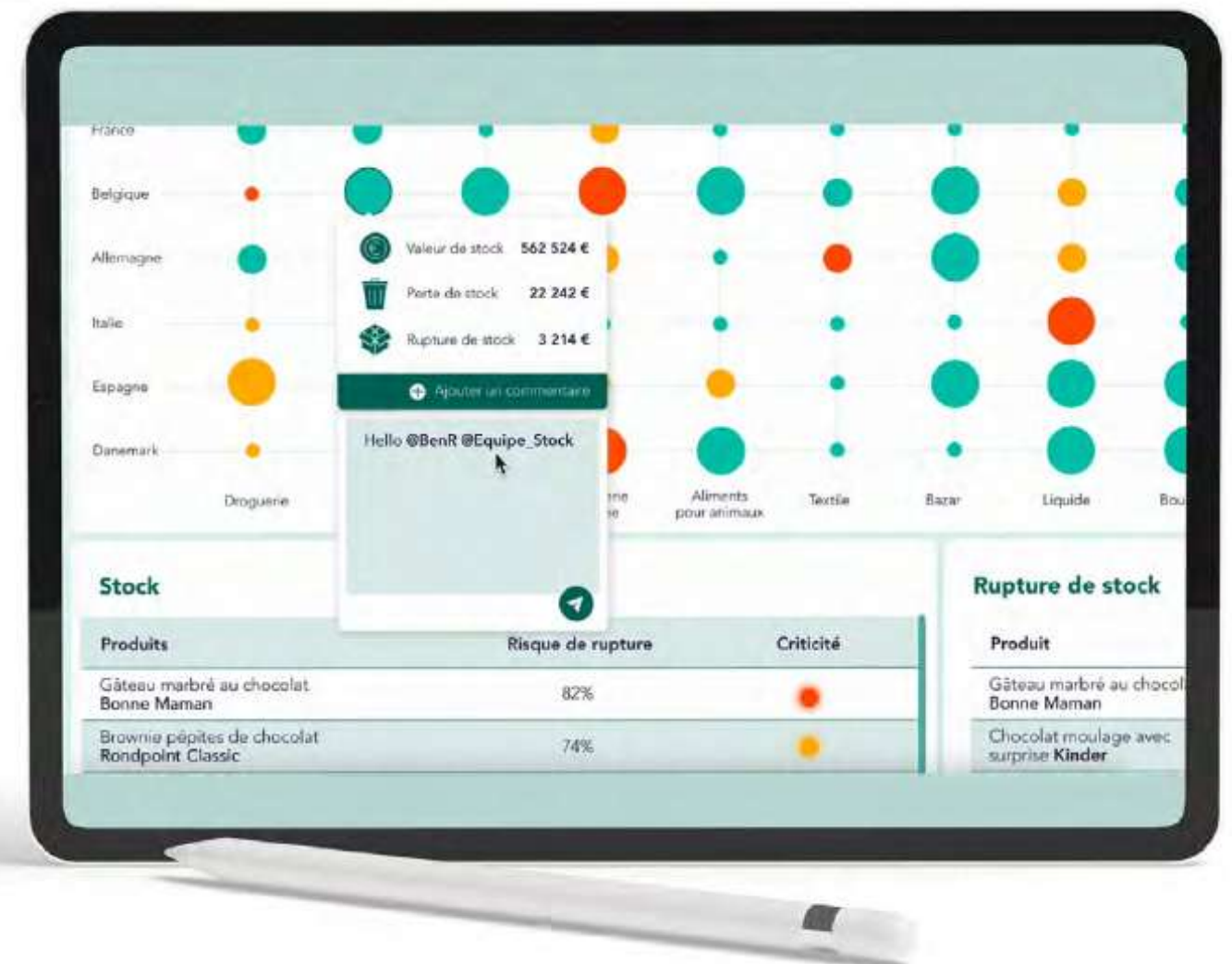
De plus, grâce à la personnalisation sans limites de Nodata, il est possible de créer des règles de navigation spécifiques et complexes.

02

COLLABORATION

Taguez vos collaborateurs sur une donnée dans la plateforme Nodata pour centraliser l'information, et partagez les dashboards aux personnes concernées dans le respect du rôle de chacun.

Une meilleure analyse et interprétation de vos données par la connaissance immédiate du contexte de votre donnée.



03

SUIVI DE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE

Justifiez vos actions passées et vos indicateurs grâce à des commentaires privés ou partagés, rattachés directement à la donnée. Soyez libre de publier un commentaire final pour l'ensemble des personnes concernées. Obtenez le contexte de votre donnée peu importe où elle se trouve.

05

DASHBOARDS SUR MESURE

Optimisez vos analyses en utilisant la puissance graphique des terminaux modernes pour offrir une expérience utilisateur intuitive afin de favoriser la diffusion de vos données au sein de l'entreprise. Soyez libre d'utiliser n'importe quelle représentation graphique pour simplifier l'interprétation de vos indicateurs de gestion.

04

COLLECTE AUTOMATISÉE

Récupérez la donnée dans vos systèmes de gestion et comptables, là où elle se trouve de manière automatique dès qu'elle est disponible, sans passer par la saisie manuelle. L'information est donc plus accessible et plus fiable.

06

EMBEDDED ANALYTICS

Accédez à vos indicateurs depuis vos outils métiers habituels. Gagnez du temps en ayant vos données directement accessibles là où vous en avez besoin. Oubliez les erreurs d'interprétation de vos indicateurs en les visualisant dans le bon contexte.

Une interface user-friendly et des dashboards sans limites de personnalisation, dynamiques et interactifs.



07

PLUS QU'UN OUTIL FINANCE

Intégrez un large spectre de sources de données différentes. Élargissez la population d'utilisateurs en y intégrant des indicateurs et visualisations propres à tous les métiers permettant d'impliquer à votre projet, les autres départements de l'entreprise.

**NOUS AVONS LANCÉ UNE NOUVELLE
INITIATIVE DE RECHERCHE ET
DÉVELOPPEMENT AFIN D'EXPLOITER
LES TECHNOLOGIES DE RÉALITÉ
VIRTUELLE ET AUGMENTÉE POUR
OPTIMISER L'ANALYSE DE DONNÉES
FINANCIÈRES.**

RENAULT

En 2015, le groupe RENAULT rejoint le programme ambassadeur de Nodata, dans le but d'accéder en avant-première à la plateforme, avant qu'elle ne soit plus largement diffusée.

L'objectif était d'apporter de l'efficacité et de la simplicité aux équipes finances et top management, grâce à des fonctionnalités innovantes tout en conservant un time-to-market le plus réduit possible.

À travers cette collaboration, plusieurs besoins et axes d'amélioration ont été identifiés au sein du groupe Renault :

- Croiser des données et réconcilier les données sur une seule et même plateforme
- Créer des filtres pour visualiser les volumes, les résultats, les marchés, ainsi que les prix unitaires de produits ou encore de productions sur un plan international
- Améliorer le pilotage des équipes des autres pays
- Création de tableaux comparatifs de données, sur mesure
- Identifier les personnes responsables de tous les sites du groupe
- Améliorer la collaboration et la communication entre équipes

ReADy est le projet qui a été créé à la suite de l'analyse des besoins du groupe. C'est une application de reporting financier collaborative qui n'a cessé de se transformer en suivant les évolutions des besoins du groupe.

Les contrôleurs de gestion l'utilisent tant pour la validation des chiffres et l'explication des résultats, qu'auprès des managers qui peuvent y consulter et y commenter les performances du groupe.

Basé sur cette réussite, ReADy a évolué pour intégrer des fonctionnalités permettant d'exploiter toute cette matière directement dans l'application, pour réaliser des présentations et des revues récurrentes des résultats du groupe.

L'application est perçue comme apportant un gain de temps et de valeur important, et une manière innovante de travailler en mode collaboratif.

GROUPE KOHLER - EMEA

CONTEXTE

Le développement d'une solution de planification financière couvre le processus du Unit Dollarization qui permet de préparer de manière top-level le plan financier et les premiers éléments du tarif.

Ce projet implique différentes directions telles que le top management, les directeurs de ventes, le pricing, la supply chain et le marketing. Dans la division Jacob Delafon, il existe des spécificités par types de produits qui doivent être analysées de la manière la plus fiable.

PROBLÉMATIQUES

Une absence de vision entre les objectifs et les résultats, un manque de consolidation des données, un suivi de modification complexe, une collaboration quasi inexistante et une absence d'historique.

OBJECTIFS

3 objectifs clés :

- Amélioration de la maîtrise de la rentabilité jusqu'à la maille SKU
- Mesurer les données à tous les niveaux pour une vision fine et détaillée
- Intégrer et responsabiliser les fonctions hors finance

PLAN D'ACTION

Allouant 6 sprints itératifs d'une semaine, l'accès unifié à l'ensemble des données, des objectifs et des résultats a été mis en œuvre. L'application de règles de navigation complexes via des filtres avancés permettant de croiser les axes ont été développés pour optimiser les analyses. L'ajout de fonctionnalités de saisies permet le drill d'un indicateur agrégé jusqu'à la maille SKU. Le verrouillage de saisie et les fonctionnalités de règles de saisonnalité sur la base des résultats passés apporte un meilleur pilotage de la planification financière.

Les équipes Nodata ont développé des modes de restitution visuels et des règles de gestion de la juridiction d'accès aux données de reporting.

BÉNÉFICES

En ce qui concerne la centralisation des projections et du suivi réel :

- Fiabilité dans la projection financière
- Réactivité sur le processus de pilotage
- Enrichissement et élargissement des données traitées

En ce qui concerne le gain de cohésion opérationnel :

- Gain de temps
- Meilleure collaboration
- Multifonction et transversal
- Données robustes et accessibles par tous

STELLANTIS

CONTEXTE

Suite à la récente fusion des groupes PSA et FCA en une nouvelle entité : Stellantis (Peugeot, Citroën, Fiat, Chrysler, Maserati, Opel, Jeep, etc.), l'équipe finance a souhaité rationaliser les coûts depuis la création du groupe. Cela passe par la centralisation et l'industrialisation de l'activité de gestion des données de marchés financiers.

Il s'agit d'un projet stratégique et international, impliquant notamment les entités françaises, suisses, italiennes et nord-américaines.

ENJEUX

- Gérer une grande diversité de formats de données et d'usages.
- S'intégrer dans une organisation en silos : chaque équipe réceptionne et traite les données selon ses propres besoins.
- Automatiser la collecte et le traitement des données, alors manuels.
- Rationaliser les usages en centralisant l'information.
- Améliorer la qualité des données avec de nouveaux contrôles.

OBJECTIFS

- Industrialiser la collecte, le contrôle et la diffusion des données de marché (devises, matières premières, crédits, etc.) pour l'ensemble du groupe Stellantis.
- Créer une vision commune et unifiée pour le pilotage des marchés financiers

SOLUTION

L'application acquiert les données financières auprès de fournisseurs tiers (exemples : Bloomberg, Reuters) et de banques centrales (européenne, Pologne, etc.) et après un process de validation automatisé impliquant les équipes métiers Stellantis, les diffuse dans l'ensemble du groupe : dans les applications comptables, vers les salles de marché, DWH, etc.



sommaire



OneStream™



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

OneStream Software propose une plateforme financière dite « intelligente » classée parmi les leaders du Gartner Magic Quadrant. Outre la rigueur indispensable à la consolidation statutaire, OneStream aide à piloter la performance des entreprises, à prendre de meilleures décisions au meilleur moment grâce à une solution innovante unifiée.

OneStream couvre également le reporting de gestion, l'élaboration budgétaire, le planning opérationnel, tout type de forecasting, le cash management, tous les sujets connexes au financial planning (xP&A) et ce via une marketplace très complète (concept « d'App Store » avec plus de 50 solutions pré paramétrées : Account Rec, Transaction Matching, IFRS 15, 16, 17). OneStream fait ses preuves au quotidien sur le marché Français en tant que solution corporate avec une architecture full SaaS ultra sécurisée conçue dans le cloud, apportant flexibilité, performance et évolutivité, ce qui nous différencie des principaux outils du marché. Les dernières innovations se déclinent autour de l'ESG et du sensible machine learning, véritable révolution dans le pilotage de la performance déjà disponible.

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
2010



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE
2014



FONDATEUR(S)
Tom Shea, Bob
Powers, Craig Colby



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES
KKR, D1 Capital
Partners



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL
1 300



VOS CONTACTS



Eric Vidal
EMEA France Director

06 29 98 50 70
evidal@onestreamsoftware.com



Romain Pihan
EMEA Solution
Consultant Director

06 71 35 10 81
rpihan@onestreamsoftware.com



Arnaud Piat
Senior Alliances
Manager EMEA

06 70 16 94 39
apiat@onestreamsoftware.com



Julien Grépinet
Delivery Assurance Manager

06 09 02 91 45
jgrepinet@onestreamsoftware.com



Laura Sigurdsson
Marketing Manager South Europe

06 67 39 29 32
lsigurdsson@onestreamsoftware.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION



01

PLATEFORME UNIFIÉE

OneStream propose une Plateforme Unifiée en mode SaaS permettant d'adresser l'ensemble des processus de pilotage de la performance au sein d'une seule et même application : la Consolidation Statutaire, le FP&A, l'Orchestration de la clôture, la réconciliation des comptes, le reporting ESG,... tout en disposant de capacités d'intégration de données très puissantes, de restitutions avancées et de composantes analytiques nativement embarquées. Enfin OneStream innove en permettant de s'appuyer sur de réelles capacités de Machine Learning.

02

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.

DASHBOARD ONESTREAM propose des tableaux de bord interactifs en libre-service permettant aux utilisateurs de repérer rapidement les tendances commerciales et de naviguer dans les détails pour une prise de décision plus éclairée.



03

CONSOLIDATION LÉGALE

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

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

04

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.

05

MARKETPLACE : +50 SOLUTIONS

Plus de 50 solutions préparamétrées vous permettent de vous adapter rapidement à de nouveaux prérequis métiers.

Notre Marketplace révolutionne le marché du CPM en fournissant de nouvelles solutions et fonctionnalités par un simple téléchargement comme:

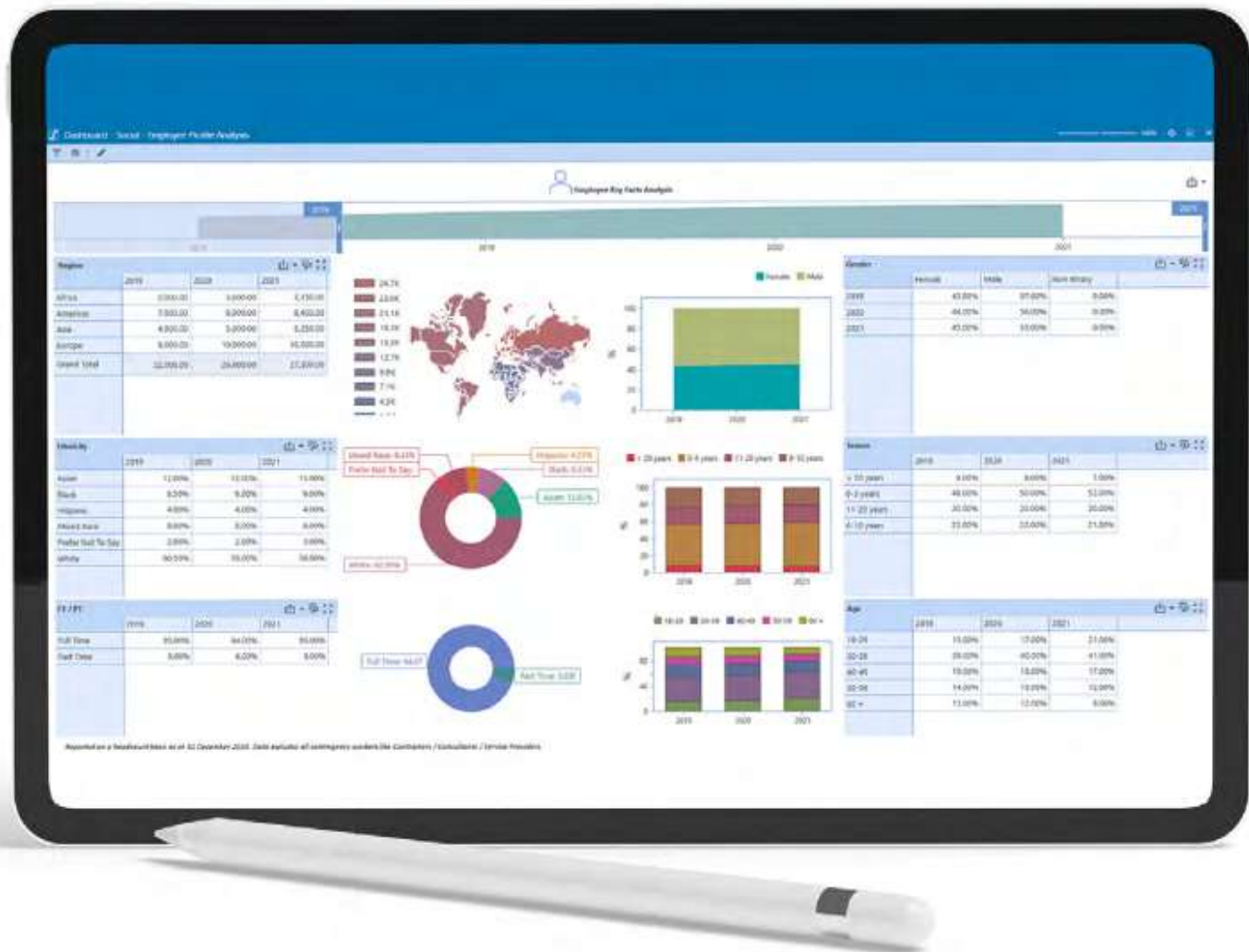
simulation de la masse salariale, pilotage achats, connecteurs vers les ERP, HFM et BOFC, Tax Provisioning, Video training, IFRS16, 15, automate de distribution de rapports et liasses... Ainsi, les opérationnels tirent rapidement profit de leur investissement dans OneStream.

06

RÉCONCILIATION DES COMPTES

Cette solution aide les organisations à automatiser le processus de rapprochement des transactions dont le volume est important et ce, pour toutes les périodes. OneStream adresse uniquement les transactions non réconciliées. OneStream 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.

REPORTING ESG
Diversité et inclusion.



REPORTING & ANALYSE

07

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 Add-In Microsoft Office (Excel, Power Point, Word) facilite ce travail d'investigation et de simulation sans quitter l'application OneStream.

BI & INTEGRATED ANALYTICS

08

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.

LA PLATEFORME ONESTREAM CONTINUE DE S'ÉTOFFER AVEC LE SENSIBLE MACHINE LEARNING ET LE REPORTING ESG.

L'ÉQUIPE FRANCE POURSUIT SA CROISSANCE !

L'équipe ayant doublé ses effectifs depuis le début de l'année, elle inaugurera ses nouveaux locaux parisiens le 1er mars 2023.

RÉFÉRENCES CLIENTS

ACCOR

Le groupe Accor, sixième opérateur hôtelier mondial et numéro un en Europe, a fait le choix de déployer OneStream pour unifier ses processus de consolidation et de reporting au niveau mondial. Accor exploite 5 250 hôtels dans 110 pays et emploie 280 000 collaborateurs dans le monde. Chaque pays gérant séparément ses processus financiers au travers de diverses applications en silos, le groupe avait besoin d'une plateforme de Performance Management unique qui améliore la qualité et la fiabilité des données financières.

Deux étapes clés ont été identifiées :

- **Lot 1** : Consolidation et reporting groupe en octobre 2021
- **Lot 2** : Pilotage opérationnel des hôtels, en cours de déploiement pays par pays

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.

Deux étapes clés ont été identifiées :

- **Lot 1** : planification, élaboration budgétaire et reporting.
- **Lot 2** : Consolidation statutaire pour remplacer HFM

RÉFÉRENCES CLIENTS

CMA CGM

Le Groupe CMA CGM est leader mondial du transport maritime et de la logistique avec une présence dans plus de 160 pays. Le groupe a connu une croissance rapide ces dernières années et a considérablement étendu sa présence mondiale par le biais d'un certain nombre d'acquisitions. Dans ce contexte, CMA CGM a fait appel à OneStream pour répondre aux enjeux suivants : fournir une plus grande visibilité sur la rentabilité, mettre en œuvre des processus de consolidation et de reporting rationalisés et unifiés, intégrer des processus de planification et de prévision agiles, développer l'attention du Groupe sur la trésorerie, permettre une analyse intelligente des données, et accéder plus largement et plus facilement à une technologie de pointe.

Trois étapes clés ont été identifiées et réparties sur trois ans :

- **Étape 1** : Reporting intégré pour la consolidation statutaire et le reporting de gestion ainsi que la collecte et la consolidation des données pour le budget, les prévisions glissantes et flash et les tableaux de bord COMEX.

- **Étape 2** : Business Plan, prévisions de trésorerie et processus de simulation. Une solution sera développée pour le reporting et les prévisions clients d'ici fin 2022.

- **Étape 3** : Modélisation dans la plateforme du budget, des prévisions glissantes et des processus de Flash à la maille du voyage.



