

Partenaire majeur

Deloitte.

Un événement

LOSAM

DIGITAL FINANCE AWARDS

DIGITAL SUCCESS STORIES **2024**

INTRODUCTION

Chère communauté,

Bienvenue à la 6^{ème} édition des Digital Finance Awards !

Après 6 mois de concours, plus de 30 projets présentés et l'engagement de 60 membres de jury, ce guide célèbre à nouveau l'innovation et la transformation au sein des directions financières. Cette édition 2024 témoigne de notre engagement continu à accompagner les entreprises dans leur développement et à projeter ensemble le futur de la fonction finance.

Cette année, nous avons eu le plaisir d'introduire une nouvelle catégorie « Roadmap ». Cette thématique met en avant les candidats qui partagent leur feuille de route complète de transformation sur les prochaines années, avec souvent, des jalons déjà franchis. Six candidats se sont prêtés au jeu et se sont distingués dans cette catégorie, illustrant leur vision stratégique à long terme.

Les quatre autres catégories - Ambition, Innovation, Efficience et RSE - continuent de représenter le cœur de notre concours. Nous avons constaté une montée en puissance des projets d'innovation, en particulier ceux intégrant les nouvelles technologies dont l'intelligence artificielle. Ces initiatives montrent que les directions financières ne se contentent pas d'optimiser les processus existants, mais cherchent également à explorer des voies novatrices pour créer de la valeur durablement.

Nous sommes particulièrement fiers de constater que les projets RSE continuent de jouer un rôle prépondérant. Ils démontrent que la finance durable n'est pas une simple tendance, mais une évolution incontournable et nécessaire pour le développement d'un avenir plus responsable.

Nous tenons à exprimer notre gratitude aux éditeurs stars partenaires qui, par leur engagement et leurs convictions, rendent ce dispositif unique possible.

Merci à eux : Deloitte, Appian, Axway, Basware, Blackline, Cegid, Celonis, Coface, Coupa, Generix, Ivalua, kShuttle, Palo Alto, Runview, Sidetrade, Synertrade, WalkMe, Wolters Kluwer, Workiva et Zuora.

Un mot également pour nos candidats : mille merci pour votre grande implication et votre passion !

Bonne lecture,

Corinne Crozier

Directrice des programme Finance et RH

& Loïc Vuichard

Président et co-fondateur

LOSAM



DIGITAL FINANCE AWARDS

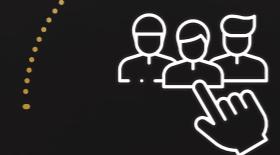
SOMMAIRE



Sur scène : Mélanie Levy-Thiébaut, cheffe d'orchestre française

LES ÉTAPES CLÉS DU CONCOURS

5 MARS
SOIRÉE DE
LANCEMENT



20 MARS
FERMETURE DES
CANDIDATURES



21 > 28 MARS
COACHING
DES CANDIDATS



29 MARS > 5 AVRIL
SESSIONS DE
JURY



24 AVRIL
CÉRÉMONIE DE
REMISE DES PRIX



CATÉGORIE
AMBITION

LES CANDIDATS

AMBITION DESCRIPTION

Projet qui illustre une vision audacieuse et une détermination forte à atteindre des objectifs précis. Il est récompensé pour son ambition remarquable dans la conception et la réalisation de projets financiers se distinguant par son envergure, sa vision stratégique et sa capacité à relever des défis complexes.

CRITÈRES D'ÉVALUATION

- Transversalité
- Périmètre
- Complexité



MEMBRES DU JURY



Marine Cochard
SVP Controlling et Finance
Transformation
BELIEVE



Florence de Noray
Vice Présidente Finance,
Europe Continentale
BUTAGAZ



Laurent Musielak
CFO
COLLIERS



Jean-Philippe Grégoire
CFO
DAHER



Sébastien Cannizzo
Associé Conseil, Finance et
Performance
DELOITTE



Gaétan Michel
Associé Conseil, Finance et
Performance
DELOITTE



Arnaud Bosser
CFO international
FDJ



Rosa Barrancas-Barroso
EVP, Group CFO
GROUPE INNOTHERA



Estelle Leroy-Savignac
DAF
LADURÉE



Rémi Brunard
Finance Transformation
Director
L'ORÉAL



Edouard Mac Nab
Directeur Financier
NESTLÉ



Arnaud Dutang
SVP Finance - CFO France
SCHNEIDER ELECTRIC



**Patricia Huyghues-
Despontes**
Group CFO
SMCP



Alexis Donon
DAF France
SOCOTEC



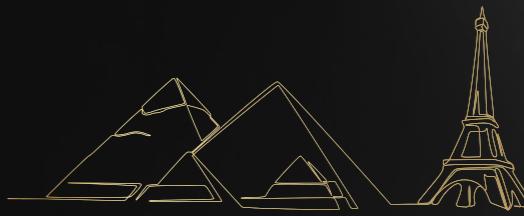
Marc Sauty
Directeur de centralisation en
centre de services partagés
Finance
SODEXO



Olivier Feraille
Sales Director CCH Tagetik -
France
WOLTERS KLUWER



Zeliko Kovacevic
Major Accounts Director
WOLTERS KLUWER



REPORTING FACTORY

Notre ambition est de réinventer l'animation financière du groupe Danone à l'échelle mondiale

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
27,619 Md €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
96000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
54

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
10 FI + IT

EFFECTIFS EMBARQUÉS
1348

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
1^{er} mai 2022

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Pour améliorer la performance financière du groupe, DANONE devait réussir à mettre en œuvre un système de pilotage financier sur l'ensemble de son périmètre (global, zone, pays) Les macro-objectifs du projet sont :

- créer un langage commun et uniifié de KPIs, via des dashboards standardisés et automatisés
- harmoniser le reporting et optimiser le process de revues de performance (business review)
- déployer rapidement le projet à l'échelle mondiale dans toutes les équipes Finance du groupe

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Les résultats obtenus ont permis de décrocher le titre de gagnant des Danone Finance Awards 2023 dans la catégorie digitalisation :

- 24 dashboards harmonisés déployés dans le monde auprès de 1300 utilisateurs, du COMEX aux équipes opérationnelles, dans la totalité des équipes Finance dans le monde.
- un périmètre fonctionnel en extension:Terrain de jeu initial (P&L & Cash) rapidement élargi aux données de la Trésorerie, Opérations & pilotage ROIC.

4. TRANSVERSALITÉ

Par sa nature même, notre projet est transversal:

- nous créons un véritable langage commun autour de la performance financière de nos marques, de nos opérations, un langage partagé au-delà de la fonction finance avec le Comex du Groupe, les équipes Marketing, Sales et Supply chain Groupe et dans les filiales.
- en fédérant tous les acteurs, nous facilitons et accélérerons les prises de décision.

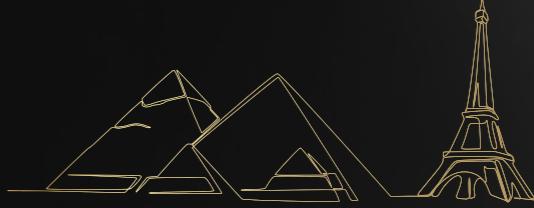
5. PÉRIMÈTRE

Ce projet vise à équiper les services financiers de direction du groupe Danone d'une application unique de management de la performance financière: 233 entités du groupe sont concernées dans 54 pays où Danone opère.

Au-delà de la fonction finance, 16 fonctions ou départements sont des utilisateurs réguliers. Ainsi, le périmètre géographique et fonctionnel est à la taille du groupe Danone, international et transversal.