[sommaire](#)



ORACLE®

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 CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
40 milliards \$



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
Oracle Corp (1977)
Oracle France (1986)



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2016



FONDATEUR(S)
Larry Ellison



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Larry Ellison,
Capital Research &
Management Co



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
133 000



VOS CONTACTS



Nicolas Savary
Vice President ERP, South
✉ nicolas.savary@oracle.com



Olivier Lemaitre
Senior Sales Director
✉ olivier.lemaitre@oracle.com



David Mihala
Directeur France Applications
✉ david.mihala@oracle.com



Nathalie Lorient
Business Development
Directeur Finance Cloud
✉ nathalie.lorient@oracle.com



Anne-Solene Redon
ERP, SCM & EPM Presales
Country Leader France
✉ anne-solene.redon@oracle.com



Valérie Sturbois
Business Development
Directeur Finance Cloud
✉ valerie.sturbois@oracle.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

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 IFRS 15 et IFRS 16
- gestion des Joint Venture

<https://www.oracle.com/fr/erp/financials-cloud/>

02

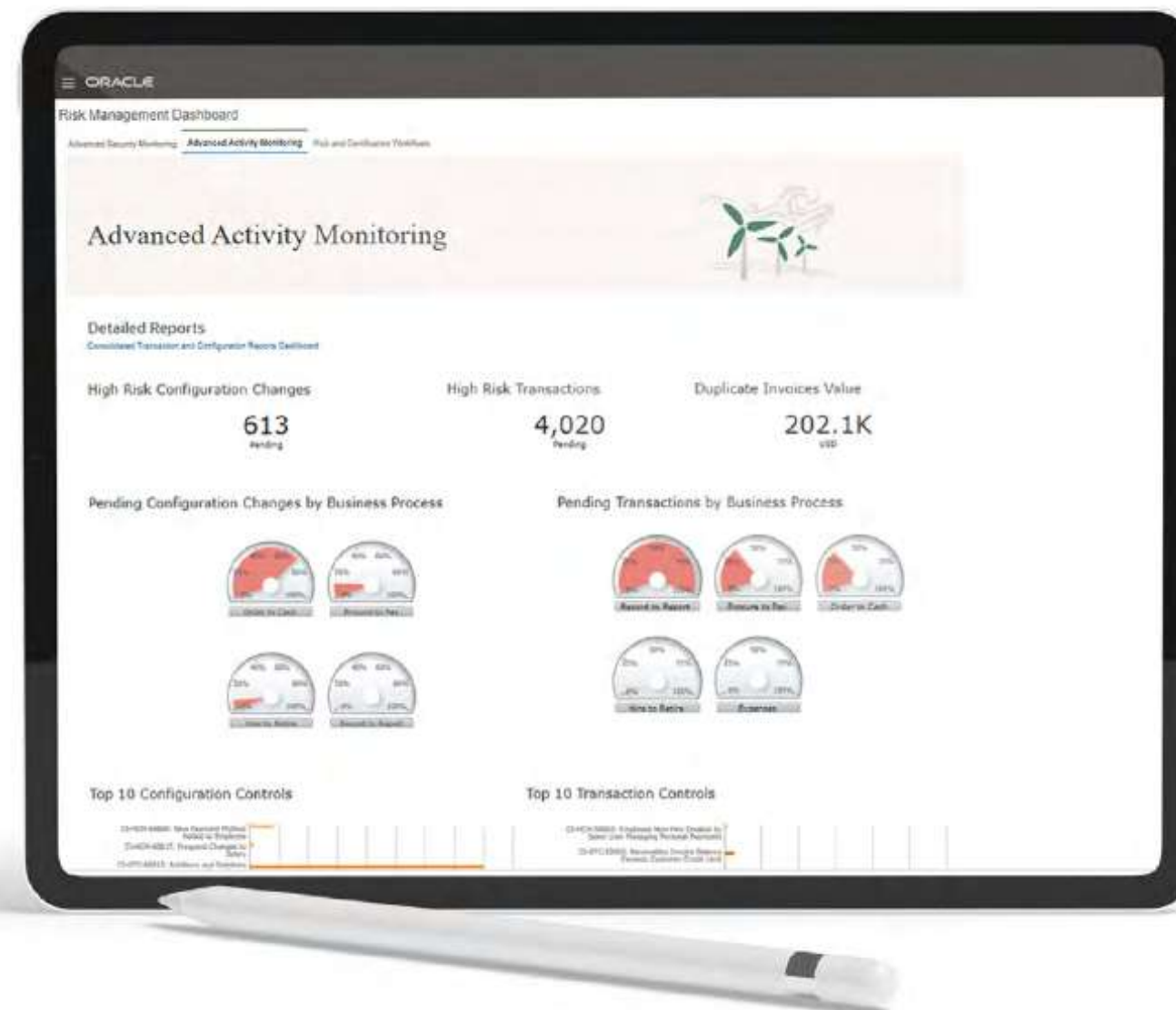
GESTION DE PROJETS

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.

<https://www.oracle.com/fr/erp/project-portfolio-management-cloud/>

Oracle Risk Management permet aux équipes d'audit et financières de détecter les risques afin de promouvoir des actions pour les gérer après les avoir évalués. À travers des tableaux de bord interactifs, Oracle Risk Management alerte sur les risques de fraude ou de non-conformité afin de garantir performance et pérennité à l'entreprise.



03

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.

<https://www.oracle.com/fr/erp/procurement-cloud/>

04

GESTION DU RISQUE ET DE LA CONFORMITE

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.

<https://www.oracle.com/fr/erp/risk-management/>

05

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.

<https://www.oracle.com/fr/erp/financials-cloud/>

06

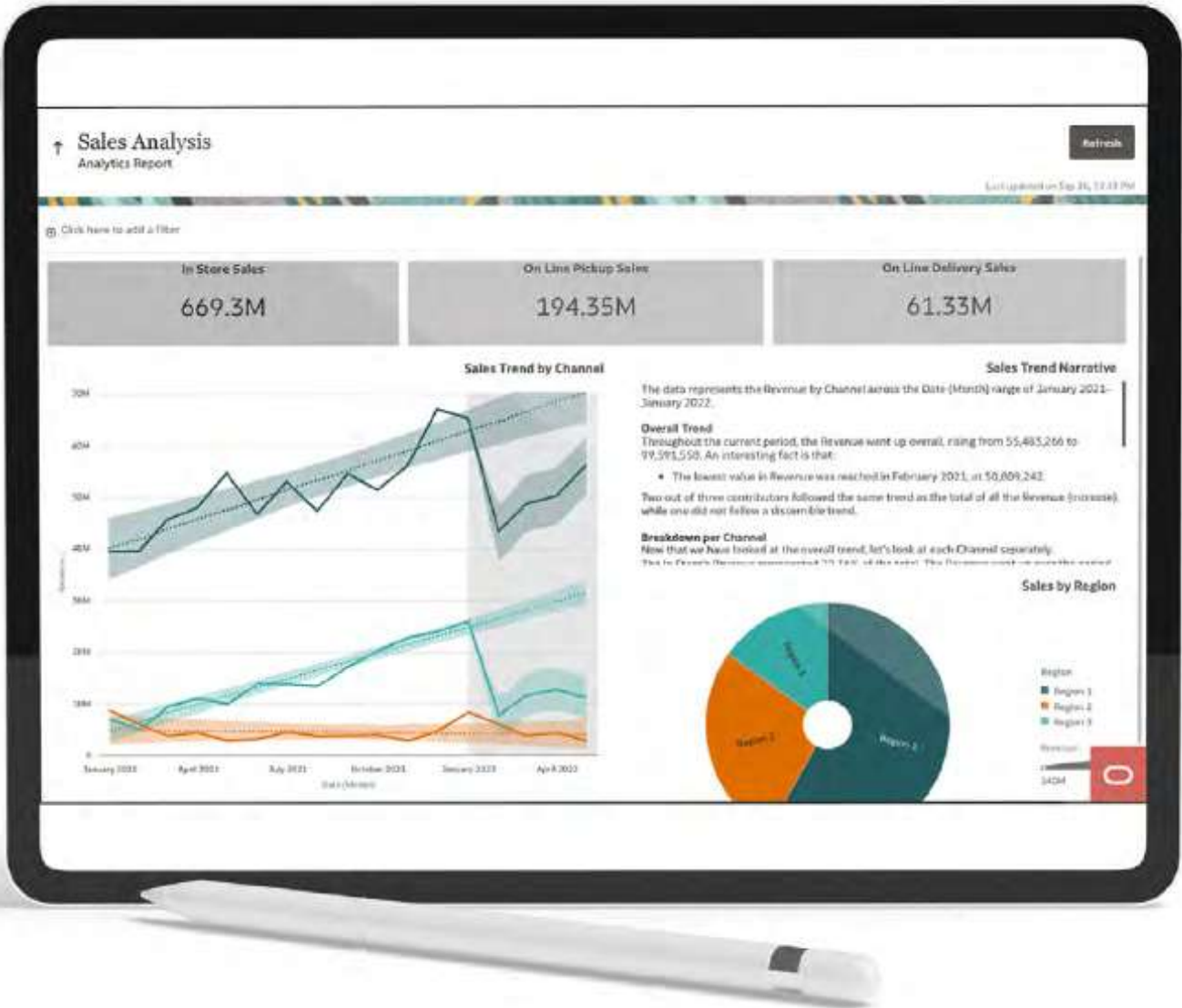
INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR ERP CLOUD

Optimiser les opérations grâce à l'IA au coeur 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.

<https://www.oracle.com/fr/erp/ai-financials/>

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.



PILOTAGE DE CLÔTURE

07

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 et la révision des comptes, la dématérialisation du dossier de clôture et le reporting narratif.

<https://www.oracle.com/fr/performance-management/financial-consolidation-close/>

<https://www.oracle.com/webfolder/s/quick tours/epm/gqt-epm-cloud-overview/index.html>

ANALYSES STRATÉGIQUES INTELLIGENTES

08

Prévoir et analyser avec l'IA

Standard et prêt à l'emploi, Oracle Fusion Analytics offre une très large bibliothèque de KPIs et tableaux de bord prédéfinis permettant une mise en œuvre rapide et une consommation à la demande des informations de l'ERP Cloud.

Multi-sources, elle centralise les données et supprime les silos, donnant ainsi aux dirigeants une vision globale et unifiée de l'entreprise. Intelligente et intuitive, elle identifie des tendances, propose des analyses et réalise instantanément des projections grâce aux données historiques.

<https://www.oracle.com/a/ocom/docs/applications/erp/oracle-fusion-erp-ebook.pdf>

09

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

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.

10

PILOTER VOTRE STRATÉGIE ESG

Collectez et consolidez vos données ESG issues des systèmes ERP, RH, de la supply chain et d'autres systèmes opérationnels.

Planifiez et suivez vos performances par rapport à vos objectifs grâce à une plateforme de planification intégrée.

Suivez vos indicateurs ESG sur un tableau de bord interactif, effectuez des analyses ad hoc et industrialisez vos rapports.

La solution comprend plus de 120 KPI, des rapports et des tableaux de bord préconfigurés dans les domaines social, environnemental, gouvernance.

Le référentiel est aligné sur les normes GRI et ISSB, est extensible à toute autre norme ou cadre et évoluera en fonction de vos besoins.



11

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.

12

PILOTER LA RENTABILITÉ ET LES COÛTS

Profitability & Cost Management :

Oracle Cloud EPM propose un nouveau business process de pilotage des coûts et de la rentabilité, Enterprise Profitability & Cost Management, qui permet à nos clients de piloter les prix de transfert, de respecter des contraintes réglementaires en termes de reporting analytique et encore de mieux comprendre la contribution des différentes entités, BU, produits, services dans la création de valeur.

13

AUTOMATISER LES RAPPROCHEMENTS 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.

14

SUPERVISER LES CYCLES DE CLÔTURE

Task Manager, Intelligent Process Automation :

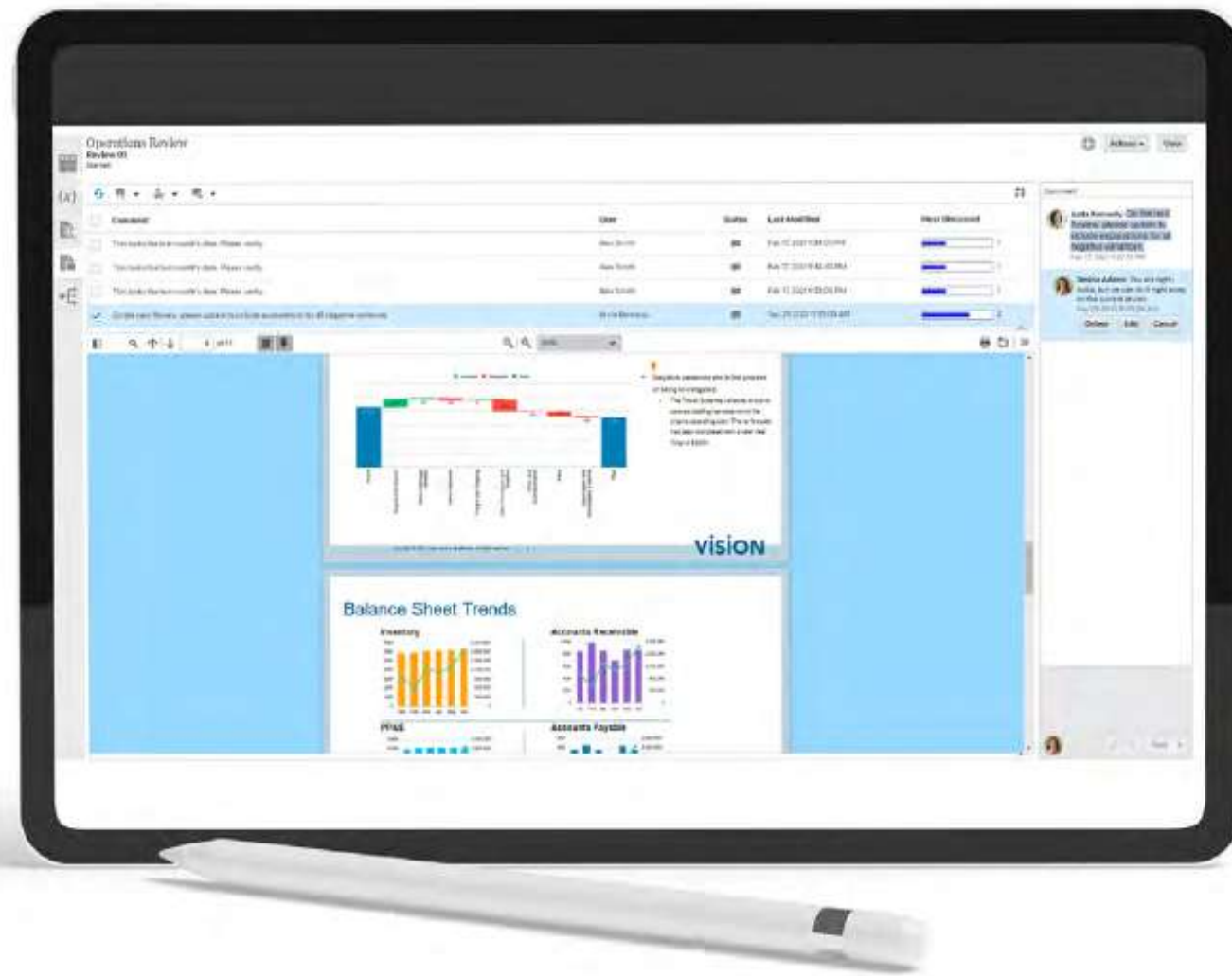
Orchestrer et rationaliser les clôtures de bout en bout grâce à des capacités de contrôle des processus, et d'intégration des flux métier. Automatiser les tâches de clôture en arrière-plan.

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.

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

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.



AUTOMATISER LES BOOKS DE REPORTING

15

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.

GOUVERNER LES DONNÉES DE RÉFÉRENCE

16

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.

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'IA, le machine learning et l'assistant digital vous aident à identifier les anomalies, à prévoir les résultats et à formuler des recommandations.

LE CLOUD LE PLUS PERFORMANT

Oracle ERP Cloud et Oracle EPM Cloud sont évolutifs et fonctionnent 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.

UN CLOUD UNIQUE, COMPLET ET MODULAIRE 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).

KERSIA

Kersia, l'un des plus grands fournisseurs de solutions de sécurité alimentaire et de biosécurité au monde, a choisi Oracle Fusion Cloud Applications dans le cadre d'un important projet de modernisation de son système d'information destiné à soutenir son expansion rapide.

Kersia déploiera Oracle Fusion Cloud Enterprise Resource Planning (Cloud ERP) pour ses finances et Oracle Fusion Cloud Supply Chain & Manufacturing (Cloud SCM) pour la gestion de sa chaîne logistique. La plateforme cloud intégrée d'Oracle va permettre à Kersia non seulement d'innover dans ses missions de gestion de la supply chain et d'approvisionnement, mais aussi d'améliorer et d'automatiser ses processus financiers ; ceci pour gagner en efficacité, optimiser les opérations commerciales ou encore gérer et allouer plus efficacement les ressources au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise. Ce déploiement aidera également Kersia à atteindre son objectif de réduction significative de ses coûts opérationnels et de son empreinte carbone numérique.

« Kersia s'est engagé sur la voie de la transformation numérique dans le cloud, afin d'adapter son organisation à la croissance continue et aux nouvelles opportunités commerciales. La migration de plus de 30 plateformes on-premise vers Oracle Fusion Applications constitue la pierre angulaire de ce processus. Cette nouvelle

infrastructure nous permettra d'améliorer et de rationaliser nos activités automatisées, comme c'est le cas des flux interentreprises, ainsi que de déployer des processus communs à l'ensemble du groupe en vue de fournir un service client d'excellence dans le monde entier, cohérent et intégralement basé sur la qualité et la transparence », explique Sébastien Bossard, PDG de Kersia.

Avec Oracle Cloud ERP et Oracle Cloud SCM, Kersia va pouvoir gagner en productivité, réduire ses coûts, mettre en place des processus efficaces, bénéficier des bonnes pratiques de chaque zone géographique et améliorer les contrôles en consolidant plus de 30 systèmes métier dans une seule suite d'applications à l'échelle de l'entreprise.

RÉFÉRENCES CLIENTS

NICKEL

Lancée en 2014, Nickel offre à tous la possibilité de disposer d'un compte courant facile d'accès, ouvert en 5 minutes auprès d'un réseau de plus de 6 200 buralistes partout en France. Rachetée par BNP Paribas en 2017, Nickel compte aujourd'hui plus de 2,2 millions de clients en France.

Suite à une croissance spectaculaire et pour suivre la demande, Nickel a eu besoin de moderniser ses outils et de simplifier ses opérations, du contrôle financier à la comptabilité, tout en améliorant les contrôles de conformité. À la recherche d'une solution Software-as-a-Service (SaaS), flexible et rapide à déployer, la banque a choisi la solution Oracle ERP Cloud.

La solution Oracle ERP Cloud, transformative et facile à déployer, a été installée en un temps record - 6 mois - dans l'entreprise, lui permettant d'assurer l'avenir des opérations de la banque.

Elle garantit à l'entreprise la possibilité de faire évoluer ses opérations et lui offre l'agilité et la flexibilité pour poursuivre son processus d'expansion rapide et continu.

La qualité des données financières de Nickel a été significativement améliorée par certaines fonctionnalités (notamment un système intégré et centralisé pour la fonction finance).

Les délais de clôture des comptes ont été réduits de cinq jours.

La mise en œuvre de la facturation via les bons de commande est passée de 40 à 80 %.

Nickel a désormais la capacité de normaliser et moderniser ses processus financiers.

La conformité et la traçabilité globales se sont considérablement améliorées.

Ces progrès majeurs contribueront à soutenir les ambitieux objectifs de croissance de l'entreprise.

KLESIA

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. »

ADEO

Adeo, le numéro 1 européen et numéro 3 mondial du DIY, a placé la barre haut en matière de RSE, en se donnant pour objectif de devenir le leader de « l'habitat positif ». Ce groupe de 150 000 collaborateurs s'appuie sur Oracle Cloud EPM pour réaliser son reporting extra-financier, autour de 3 axes : l'environnement, les ressources humaines et le bilan carbone.

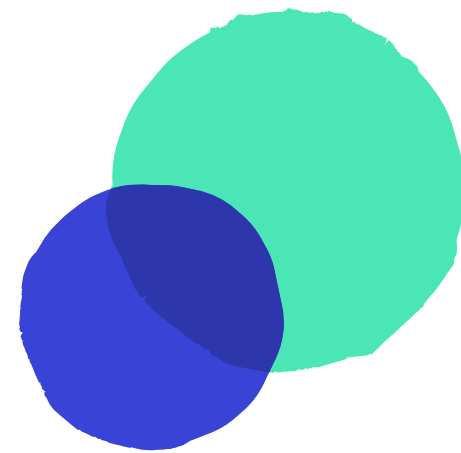
Cet outil de reporting leur permet la collecte et la consolidation des données RH et environnementales de la RSE, ainsi que le calcul des émissions de CO2.

Au sein de ses différentes filiales (Leroy Merlin, Bricoman, Weldom, Zôdio...), les contributeurs saisissent les indicateurs via une application simple et intuitive. Gestion des déchets, performances énergétiques, proportion femmes / hommes au sein du comité de direction, nombre d'heures de formation... une volumétrie très importante de données venant de différentes régions du monde sont ainsi collectées, traitées, consolidées puis restituées sous forme de tableaux de bord interactifs sur Oracle Analytics Cloud.

Avec à la clé, une remontée d'informations facile, rapide, sécurisée et homogène. Les contributeurs, mais aussi la direction générale d'Adeo, peuvent facilement accéder aux indicateurs, avec un filtrage par année, marché, filiale ou point de vente. Cette vision globale est un vrai atout pour conduire l'ambitieuse politique RSE du groupe.



sommaire



Pigment

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Nous croyons que les entreprises ne doivent pas se contenter de feuilles de calcul et de solutions rigides pour prévoir leur avenir et relever les défis qui se présentent inévitablement à elles, perdant ainsi un temps et des compétences précieux.

Nous avons conçu Pigment pour répondre à cette problématique et enfin donner aux utilisateurs autonomie et flexibilité. Notre plateforme allie simplicité d'utilisation et modélisation puissante, permettant aux entreprises de prendre des décisions fiables rapidement et intelligemment, en toute confiance.

Notre mission est simple mais essentielle : aider les entreprises à exploiter leur potentiel et évoluer dans des environnements en constante évolution, en mettant à leur disposition non pas une simple solution de planification, mais une plateforme métier centralisée.

Notre vision est de devenir la plateforme métier la plus complète, aidant les dirigeants à atteindre leurs objectifs de manière durable.