6. COMPLEXITÉ

- Complexité technique: forte volumétrie et structure des données dans notre SGBD.
- Complexité de déploiement : mise en place de «Report Owners», équipe relais, animée en communauté, afin de garantir l'appropriation au plus près des besoins
- Complexité de conduite du changement dans un contexte de réorganisation
- Données «live»: plus de 40 rechargements par jour
- Timing court: onboarding des ressources clés (80 personnes dans 8 pays participants au design) avec une logique de MVP



PROJET OS

Refonte du processus de consolidation au travers d'un changement d'outil.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
15,6 Mds €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
25M/105M

PAYS IMPLIQUÉ(S)
65

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
50

EFFECTIFS EMBARQUÉS
400

BUDGET
8 Millions €

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Avril 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Juin 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

L'élément déclencheur c'est un outil de consolidation vieillissant en termes d'expérience utilisateur et en grande obsolescence technique.

L'enjeu est donc d'engager un changement rapide, et de faire de la contrainte posée par l'élément déclencheur pour revoir le process de consolidation, augmenter la qualité des comptes consolidés et réduire les délais de clôture.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- 14 mois de projet (pour une ambition à 13)
- 50 % de users
- 50 états automatisés
- 100 contrôles bloquants mis en place
- 13.000 entités nettoyées
- Outil validé sans aucune réserve par nos CACs
- 1 process interco redesigné avec des écarts de réconciliation divisé par 3 par rapport à 2022
- 1j sur la 1^{re} clôture fiscale
- Des comptes IFRS validés

4. TRANSVERSALITÉ

Le projet a nécessité la collaboration de nombreux services dans l'entreprise : Service consolidation, Equipe Informatique, Equipe contrôle de gestion groupe, nos 3 centres d'excellence et l'ensemble des reporters en pays.

5. PÉRIMÈTRE

Par nature le périmètre comprend l'entièreté du Groupe. C'est à dire 65 pays, 240 sociétés, 15.000 PNL, et 2 hiérarchies de consolidation gérées. 2 ans d'historiques mois par mois à reprendre.

6. COMPLEXITÉ

C'est un projet qui se lance au milieu de plusieurs autres en Finance

- une gestion complexe des interfaces notamment avec l'EPM
- on s'impose un délai court de projet
- nous avons des ambitions fortes en termes d'évolution du process
- nous choisissons un éditeur récent sur le marché
- un changement de référentiel (IFRS) en même temps



PROJET 1FIN'IT

Amélioration de la performance opérationnelle et financière du CSP IT

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
143 milliards €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
180K

PAYS IMPLIQUÉ(S)
France

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
40

EFFECTIFS EMBARQUÉS
1000

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Septembre 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Juin 2024

2. CONTEXTE ET ENJEUX

3 objectifs du projet pour le CSP IT de EDF:

- faciliter la gestion des coûts et des tarifs jusqu'à la facturation, pour une lecture dynamique de bout en bout
- doter le CSP IT d'une nouvelle capacité d'analyse et de simulation
- simplifier la mise en œuvre de la gestion économique entre les opérationnels et les financiers

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Le Plan à Moyen Terme du CSP IT (1 Milliard €/an) vient d'être fait via 1FIN'IT, en termes de construction budgétaire et de refacturation à l'ensemble des Business Unit de EDF.
 La facturation 2024 est aussi issue de 1FIN'IT et nous sommes en train de finaliser le rolling forecast.
 Nous avons aussi standardisé l'ensemble des pratiques de costing avec un alignement total sur un standard externe à EDF (modèle de costing CIGREF) pour faciliter les benchmarks et en tirer de la performance financière.

4. TRANSVERSALITÉ

Le projet impacte 1000 utilisateurs du CSP IT de EDF, soit environ 1 salarié sur 2, avec une proportion de 90% Opérationnels et 10% Contrôleurs de Gestion.
 L'enjeu est vraiment de mettre l'acteur opérationnel au «coeur» de son pilotage économique, en lui donnant les manettes pour le faire et le responsabilisant dans la construction de son Plan à Moyen Terme. le Contrôleur de Gestion se concentre ainsi sur son rôle de Business Partner en réduisant drastiquement les taches de «data crunching».

5. PÉRIMÈTRE

Le projet couvre l'ensemble du pilotage budgétaire du CSP IT de EDF. En chiffres, cela correspond à 2 000 salariés, 2 datacenters, 100 000 postes de travail, 3 supercalculateurs, 180 000 boîtes mails, 500 applications informatiques, etc...
 Il s'agit donc d'une transformation en profondeur de nos modes de travail et de pilotage financier, accompagné d'une nouvelle plateforme collaborative pour construire et piloter les coûts complets et la facturation de l'ensemble de l'unité.

6. COMPLEXITÉ

La complexité vient de plusieurs paramètres:

- projet de transformation pour aligner les pratiques de 1 000 personnes, soit 1 salarié sur 2 du CSP IT de EDF
- modification du modèle de costing pour s'aligner sur le modèle CIGREF en supprimant les exceptions locales, donc forcément modification de l'ensemble de nos coûts internes
- innovation technique avec le mariage d'un outil d'EPM et un outil de costing (première sur le marché)
- timing serré: 9 mois pour faire le modèle et le PMT



ALUSTA

Stratégie de Transformation digitale de la comptabilité en respectant nos 3P: People, Planet, Profit.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
1,6Md €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
10 000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
7

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
10

EFFECTIFS EMBARQUÉS
60

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
2019

DATE DE FIN
DU PROJET
2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

LISI - entreprise familiale depuis 246 ans (Belfort)

La stratégie de transformation digitale repose sur 8 fondamentaux:

- absorber une croissance à effectif constant
- accroître l'automatisation des tâches
- permettre le passage en CSP
- augmenter la qualité de la donnée
- créer une piste d'audit fiable
- passer au Zéro papier
- upskiller la fonction comptable et lui donner une image innovante
- préparer l'arrivée de l'IA

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

La productivité comptable a plus que doublé:

- nb factures/pers: de 6000 à 14000
- temps de traitement: de 23j à 8 jours
- taux d'automatisation: 0 à 66%
- % e-invoicing: 0 à 46% (Best 99%)
- % payé à l'heure (J): de 45 à 75%
- workflow automatisé partiellement
- digitalisation & automatisation de 4 documents: Commande/Facture/Bon Livraison/Avis virement

Refonte complète des processus achats: Maintenance, Déchets, Sous-Traitance, leasing.

4. TRANSVERSALITÉ

3 fonctions embarquées et 31 usines:

1- achats avec «l'OA fait la comptabilité» + Conditions de règlement

2- supply Chain avec l'équation magique: « $10A = 1FACT = 1BL$ »

3- IT: développements ERP, API

Re-engineering des processus achats & réception. Revue critique des factures avec OA & volumétries fournisseurs.

5. PÉRIMÈTRE

Projet mondial: 90% des factures fournisseurs / 8 pays

A fin 2023: 31 usines, 5 pays, 65% des factures

• gains économiques: autour 1M€/an & gains sur escompte x2

• enjeux empreinte carbone : 22ktCO2 eq, ~900 arbres sauvés/an, -45% de papier, -88Mio litres d'eau

• gains humains puissants : très forte montée en compétences, télétravail rendu possible, outils performants, meilleure image.

• organisation: 2 CSP. simplification & standardisation (conditions de règlement, référentiels).

6. COMPLEXITÉ

Complexité sur les leviers modernisés:

- BASWARE - 1 contrat mondial
- Automation -> RPA
- Data & Process mining
- Développements internes ERP
- Création~50 API
- Préparation à l'IA

Plus que tout, c'est la «modernisation» des esprits qui est l'élément porteur de cette stratégie: montée en compétences des équipes, appétence pour la Data & Innovation.





PERNOD RICARD FINANCE 4.0

Transformer la fonction Finance pour conduire l'organisation vers des performances supérieures

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
12 mds €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
20 000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
80

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
25

EFFECTIFS EMBARQUÉS
2200

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
2019

DATE DE FIN
DU PROJET
2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Dans le contexte d'un vaste programme de transformation visant à devenir leader de notre industrie, notre ambition était de permettre à la Finance de jouer pleinement son rôle de Business Partner au service de la vision stratégique du Groupe :

- optimiser le pilotage de la performance en unifiant Consolidation et Gestion
- rendre le planning plus pertinent et collaboratif en engageant les fonctions non-financières
- transformer les outils et process financiers pour gagner en agilité et efficacité

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Pour l'atteinte d'objectifs exceptionnellement ambitieux:

- reporting uniifié dans un nouvel EPM livré dans les délais (clôture annuelle sécurisée),
- désopacification des paliers de consolidation (de 150 à 500 packages)
- réduction des délais de clôture (-3 jours de reporting Net Sales)
- mise en place de Rolling Forecasts 18 mois collaboratifs intégrant les plannings Financier, Marketing, RH et Opérations (S&OP)

4. TRANSVERSALITÉ

Projet stratégique porté par l'exécutif (CEO & CFO), embarquant l'ensemble des acteurs de l'organisation (Finance, IT, Opérations, HR, Sales, Marketing) autour d'une vision ambitieuse et commune

- transversalité outils: Plateforme EPM intégrée interfacée (3 EPM, xERP)
- transversalité des process: Tous les cycles de clôture et de planification
- transversalité organisationnelle: toutes les filiales impliquées dans l'adoption de nouvelles méthodes de reporting et planning plus collaboratives

5. PÉRIMÈTRE

Périmètre géographique:

- toutes les filiales du groupe (82 pays, 2000 utilisateurs)
- toutes les activités du groupe (Production et Distribution)

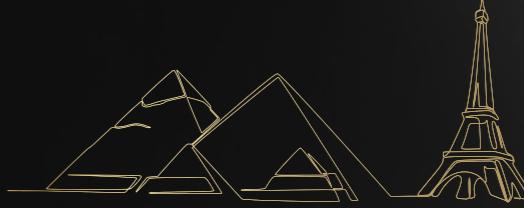
Périmètre fonctionnel:

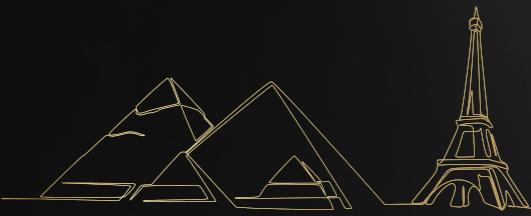
- tous les processus de Planning et de reporting (Actual, Financial Rolling Forecast, Workforce planning, S&OP, R&O, Cash, TP, Coûts standards)

6. COMPLEXITÉ

La complexité du projet provient de la concomitance des changements importants induits sur l'ensemble des process financiers:

- Refonte du modèle de donnée: plus de granularité analytique
- Changement de point d'entrée à l'entité légale
- Transformation forte des méthodes de travail (collaboration entre équipes avec l'unification du reporting)
- Harmonisation de process multiples et hétérogènes
- Modernisation de l'architecture technique variée





PIMS - PURCHASE INVOICES MANAGEMENT AND STEERING

Déploiement du nouveau modèle opérationnel de gestion des engagements et des factures.

1. CHIFFRES CLÉS

 CHIFFRE D'AFFAIRES
25 mds

 EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
130 000

 PAYS IMPLIQUÉ(S)
2

 ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
15

 EFFECTIFS EMBARQUÉS
6000

 DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Avril 2021

DATE DE FIN
DU PROJET
Décembre 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

CONTEXTE: hétérogénéité des processus avec forte dépendance avec les fournisseurs, faible taux de bons de commande (PO), surcustomisation du SI

ENJEUX:
 1- Devenir la 1^{re} grande entreprise française à payer 100% de ses factures sous 60 jours
 2- Améliorer la qualité des données clé au bénéfice de toute la chaîne de valeur (vision de l'engagé, comptabilisé, et payé), améliorant les capacités de pilotage.
 3- Aligner l'efficacité opérationnelle de la fonction PTP sur les meilleures pratiques

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Mise en place d'un Core model transversal à l'ensemble des métiers et départements du Groupe :

- nouvelle discipline imposée à l'ensemble des parties prenantes en amont pour lier chaque achat à une autorisation budgétaire.
- nouvelle posture: responsabilisation de chacun sur la gestion des achats
- 100% des factures payées dans le nouvel outil sont liées à un PO (versus 27%)
- 5400 personnes formées en 14 mois
- gains attendus: 5,2 M€, déjà réalisés 3,5M€

4. TRANSVERSALITÉ

Approche transversale:

- à l'ensemble des départements du Groupe
- pour l'ensemble des catégories d'achat: mêmes outils et mêmes processus

5. PÉRIMÈTRE

Modèle déployé pour le périmètre France métropolitaine, représentant plus de 6 000 utilisateurs, 150 collaborateurs Procure to Pay, 30 000 fournisseurs et environ 40 000 factures/an.

Alignment des principaux acteurs de la chaîne: des achats au pilotage financier.

6. COMPLEXITÉ

- Hétérogénéité des processus au départ
- Nombre et diversité de personnes impactées
- Résistance forte au changement sur une chaîne de valeur qui n'avait jamais subi de transformation
- Complexité d'intégrer un outil «standard de marché» dans notre environnement IT et de s'adapter aux fonctionnalités natives de l'outil
- Adhésion apparue en cours de projet avec d'autres programmes majeurs du Groupe

LES NOMMÉS 2024

CATÉGORIE **AMBITION**

1

lisi

ALUSTA



Anne-Delphine Beaulieu

Directeur de la RSE &
Directeur de la transformation
digitale

LISI GROUP

2



REPORTING FACTORY



Delphine Rabatel

Finance Digital
Transformation Director
DANONE



Tatiana Denysenko

Digital Finance
Transformation Manager
DANONE

3



Pernod Ricard

PERNOD RICARD FINANCE 4.0



Valérie Popard

Group Consolidation
& Sustainable Finance
Director

PERNOD RICARD



Lucie Prochnow

MMPJ Business Analyst
Director & Château Sainte
Marguerite Finance Director
PERNOD RICARD

LE LAURÉAT

CATÉGORIE AMBITION



ALUSTA

Sur la photo ci-joint, de gauche à droite :

- DELOITTE - Sébastien Cannizzo, Associé Conseil, Finance et Performance
- LISI GROUP - Anne-Delphine Beaulieu, Directeur de la RSE & Directeur de la transformation digitale
- WOLTERS KLUWER - Vincent Salmon, VP Operations Manager France



LE PARRAIN DE LA CATÉGORIE AMBITION



Wolters Kluwer



EN SAVOIR

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.

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 scénario, métiers sur les états financiers, adapter les plans stratégiques, mettre à jour facilement les prévisions de déploiement, produire des états financiers et des rapports de gestion formatés et auditables, collaborer sur des rapports métiers et automatiser la publication et le reporting de direction.



CATÉGORIE
EFFICIENCE

LES CANDIDATS

EFFICIENCE DESCRIPTION

Projet qui aura transformé en profondeur des processus finance avec des gains notables en termes d'efficience, de temps et de ressources.

Le projet aura véritablement modernisé et automatisé le fonctionnement opérationnel pour apporter plus de valeur ajoutée.

CRITÈRES D'ÉVALUATION

- Périmètre fonctionnel impacté
- Gains observés (temps, ressources, coûts...)
- Degré de modernisation, technologie innovante





MEMBRES DU JURY



Anne Renaudin Florence
Group Finance Efficiency
Director
ALSTOM



Pascal Amilhat
Responsable Commercial
BASWARE



Cédric Podan
Senior Account Executive
BASWARE



Anne Adamo
Chief Financial Control
Officer
BELIEVE



Cécile Huet
Corporate Finance & Finance
Transformation Senior
Director
DASSAULT SYSTÈMES



King-Hée Ngo
Associé Conseil, Finance &
Performance
DELOITTE



Laurence Huet
Group Financial Process
Director Transformation
Finance
EDENRED



Virginie Péchalat
Directrice Transformation
Finance
HOMESERVE



Isabelle Faure
Finance Transformation
Director
PUBLICIS GROUPE



François Roberge
Chef d'Equipe Méthodes,
Référentiel & Outils Digitaux
RENAULT



Yann Patry
Finance Transformation
Officer
RENAULT



Edouard Pichon
CFO
REXEL



Ludovic Maetz
Finance Transformation VP
SCHNEIDER ELECTRIC



Martin Naveos
Head of Finance Solutions &
Analytics
SCOR



Marie-Laure Viala
Directrice Transformation de
la Direction Générale Finance
et Achats
SNCF



Laure Gamisans
Directeur Projets Transfo &
Performance
VALLOUREC



OPÉRA

Garantir la robustesse des procédures via un dispositif partagé de contrôle et gestion des risques.