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
2019



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE
2019



FONDATEUR(S)
Éléonore Crespo
Romain Niccoli



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES
First Mark, IVP,
Blossom, GreenOaks,
Meritech



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL
200



VOS CONTACTS



Éléonore Crespo
Co-fondatrice et co-CEO

✉ eleonore.crespo@gopigment.com



Romain Niccoli
Co-fondateur et co-CEO

✉ romain.niccoli@gopigment.com



Julien Lesaichere
Head of Business

✉ julien.lesaichere@gopigment.com



Valentin Bourrelier
Solution Consultant

📞 06 29 57 04 33
✉ valentin.bourrelier@gopigment.com



Adrien Gabizon
Head of Sales, EMEA, South

📞 06 45 11 96 38
✉ adrien.gabizon@gopigment.com



Arthur Roux de Bezieux
Business Development
Representative

📞 06 03 95 68 72
✉ arthur.rouxdebezieux@gopigment.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

ÉLABORATION ET SUIVI BUDGÉTAIRE

Pigment connecte les différents départements et leurs données au sein d'une même plateforme avec pour principaux bénéfices :

- La simplification de vos processus d'élaboration et de suivi budgétaire
- L'alignement de vos collaborateurs sur les objectifs de l'entreprise

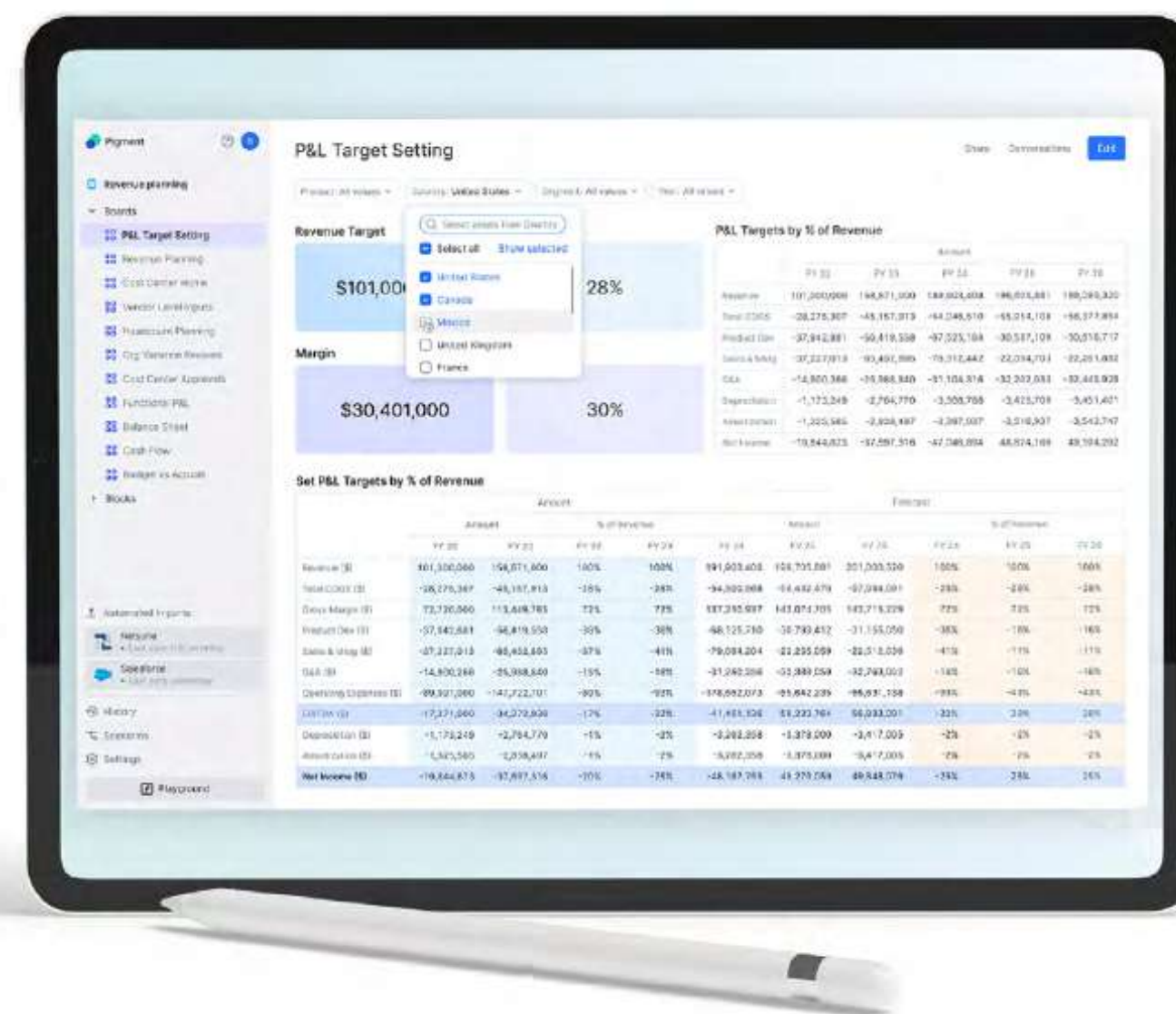
Les budgets sont créés de manière dynamique et sont multidimensionnels, prenant ainsi en compte toutes les nuances qui composent votre entreprise et sa stratégie.

Vos équipes peuvent donc se concentrer sur l'analyse des données et la construction de scénarios, et prendre les bonnes décisions pour votre entreprise plus rapidement.

02

PRÉVISIONS

Pigment permet d'augmenter la fréquence à laquelle vos équipes effectuent leurs prévisions, permettant ainsi de gagner en agilité et de réagir rapidement aux événements externes comme internes.



03

GESTION DES VENTES

Alignez vos équipes commerciales avec vos objectifs pour optimiser la performance de l'entreprise.

Grâce à nos intégrations et capacités de modélisation flexible, vos responsables commerciaux peuvent se concentrer sur les opportunités qui comptent, suivre leur évolution (par segment, région, ou tout autre facteur), et créer des scénarios pour les opportunités sur lesquelles ils doivent se concentrer.

04

PLANIFICATION DES EFFECTIFS

Alignez vos objectifs de revenus sur vos plans de recrutement.

En consolidant vos données en temps réel, visualisez le coût et l'impact de vos effectifs sur votre résultat.
Grâce aux prévisions, il est également possible de visualiser l'impact d'événements internes et externes sur les effectifs.

05

SCÉNARIOS

L'incertitude économique renforce les besoins de planification et d'anticipation au sein de toutes les entreprises.

Pigment vous permet de créer autant de scénarios que vous le souhaitez, en quelques clics, sans devoir passer par votre équipe informatique.

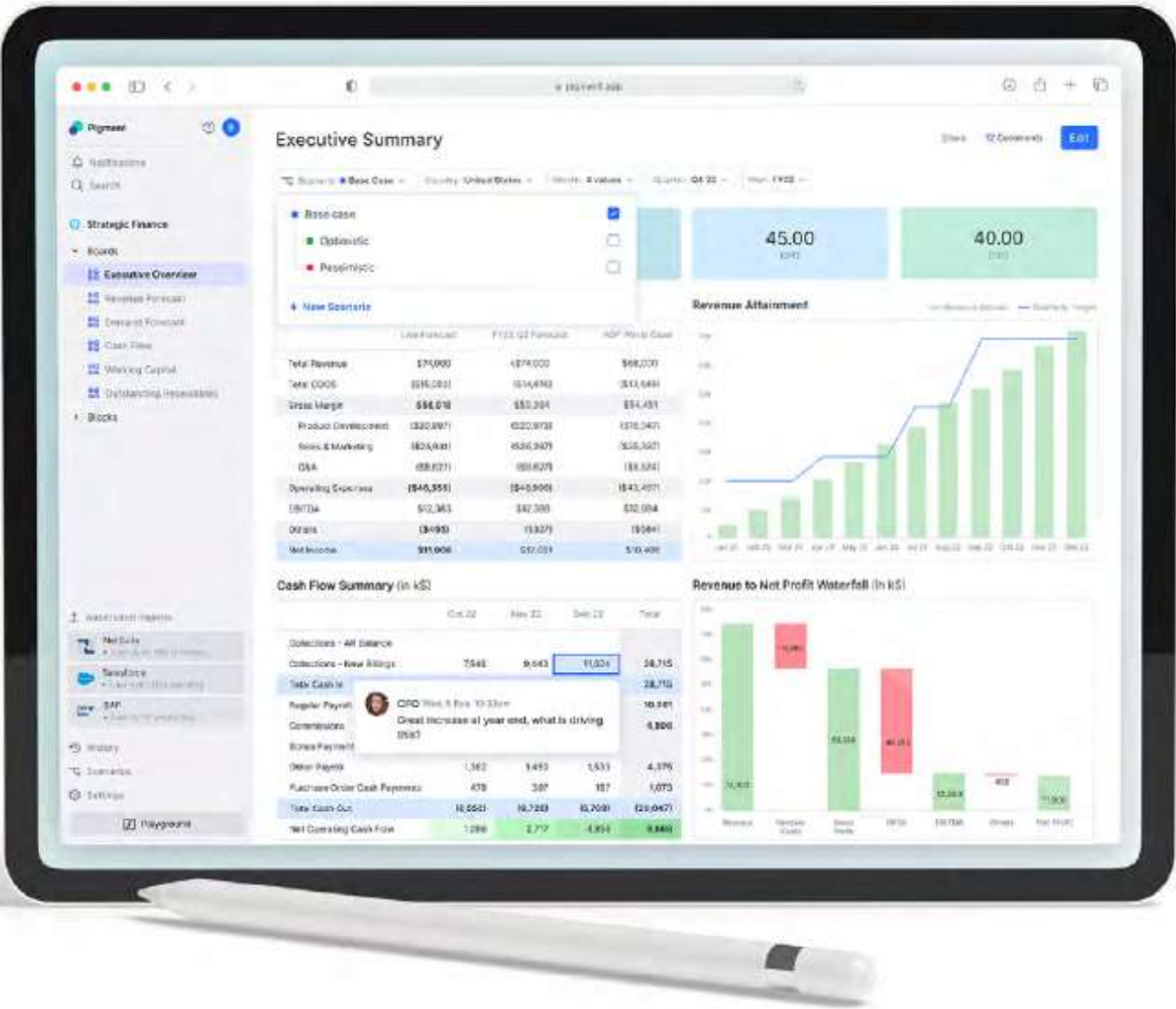
Comparez vos différents scénarios et visualisez la performance de votre entreprise en fonction de chaque éventualité. **Partagez-les** avec vos collaborateurs, et **prenez les bonnes décisions rapidement et en toute confiance**.

06

REPORTING

Prendre les bonnes décisions nécessite d'avoir accès à une information claire et mise à jour en temps réel.
Obtenez une vue à 360 degrés de votre organisation en quelques clics et partagez facilement l'information au sein de l'entreprise.

Pigment vous permet de créer des tableaux de bord esthétiques, qui mettent en valeur les données qui comptent pour vous.



COLLABORATION

07

Rassemblez vos collaborateurs sur une seule et unique plateforme de planification, et partagez une vision commune de la stratégie de l'entreprise.

Pigment vous permet de partager vos tableaux de bord, métriques ou encore scénarios, et de notifier un ou plusieurs collaborateurs directement sur la plateforme.

ÉVOLUTIVITÉ

08

Votre entreprise n'est pas statique, et il est normal que vos outils vous permettent d'évoluer comme vous l'entendez. Qu'il s'agisse de l'acquisition d'une nouvelle entité ou du déploiement d'une nouvelle branche, Pigment permet d'intégrer facilement et en quelques clics un nombre inégalé de paramètres, et de visualiser instantanément l'impact sur vos plans.

PIGMENT LÈVE 60 MILLIONS DE DOLLARS !

Nous avons annoncé le mois dernier une levée de fonds de 60 millions de dollars (Série B+), moins d'un an après la précédente. Nous avons multiplié par cinq notre revenu récurrent annuel en six mois, et par dix notre base de clients en un an, en Europe et aux États-Unis (PayFit, Webhelp, Gong...).

Cela souligne le besoin critique des entreprises de pouvoir prendre des décisions en toute confiance.

PIGMENT LANCE SON RÉSEAU GLOBAL DE PARTENAIRES

Pigment lance son réseau global de partenaires: nous sommes fiers de collaborer avec des experts reconnus et de confiance pour vous accompagner et assurer votre réussite, tels que Keyrus et Blooprint.

Notre exigence sur la qualité de nos partenaires assure que nos clients bénéficient d'un suivi complet, d'une expertise inégalée, et d'une innovation constante.

BLABLACAR

Avant Pigment

- **Rigidité de la solution en place** : Blablacar utilisait Anaplan depuis plus de 6 ans mais les équipes étaient régulièrement confrontées à la rigidité et au manque de flexibilité des modèles, rendant difficile une mise en œuvre rapide des changements.
- **Complexité de la solution** : la solution étant complexe à prendre en main, l'adoption des utilisateurs métiers était faible et la collaboration entre les équipes inefficace.
- **Centralisation des données** : du fait de la faible adoption de l'outil, les utilisateurs ont continué à utiliser Excel en parallèle pour manipuler et partager les données, rendant la centralisation des processus budgétaire et de reporting difficile.

Pourquoi Pigment

- Les équipes de Blablacar ont été séduites par l'approche innovante et flexible de Pigment pour améliorer leurs processus de reporting, de planification et de prévision.
- Ils ont particulièrement apprécié la disponibilité, la réactivité et l'efficacité du support client, qu'ils considéraient comme une valeur ajoutée non négligeable à la plateforme elle-même.

Valeur réalisée

- Mise en place d'un processus de consolidation des OPEX transparent et efficace
- Révisions plus fréquentes des prévisions afin de permettre à la direction de prendre des décisions précises et informées.
- Accès à des données exactes et en temps réel pour plus de 40 utilisateurs, qui utilisent la plateforme quotidiennement.

MANOMANO

Avant Pigment

L'équipe finance de ManoMano utilisait Google Sheets pour leur processus de planification et rencontrait les difficultés suivantes :

- **Information disparate** : absence d'outil unique pour centraliser et gérer un large volume de données, provoquant des arrêts fréquents de Google Sheets.
- **Collaboration limitée entre les différentes équipes** : duplication des feuilles de calcul pour donner accès au bon niveau d'information à chaque équipe (14 équipes au total)
- **Processus longs et fastidieux** : le P&L et les revues de coûts étaient effectués en début de mois ; une semaine entière était nécessaire à l'équipe FP&A pour mettre à jour toutes les analyses.

Pourquoi Pigment

- Ils ont trouvé en Pigment une plateforme qui peut véritablement évoluer au même rythme que leur entreprise, et ils sont maintenant en mesure d'intégrer facilement les entités nouvellement créées ou fusionnées et de maintenir leurs mappings, pour finalement mettre à jour toutes leurs analyses de manière transparente.
- La sécurité et les droits d'accès sont gérés à un seul endroit, ce qui facilite la collaboration et le partage des

bonnes informations avec les bonnes personnes. Ils ont plus de 70 collaborateurs dans Pigment qui peuvent disposer d'une donnée à jour et en temps réel.

Valeur réalisée

- Déploiement du premier cas d'usage en 1 mois
- Automatisation des calculs associés au P&L et à la révision des coûts
- Réduction de la charge de travail par 40, temps alloué aux mises à jour financières mensuelles passé d'une demi-journée à 5 minutes. 11 clôtures en moins d'un an.

DELIVEROO

Avant Pigment

Les équipes financières de Deliveroo étaient confrontées aux limites de Google Sheets et d'Excel pour leur planification et reporting :

- **Volumes des données** : en raison du grand volume de données, les analyses effectuées ne pouvaient être approfondies.
- **Analyses superficielles** : l'équipe passait 80 % de son temps à préparer les données et 20 % à les analyser, ce qui ne lui permettait pas d'apporter une valeur ajoutée à l'entreprise comme souhaité.
- **Consolidation des données** : la collecte et la préparation des données des différents départements et responsables étaient extrêmement chronophages, à tel point que certains employés y passaient leurs soirées et week-ends.

Pourquoi Pigment

- Après avoir évalué les solutions EPM leaders sur le marché, Deliveroo a choisi Pigment comme outil répondant le mieux à ses besoins en tant qu'entreprise en pleine croissance (agilité, déploiement rapide, interface utilisateur intuitive, moteur puissant).
- L'équipe tire parti des capacités multidimensionnelles de la plateforme pour segmenter et consolider leurs données.

Valeur réalisée

- Automatisation des tâches manuelles auparavant nécessaires pour produire des rapports financiers.
- Temps dédié à l'analyse et à la planification de scénarios est passé de 20 % à 80 %.
- Temps dédié à la consolidation de la donnée réduit de 80 % à 20 %.



sommaire



runview

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Votre comptabilité sous haute protection.

Runview est le partenaire de référence qui aide les entreprises dans le monde à préserver leurs ressources financières. Notre offre repose sur l'analyse des données comptables (Grand Livre, FEC, tables SAP...), et s'appuie sur une technologie propriétaire de data-mining et d'IA. Nous détectons toutes les anomalies comptables pour protéger les entreprises des pertes financières et risques liés à la comptabilité.

Leader du Profit Recovery en France et acteur majeur en Europe, Runview permet à ses clients entreprises de toute taille et cabinets d'expertise comptable, d'améliorer la trésorerie et de renforcer la qualité comptable tout en sécurisant la fiscalité. Les locaux de la société sont basés à Paris. Elle compte aujourd'hui plus de 60 collaborateurs qui partagent les valeurs d'innovation, d'empathie et d'engagement.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
4 800 000



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2002



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2002



FONDATEUR(S)
Olivier BRENGUES,
Yasmine SALAHINE,
Franck LABARRE,
Alban DELSOL



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
60



sommaire

VOS CONTACTS



Martin Allain
Key Account Manager

📞 01 86 64 05 26
✉️ martin.allain@runview.fr



François Riguidel
Head of Operations

📞 01 73 73 04 64
✉️ francois.riguidel@runview.fr

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

AUDIT DE LA TVA DÉDUCTIBLE OMISE

Notre analyse porte sur des incidents comptables ayant conduit à de l'enregistrement à tort de TVA déductible en charge ou en immobilisation. Cet audit est réalisé avec les mêmes données que celles requises pour l'audit des trop-payés aux fournisseurs. En moyenne, nous identifions autant de TVA déductible omise que de trop-payés aux fournisseurs. La décision finale de déduire la TVA déductible omise reste à votre discrétion.

Runview fournit par ailleurs une documentation opposable à l'administration fiscale permettant de documenter la TVA déductible omise à la suite de la mission.

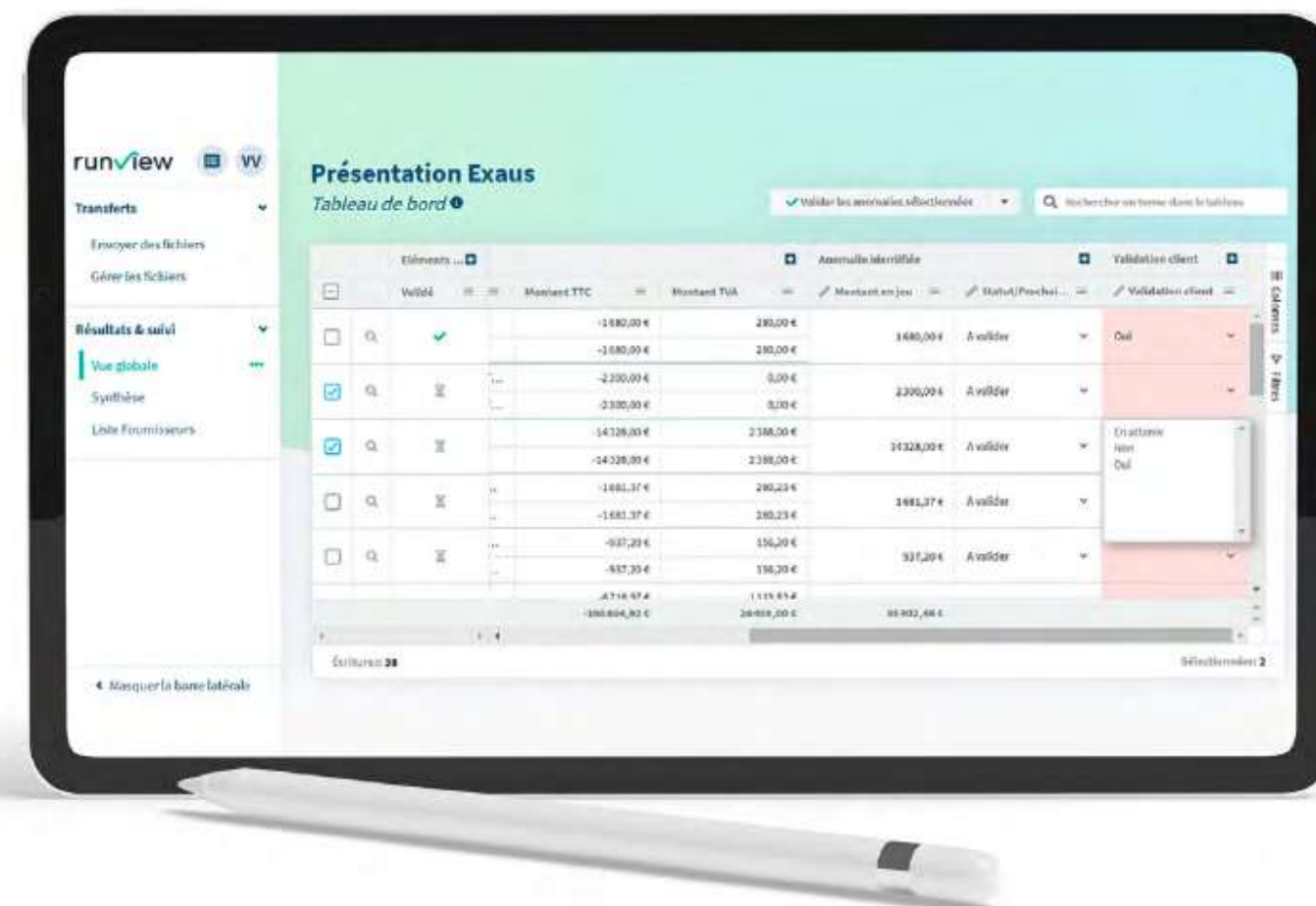
Présentation du dashboard de notre solution, Exaus Portail Client®, permettant au client de valider les anomalies identifiées, ainsi que les montants en jeu.