1. CHIFFRES CLÉS

 **CHIFFRE D'AFFAIRES**
1516 millions €

 **EFFECTIFS**
EN FRANCE / MONDE
France: 1 800

 **PAYS IMPLIQUÉ(S)**
12

 **ÉQUIPE PROJET**
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
12

 **EFFECTIFS EMBARQUÉS**
310

 **BUDGET**
72k €

 **DATE DE LANCEMENT**
DU PROJET
Décembre 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Juin 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Les équipes Finance disposaient d'un outil de gestion des risques, mais les évolutions réglementaires globales et locales ont conduit à migrer vers un outil plus performant.

- Macro objectifs :
 - migrer le RCF vers un outil permettant une gouvernance à 360°
 - embarquer les autres instances de Contrôles globales et locales vers un outil commun.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Axes forts: la mobilisation et la coordination des équipes Risques, Contrôle interne et Transformation Finance autour d'un même outil de gouvernance et mettre en commun leurs besoins.

La possibilité aux CFOs de constater les performances des équipes Finance à travers leurs auto-évaluations et leurs plans d'action.

4. PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL IMPACTÉ

L'outil nous permet de promouvoir le Core model en harmonisant tous les processus financiers de l'ensemble des entités AXA IM, tout en laissant à chacune la liberté d'y intégrer leurs spécificités de façon à répondre à la fois à leurs réglementations locales.

La gestion bottom up des risques opérationnelles du département Finance Opérationnelle en impactant de manière visible et immédiate les contrôles clés réalisés par les équipes comptables.

5. GAINS OBSERVÉS (TEMPS, RESSOURCES, COÛTS...)

- Gain de temps:
Risk Ops:
- 2 jours/trim sur le reporting au groupe
 - 2 jours/mois sur le reporting aux comités internes
 - RCF: 1 mois/an pendant la revue avec les auditeurs.

6. DEGRÉ DE MODERNISATION, TECHNOLOGIE INNOVANTE

Solution cloud permettant une capacité de reporting plus puissante, un suivi en temps réel des auto-évaluations de contrôles de 1^{er} niveau et également une visibilité sur la trilogie : risques <=> incident <=> contrôles.



DIGITAL CLOSE

Mise en place d'une application qui permet de sublimer le processus de clôture financier.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
28.3 Milliards €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
France: 100 000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
16 (2025: 50+)

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
8

EFFECTIFS EMBARQUÉS
**2000+
(2025: 3000+)**

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Juin 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Juin 2025

2. CONTEXTE ET ENJEUX

La standardisation et l'automatisation des processus financiers représentent un enjeu critique en matière d'efficience pour un groupe comme Danone. Ce besoin a été complété par une nécessité de remplacer un outil de gestion des écritures manuelles obsolète.

L'implémentation d'un modèle central a initié notre voyage, jetant les bases de l'harmonisation. Les équipes se sont synchronisées, la communication s'est améliorée, ouvrant la voie à l'automatisation.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Notre initiative incarne l'innovation technologique mise au service des utilisateurs. Ce projet se distingue par son ambition : harmoniser les pratiques des équipes comptables à travers toutes nos géographies. En libérant nos équipes des tâches routinières désormais automatisées, nous les réorientons vers des travaux à forte valeur ajoutée. Non seulement nous métamorphosons la qualité de notre travail, mais nous créons également un canal de communication par le biais d'un référentiel commun.

4. PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL IMPACTÉ

- Mise en place d'un calendrier de clôture couvrant tous les processus essentiels (tels que Record to Report, Procure to Pay, Order to Cash, Taxes, Consolidation, etc.).
- Mise en place d'un outil de gestion complète des étapes de préparation, documentation et validation des écritures manuelles.
- Mise en place d'un outil de documentation exhaustive des réconciliations comptables de fin de période avec accessibilité interne et externe.

5. GAINS OBSERVÉS (TEMPS, RESSOURCES, COÛTS...)

Gain qualitatif:

- la justification des écritures manuelles est obligatoire;
- la piste d'audit est générée automatiquement;
- documentation automatique des contrôles clés;

Gains quantitatifs: diminution significative du nombre d'erreurs sur les écritures manuelles grâce à l'intégration de contrôles systématiques;
Gain d'efficience notable sur la justification des comptes automatisés et sur la documentation des tâches de clôture.

6. DEGRÉ DE MODERNISATION, TECHNOLOGIE INNOVANTE

Pour Danone, il s'agit d'une innovation significative :

- le calendrier de clôture est harmonisé, visible en temps réel et documenté pour l'ensemble du groupe. Il contribue notamment à l'onboarding des nouveaux arrivants;
- une roadmap d'automatisation ambitieuse, incluant des cas d'usage complexes visant à réduire le temps passé par les équipes sur les tâches de clôture;
- un processus d'écriture manuelle entièrement maîtrisé, incluant des contrôles automatiques.



INFINOE +

Refonte du processus d'élaboration budgétaire: vers un pilotage renforcée par la marge directe.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
884 millions €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
8 530 ETP

PAYS IMPLIQUÉ(S)
France

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
15

EFFECTIFS EMBARQUÉS
90

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Octobre 2021

DATE DE FIN
DU PROJET
Juin 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

La volonté de transformer la fonction Finance:

- moderniser et uniformiser l'outil d'élaboration budgétaire afin de disposer d'un budget par destination. La culture financière devait être d'avantage mise en valeur.
- des enjeux stratégiques de pilotage interne et de gouvernance, des enjeux réglementaires avec la nécessité d'alimenter le nouvel infocentre de l'Etat INFINOE et des enjeux technologiques.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Un gain de temps dans la construction budgétaire de l'ordre du mois.
- Une amélioration du pilotage en central et une homogénéisation des règles.
- Un objectif de pilotage par la marge renforcée: amélioration des marges par activités.

4. PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL IMPACTÉ

Il s'agissait d'un projet d'établissement très attendu par la gouvernance pour renforcer le pilotage.
Le contrôle de gestion a été un maillon clé avec la consolidation d'un dialogue de gestion renouvelé.

5. GAINS OBSERVÉS (TEMPS, RESSOURCES, COÛTS...)

Gain de temps: 1 mois.
Moins de saisie, d'avantage de temps pour l'analyse et la recherche d'efficience.
Il permet de mettre à disposition des indicateurs de pilotage de l'efficience: marges par activité, marges directes afin de donner encore plus de sens aux chiffres.

6. DEGRÉ DE MODERNISATION, TECHNOLOGIE INNOVANTE

Utilisation de l'outil SAC planning.
Cet outil nous permet à la fois d'élaborer le budget, de suivre l'exécution budgétaire et d'intégrer les indicateurs de mesure (ratio de productivité par exemple) - outil d'analyse et de décisionnel complet.



IBUY

Déploiement mondial d'un outil de P2P - Coupa dans 76 pays du Groupe.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
2,4 milliards €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
France : 700
Monde : 19 000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
76

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
8

EFFECTIFS EMBARQUÉS
4 500

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
30 novembre 2021

DATE DE FIN
DU PROJET
31 décembre 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Ipsos ne disposait pas d'un outil de gestion des bons de commande à l'échelle mondiale, révélant une faiblesse dans le contrôle interne des achats et un processus d'approbation des factures entièrement manuel. Les objectifs du projet étaient donc de renforcer le contrôle interne associé aux achats, d'accroître l'efficacité des équipes grâce à l'automatisation du processus, et d'améliorer la gestion des dépenses.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

L'implémentation d'iBuy est un succès, en grande partie grâce à son adoption rapide au sein d'Ipsos. Ce système a permis la digitalisation totale du processus d'achat dans un seul et même outil, entièrement intégré à l'ERP du groupe. Le déploiement à l'échelle mondiale a été réalisé en moins de deux ans, couvrant 76 pays, impactant 4500 utilisateurs et 44000 fournisseurs. Le volume de factures traitées, et bons de commandes émis s'élèvent respectivement à plus de 15'000 et 11'500 par mois.

4. PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL IMPACTÉ

Le projet iBuy, un projet global, a profondément impacté la gestion du processus d'achat dans tous les départements d'Ipsos - Operations, Research, et les Fonctions Supports (Finances, Ressources Humaines, IT, Achats) - et ce, dans 76 pays. Il s'agit d'un projet transverse. Toutes les natures d'achat sont couvertes. L'outil iBuy sert également à la gestion du référentiel fournisseur.

5. GAINS OBSERVÉS (TEMPS, RESSOURCES, COÛTS...)

Un gain de visibilité sur les engagements en cours a été obtenu, ce qui a un impact positif sur les clôtures mensuelles. Le projet a permis de mettre en lumière des opportunités d'économie, comme l'identification de fournisseurs globaux pour le procurement et la mutualisation des équipes comptables sur plusieurs pays. Le délai d'approbation des factures fournisseurs a été réduit à 1 jour.

6. DEGRÉ DE MODERNISATION, TECHNOLOGIE INNOVANTE

L'outil P2P Coupa est une plateforme SAAS proposant des nouvelles fonctionnalités tout au long de l'année. Il utilise la technologie OCR pour la reconnaissance des factures. Une fonctionnalité type IA permet une détection des transactions frauduleuses.



TRANSFORMATION DU CONTROLLING

Développement d'un collectif agile et compétent, équipé d'un outil de pilotage performant.

1. CHIFFRES CLÉS



2. CONTEXTE ET ENJEUX

En 2020, l'équipe controlling était confronté à plusieurs challenges: travail en silo, turnover, faible qualité des données, pratiques hétérogènes, tâches sans valeur ajoutée, outil de pilotage TM1 sous-utilisé.

Nos enjeux sont :

- développer nos équipes;
- simplifier nos process et fiabiliser nos données;
- augmenter nos capacités d'analyse;
- renforcer la gouvernance financière.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Les résultats d'aujourd'hui sont:

- retention: équipe ultra-soudé, compétente, polyvalente et stable (80% de satisfaction)
- standardisation du cycle budgétaire et suppression des tâches sans valeur ajoutée (gain 300 jrs/an)
- réduction de la master data finance (-70%) facilitant la lecture et la maîtrise de l'information
- refonte de l'outil de pilotage (TM1) en 6 mois et standardisation du reporting permettant un pilotage en deux heures.

4. PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL IMPACTÉ

80 budget owners impactés par la refonte et la standardisation du cycle de clôture et du budget. Le métier du controlling a été revalorisé :

- a) notre capacité à produire des analyses a augmenté;
- b) les données financières ont été simplifiées et fiabilisées;
- c) une nouvelle équipe agile et ultra soudée s'est développé.

5. GAINS OBSERVÉS (TEMPS, RESSOURCES, COÛTS...)

- Gain de temps: 300 jrs/an. Temps réalloué à de nouvelles activités de co-pilotage
- Ressources: Cette initiative a été menée en autonomie vis-à-vis du siège et a sollicité un minimum de ressources (30K€ externe)
- Équipe: 2.5 ETP (2 internes, 0.5 externe).

6. DEGRÉ DE MODERNISATION, TECHNOLOGIE INNOVANTE

La France est la première filiale du groupe Nespresso a implémenté un outil de pilotage multidimensionnel (TM1).

Aujourd'hui, nous sommes « marché pilote » sur plusieurs initiatives similaires portées par le groupe : harmonisation des données, harmonisation du cycle budgétaire, simplification de la clôture, mise en place d'un outil de pilotage.



PROCESS MINING

Optimisation des processus à l'échelle du Groupe grâce au Process Mining.

1. CHIFFRES CLÉS

 CHIFFRE D'AFFAIRES
47,9 milliards €

 EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
France: 37.557
Monde: 59.145

 PAYS IMPLIQUÉ(S)
75 pays

 ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
12 internes / 10 externes

 EFFECTIFS EMBARQUÉS
400 users; 1000 impliqués

 BUDGET
30k €

 DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
1^{er} janvier 2023

 DATE DE FIN
DU PROJET
31 décembre 2024

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Saint-Gobain utilise le Process Mining dans le cadre de l'audit interne depuis 2017. Avec l'émergence d'un sponsor fort en finance, 2 POC ont démontré un potentiel de valeur important sur l'optimisation des processus P2P et O2C, servant de déclencheurs. Un centre d'excellence a été créé avec pour objectifs:

- d'optimiser les processus P2P/O2C/Inventory Management à l'échelle du Groupe,
- de faciliter la migration S4HANA,
- d'optimisation les CSP,
- de faire de la finance un business partner cross fonction.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

En 1 an:

- valeur identifiée: 80M€
- valeur validée en cours de réalisation: 15M€. 450 sociétés déployées, 30 ERP couverts, 400 utilisateurs, 15 use cases/processus
- 42 opportunités en cours.
- premier Centre d'Excellence à échelle Groupe et multi process dédié en France, incluant équipe de change management
- communauté 1000+, multiples témoignages, programme de training et réseau de champions locaux avec gouvernance forte.

4. PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL IMPACTÉ

Projet multi processus:
Purchase-To-Pay, Order-To-Cash, Inventory Management, Customer Rebates, System Migration, IT Service Management.

Toutes les fonctions de l'entreprise ou presque sont impliquées: Achats, Ventes (commerciaux, service client), Finance (contrôle gestion, CSP), Supply Chain, IT, ... L'idée étant de rapprocher les communautés et de dépasser les silos pour adresser l'efficacité de nos processus.

5. GAINS OBSERVÉS (TEMPS, RESSOURCES, COÛTS...)

Valeur réalisée après 1 an: 5M€. Certains use case sont réalisés sur du moyen/long terme. Mélange des gains en productivité, en spend, en revenue, et en BFR.

Autres gains non inclus:
satisfaction client et cycle time des processus.

6. DEGRÉ DE MODERNISATION, TECHNOLOGIE INNOVANTE

Utilisation de Celonis comme plateforme de Process Mining, connectée sur le datalake centralisé du Groupe, consolidant les données de tous les ERP et tous les processus. 30 ERP connectés à ce jour dans Celonis avec un modèle de données fusionnées (une première pour Celonis).

Nous avons construit avec Celonis des Starter Kits communs que nous avons déployés partout pour une mise à l'échelle rapide et une meilleure adoption. Intégration d'algorithmes IA pour la prédiction de paiements clients.