02

AUDIT DES TROP-PAYÉS AUX FOURNISSEURS

Notre analyse porte sur des incidents comptables ayant conduit à des trop-payés aux fournisseurs. Il s'agit le plus souvent de doubles paiements, mais cette analyse comporte aussi tous les autres types de trop payés aux fournisseurs : avoir enregistré en facture, erreur de devise, paiement mauvais tiers, etc.

Grâce aux algorithmes de data-mining et d'IA de notre logiciel propriétaire, nous identifions l'intégralité des anomalies qui se trouvent dans votre comptabilité, puis recherchons et isolons tous les faux-positifs. Nos consultants analysent ensuite les factures correspondantes, afin de s'assurer de la véracité des anomalies détectées. Après validation de votre part, nous procédons au recouvrement des montants perdus. Le recouvrement se fait à l'amiable et dans le respect de vos relations fournisseurs, un point crucial auquel nos experts apportent beaucoup de soin.

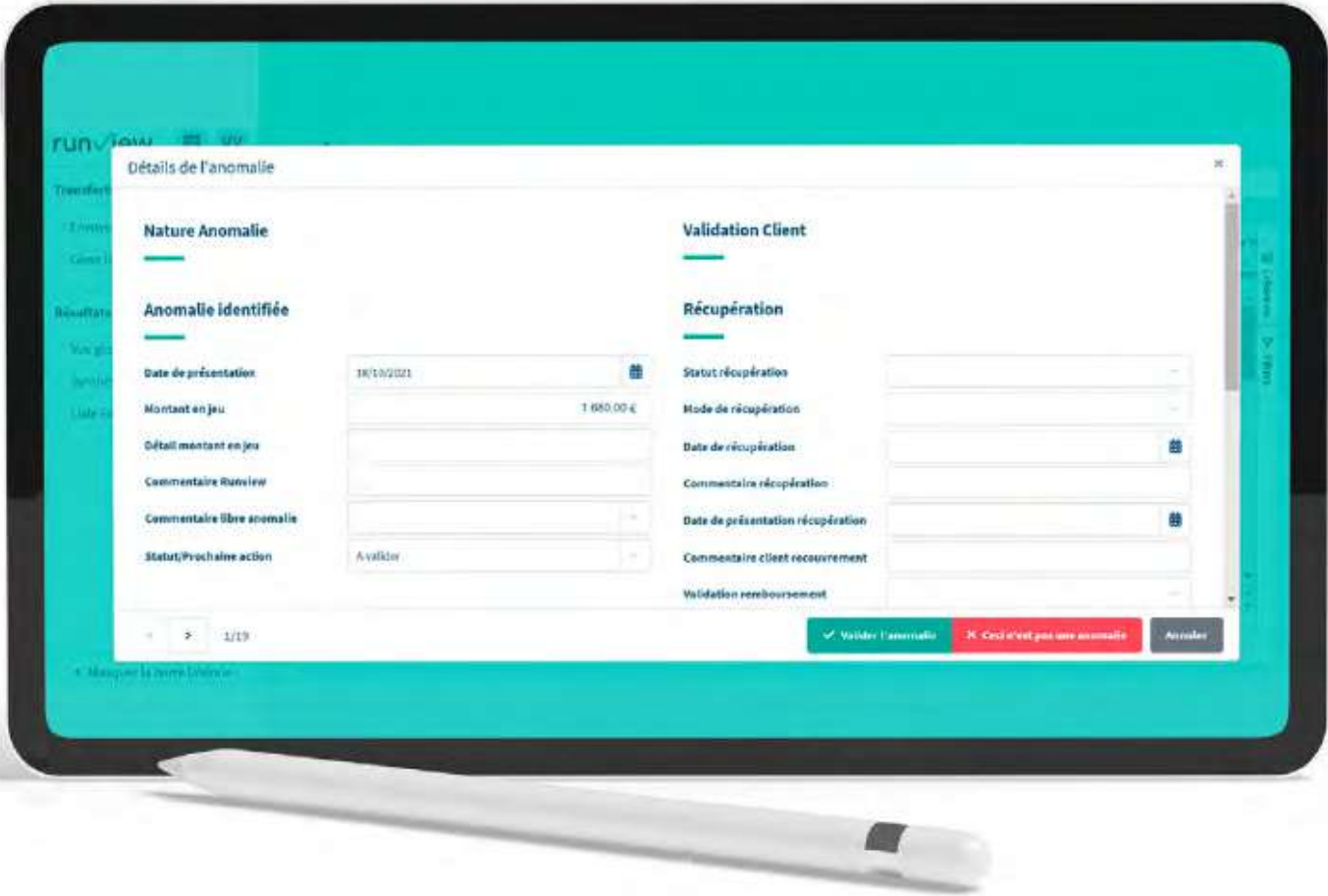


Onglet de détails de l'anomalie, expliquant sa nature, les montants en jeu, les commentaires de Runview ou du client, ainsi que le processus de récupération.

03 CIRCULARISATION

La circularisation d'une liste de fournisseurs, proposée par Runview et soumise à votre validation en amont, permet d'aller chercher des écarts en votre défaveur entre la comptabilité clients de votre fournisseur et votre comptabilité fournisseurs. Il s'agit notamment d'identifier, valider et récupérer les avoirs non enregistrés, qui ne peuvent pas être identifiés par un audit exhaustif de votre comptabilité fournisseurs.

En moyenne, notre taux de retour des fournisseurs est de 80% quand le taux du marché se situe autour de 45% (nombre de Grands livres reçus par rapport au nombre de demandes envoyées aux fournisseurs).



EN 2021, NOUS AVONS FUSIONNÉ NOS DEUX MARQUES POUR DEVENIR RUNVIEW.

Depuis fin 2021, nous commercialisons notre solution d'analyse à partir du FEC : Runview Analytics. Nos clients profitent des contrôles les plus avancés du marché dans une interface réputée pour son ergonomie et sa simplicité d'utilisation. En toute autonomie, en ligne et sans aucun paramétrage, ils accèdent à des analyses automatisées conçues pour renforcer la qualité comptable et sécuriser la fiscalité.

SOGEFI

Alors que la fin 2021 approchait et par conséquence la date de prescription pour la récupération de la TVA déductible oubliée en 2019, Sogefi a fait appel à l'expertise de Runview pour identifier, dans des délais limités, l'ensemble des anomalies présentes dans sa comptabilité en la matière.

Sogefi est l'un des leaders mondiaux dans les équipements et composants pour l'industrie automobile. Il travaille pour l'ensemble des constructeurs automobiles, mais aussi pour les réseaux de distribution indépendants s'agissant des équipements de filtration. Le groupe génère un chiffre d'affaires de 1,3 milliard d'euros et emploie environ 6 000 salariés à travers le monde.

Sogefi décide de confier à Runview une mission éclair de recovery audit de la comptabilité fournisseurs de trois de ses entités, axée sur la recherche de la TVA déductible oubliée. Le principal objectif pour Sogefi est de récupérer ces montants de TVA et donc du cash.

La réunion de lancement de la mission a lieu à la mi-novembre avec les équipes de Runview et les responsables comptable des trois entités concernées chez Sogefi, qui fournissent aux consultants les données à analyser. En tout, ce sont plus de 132 000 écritures qui sont soumises aux analyses de data-mining de la solution développée par Runview.

Grâce à l'implication des consultants et des équipes internes, le contre-la-montre amorcé en fin d'année est remporté. L'analyse de l'exercice 2020 est également menée en parallèle, permettant à la phase opérationnelle de la mission de se terminer en février.

Les anomalies identifiées provenaient en majorité de la TVA à l'importation, des erreurs communes et notamment liées au fait que les factures des transitaires en douane – qui, jusqu'à un changement de pratiques depuis le 1er janvier 2022, s'acquittaient de la TVA pour leur client et la leur refacturaient – ne sont pas toujours très claires.

Les résultats de la mission sont à la hauteur des attentes de Sogefi. L'opération a d'abord permis au groupe de récupérer un cash appréciable. La mission a également conforté les équipes en montrant que, hormis un point d'amélioration déjà connu de Sogefi, le traitement de la TVA était bien maîtrisé.

VINCI CONSTRUCTION

Suite à une restructuration juridique, et ayant conscience du risque d'anomalies que sa nature extraordinaire entraîne, les équipes de VINCI Construction France ont sollicité l'expertise de Runview.

Filiale du groupe VINCI, VINCI Construction France est le leader français du BTP, avec un chiffre d'affaires de 4,9 milliards d'euros et plus de 19 000 collaborateurs. VINCI Construction France est organisé en plusieurs directions opérationnelles (DO), parmi lesquelles la DO Habitat Île-de-France qui regroupe 4 sociétés juridiques. Cette direction réunit 1 100 collaborateurs et réalise 500 millions d'euros d'activité.

En matière comptable, la DO Habitat Île-de-France fonctionne comme un CSP avec une direction comptable divisée en différentes équipes, dont une chargée de la comptabilité fournisseurs. Étant donné la forte charge de travail suite à la restructuration, le temps manquait pour réaliser des analyses en interne.

Runview se voit donc confier la mission d'analyser la comptabilité de trois des entités de la direction opérationnelle, pour les exercices 2016 à 2020, soit plus de 900 000 écritures, à la recherche de trop-payés fournisseurs et de TVA déductible omise.

Le projet de Profit Recovery intègre également des circularisations sur plus de 300 fournisseurs, qui obtiendront un taux de réponse de 76 %. Une équipe dédiée en interne a pour mission de contacter et gérer les relances des fournisseurs.

Les consultants de Runview se chargent en toute autonomie de demander le remboursement des avoirs et d'organiser le recouvrement des doubles paiements. À la fin de la mission, un rapport de synthèse détaillé est fourni à la DO Habitat Île-de-France. Il récapitule les résultats obtenus et donne des détails sur l'origine des anomalies.

Les sommes retrouvées ont été plus qu'à la hauteur des attentes de la DO, dont le directeur comptable estime que les résultats sont exhaustifs. L'audit a porté ses fruits en matière de TVA, avec environ 141 000 € récupérés, et d'avoirs non déduits, avec 171 000 € retrouvés notamment grâce à la circularisation, le tout sur cinq exercices.

ARKEMA

Afin de se réévaluer de manière régulière et de vérifier la conformité de ses opérations, la responsable du CSP d'Arkema en France a fait appel aux équipes de Runview pour réaliser un recovery audit de sa comptabilité fournisseurs.

Groupe chimiste français, Arkema est un leader mondial du secteur de la chimie. Présent dans 55 pays avec 144 sites industriels, il compte 20 200 collaborateurs à travers le monde et a réalisé, en 2021, un chiffre d'affaires de 9,5 milliards d'euros.

Arkema dispose de trois CSP : deux en Asie et un en France. Forte de 38 employés, la structure française est chargée de réceptionner, enregistrer, traiter et payer les factures d'une dizaine de sociétés. Un premier audit portant sur une partie d'entre elles avait déjà été confié à Runview en 2017.

La mission confiée à Runview en 2019 portait sur les exercices 2017 et 2018, concernant huit sociétés et représentant l'essentiel de l'activité du CSP. Avec près de 300 000 écritures à analyser, l'objectif était de vérifier le bon fonctionnement des processus du CSP, ces derniers ayant beaucoup évolué.

Les consultants ont réceptionné les extractions d'écritures et les ont analysées grâce à leur outil de data-mining

et d'IA. Les anomalies ont ensuite été transmises à Arkema pour validation, puis les équipes de Runview ont procédé au recouvrement des doubles paiements identifiés, tandis que l'équipe du CSP récupérait la TVA déductible omise. En parallèle, des circularisations sont effectuées par les consultants auprès d'une soixantaine de fournisseurs, avec un taux de réponse de 100 %.

Au-delà des montants récupérés, l'audit s'est révélé riche d'enseignements pour les équipes du CSP, en identifiant des points d'améliorations, et en les rassurant sur le bon fonctionnement des processus globaux, y compris au niveau des filiales, qui n'avaient jusque-là pas été auditées.

L'équipe du CSP a utilisé les résultats transmis par Runview pour progresser. Cette stratégie a déjà fait ses preuves : des anomalies détectées lors de l'audit précédent, notamment concernant la récupération de TVA sur les factures de restauration collective, n'étaient plus présentes en 2019.



[sommaire](#)



Sage

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Chez Sage, nous faisons tout pour faciliter l'activité des entreprises.

Nos clients font confiance à nos logiciels ERP, de finances, de RH et de paie pour piloter leur activité et leur trésorerie.

Notre logiciel fonctionne tel que vous en avez besoin. Il vous relaie des informations qui accélèrent et améliorent la prise de décision. Vous avez accès à des experts locaux. Vous avez accès à l'expertise et l'information nécessaires pour simplifier votre activité. Et grâce aux partenariats que nous développons avec nos communautés, nous faisons tomber les barrières en nous attaquant aux inégalités économiques et numériques, ainsi qu'à la crise climatique. Tout cela vient de notre volonté d'apporter de la simplicité et de la facilité tout en restant humain.

Pour vous donner une pleine confiance. Et contribuer à la fluidité de votre activité.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
1 947m£ (2021)



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
1981



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
1999



FONDATEUR(S)
David Goldman



PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
BlackRock, Inc.
FIL Limited
Lindsell Train Investment
Trust plc



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
12 000

VOS CONTACTS



Christophe Adam
Product Marketing Manager

 01 41 66 23 73
 christophe.adam@sage.com



Fabrice Alonso
Product Management Director

 06 16 82 49 19
 fabrice.alonso@sage.com



Sabine Ducrot-Ciss
Senior Director Product Marketing

 +33 (0)26 25 09 57
 sabine.ducrot@sage.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

GESTION FINANCIÈRE

- Budgets analytiques et opérationnels
- Comptabilité générale, Client et fournisseurs
- Gestion des Immobilisations
- Rapports financiers
- Workflow
- Recouvrement
- Fiscalité
- Dématérialisation
- Multi-législations et multi-devises

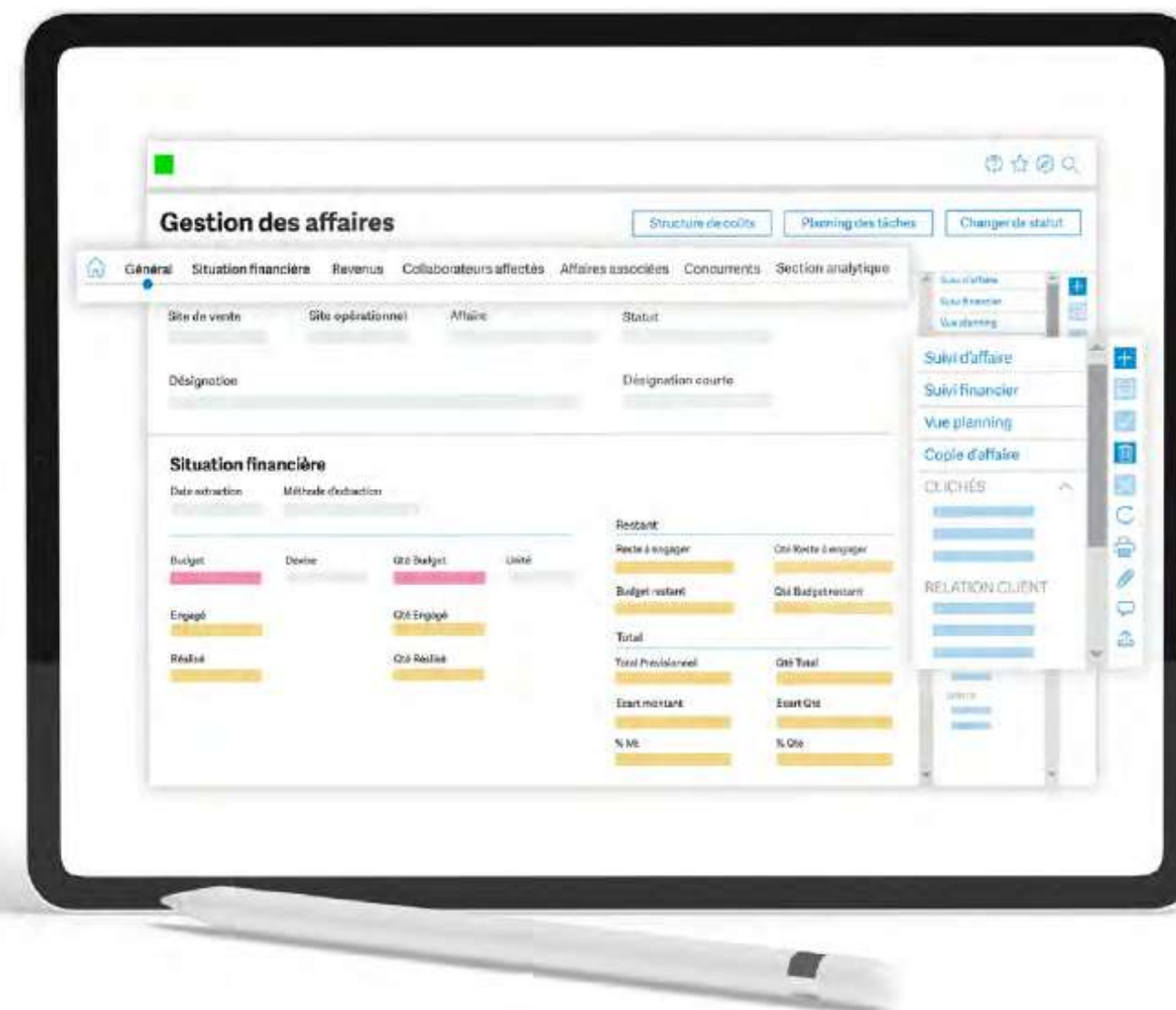
02

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

X3 crée de la valeur à chaque étape du cycle de vie du produit et du client :

- Accélérez votre chaîne logistique
- Assurez la conformité
- Obtenez des informations décisionnelles
- Bénéficiez d'une distribution plus rapide et plus efficace



03

GESTION À L'AFFAIRE

- Planification
- Suivi d'affaire
- Suivi financier
- Gestion de la reconnaissance des revenus
- Gestion des ressources
- Gestion opérationnelle des projets

04

BI - REPORTING ET ANALYSE MÉTIER

- Outils décisionnels transverses
- Intégration BI
- Module ETL
- Environnements préconfigurés
- Mobilité
- Ouverture sur l'écosystème applicatif

05

GESTION DE LA PRODUCTION

- Données techniques
- Planification et lancement
- Pilotage et suivi de l'atelier
- Contrôle qualité
- Gestion de projet
- MRP
- Ordonnancement

06

COLLABORATION ET PERSONNALISATION

- Gestion documentaire et collaborative
- Intégration avec Office (Excel, Outlook, PowerPoint)
- Accès web et mobile
- Page d'accueil et tableau de bord personnalisable

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.



07

WMS

- Gestion des transactions de l'entrepôt
- Optimisation des ressources
- Pilotage de la charge
- Optimisation de l'espace de stockage

08

APPLICATION X3

- Mobilité
- Full Web
- BI intégrée
- Processus graphiques
- Workflow
- Processus personnalisables
- API/Interopérabilité
- Verticalisation par métier/secteur
- Full Web et design responsive

LE GROUPE SAGE ACQUIERT SPHERICS POUR AIDER LES PME À MESURER ET À RÉDUIRE LEURS ÉMISSIONS DE CO2.

Spherics ingère les données du logiciel de compta d'un client, associe les transactions à des critères d'émission de CO2 pour créer une 1ere estimation de l'empreinte carbone et guide l'utilisateur pour l'affiner (déplacements des employés, conso d'énergie...) pour calculer les émissions.

SAGE RENFORCE SON OFFRE DE GESTION DE LA PAIE ET DES RESSOURCES HUMAINES AVEC L'ACQUISITION D'AZUNEEED.

Cette acquisition renforce la proposition de valeur de Sage en offrant aux entreprises une plateforme SIRH complète : gestion des congés et des absences, gestion des notes de frais, gestion des entretiens et objectifs...

VINCI CONSTRUCTION

Fédérant plus de 1 000 entreprises et 115 000 collaborateurs dans 140 pays, Vinci Construction réalise des bâtiments, des ouvrages d'art et des infrastructures dans la plupart des pays du monde. Au sein de ce vaste ensemble, Didier Desmons pilote un projet de transformation digitale qui concerne la moitié des sociétés du périmètre Vinci Construction et un tiers de son chiffre d'affaires.

Le projet a consisté à déployer Sage X3 au profit de 3 500 services comptables du Groupe Vinci Construction, répartis dans 140 pays puis à intégrer Sage Enterprise Intelligence dans le système d'information financier de Vinci Construction, dans le périmètre piloté par Sage X3. « L'idée était de fournir un ensemble cohérent à nos utilisateurs Sage X3, avec l'accès à leurs propres données. Sans pour autant qu'ils aient besoin d'avoir des compétences comptables pointues ou des compétences informatiques pour accéder à leurs datas ». Les équipes finances de Vinci Construction concernées bénéficient d'un vrai bond en avant. »

La valeur ajoutée du projet de transformation digitale va en effet bien au-delà des attendus. « L'importance prise dans les équipes par le sujet de la qualité des données constitue une vraie surprise. La qualité insuffisante de nos bases internes a immédiatement été mise en lumière ».

Chez Vinci Construction, Sage Enterprise Intelligence est devenu très vite un levier de productivité à l'échelle de l'ensemble des fonctions finances du périmètre impacté par le projet. « Les comptables ont utilisé SEI comme un produit qui leur permettait de challenger leurs propres actions, leurs propres saisies. Et d'améliorer à la fois en maturité et en qualité les données qu'ils allaient pouvoir traiter, exploiter et fournir à l'ensemble de leurs collaborateurs. Pas étonnant que notre productivité s'en trouve boostée. SEI nous permet d'aller au-delà de la pure et simple analyse. L'application rend possible la conception de plans d'actions beaucoup plus précis et beaucoup plus détaillés. Par exemple, nous avons pu anticiper comme jamais les trous de trésorerie induits par les blocages de chantiers dus à la pandémie. Et par les décalages de facturation qu'ils entraînent ».