LES NOMMÉS 2024

CATÉGORIE EFFICIENCE

1



PROCESS MINING



Matthieu Leviste
Head of Center of Excellence
SAINT-GOBAIN

2



INFINOE +



Nathalie Serre
Directrice des Affaires Financières
EFS SANTÉ

3



DIGITAL CLOSE



Maria Cécilia Ghezzi
Global Finance & R2R BPO
DANONE



Théo Van Dijk
Global Business Services -
R2R Solutions Director
DANONE

LE LAURÉAT

CATÉGORIE EFFICIENCE



PROCESS MINING

Sur la photo ci-joint, de gauche à droite :

- DELOITTE - King-Hée Ngo, Associé Conseil, Finance et Performance
- SAINT-GOBAIN - Matthieu Leviste, Head of center of excellence
- BASWARE - Jason Kurtz, CEO



Matthieu Leviste, Head of Center of Excellence

LE PARRAIN DE LA CATÉGORIE EFFICIENCE



Now it all just happens™



EN SAVOIR

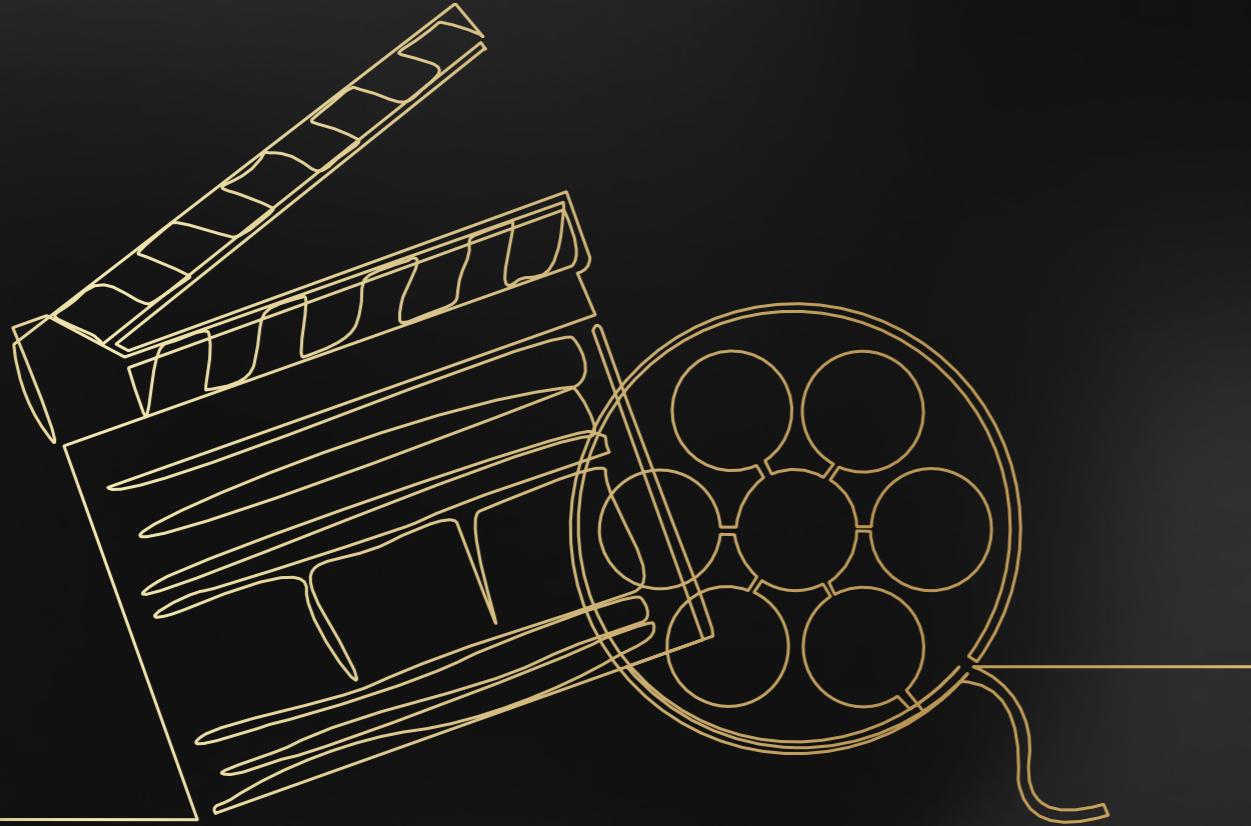
Bienvenue dans le monde de l'automatisation de vos processus P2P

Nos solutions permettent aux directions financières de digitaliser leurs processus de facturation et ainsi de gagner en efficacité, de réduire les risques d'erreurs manuelles ou de fraudes et d'être en conformité avec les réglementations partout dans le monde. Elles libèrent les équipes comptables de tâches fastidieuses et chronophages, pour qu'elles puissent se concentrer sur les missions à plus forte valeur ajoutée.

Nos solutions offrent un niveau d'automatisation des processus de facturation et une couverture fonctionnelle inégalés, en capitalisant sur plus de 40 ans d'expertise.

Notre plateforme embarque des technologies d'intelligence artificielle et de machine learning qui permettent de traiter de façon automatisée jusqu'à 90% des factures fournisseurs.

Basware. Now it all just happens.™



CATÉGORIE
INNOVATION

LES CANDIDATS

INNOVATION DESCRIPTION

Projet qui se démarque par la mise en œuvre d'une technologie ou une démarche particulièrement innovante. Cette innovation doit marquer la communauté par son caractère exceptionnel.

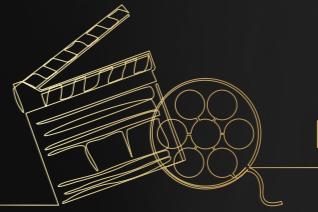
CRITÈRES D'ÉVALUATION

- Originalité
- Technologie / Démarche innovante
- Projection vers le « monde d'après »

L'ORÉAL



Schneider
Electric



MEMBRES DU JURY



Christophe Lavoute
Account Director
BLACKLINE



Samuel Rouayrenc
Regional Vice President
BLACKLINE



Karine Havas
Senior Vice President & CFO
France & Afrique
BUREAU VERITAS



Jamila Nowak
Direction Programme
Finance, Transfo SI France
COVEA



Stéphane Chambon
Finance Design Authority
Director
DANONE



Thibaut Vérité
Associé Conseil, Finance et
Performance
DELOITTE



Antoine Ballenghein
Directeur CSP
EIFFAGE



Françoise Guillaume
Group Finance Director in
charge of financial processes
& systems
ENGIE



Frédéric Chateau
Finance Transformation
Director
EUROPCAR



Patrick Peillex
Directeur de l'excellence et
de la transformation
LA POSTE



Georges Azevedo
Directeur de la
Transformation
LOUVRE HOTELS



Françoise Zabern
Treasury & Financial Control
Director
MOËT HENNESSY



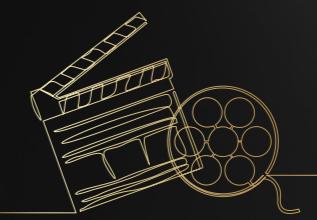
Virginie Chastel
Directeur de Programme SI
Finance
NEXITY



Thierry Dailly
Directeur de la comptabilité
POST IMMO



Guillaume Dubois
Head of Finance
Transformation & Areas
Coordination
ROQUETTE FRÈRES



L'ORÉAL

SHERLOCK WASTE

Booster l'engagement des équipes via la gamification.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
1.8B (EE zone)

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
90

PAYS IMPLIQUÉ(S)
1 out of 6 centers

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
9

EFFECTIFS EMBARQUÉS
90

BUDGET
XXX

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Novembre 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Décembre 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Au sein des CSP L'Oréal, notre mission est d'améliorer continuellement nos processus en faisant levier sur la technologie, l'innovation et le lean.

Les améliorations incrementales sont dans la tête et entre les mains de nos équipes, mais statistiquement, seulement 5 à 10 % des employés osent proposer des idées.

À L'Oréal BEST Varsovie, 31 % de l'équipe sont des GenZ, 56% des millénials.

Notre enjeux est d'embarquer 2/3 de l'équipes.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Réultats rapides obtenus:

- 280 problèmes signalés en 2023 (114 déjà résolus)
- 333 solutions soumises pour résoudre les problèmes
- 185 heures de travail manuel éliminées/mois
- 60% des employés actifs dans le nouvel outil

- Démarche adaptée à des digital natives
- Mise en œuvre rapide et peu coûteuse
- Solution facilement déployable dans d'autres entreprises

4. ORIGINALITÉ

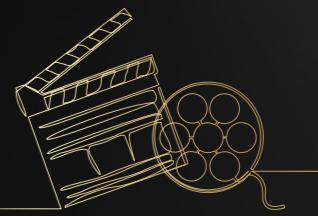
- Une application + de la gamification + une animation
- Digitaliser: l'amélioration continue au quotidien dans la poche de chacun.
- Faire entrer le jeu dans les pratiques professionnelles: un catalyseur pour l'idéation, la communication et la collaboration.

5. TECHNOLOGIE OU DÉMARCHE INNOVANTE

- En utilisant une application, nous favorisons une culture d'innovation et d'adaptabilité.
- Co-construire l'application avec l'éditeur pour qu'elle réponde à nos besoins.
- Un outil de jeu mais sérieux, doté de capacités d'analyse des données, nous permettant de recueillir des informations et de suivre les performances: tableaux de bord pour suivre les problèmes, classements des meilleurs contributeurs, etc.

6. PROJECTION VERS LE «MONDE D'APRÈS»

- Déployer Sherlock Waste dans les 5 autres CSP de L'Oréal.
- Animer une communauté mondiale de 1000+ contributeurs.
- Étendre à d'autres activités professionnelles (par exemple, la gestion de projet, etc.).



GFRC - GLOBAL FINANCIAL REPORTING & CONTROLS

Création d'une organisation financière intégrée.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
52,4 miliards

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
105 497

PAYS IMPLIQUÉ(S)
28

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
4

EFFECTIFS EMBARQUÉS
2 490

BUDGET
xxx

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
22 mai 2023

DATE DE FIN
DU PROJET
11 janvier 2024

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Transformation de la direction financière avec la création de GFRC (Global Financial Reporting & Controls) pour accompagner la mise en place du plan stratégique du Groupe (Renaulution).

GFRC est une organisation financière unique au sein du CAC 40 qui intègre les activités de comptabilité, de consolidation, de reporting financier, de compliance financière, de contrôle interne, les activités des CSPs, les activités de digitalisation et le pilotage des process financiers du Groupe.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

La création de GFRC permet de mettre en place une chaîne de valeur intégrée des activités régaliennes de la Finance. GFRC vise à soutenir avec succès les évolutions du Groupe tout en améliorant l'efficacité et la qualité des services fournis par la fonction Finance. Cette organisation nous permet d'atteindre le plus haut niveau de qualité, contrôle et compliance dans tous nos livrables (reportings, process, outil)

Nous proposons une expérience utilisateurs pour nos clients internes.

4. ORIGINALITÉ

Nous avons rompu avec la traditionnelle fonction financière en la transformant en fonction opérationnelle agile. GFRC est désormais un business partner incontournable des projets du Groupe, qui anticipe les défis financiers pour assurer efficacité et réactivité de nos services.

Nous sommes une fonction transversale moderne et à dimension internationale, engagée dans la production de reportings financiers, favorisant l'excellence des processus et soutenant les évolutions de l'entreprise.

5. TECHNOLOGIE OU DÉMARCHE INNOVANTE

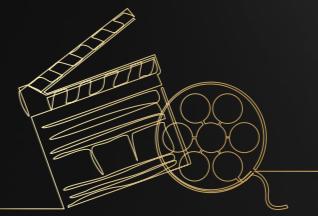
La démarche a été innovante par sa rapidité d'implémentation, son ampleur et la mobilisation des acteurs à tous les niveaux. Cette organisation nous permet de nous positionner comme fonction opérationnelle stratégique en mirroring de l'organisation du Groupe.

L'ADN GFRC permet de combiner le quoi et le comment: la livraison de services larges au business (reportings,...) avec le meilleur niveau d'intégrité (compliance, ESG,...) tout en maîtrisant les conditions de production (process, SSC, ...).

6. PROJECTION VERS LE « MONDE D'APRÈS »

Nous avons créé une organisation agile et flexible pour anticiper les besoins stratégiques du business de demain, tout en étant capable de continuer à se ré-inventer.

Nous avons créé les conditions nécessaires nous permettant d'identifier les opportunités d'automatisation, d'harmonisation et d'innovation pour accroître notre efficacité opérationnelle, notamment en utilisant d'ores et déjà l'intelligence artificielle.



FOCUS GROUPS

Les Think Tanks Finance.

1. CHIFFRES CLÉS

 CHIFFRE D'AFFAIRES
47,9 milliards

 EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
37 557 / 159 145

 PAYS IMPLIQUÉ(S)
75

 ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
19

 EFFECTIFS EMBARQUÉS
717

 BUDGET
XXX

 DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Janvier 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Décembre 2024

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Deux besoins: favoriser l'échange de bonnes pratiques et booster la communauté finance de Saint-Gobain.

Une constatation: les démarches/outils en place en 2021 n'y répondaient pas.

Poursuivre la consolidation de la communauté financière Fédérer et favoriser les échanges entre pairs de différents pays/BU

Partager des témoignages sur des projets innovants Organiser des démonstrations d'outils en place Contribuer aux grands projets en cours

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- 4 focus groups et 18 évènements en 2022, 8 leaders, 50+ posts, 650 vues par post, initiative notée 4.5/5
- 3 focus groups et 11 évènements en 2023, 6 leaders, 60+ posts, 900 vues par post, notée 4.5/5
- Après enquête, lancement de la saison 2024 acté sur 3 thèmes Power BI, l'automatisation intelligente et l'amélioration du BFR
- Des contributions clefs aux projets S4, RPA, Celonis
- Des projets lancés suite aux partages notamment sur Celonis, Power BI et RPA

4. ORIGINALITÉ

Créer chez Saint-Gobain une démarche de partage communautaire semblable à celle proposée par Losam en permettant aux financiers d'échanger entre opérationnels d'une manière libre sans pilotage du Groupe

5. TECHNOLOGIE OU DÉMARCHE INNOVANTE

Démarche innovante donnant la main à des leaders pour échanger librement sur des sujets clefs pour les financiers.

Un public idéal pour tester des idées dans le cadre de nos projets IT majeurs.

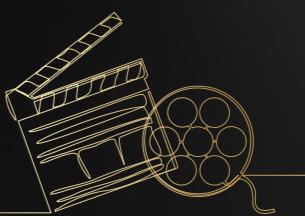
Une vraie démarche TEC (Trust, Empowerment, Collaboration) en ligne avec les valeurs du Groupe.

La création d'une véritable communauté financière animée par les opérationnels.

6. PROJECTION VERS LE «MONDE D'APRÈS»

L'innovation consistait à importer chez Saint-Gobain le savoir faire et la philosophie des Think Tank.

Basée principalement sur Teams et Viva Engage, cette approche a permis de moderniser l'échange de bonnes pratiques, la discussion entre opérationnels en donnant la main au terrain. Les idées dégagées contribuent à la modernisation du Groupe et de la fonction Finance.



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GÉNÉRATIVE : CHATBOT

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
36 milliards d'Euros

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
162000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
tous

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
27

EFFECTIFS EMBARQUÉS
162000

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
1^{er} septembre 2023

DATE DE FIN
DU PROJET
N/A

2. CONTEXTE ET ENJEUX

En alignment avec les priorités stratégiques du groupe, après avoir créé et digitalisé le manuel comptable et le référentiel du contrôle interne du groupe, nous avons utilisé l'intelligence artificielle générative pour faciliter l'accès à un très grand nombre de documents en temps réel et en langage naturel, misant sur la simplicité pour une meilleure expérience utilisateur. Nous avons travaillé en mode projet avec 3 Directions Finance et la Direction technique intelligence artificielle.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Le «Finance Assistant chatbot» est révolutionnaire pour le Groupe. C'est le premier chatbot développé pour une fonction, pour rendre plus accessible l'accès aux informations relatives aux normes comptables et au contrôle interne. Il est accessible aux 162 000 collaborateurs dans le monde, dont plus de 4 000 en finance. Les principaux indicateurs retenus à date sont le nombre de visites, l'indice de satisfaction et l'amélioration du taux de conformité des contrôles comptables.