FERMOB

Fermob réalise à peu près 40 M d'euros de chiffre d'affaires et emploie environ 200 collaborateurs. La croissance ininterrompue depuis la reprise par Bernard Reybier est portée par l'engouement autour de la créativité de la marque, par des clients issus d'une quarantaine de pays. « L'international représente aujourd'hui une petite moitié de notre chiffre d'affaires. La croissance est dans notre ADN et je compte bien ne pas en rester là. Aussi, lorsque nous avons constaté les limites de notre ERP vieillissant, nous avons décidé de changer pour une solution qui, tout au contraire, nous aide à repousser les barrières ! »

« Nous avons trouvé dans Sage X3 la totalité des fonctions qui nous intéressaient. Mais au-delà de l'adéquation fonctionnelle, la solution présentait l'avantage de nous faire bénéficier d'un gisement de rentabilité. En effet, les gains immédiats de productivité portés par l'automatisation beaucoup plus poussée de nos processus de gestion nous permettaient d'absorber notre rythme de croissance sans bousculer notre organisation. »

« Par rapport à l'outil précédent, je gagne énormément de temps. Je peux estimer mon gain de productivité à 25 %. Au niveau de la gestion des stocks, en particulier, j'ai clairement gagné une meilleure visibilité. L'accès à l'information est beaucoup plus simple.

Pour moi, pour mes équipes mais aussi pour tous les collaborateurs de l'entreprise, qui ont besoin d'une information flash sur la disponibilité d'une référence. »

« Avec Sage X3, nous avons notamment divisé par deux le temps de comptabilisation des remises de chèques. Nos gains de productivité et l'accélération de l'exécution de nos opérations induisent aussi une réduction de notre niveau moyen de stock, de près de 700 000 euros. Il s'agit d'un montant important pour une société comme la nôtre. Ça a eu un impact direct sur la trésorerie de Fermob. »

Les économies relatives chères à Bernard Reybier ne doivent pas occulter le retour sur investissement en termes de capacité d'action. « Avec la mise en place de Sage X3, nous avons gagné en efficacité, en rapidité et en souplesse. La résultante de tout ça, c'est un meilleur service clients. »

FRANCE 2023

France 2023 est le Groupement d'Intérêt Public en charge de l'organisation de la prochaine Coupe du monde de rugby. Il a fallu doter France 2023 d'un système d'information suffisamment agile pour accompagner une montée en puissance progressive et suffisamment robuste pour encaisser les chocs, par exemple lors de la mise en vente des billets ou au moment du recrutement des équipes d'accueil.

La France a obtenu les droits d'organiser la Coupe du monde de rugby en fin d'année 2017. Le GIP France 2023 a été créé dans la foulée, associant l'État et la Fédération nationale de rugby. Sa mission consiste en amont à promouvoir l'événement planétaire, à vendre de la billetterie et à associer des partenaires à ce projet hors du commun. Et bien sûr à organiser les 48 matchs et à accueillir les fans répartis entre les 9 stades, sélectionnés de manière à pouvoir accueillir 80 % de la population française à moins de deux heures de chez elle. Il faut donc mettre en place, structurer et déployer le business model et livrer la Coupe du monde pendant 8 semaines.

« Un Comité d'organisation, c'est un mode startup dans un compte à rebours. À l'origine, nous étions une dizaine de collaborateurs.

Aujourd'hui, nous sommes un peu moins de 100 collaborateurs. Nous serons de 300 à 350 collaborateurs au moment de la compétition, qui se déroule du 8 septembre au 28 octobre 2023 ». Si, parmi, les critères du cahier des charges, figure la vitesse de déploiement, c'est pour une bonne raison. « Le temps nous était compté. Les premiers ateliers ont commencé à l'été 2020 et nous avons lancé en production Sage X3 au mois de janvier 2021. Nous étions 4 à 5 personnes côté France 2023 et à peu près autant de consultants chez Parthena Consultant, notre partenaire ».

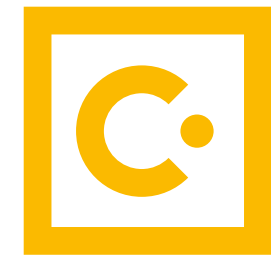
Un autre atout de Sage X3 a joué dans le choix de la solution : sa souplesse. En effet, France 2023 est une organisation en perpétuelle transformation : « les besoins au démarrage du Comité d'organisation ne sont évidemment pas les mêmes que ceux pendant la compétition. Nous avons besoin d'une solution qui puisse s'adapter à chacune des phases de notre montée en puissance ».



sommaire



SAP Concur



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Nous sommes des pionniers de l'informatique et avons écrit quelques-unes des plus belles pages de son histoire. Nous sommes des précurseurs, l'innovation est dans notre ADN, d'où le succès de notre solution.

Tout commence avec Etap-On-Line et une simple disquette en 1993, devenue en moins de 30 ans, leader mondial du Travel & Expenses. À cette époque, on ne parlait pas encore de startup. Mais nous avons une vision ! Celle d'offrir la solution de T&E la plus innovante et la plus simple possible.

Alors leader français en 1999, nous rejoignons l'américaine Concur en 2006, avec pour ambition de conquérir l'Europe, puis le monde.

Malgré le crash de 2001, nous poursuivons activement notre développement et abandonnons avant tout le monde, le modèle On-Premise au profit du SaaS. Désormais, une connexion suffit ! Notre solution est tellement simple et facile d'accès, que plus de 66 millions de personnes l'utilisent à ce jour.

Lorsqu'en 2007, le premier iPhone déchaîne les foules... Nous lançons dans la foulée notre première appli mobile.

Et quand 2011 annonce le boom des smartphones, nous annonçons l'acquisition de Triplt, puis deux ans plus tard, le lancement du Concur App Center.

Si vos dépenses sont aussi bien tracées, contrôlées et sécurisées sur les 5 continents, c'est justement grâce à notre App Center et à nos partenaires - Airbnb, Uber, Booking.com, AccorHotels, Marriot, etc. - ils sont aujourd'hui plus de 200.

Rejoindre SAP en 2014, nous a enfin permis d'aller encore et toujours plus loin en matière d'innovation ; une coopération planétaire qui profite à tous, mais surtout et principalement à vous ; car où que vous soyez, nous sommes désormais à vos côtés.

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
1993



DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE
1999



FONDATEUR(S)
Steve Singh



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL
8 600

VOS CONTACTS



Stéphane Gillet
Directeur général France

📞 01 46 17 98 48
✉️ stephane.gillet@sap.com



Liliane Diatta
Directeur commercial

📞 06 16 22 12 78
✉️ liliane.diatta@sap.com



Sébastien Debruyne
Directeur commercial

📞 06 26 26 46 98
✉️ sebastien.debruyne@sap.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

SIMPLIFIEZ LES PROCESSUS...

Une solution unique à l'échelle de l'entreprise permet d'éliminer les silos de données et de reprendre le contrôle sur les dépenses et la conformité. En automatisant des processus tels que la capture des reçus, le suivi des frais kilométriques, la création des notes de frais et les workflows d'approbation, vous pouvez réduire les tâches et la saisie de données chronophages. Les équipes financières s'appuient sur une source unique et précise pour réaliser des projections et suivre les flux de trésorerie.

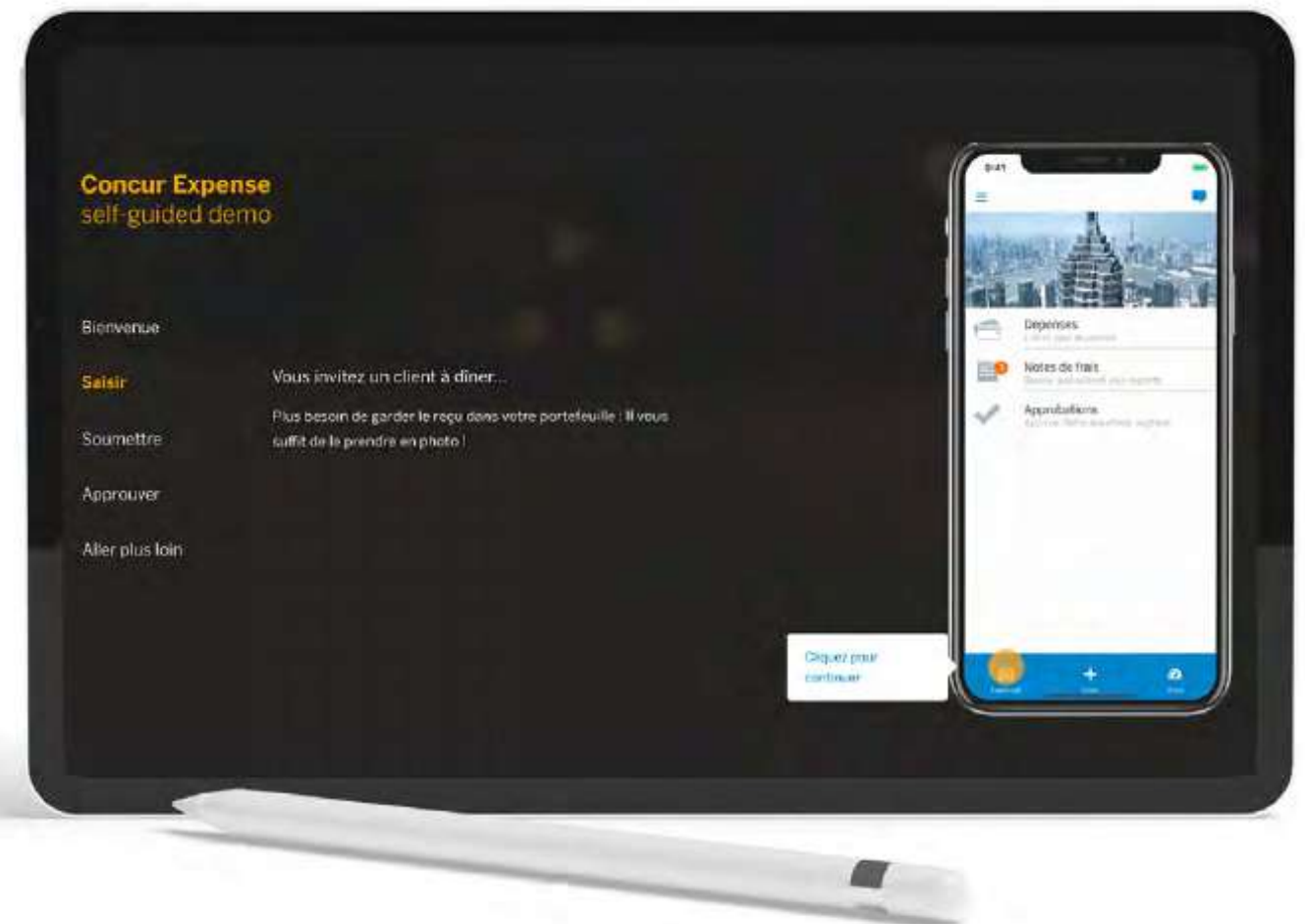
02

POUR VOS COLLABORATEURS

Fournissez aux employés une application mobile où il leur suffit de photographier leurs reçus pour les faire apparaître dans une note de frais, ou une application GPS pour suivre le kilométrage. Une application rassemblant toutes les réservations (même celles effectuées en dehors de votre outil de réservation), générant des rappels et créant un meilleur socle pour le devoir de protection. Les équipes financières et les responsables des budgets recevront des informations actualisées et fiables. L'entreprise améliorera le respect des politiques.



Une photo suffit et vos employés peuvent jeter leurs reçus papier, la note de frais est déjà créée ! Mettez-vous dans la peau d'un collaborateur le temps d'une démonstration interactive :



03

RENFORCEZ LE CONTRÔLE

Près de 30 % de la fraude résulte des faiblesses du contrôle interne. Appliquer un contrôle des dépenses vous permet de suivre l'ensemble des réservations de voyage, avant que les paiements ne soient effectués et avant même que les dépenses ne soient engagées. Les utilisateurs seront avertis lorsque les dépenses ne sont pas conformes à la politique de l'entreprise, et ainsi permettre d'éviter de futures dépenses non conformes. Les équipes finance peuvent choisir d'augmenter le degré de contrôle et de vérification afin de prévenir erreurs, exceptions et fraudes potentielles.

04

DÉVOILEZ LES COÛTS CACHÉS

Une fois que vous avez intégré les données relatives aux dépenses dans toute l'organisation, les coûts cachés deviennent plus faciles à repérer. Les équipes financières et les responsables de budget ont besoin de tableaux de bord basés sur les postes pour suivre ce qui a été dépensé, disponible ou en attente, afin de mettre en évidence là où des économies sont possibles et d'y allouer les ressources en conséquence. Ils sont donc en mesure de comprendre les causes et les répercussions des choix que font leurs équipes.

05

AUTOMATISEZ LES VÉRIFICATIONS

Grâce à l'automatisation des tâches nécessaires à la gestion des frais et déplacements professionnels, vous pouvez systématiquement éliminer les tâches manuelles chronophages et qui mobilisent des ressources humaines importantes, et valider les données relatives aux dépenses et aux reçus avant remboursement. Et grâce à un audit automatique pour chaque transaction initiée par un employé, incluant les autorisations, vous pouvez réduire le risque d'erreurs coûteuses, de dépenses excessives et de fraude potentielle.

06

EXTERNALISEZ L'AUDIT

Vous ne pouvez pas tout faire. Travailler avec un fournisseur de solutions qui offre un soutien objectif, multilingue, avec une vérification des documents, de la valeur des éléments devant l'administration fiscale, ainsi qu'un délai d'exécution rapide pour l'examen des notes de frais, permet de trouver rapidement les points d'amélioration. Travailler avec des auditeurs internationaux externes pour traiter les exceptions et fournir un soutien quotidien à votre équipe financière vous libère du temps. Vous vous consacrez aux autres enjeux de l'entreprise.

Mettre en lumière ce qui est caché, simplifier ce qui est compliqué et vous accompagner sur le dernier kilomètre de votre gestion financière, c'est notre mission quotidienne.



ÉTENDEZ VOTRE RÉSEAU

07

avec plus de 250 applications partenaires:

Gérez efficacement les dépenses avec des outils qui contrôlent les coûts et maximisent la valeur. Utilisez une technologie de pointe pour appliquer efficacement les obligations réglementaires internes et externes. Améliorez l'efficacité et la satisfaction grâce à des applications qui ont un impact positif sur l'expérience des employés et offrez-leur une expérience de travail gratifiante en tout lieu. Préparez votre entreprise à la croissance future avec des applications qui optimisent votre entreprise. **Utilisez vos données pour prendre des décisions commerciales plus éclairées.**

ALLEZ PLUS LOIN

08

Boostez l'adoption grâce à des supports de formation simples et intuitifs. Profitez d'une visibilité totale en intégrant les données de voyages de plateformes externes. Prenez des décisions informées avec l'aide d'une équipe de consultants dédiés, basées sur des rapports détaillés et personnalisés. Tirez le meilleur de vos solutions en mettant en place des connexions permettant une circulation fluide de toutes vos données.

Pour en savoir plus, venez découvrir tout ce que SAP Concur peut vous aider à accomplir.



SAP CONCUR A AJOUTÉ THRUST CARBON ET CHOOOSE CLIMATE À SON APP CENTER.

Thrust Carbon propose un calculateur de carbone capable de calculer intelligemment les émissions à partir des données relatives aux dépenses et aux itinéraires. CHOOOSE Climate, aide les organisations du monde entier à mesurer, réduire et gérer les émissions de leurs voyages.

FAITES APPEL À CONCUR® TAX ASSURANCE BY VATBOX ET COMMENCEZ À RÉCUPÉRER CE QUI VOUS REVIENT DE DROIT.

Cette nouvelle solution de SAP Concur permet à nos clients de se conformer aux réglementations fiscales internationales, mais aussi d'accélérer et de sécuriser les paiements de la TVA grâce au renseignement dynamique des données et à une plateforme de gestion de la conformité.

RÉFÉRENCES CLIENTS

ISS



Découvrez comment ISS France facilite et automatise l'audit interne de ses notes de frais grâce aux solutions SAP Concur et Intelligent Audit.

ISS est un leader du facility management et des services aux entreprises. En collaboration avec ses clients, ISS soutient l'engagement et le bien-être des collaborateurs et réduit l'impact sur l'environnement.

Depuis 2015, SAP Concur accompagne ISS France dans leur gestion des notes de frais : dématérialisation des dépenses, traitement simplifié, limitation des risques, amélioration de la conformité... autant de bénéfices qui permettent aujourd'hui à ISS France d'avoir une gestion des notes de frais automatisée, rapide et précise. Cette collaboration est notamment indispensable aujourd'hui pour gérer les **1 000 notes de frais envoyées chaque mois** par les employés d'ISS France. Un volume qui empêchait une analyse et un audit exhaustifs.

« Le pack Intelligent Audit SAP Concur permet à l'entreprise d'avoir la certitude que toutes les notes de frais émises par nos collaborateurs sont validées au regard d'une procédure Travel que nous avons en interne. »

« Le taux de couverture des notes de frais chez ISS France est passé de 0,25% à 100%, et cela a considérablement augmenté le taux de confort, et de conformité sur la validité des notes de frais. Aujourd'hui, ce taux de conformité est supérieur à 80% – ce qui est très satisfaisant. »

Philippe Hoarau, Directeur de l'audit interne chez ISS France

RÉFÉRENCES CLIENTS



DIAGNOSTICA STAGO



Comment Diagnostica Stago a réduit ses dépenses liées aux déplacements professionnels en changeant de solution T&E.

Avec plusieurs filiales dans différents pays (Europe, USA, Amérique Latine, Asie), **Diagnostica Stago a fait le choix d'harmoniser la gestion de ses notes de frais et de voyage d'affaires à travers un seul et même outil.** En changeant de solution, l'objectif était de bénéficier d'une plateforme moderne et globale pour une meilleure expérience utilisateurs, de réaliser des économies sur les voyages, tout en facilitant la gestion pour la finance, et en obtenant un meilleur suivi des cartes affaires.

« Nous avons pu réaliser des économies sur les dépenses de voyage : les dépenses ont baissé de l'ordre de 15% et le montant des voyages a diminué d'environ 30%. »

Laure N., International & global departments assistant chez Diagnostica Stago

« Le rapprochement des dépenses cartes avec les déplacements se fait facilement avec Central Reconciliation. De plus, grâce à Expense Pay, les avances de frais et les remboursements passent directement dans Concur, ce qui accélère et facilite les processus. Désormais, l'automatisation permet d'effectuer des remboursements chaque semaine et des avances de frais pour des déplacements par exemple. »

Fabien B., Manager Services Comptable chez Diagnostica Stago

RÉFÉRENCES CLIENTS

ASICS



ASICS est un groupe international positionné sur un segment de marché haut de gamme.

La gestion des notes des frais était auparavant gérée au moyen de feuilles Excel, avec soumission des reçus papier, ce processus était lent, décousu et nécessitait une intervention humaine beaucoup trop importante.

Concur Expense permet à ASICS d'automatiser la gestion des notes de frais. Grâce à cette solution cloud, les utilisateurs peuvent soumettre leurs demandes de remboursement, où qu'ils soient, depuis leur smartphone, en fournissant simplement une photo de leur reçu papier. SAP Concur Expense étant intégré à SAP SuccessFactors, le système RH d'ASICS, les données des collaborateurs sont automatiquement incorporées aux notes de frais. « Comme il existe une interface directe entre SAP Finance et SAP Concur, le workflow d'approbation est entièrement automatisé, ce qui est très appréciable ! »

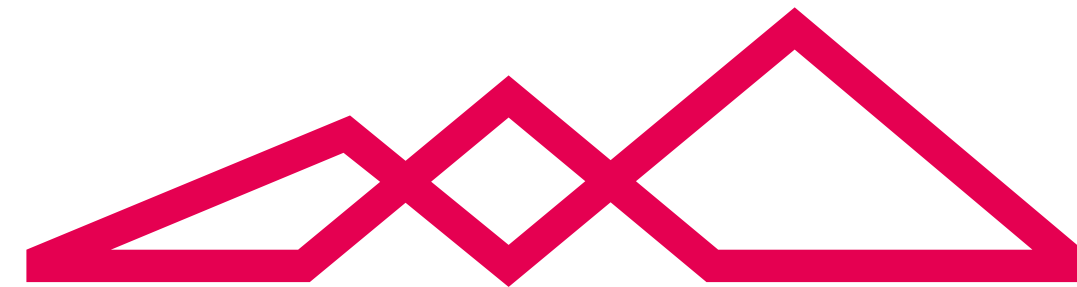
La piste d'audit est désormais cohérente et les délais de remboursement nettement réduits. « Nous procédons aux remboursements deux fois par semaine, alors qu'avant, il nous fallait parfois plusieurs semaines », ajoute Marco Leeuw.

Résultat : le processus est globalement 40 % plus efficace et la visibilité sur les notes des frais est meilleure. Les directions pays peuvent contrôler les dépenses. Il est plus facile de dégager des tendances, d'établir de nouvelles règles et d'encourager les collaborateurs à faire appel aux prestataires privilégiés. L'approche de Concur est par ailleurs plus fiable et plus responsable. La réduction des processus papier témoigne de l'engagement d'ASICS en faveur du développement durable. La gestion des notes de frais est plus sûre dans les 18 pays d'Europe. Grâce à la reconnaissance optique des caractères, il est impossible de soumettre le même reçu deux fois !

En outre, l'intégration avec Google Maps permet de vérifier l'exactitude des frais kilométriques. Il est également plus facile de distinguer les dépenses par carte et les dépenses en liquide. « C'est la première fois qu'on sait avec certitude où nos collaborateurs se trouvent et quelles dépenses ils effectuent, ce qui, en ces temps incertains, permet de mieux assurer leur sécurité »,



[sommaire](#)



SERRALA

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Serrala est un fournisseur mondial de logiciels B2B et d'automatisation financière permettant d'automatiser et de digitaliser tous les processus financiers.

En intégrant la finance et la trésorerie dans un écosystème de bout en bout centralisé, nous soutenons les CFO et les services financiers dans leurs ambitions d'automatisation des processus et contribuons à inscrire les fonctions financières dans l'ère numérique.

Grâce à ses solutions On Premise, cloud et SaaS caractérisées par leurs dimensions novatrices, Serrala garantit l'automatisation et l'optimisation des processus financiers et des paiements du service numérique du CFO.

Serrala est une entreprise innovante qui compte plus de 2 800 clients.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
100 millions de dollars
ARR



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
1984



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
Innovations permanentes
depuis 1984



FONDATEUR(S)
Hans Herbert
Lindemann



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Hg, Waterland



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
750



sommaire

VOS CONTACTS



Alexis Van Audenhove
VP EMEA + DG France

+32 465 00 44 22
a.vanaudenhove@serrala.com



Eliot Fournier
Territory Sales
Executive France

06 59 50 16 15
e.fournier@serral.com



Frédéric Durcot
Strategic Account
Executive France

07 64 76 65 07
f.ducrot@serrala.com



Gregoire Larive
Team Manager
Territory Sales EMEA

06 56 67 67 31
g.larive@serrala.com



Guillaume Douarre
Sales Account Manager

06 78 55 71 41
g.douarre@serrala.com



Paul-Hector Minot
Territory Sales Executive France

06 60 84 98 95
p.minot@serrala.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

AUTOMATISATION DU LETTRAGE BANCAIRE

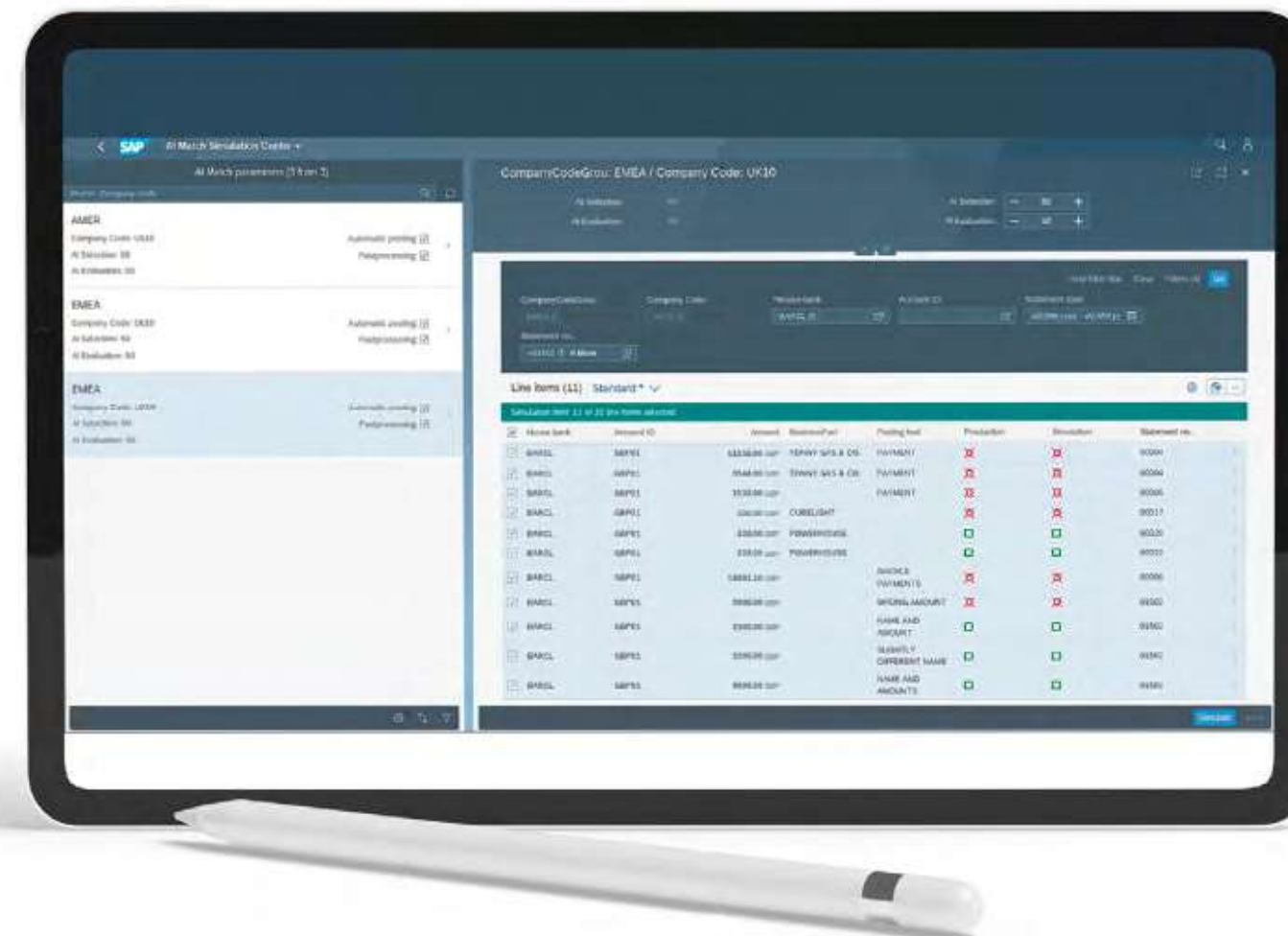
Améliorez l'automatisation du rapprochement et du lettrage des comptes clients et éliminez les efforts manuels pour avoir une visibilité en temps réel sur les flux entrants. Nous offrons une expérience innovante, depuis l'intégration automatique des données, la gestion des formats, le rapprochement des flux bancaires jusqu'à la création de rapports avancés pour parvenir à une automatisation poussée des flux entrants et du rapprochement bancaire grâce à l'intelligence artificielle.

02

DEMANDE DE PAIEMENT MULTIMODALE

Transformez la façon dont les clients peuvent vous payer : touchez les consommateurs et les petites entreprises pour l'embarquement, la facturation ou les rappels de paiement par n'importe quel canal pour un paiement en ligne immédiat avec n'importe quelle méthode de paiement. Rationalisez la réconciliation, améliorez les flux de trésorerie, optimisez le parcours client et accélérez votre feuille de route en matière d'innovation dans le domaine des paiements en ligne.

FS² AutoBank - AI Simulation Center



03

AUTOMATISATION DE LA COMPTABILITÉ FOURNISSEUR

Atteignez le prochain niveau d'efficacité avec des comptes fournisseurs dotés de l'IA. Capturez les factures sous forme numérique et permettez le traitement, l'approbation et la comptabilisation automatique des factures. Améliorez la visibilité et le contrôle global des paiements en apportant des améliorations continues aux processus de facturation en temps réel.

04

PAIEMENTS

Mettez en place un centre de paiements connecté au monde entier et profitez d'une transparence et d'un contrôle total sur vos paiements sortants. Numérisez les flux de paiement, mettez en œuvre la prévention des fraudes, le contrôle de la conformité ou adoptez les paiements en temps réel avec une solution qui s'adapte à vos besoins actuels et futurs grâce à un accès unique pratique.

05

GESTION DU CRÉDIT ET DES RISQUES

Automatisez les processus tout au long du cycle de vie de la gestion du crédit pour prendre des décisions rapides et précises et réduire les tâches manuelles. Bénéficiez de notre scoring de crédit alimenté par l'IA et intégrez des données provenant de tiers et d'assureurs-crédit, tout en maintenant la transparence avec un suivi des risques à 360° et une expérience KYC convaincante.

06

RECOUVREMENTS ET LITIGES

Réduisez le délai de recouvrement et améliorez le fonds de roulement grâce à une solution complète pour les recouvrements, les déductions et les litiges. des stratégies issues des meilleures pratiques, des scores de recouvrement basés sur l'IA, une automatisation intelligente des processus et une expérience utilisateur attrayante vous permettront de centraliser et de standardiser les processus et d'améliorer l'engagement des clients.

FS² AutoBank - Performance App



GESTION ET PRÉVISION DE LA TRÉSORERIE

07

La visibilité de la trésorerie est essentielle pour tout trésorier. Obtenez une vision véritablement globale de votre position de trésorerie en intégrant des données relatives à la trésorerie provenant d'un large éventail de sources sur une plateforme unique. Bénéficiez de processus automatisés pour obtenir une vision en temps réel et une base solide pour la prise de décisions financières.

GESTION DES DONNÉES ET DES DOCUMENTS

08

Gérez le cycle de vie des données et des documents utilisés par votre entreprise, de leur création initiale à leur élimination éventuelle. Capturez, archivez et stockez les informations en toute sécurité. Respecter les règles et règlements en matière de conservation et de confidentialité. Facilitez la collaboration grâce à un accès rapide et facile aux informations, quand et où les utilisateurs en ont besoin.

NOUVEAU PDG NOMMÉ !

Serrala a nommé Hartmut Wagner, leader de l'industrie, comme nouveau PDG le 15 août 2022.

Cette transition s'inscrit dans le cadre de la mission de l'entreprise, qui consiste à poursuivre l'accélération de sa croissance mondiale et de son programme d'innovation. Sous la direction du précédent PDG, Sven Lindemann, Serrala est passé du statut d'acteur régional à celui d'acteur mondial.

SERRALA EST UN FOURNISSEUR COMPLET ET UNIQUE POUR L'AUTOMATISATION DE LA COMPTABILITÉ CLIENTS

En couvrant de bout en bout la gestion du crédit, le rapprochement et le lettrage bancaire, les recouvrements, les litiges et les déductions, et la présentation et le paiement électroniques des factures, Serrala est un fournisseur complet.

BÂLOISE

Le groupe Bâloise, dans le secteur de l'assurance en Suisse, a réussi à optimiser le traitement de ses paiements entrants et sortants pour améliorer ses processus de trésorerie en mettant en œuvre la solution intégrée SAP FS² Cash&Liquidity, Treasury et Autobank de Serrala. La Bâloise a pu réaliser des améliorations significatives, telles que la possibilité de payer ses clients plus rapidement, d'obtenir un contrôle central des autorisations de paiement et la possibilité de modifier rapidement les paiements (régime de retraite) ainsi que de tirer parti d'une optimisation des taux d'intérêt.

Les besoins :

- Absence de taux d'intérêt via le marché financier, gestion du reporting de 300 comptes bancaires avec Excel, exigence suisse (migration vers les formats XML)
- Remplacer les feuilles de calcul fragmentées par une solution centrale pour la gestion des entrées et sorties d'argent et de la trésorerie.

Solution:

- Logiciel intégré à SAP, confiance dans une relation à long terme
- Approche progressive, adoption et construction d'un système de trésorerie complet avec un partenaire de confiance.
- Approche de la solution fondée sur les meilleures pratiques approuvées par le marché, combinant les

paiements entrants et sortants et la trésorerie en un seul processus global.

Résultats :

- Augmentation du niveau d'automatisation de l'application de trésorerie de 0 à 60 %.
- Paiements plus rapides aux clients
- Contrôle central des autorisations de paiement
- Possibilité de modifier rapidement les paiements (régime de retraite)
- Optimisation des paiements : les paiements individuels provenant de différents comptes peuvent être immédiatement arrêtés, si nécessaire.
- Modifications possibles directement dans le système de production, ce qui accélère les améliorations ultérieures.
- Flexibilité totale du système

ABB

Le projet primé de traitement des demandes de paiement d'ABB.

ABB, l'une des plus grandes entreprises technologiques internationales, a centralisé et harmonisé le traitement de ses demandes de paiement en utilisant la solution FS² AutoBank de Serrala dans le cadre de son projet « Cash Applied Before Breakfast ».

Les besoins :

Les principaux objectifs du projet étaient d'accroître la transparence de la trésorerie de l'entreprise et de réduire les coûts locaux grâce à une solution entièrement intégrée dans le paysage SAP.

Résultats :

Voici quelques-unes des principales améliorations réalisées par ABB :

- Augmentation des taux d'automatisation, dans certains pays de 40 % à 90 %.
- Fin de la maintenance des feuilles de calcul Excel pour le suivi des postes ouverts.
- Plus d'impression de relevés bancaires, de reçus et d'écritures.
- Création de rapports par simple pression sur un bouton au lieu de la maintenance manuelle de feuilles de calcul Excel.

- Amélioration du post-traitement.
- Grâce à ce projet réussi, ABB a remporté un prix de reconnaissance d'entreprise hautement recommandée pour la gestion du fonds de roulement du TMI Award 2018 pour l'innovation et l'excellence en utilisant la solution Serrala FS² AutoBank.

« Notre objectif ultime est d'appliquer l'argent liquide avant le petit-déjeuner. Cela présente des avantages pour les clients, tout en nous donnant plus de transparence qui, à son tour, permet à nos équipes de recouvrement d'être plus efficaces », déclare Neil Murray, responsable des comptes clients du groupe (AR), ABB.

HIKMA

Garantir le contrôle du risque de crédit à l'échelle mondiale : la société pharmaceutique internationale Hikma a gagné en efficacité, en sécurité et en transparence en automatisant intelligemment son processus de gestion du crédit dans SAP.

Hikma est une société de produits pharmaceutiques génériques cotée au FTSE 100, présente depuis plus de 40 ans. Elle fabrique et commercialise une large gamme de produits pharmaceutiques génériques de marque et sans marque aux États-Unis, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord (MENA) et en Europe. «La mise en œuvre de la solution intégrée SAP de gestion du crédit et du risque FS² Credit a été choisie comme l'un des meilleurs projets que nous avons menés en 2020.» Ibrahim Armouti, trésorier du groupe.

Le défi :

Un processus de gestion du crédit essentiellement manuel dans une organisation mondiale :

- Octroi de crédit, modifications, approbation des exceptions recueillies hors ligne.
- Demandes de crédit et processus de notation manuels.
- Contrôle limité sur les révisions annuelles.
- Gestion des garanties hors ligne.
- Aucun rapport standardisé utilisé dans la pratique.

- Analyse hors ligne du comportement des clients.
- Absence d'archivage moderne.

Résultats :

- Approbations de crédit systématisées et notifications automatisées.
- Évaluation du crédit et demandes effectuées par le système.
- Notifications automatisées pour la révision du crédit par les systèmes.
- Pas de libération d'ordre bloqué sans l'obtention des approbations appropriées.
- Gestion systématisée des garanties.
- Rapports de crédit normalisés et communications incluses dans les rapports systématisés.
- Toutes les communications, la documentation juridique et les approbations sont stockées sur le cloud.



sommaire



SIDETRADE

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Sidetrade, plateforme SaaS spécialisée dans la génération et la sécurisation du cashflow, 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 4 600 Mds \$ de transactions inter-entreprises et anticipe l'attrition client et les comportements de paiement de plus de 20 millions de sociétés dans le monde.

Aimie recommande les meilleures stratégies de relance, automatise des actions sur le cycle order-to-cash, et dématérialise 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, Nespresso, Hearst, Expedia, Manpower, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Vinci, Saint Gobain, Air Liquide, Inmarsat ou encore Bidfood.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
32,6 M€ (2021)



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2000



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2001



FONDATEUR(S)
Olivier Novasque



**PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES**
Société cotée



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
300

VOS CONTACTS



Novasque Olivier
CEO

 onovasque@sidetrade.com



Charpenet Jean-Claude
VP Sales Europe

 jccharpenet@sidetrade.com



TERRIER Matthieu
Solutions Consultant

 mterrier@sidetrade.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

METTRE EN AUTOPILOTE VOTRE POSTE CLIENT

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

Digitalisation du poste clients, 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 !

02

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.



03

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).

04

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.

05

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.

06

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.



07

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.**

DÉCOUVREZ LE DATA LAKE DE SIDETRADE

Unique sur le marché de l'Order-to-Cash, le Data Lake de Sidetrade est un référentiel de données mondiales sur les transactions inter-entreprises.

Il comprend plus de 593 millions d'expériences de paiement, d'une valeur totale de 4 600 Md \$, traitées au cours des trois dernières années.

Accédez à une cartographie gratuite et interactive des informations agrégées :

<https://datalake.sidetrade.com/>

L'UN DES LEADERS SUR LES APPLICATIONS «INVOICE-TO-CASH» !

Sidetrade est positionnée comme l'un des trois Leaders dans le premier Magic Quadrant™ de Gartner® sur les applications « Invoice-to-Cash ».

Dans ce rapport publié en avril 2022 par Gartner, Sidetrade a été reconnue pour sa capacité d'exécution et l'exhaustivité de sa vision.

Accédez gratuitement au rapport complet en visitant [sidetrade.com](https://go.sidetrade.com/GartnerMagicQuadrant22.html)

<https://go.sidetrade.com/GartnerMagicQuadrant22.html>

RÉFÉRENCES CLIENTS

EDENRED



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. »

DOCAPOSTE



L'Intelligence Artificielle devient un outil incontournable de productivité et d'efficacité. Cette technologie accompagne la transformation digitale et managériale à laquelle 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.



sommaire



+ ableau®

from  Salesforce

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Tableau (filiale de Salesforce) aide les individus à visualiser et interpréter leurs données. Cette plateforme leader offre des capacités d'analyse visuelle, ainsi que de puissantes technologies d'intelligence artificielle, de gestion de données et de collaboration.

Qu'il s'agisse de particuliers ou d'organisations de toutes tailles, des clients du monde entier plébiscitent Tableau pour sa capacité à soutenir la prise de décisions à partir de données et à l'aide de capacités analytiques avancées.

LES CHIFFRES CLÉS



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ
2003



FONDATEUR(S)
Christian Chabot
Chris Stolte
Pat Hanrahan.

VOTRE CONTACT



Jean David Benassouli
Country Manager France

 jbenassouli@salesforce.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

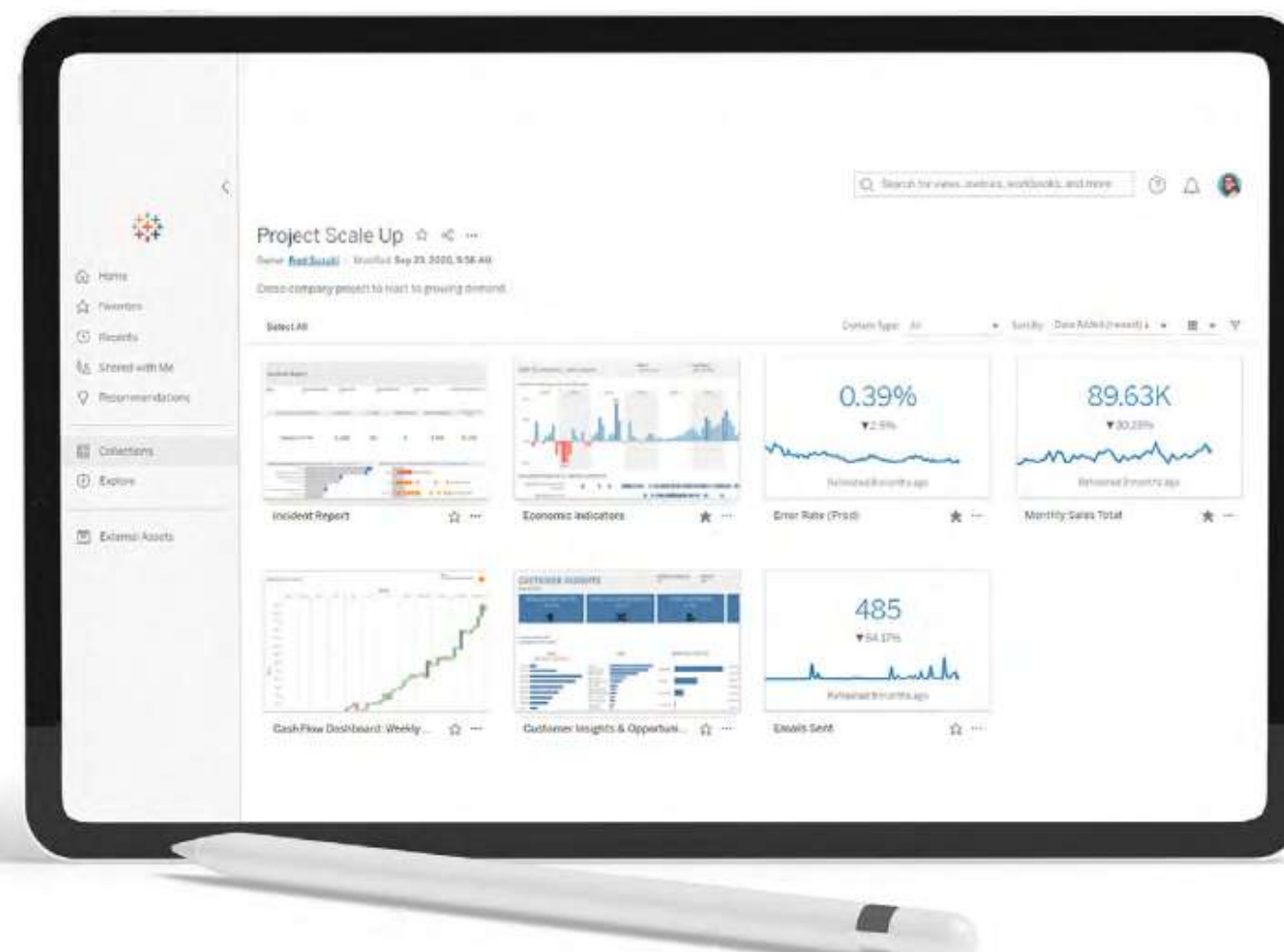
DATA STORY

Donnez à chaque utilisateur les moyens d'agir et d'augmenter la création de rapports manuels grâce à des informations automatisées et personnalisées

02

TABLEAU ACCELERATORS

Lancez des analyses avec des tableaux de bord, prêts à l'emploi conçus par des experts pour une variété de cas d'usage, que vous pouvez combiner et personnaliser avec vos données.



03

WORKBOOK OPTIMIZER

Aide à exposer les principales caractéristiques de conception, les évaluer par rapport aux meilleures pratiques et donner aux auteurs des conseils concrets pour améliorer leur performance.

05

METRICS

Partagez, mettez en évidence et accédez à vos indicateurs clés de performance les plus importants.

04

ASK DATA WITH SLACK

Depuis Slack, les utilisateurs peuvent désormais poser des questions en langage naturel et trouver des réponses sur toutes leurs données.

06

INTÉGRATION DE TABLEAU EXCHANGE

Il est maintenant encore plus facile de tirer profit des produits de confiance de Tableau Exchange, peu importe d'où vous travaillez dans Tableau. Les Dashboard Extensions et Tableau Accelerators de Tableau Exchange sont accessibles directement dans Tableau Desktop dans le cadre de l'expérience de création principale. Lancez rapidement votre analyse avec des produits puissants et conçus par des experts.

RÉCOMPENSES REÇUES PAR TABLEAU EN 2022

Tableau, a Decade as a Leader in 2022 Gartner® Magic Quadrant™ for Analytics & Business Intelligence Platforms.
Tableau recognized as a Leader in the 2022 Gartner® Magic Quadrant™ for Analytics & Business Intelligence Platforms.

ANNONCE DE SALESFORCE GÉNIE LORS DE DREAMFORCE 2022

Salesforce Genie, une plateforme de données en temps réel qui alimente l'ensemble de la plateforme Salesforce Customer 360. Avec Genie, toutes les entreprises peuvent s'appuyer sur des données en temps réel pour créer des expériences client exceptionnelles, transparentes et hautement personnalisées pour les ventes, le service client, le marketing et le commerce. Ces expériences client évolutives s'adaptent en temps réel à l'évolution des informations et des besoins des clients.
Avec Tableau Genie, tous les services peuvent surveiller leurs KPIs en temps réel : le service des achats dispose des données de ventes en temps réel, le service client peut contrôler les pics de tickets support et le marketing peut surveiller le trafic Web en temps réel.

TABLEAU CLOUD INTÈGRE DATA STORIES POUR EXPLIQUER CLAIREMENT LES DONNÉES

En décembre 2021, Tableau a acquis Narrative Science, partenaire depuis 2016, et spécialiste du data storytelling qui consiste à présenter les analyses de données sous une forme narrative à l'aide des capacités de langage naturel. La technologie de Narrative Science automatise l'analyse, la construction et la communication des informations extraites des données en l'exposant de façon directement compréhensible, ce qui permet d'augmenter le nombre de personnes pouvant engager des actions à partir de ces analyses.
Ce rachat débouche sur la fonctionnalité Data Stories. La version on-premise Server sera mise à jour plus tard cette année avec Data Stories. Le logiciel va construire automatiquement les récits à partir des analyses pour que les utilisateurs comprennent ce qui se passe dans les données. Elle est dynamique, lorsque l'utilisateur interagit avec le tableau de bord, le récit se met à jour avec la nouvelle sélection. Chacun peut ainsi explorer plus précisément les données.

RÉFÉRENCES CLIENTS



AUCHAN RETAIL FRANCE

« 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.

GENERAL ELECTRIC

« 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.

SCHNEIDER ELECTRIC

« 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



[sommaire](#)



Wolters Kluwer

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 4,8 milliards d'euros en 2021.

CCH® Tagetik accompagne la transformation des directions financières en leur permettant de fluidifier et d'accélérer leur processus de gestion et de consolidation statutaire. Avec CCH® Tagetik, les entreprises bénéficient de la simplicité du cloud et de la puissance requise pour unifier la planification financière et opérationnelle, raccourcir les processus de consolidation et de clôture, analyser instantanément les résultats, modéliser et comparer l'impact de différents scénarii métiers sur les états financiers, adapter les plans stratégiques, mettre à jour facilement les prévisions de déploiement, produire des états financiers et des rapports de gestion formatés et auditable, 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 1600 clients nous font confiance pour accroître leur efficacité, réduire leurs risques, réaliser des économies et améliorer leurs résultats.

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

4,8 milliards d'euros
en 2021



DATE DE CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ

1836



NOMBRE DE COLLABORATEURS TOTAL

19 800



sommaire

VOS CONTACTS



Vincent Salmon
VP Operations Manager
CCH Tagetik France

 vincent.salmon@wolterskluwer.com



Olivier Feraille
Sales Director
CCH Tagetik France

 olivier.feraille@wolterskluwer.com



Anne Macé
PreSales Director
CCH Tagetik France

 anne.mace@wolterskluwer.com



Boualem Alouache
Strategic Account Director -
Retail, Transport & Logistics
CCH Tagetik France

 boualem.alouache@wolterskluwer.com



Sandrine Champion
Strategic Account Manager
CCH Tagetik France

 sandrine.champion@wolterskluwer.com



Arnaud Guérin
Consulting Director
CCH Tagetik France

 arnaud.guerin@wolterskluwer.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

CONSOLIDATION STATUTAIRE ET DE GESTION

Les directions financières sont confrontées à un double défi : migrer des systèmes de consolidation en fin de vie vers des solutions modernes et réconcilier consolidation statutaire et managériale. Face à cet enjeu, CCH® Tagetik vous propose des fonctionnalités natives de consolidation statutaire, une plateforme intégrée permettant de comparer les visions statutaire et de gestion, un starter kit consolidation, un nouveau moteur de règles graphique, permettant de s'inscrire dans une logique low-code, ainsi qu'un process complet et un ETL intégré robuste et puissant, facilitant l'organisation de la remontée et de la consolidation des données.

02

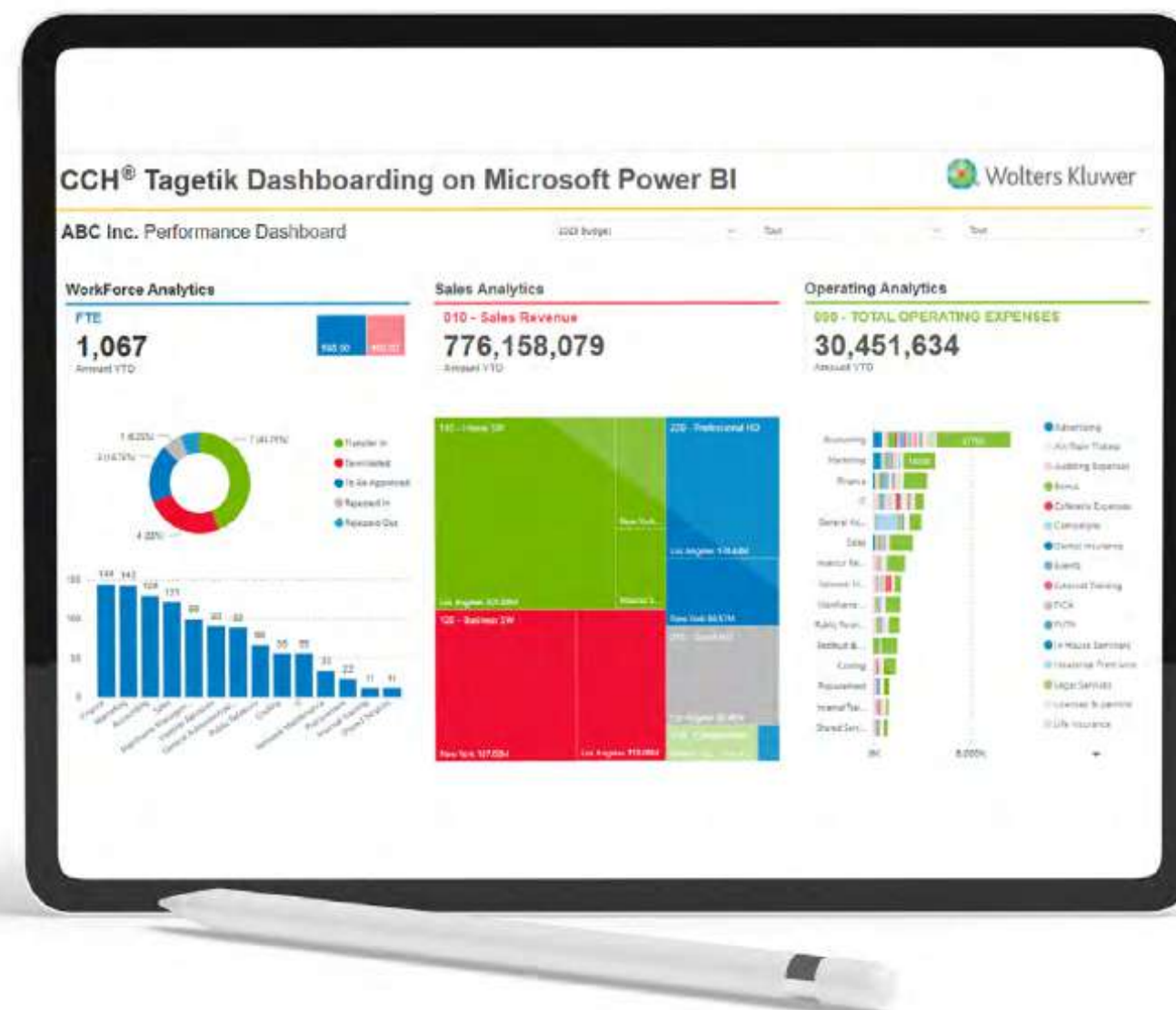
REPORTING ESG

Répondez à l'évolution des réglementations ESG grâce à une solution experte préconstruite et configurable. Rationalisez la collecte et le calcul des données, ainsi que la publication des KPIs. En combinant notre expertise en matière de réglementation avec une solution dédiée à l'intelligence des données ESG, vos publications seront toujours en phase avec les réglementations. Au-delà du reporting, cette solution vous montre comment les initiatives ESG et la performance financière convergent. Avec CCH® Tagetik ESG & Sustainability, vous serez en conformité tout en menant des stratégies durables qui améliorent les résultats et votre score ESG.

TABLEAUX DE BORD POWER BI

Exploitez la puissance combinée de Power BI et de CCH® Tagetik, afin de construire des tableaux de bords séduisants et interactifs.

Notre nouveau connecteur vous permettra de connecter aisément les deux outils et de bénéficier de rafraîchissements des données en temps réel.



03

INTEGRATED BUSINESS PLANNING

Faites tomber les barrières entre la finance et l'opérationnel ! CCH® Tagetik Integrated Business Planning permet de lier la planification financière, commerciale, opérationnelle et la chaîne d'approvisionnement. En plus de l'intelligence financière embarquée, CCH® Tagetik utilise l'intelligence prédictive afin de fournir des prévisions précises et aider à la prise de décision éclairée. Cette approche unifiée vous permet de maîtriser de bout en bout votre chaîne d'approvisionnement tout en garantissant la maîtrise des volumétries de données, la résilience de vos prédictions et la visibilité globale de votre performance entreprise.

04

ÉLABORATION ET SIMULATION PRÉVISIONNELLE

Réagissez au changement avec agilité et rapidité en temps réel. CCH® Tagetik, propulsé par l'Analytic Information Hub, va au-delà de la planification de base, connectant des données financières et opérationnelles granulaires. Découvrez vos véritables coûts et améliorez vos marges grâce à notre puissant moteur d'allocation. Avec nos analyses de simulation, prenez des décisions commerciales efficaces avec des hiérarchies dépendantes du temps. Améliorez la gestion des risques et de la trésorerie grâce à une planification consolidée des flux et du bilan. Une planification améliorée grâce à notre workflow natif et notre piste d'audit intégrée.

05

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 et 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.

06

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.

REPORTING ESG

Notre pré-package ESG vous permet de construire votre reporting ESG basé sur les standards les plus utilisés (GRI, SASB, TCFD...) et de vous conformer à la nouvelle réglementation Taxonomie Européenne. Notre ETL natif, robuste et puissant, vous permettra de collecter vos données extra-financières à partir de toutes sources de données.

EXPLOITATION DES DONNÉES -
PREDICTIVE ANALYTICS

07

Effectuez des analyses à la volée grâce à **SmartInsight**, un outil **100 % web simple et intuitif**. Bénéficiez de la puissance de notre connexion à Microsoft Office pour construire vos rapports sous Excel, Word et PPT. Exploitez la richesse des outils de BI en les connectant facilement à CCH® Tagetik pour dessiner vos dashboards. Utilisez la puissance de CCH® Tagetik Predictive Intelligence pour gagner en précision et en fiabilité. En interconnectant vos données et en mettant en évidence vos principaux moteurs d'activité, vous bénéficiez de prédictions explicables et exploitables pour prendre les meilleures décisions.

REPORTING RÉGLEMENTAIRE

08

Bénéficiez de nos **pré-packages de reporting réglementaire** : IFRS 16 sur les contrats de location, Reporting ESG et Taxonomie Européenne, Solvency II, iXBRL pour l'ESMA, IFRS 17 sur les contrats d'assurance, Corporate direct tax, Pillar II. Nos pré-packages bénéficient de la puissance d'Analytical Information Hub, permettant une élaboration et une analyse granulaires, ainsi que d'intelligences financières embarquées. Ils sont enrichis et mis à jour régulièrement par notre R&D, en fonction des évolutions de la réglementation.



NOUVEAUTÉ : MODULE DE CONSOLIDATION STATUTAIRE ET ESG & SUSTAINABILITY !

CCH® Tagetik propose un module de consolidation statutaire éprouvé permettant de passer d'un outil historique à une solution moderne pourvue d'un starter kit qui fait passer l'entreprise à un niveau supérieur grâce à un processus complet.

CCH® Tagetik ESG & Sustainability vient compléter ce processus en intégrant les indicateurs ESG dans vos plans financiers et opérationnels.

NOUVEAUTÉ : CCH® TAGETIK FOR INTEGRATED BUSINESS PLANNING !

Découvrez CCH® Tagetik for Integrated Business Planning, qui harmonise la planification financière, commerciale, opérationnelle et la planification de la supply chain.

Cette approche unifiée de la planification d'entreprise vous permet de disposer de chaînes d'approvisionnement résilientes et d'une visibilité sans précédent sur les performances de l'entreprise, pour prendre des décisions éclairées.

MANITOU

Contexte :

La genèse du projet était la souffrance des équipes dans l'élaboration du budget. Un moment difficile dans l'année que beaucoup de financiers connaissent : des fichiers Excel, et une consolidation des données dans des outils non adaptés qui créaient de vraies difficultés à communiquer l'information et faire des simulations différentes. Le groupe était en pleine évolution avec de nouveaux produits et de nouvelles activités ; on avait donc de fortes attentes de la direction pour communiquer de nouvelles informations, et de nouveaux indicateurs.

Le but était d'améliorer et de simplifier le processus budgétaire et de répondre aux attentes de la direction avec un nouveau pilotage pour communiquer des comptes de résultats avec de nombreux axes d'analyses différents. Et c'est le moment de moderniser nos métiers de finance avec plus d'agilité.

Etapes clés :

Le projet a débuté en 2018 en plusieurs phases :

1. L'élaboration budgétaire. Le CA et marge par produit et par zone géographique.
2. Collecte du budget 2019 dans l'outil et déploiement de ces éléments en réel à partir de Janvier 2019.
3. En 2019, on a travaillé sur la collecte et le process budgétaire pour CAPEX, OPEX, RH. Et, en parallèle, on a déployé IFRS pour répondre aux normalisateurs.

Pour nous, les avantages de la solution Tagetik sont :

- Sa capacité à gérer des clés d'allocations de manière puissante.
- Ses bénéfices d'avoir une plateforme unifiée.
- Sa possibilité d'intégrer à terme la consolidation statutaire, un vrai différentiateur; ce que nous avons maintenant accompli.

Forces du projet :

- Une seule base de données. Un seul référentiel. On parle tous des mêmes chiffres.
- Une seule plateforme pour gérer beaucoup d'applications. On peut combiner les informations financières, et mettre en place des calculs complexes très intéressants pour notre organisation.
- Une administration simplifiée pour créer de nouvelles entités qui se déploient dans l'ensemble de la plateforme. Ceci est un vrai confort pour nos équipes.
- Nous avons une personne dédiée à l'administration de la solution ce qui nous donne une autonomie pour déployer de nouveaux modules.

Tony Guilmin, Directeur des comptabilités, Manitou Group.

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'avons 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.

ALCATEL-LUCENT

Contexte :

Nous avons vécu une période difficile ces 2 dernières années.

D'une part, nos outils et process n'étaient plus adaptés. Avec des équipes qui sont maintenant en home office, partager des spreadsheets, PPT et imprimer du papier pour discuter des chiffres n'était plus faisable. Nous avons besoin d'un outil digital. D'autre part, le contexte économique a changé, notamment avec les crises actuelles.

Nous devons être plus réactifs : prendre des décisions plus rapidement pour contrôler les stocks et l'impact sur notre budget. Une inflation en hausse, de longs délais d'approvisionnement et l'augmentation du coût des composants créent un contexte où nous devons commander nos composants 53 semaines à l'avance comparé à 2 semaines auparavant. Nous ne voulons pas transférer ces coûts et ces délais à nos clients, nous devons donc anticiper et contrôler en amont.

Étapes clés de la démarche :

Il était important pour nous de faire cette transition sans stresser nos équipes.

L'implémentation de l'outil digital a été très rapide. Les aficionados du papier se sont habitués à l'outil en 2-3 semaines.

L'interface est user-friendly donc on a bénéficié d'un buy-in presque immédiat de nos utilisateurs qui ont tout de suite eu l'impression de travailler en terrain connu. Nous avons un outil très performant, facile d'utilisation, et rapidement implémenté. Le changement a donc eu un impact très limité sur nos collaborateurs et a amené une cohérence au sein de notre équipe.

Forces du projet :

Les bénéfices majeurs pour nous sont l'exactitude des données et la rapidité du closing.

Avec les données dans l'outil, nous avons enlevé les multiples étapes de vérification des données, discussions, et d'alignement qui prenaient du temps auparavant.

En 1 an, nous sommes passés d'un closing de 45 jours à un closing fait en 3 jours. Il nous reste donc 27 jours dans le mois pour analyser les données et résoudre ou anticiper les challenges.

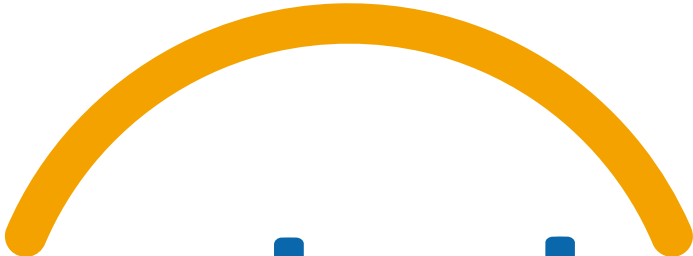
Avec des équipes agiles sur l'outil très vite, nous avons pu nous concentrer sur les ajustements à faire pour rendre l'outil encore plus performant pour nos besoins.

Bernd Stangl, Chief Financial Officer, Alcatel-Lucent.



[sommaire](#)




workday®

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](#).

LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

5.14 milliards de dollars
(2022) YoY +19 %



DATE DE CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ

2005



FONDATEUR(S)

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



PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Côté au Nasdaq :
Wday depuis octobre 2012



NOMBRE DE COLLABORATEURS TOTAL

16 900 dans le monde
YoY +26 %



sommaire

VOS CONTACTS



Hubert Cotté Hubert
Country Manager France

✉ hubert.cotte@workday.com



Stéphanie Perchet
Chief Operating Officer France

✉ stephanie.perchet@workday.com



Estelle Delessard
Senior Partner Alliances Manager

✉ estelle.delessard@workday.com



Gerald Nguyen-Tiet
Responsable offre Finance

✉ gerald.nguyentiet@workday.com



Frederic Portal
Directeur Produit Finance

✉ frederic.portal@workday.com



Laurent Ducros
Pre-Sales Manager Continental Europe

✉ laurent.ducros@workday.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

COMPTABILITÉ ET CONTRÔLE DE GESTION

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

- Bénéficiez d'une compréhension plus approfondie de vos chiffres grâce à des rapports multidimensionnels et interactifs;
- Prenez des décisions en temps réel 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.

02

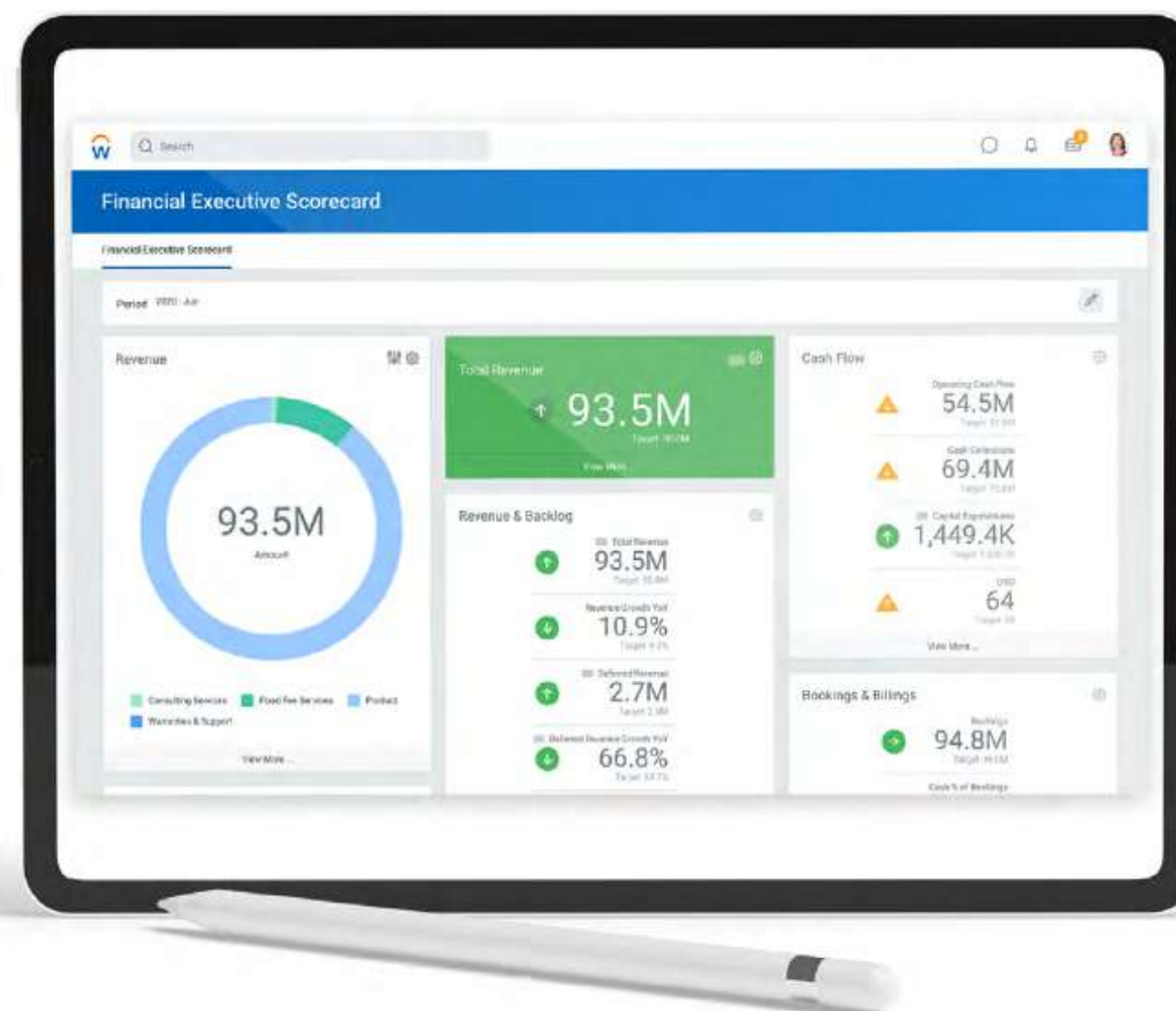
AUDITS ET CONTRÔLES INTERNES

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.

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.



03

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.

04

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.

05

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.

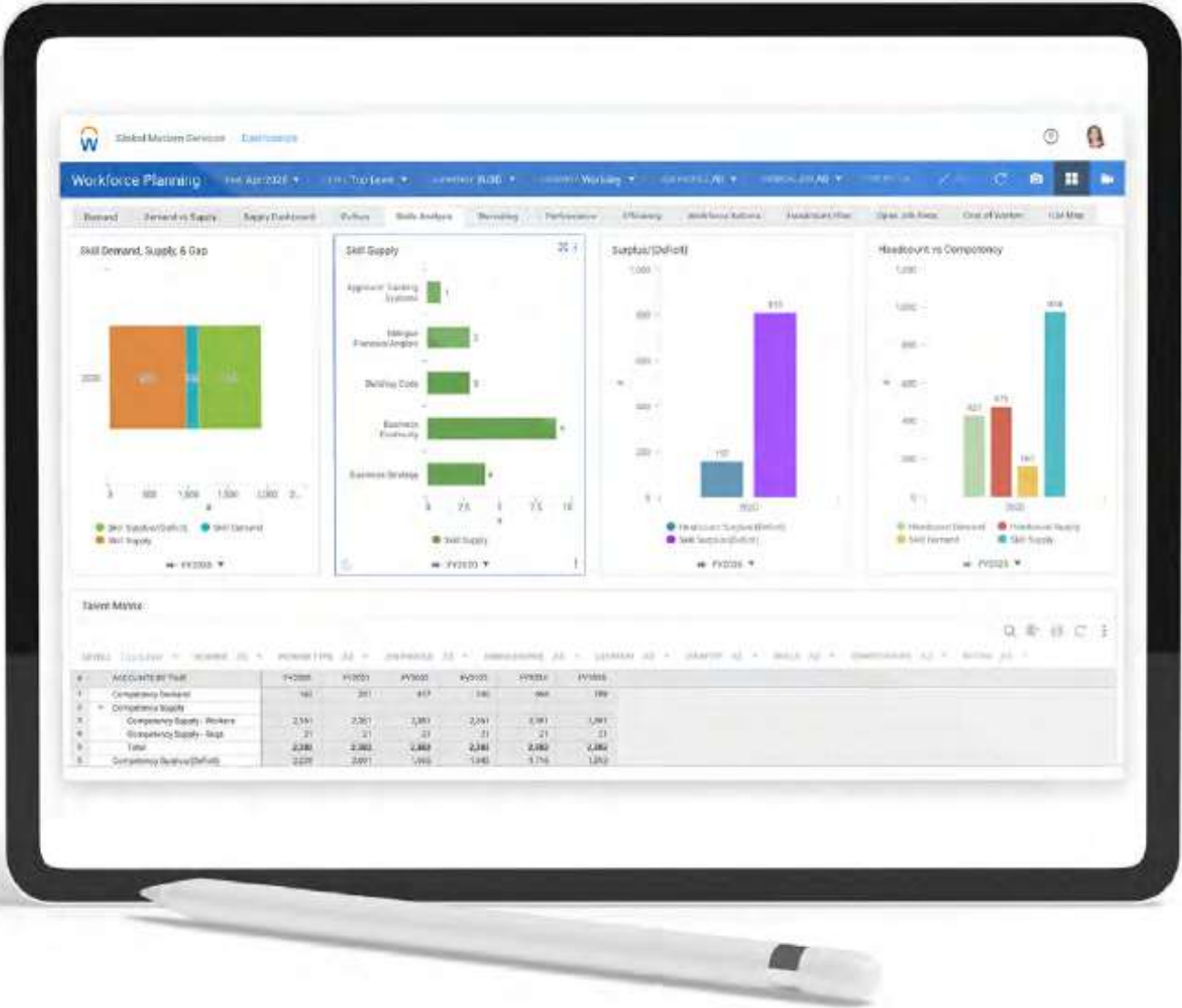
06

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.

Prenez de meilleures décisions plus rapidement grâce à Workday Adaptive Planning, la planification d'entreprise agile et facile à utiliser. Workday Adaptive Planning se connecte facilement à tout système ERP/GL ou à d'autres sources de données.



NOTE DE FRAIS, ACHATS, STOCKS

07

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

PROFESSIONAL SERVICES AUTOMATION (PSA)

08

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.

SALESFORCE CHOISIT WORKDAY FINANCIAL MANAGEMENT POUR SOUTENIR SA CROISSANCE !

Le leader des solutions CRM étend son utilisation de Workday dans le monde. Avec Workday Enterprise Management Cloud, Salesforce disposera de données Finance, RH et Opérations dans un seul système, et de ce fait d'une meilleure visibilité, d'une plus grande agilité et d'une expérience collaborateur optimisée.

[Lire le communiqué de presse](#)

WORKDAY NOMMÉ PARMİ LES LEADERS DU MAGIC QUADRANT GARTNER 2022 DES ERP CLOUD

Nous avons le plaisir d'annoncer que Workday a été désigné parmi les leaders dans le rapport Magic Quadrant Gartner 2022 des solutions ERP Cloud pour les entreprises orientées services, une nouvelle catégorie. Répondant aux attentes de nos clients, Workday Enterprise Management Cloud transforme le mode de fonctionnement des organisations en dépassant les limites des systèmes de planification des ressources d'entreprise (ERP) traditionnels.

[Pour en savoir plus](#)

VEOLIA

Veolia est une entreprise leader dans le monde dans le domaine de l'eau, la gestion des déchets et l'énergie. Le groupe compte près de 220 000 collaborateurs basés dans près de 2 200 sites.

En pleine pandémie, certaines entreprises visionnaires ont poursuivi leurs initiatives de transformation digitale. La collaboration entre Veolia et Workday est un excellent exemple de transformation financière réussie.

Pour Veolia, le digital est essentiel, surtout lorsqu'il est question de processus financiers, de planifications, et de prévisions. Les objectifs de la transformation menée sont multiples et reposent sur 4 piliers : talents, digital, organisation et process.

Il s'agit de :

- Travailler de manière plus simple, plus collaborative et plus efficace avec un système finance accessible pour tous les utilisateurs, renforcer le dialogue avec les équipes métiers pour agir en tant que business partners.
- Moderniser le paysage applicatif avec le recours au cloud et aux applications SaaS. pour rationaliser le nombre d'ERP et standardiser les process.
- Avoir une plateforme unique qui croise le transactionnel et le décisionnel.
- Obtenir des données fiables en temps réel, s'adapter aux aléas conjoncturels et faciliter la prise de décisions.

« Étant moi-même un financier, ce que j'apprécie c'est que Workday soit un système qui est à la main des utilisateurs. Il permet à chacun d'appréhender ses données, d'en vérifier la qualité, et les travailler comme ils le souhaitent. »

Paul Voisin, Global Finance Transformation chez Veolia

En complément, Workday Adaptive Planning apporte une flexibilité :

- opérationnelle avec un accès de n'importe où
- organisationnelle, en 1 semaine, au plus fort de la crise sanitaire, les équipes sont passées au télétravail ce qui aurait été impossible avec l'ancien ERP
- budgétaire pour que les opérationnels arrêtent de maquetter avec Excel. Tout a été déployé en un temps record de 3 mois pour l'entité VIGS (Veolia Industries Global Solutions).

« Ma plus grande satisfaction c'est que des membres du Codir viennent me dire qu'ils sont impressionnés par tout ce que l'on a pu mettre en œuvre avec mes équipes. C'est bien mieux qu'une médaille ! »

Daï-Loc Truong, CFO at VIGS.

[En savoir plus](#)

N26

N26 est une néobanque basée à Berlin. Fondée en 2013, elle propose aujourd'hui ses services bancaires dans 24 pays et compte plus de 1 200 collaborateurs. En 2021, N26 a été désignée meilleure banque du monde par Forbes.

N26 s'appuie sur les applications Workday pour offrir à ses clients la meilleure expérience de banque en ligne au monde.

Ce succès fulgurant s'explique en partie par son ADN d'entreprise technologique Cloud axée produit, dans un secteur qui repose encore largement sur des systèmes IT traditionnels. N26 a ainsi pu développer une expérience de banque en ligne 100 % mobile qui permet à ses clients d'ouvrir un compte et de commencer à l'utiliser en huit minutes seulement.

En 2019, toutefois, l'expansion rapide de cette banque disruptive a entraîné d'importants changements qui ont mis à jour les limites des systèmes existants. Ces systèmes se caractérisaient par une faible transparence des données financières, une dépendance excessive à Excel et des problèmes de partage des données et de connexions à répétition. En tant qu'entreprise de plus en plus internationale, N26 avait besoin d'une plateforme technologique flexible et évolutive, capable de soutenir l'agilité et l'innovation dans toute l'organisation.

Avant que N26 n'adopte Workday pour ses opérations Finance et RH, sa plateforme technologique ne parvenait plus à répondre aux demandes croissantes imposées par le rythme et la complexité de son expansion. Les collaborateurs devaient se connecter chaque jour à cinq plateformes distinctes en utilisant différents mots de passe, sans pouvoir transférer leurs données ni accéder à des rapports en temps réel.

Pour toutes ces raisons, son choix s'est porté sur Workday.

- pour accompagner la transition de startup à leader du marché mondial
- permettre de passer davantage de temps pour ce qui compte vraiment
- rendre les processus internes simples que chacun puisse comprendre

« Notre mission consiste à servir nos clients. Grâce à Workday, nous pouvons nous concentrer sur l'essentiel. »
Arno Schleussner, Director Finance, Reporting & Capital Planning.

[En savoir plus](#)

RÉFÉRENCES CLIENTS

ALTRAD

Avec un siège social situé à Montpellier, en France, Altrad emploie 42 000 personnes dans 50 pays.

Altrad a rationalisé le traitement de ses données financières dans plus de 100 organisations pour gagner en rapidité et en précision pour sa prise de décision.

Altrad s'est développée par le biais d'acquisitions à travers le monde pour maintenir sa position de leader sur plusieurs marchés, en se diversifiant sur plusieurs secteurs, plusieurs zones géographiques et également plusieurs services. Bien que cela l'ait protégé contre l'impact des changements cycliques, cette diversification a également créé le besoin de gérer des systèmes financiers distincts dans plus de 100 filiales, augmentant les risques d'erreur et de retard et complexifiant le suivi du rythme de l'activité.

Le choix porté sur Workday a permis de centraliser facilement et de manière rentable des informations disparates provenant du monde entier, sans qu'il soit nécessaire de modifier la quarantaine de systèmes d'information différents utilisés dans le groupe.

Aujourd'hui, l'équipe financière a fortement gagné en rapidité, en efficacité et en sécurité des données. La consolidation est instantanée, et le risque d'erreurs lié à la saisie de données et aux formules Excel complexes a été éradiqué.

Le déploiement de Workday Adaptive Planning a permis au service financier d'économiser près d'une journée entière par mois sur les rapports, tout en fournissant simultanément des informations plus fiables, précises et détaillées pour soutenir une meilleure prise de décision.

La confiance dans la Finance au sein du groupe a considérablement augmenté. Altrad utilise désormais Workday Adaptive Planning, avec lequel ils ont créé le modèle de P&L, pour fournir une vue intégrée de la finance à la direction générale

« Nous sommes désormais plus flexibles, nos délais sont plus courts et notre efficacité s'est améliorée à travers plusieurs secteurs de l'organisation. » Elsa Meallares, Contrôleur financier.

[En savoir plus](#)



[sommaire](#)



workiva



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Workiva simplifie la manière de travailler de plus de 5 300 entreprises dans le monde.

Nos clients nous font confiance pour connecter leurs données, documents et équipes au sein d'une seule plateforme intégrée.

Le résultat : plus d'efficacité, plus de transparence et des prises de décisions facilitées. Si vous souhaitez découvrir comment Workiva peut vous aider pour la production de vos rapports (financiers, RSE, rapports statutaires), rendez-vous sur www.workiva.com/fr.

LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL**
443.3 millions USD
(2021)



**DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ**
2008



**DATE DE CRÉATION DE
LA SOLUTION PROMUE**
2010



FONDATEUR(S)
Marty Vanderploeg,
Jeffrey Trom, Joseph Howell,
Matthew Rizai, Jereme



**NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL**
2106 (2021)



sommaire

VOS CONTACTS



Helyette Jarny
Solutions Consultant

✉ helyette.jarny@workiva.com



Nicolas Letavernier
Area Sales Director

✉ nicolas.letavernier@workiva.com



Pierre Curto
Solutions Consultant

✉ pierre.curto@workiva.com



Laurent Le Guen
Alliance and Partnership
Director - France

✉ laurent.leguen@workiva.com



Benoît Voute
Alliance and Partnership
Director - France

✉ benoit.voute@workiva.com



Vincent Guillard
Senior Regional Marketing
Manager

✉ vincent.guillard@workiva.com

LES FONCTIONNALITÉS DE LA SOLUTION

01

REPORTING CONNECTÉ (FINANCIER ET ESG)

L'ESG est devenu l'un des enjeux majeurs 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.

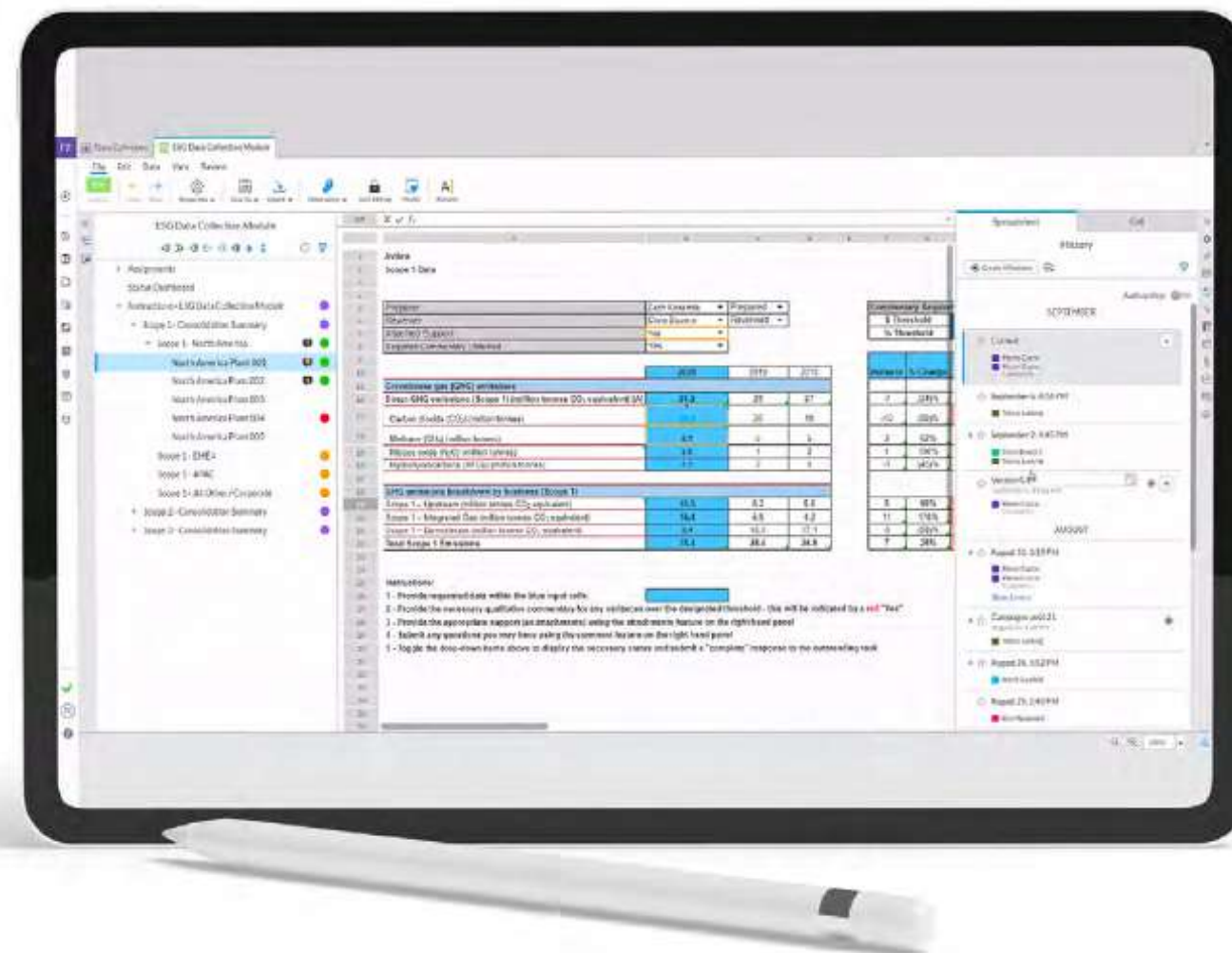
La plateforme Workiva a été pensée pour l'ensemble de vos processus de reporting : automatisez la collecte de vos données, affranchissez-vous des tâches rébarbatives et rassemblez vos départements financiers et RSE au sein d'une même plateforme.

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

02

AUTOMATISATION & CONNECTIVITÉ DE LA DONNÉE

De vos différents systèmes sources jusqu'à vos rapports finaux, financiers, réglementaires, durables, vos données ne quittent jamais Workiva. Plus que cela, elles sont connectées dans tous vos documents et actualisées en temps réel dès qu'une modification est effectuée par un membre de votre équipe. Plus de 50 connecteurs sont mis à votre disposition pour assurer une connectivité maximale avec vos systèmes en place.



03

COCKPIT ESG

Que votre entreprise produise ses rapports conformément aux référentiels RSE reconnus (directement intégrés dans Workiva) ou aux standards de l'industrie, tout s'effectue directement dans la plateforme. Grâce à un véritable «cockpit» embarqué, gérez vos workflows, organisez vos données ESG et pilotez votre performance durable dans un environnement connecté.

04

AUDIT, CONTRÔLE & GESTION DES PERMISSIONS

Travaillez dans le même environnement, directement prêt pour l'audit afin de garantir le plus haut niveau de fiabilité de vos rapports réglementaires. Créez vos documents avec des pistes d'audit complètes, une traçabilité des données accrue et une vision de bout-en-bout de toutes les tâches effectuées. De plus, le contrôle des permissions natif à Workiva vous permettra de gérer facilement les différents niveaux d'accès.

05

COLLABORATION DES ÉQUIPES (INTERNE + EXTERNE)

Plus de licence utilisateur. Toutes vos équipes métiers peuvent avoir accès à la plateforme et travailler en même temps, sur un même document. Vos prises de décision seront, elles, naturellement facilitées grâce au côté collaboratif de l'outil : simplification du suivi, plus de problèmes de versions, gestion des commentaires et évaluation en temps réel. Vos commissaires aux comptes, agences de design et autres contributeurs auront eux aussi un accès à Workiva.

06

MISE EN CONFORMITÉ

Le point commun de toutes les démarches lancées autour du reporting est le renforcement des exigences réglementaires en Europe et en France. Avec plus de 14 ans d'expérience en matière de mise en conformité, Workiva intègre nativement tout ce dont vous aurez besoin pour répondre aux nombreuses réglementations existantes (Reporting électronique ESEF au format XBRL, etc.) et futures (CSRD).

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

07

CLOUD NATIF

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



ESG PROGRAM BY WORKIVA

Avec son nouvel «ESG Program», Workiva vous donne les clés pour piloter efficacement votre performance RSE au sein de votre plateforme de Reporting. Référentiels intégrés, émissions carbone et données financières connectées, suivez en temps réel l'impact de votre organisation grâce à une vision 360 de vos activités.

WORKIVA & FUTURE OF FINANCE

Pour la quatrième 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 nouvelle édition sous le signe d'une finance "next gen"

CAS D'USAGE #1

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 :

- 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

En savoir plus sur www.workiva.com/fr/customers

CAS D'USAGE #2

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.

En savoir plus sur www.workiva.com/fr/customers

RÉFÉRENCES CLIENTS



CAS CLIENTS



interparfums



MERCI À TOUS RENDEZ-VOUS EN 2023 !





DIGITAL FINANCE AWARDS

OUVERTURE DES CANDIDATURES !

Fermeture le 22 février 2023

Cérémonie de remise de prix
12 avril 2023

フ
○
フ
2022