4. ORIGINALITÉ

En se basant sur le benchmark effectué sur le marché avec nos principaux cabinets de conseil partenaires, nous sommes pionniers sur le développement et le déploiement d'un chatbot basé sur l'intelligence artificielle générative appliquée, permettant un accès facilité à une très grande base de données immédiatement et de façon très simple.

En interne nous sommes également pionniers et d'autres projets suivent pour 2024.

5. TECHNOLOGIE OU DÉMARCHE INNOVANTE

Là où de nombreux chatbots ont vu dans le passé les limites une d'intelligence artificielle «traditionnelle», l'intelligence artificielle générative prouve chaque jour son potentiel, notamment avec Chat GPT de Open AI. La donnée source est mise à jour régulièrement.

6. PROJECTION VERS LE «MONDE D'APRÈS»

Ce projet est le premier maillon d'une révolution en marche sur la manière de penser nos métiers de la finance. Au-delà de ce chatbot pour lequel d'autres domaines sont déjà sur le planning 2024, d'autres cas d'utilisation de l'intelligence artificielle générative sont à l'étude: aide à la revue d'un contrat et identification des clauses avec impacts comptables, traduction instantanée des formations globales dispensées, prévisions budgétaires.

LES NOMMÉS 2024

CATÉGORIE INNOVATION



Schneider
Electric

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GÉNÉRATIVE: CHATBOT



Natalya Philogene
Head of Internal control
SCHNEIDER ELECTRIC



Sébastien Durand
IFRS Global Process Owner
SCHNEIDER ELECTRIC



Renault
Group

GFRC - GLOBAL FINANCIAL REPORTING & CONTROLS



Olivier Tonnellier
VP, Chief Accounting Officer
RENAULT



L'ORÉAL

SHERLOCK WASTE



Stéphanie Loiseau
BEST Director Europe
L'ORÉAL



Marek Smarkusz
Delivery Excellence Manager
L'ORÉAL

LES LAURÉATS

CATÉGORIE INNOVATION

Schneider
Electric



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GÉNÉRATIVE: CHATBOT

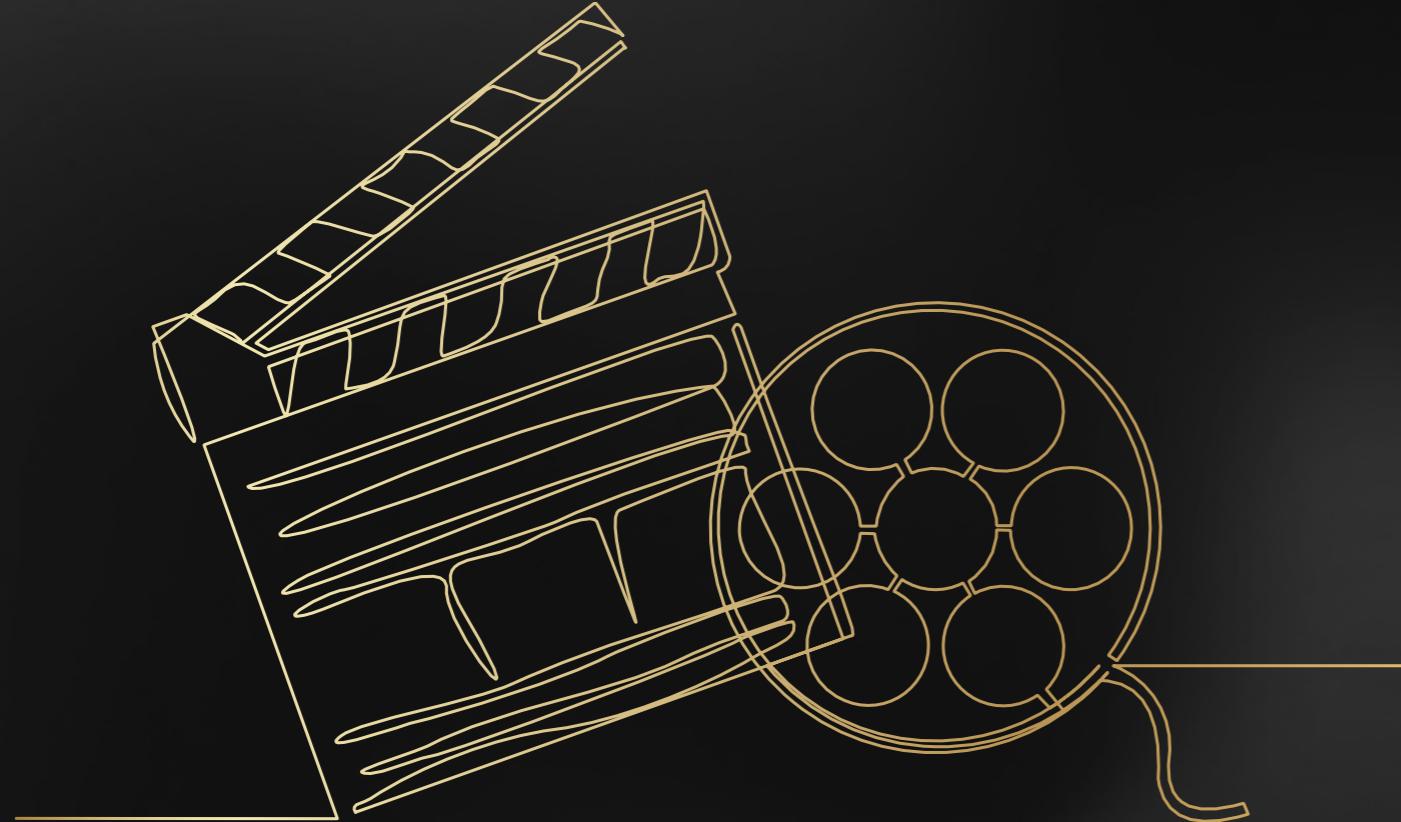
Sur la photo ci-joint, de gauche à droite :

- DELOITTE - Thibaut Vérité, Associé Conseil, Finance et Performance
- SCHNEIDER ELECTRIC - Sébastien Durand, IFRS Global Process Owner
- SCHNEIDER ELECTRIC - Natalya Philogene, Head of Internal control
- BLACKLINE - Samuel Rouayrenc, Regional VP



Sébastien Durand, IFRS Global Process Owner / Natalya Philogene, Head of Internal control

LE PARRAIN DE LA CATÉGORIE INNOVATION



EN SAVOIR

BlackLine (Nasdaq: BL) fournit des solutions pour gérer et automatiser les processus de clôture financière, de transactions intra-groupe, de comptabilité clients et d'analyse & reporting pour alimenter et guider les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs dans leur parcours de transformation financière. Conçue pour compléter les ERP et autres systèmes financiers, BlackLine 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. BlackLine garantit également des états financiers plus précis et plus fiables.

Plus de 4400 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



CATÉGORIE
ROADMAP

LES CANDIDATS

ROADMAP DESCRIPTION

Programme/plan qui concrétise une vision structurée de la transformation Finance.

Organisation, processus, culture, évolution majeure des SI ou de la gestion de la data... Un effort de marketing de la fonction a été particulièrement engagé pour valoriser le programme et obtenir l'adhésion des parties prenantes.

CRITÈRES D'ÉVALUATION

- Alignement stratégique
- Equilibre court / long terme
- Créatif mais réaliste





MEMBRES DU JURY



Christophe Gouthière
Group CFO
AUTODISTRIBUTION



Béatrice Coupat-Honoré
Country CFO
BMI GROUP



Nathalie Tubiana
Directrice Finances &
Politique Durable
**CAISSE DES DÉPOTS ET
CONSIGNATIONS**



Luc Dony
CFO Europe & Président
CHANEL SAS



Gaétan Michel
Associé Conseil, Finance &
Performance
DELOITTE



Frédéric de Castro
Directeur Général Finances
ETAM



Thomas Germain
CFO
EXEL INDUSTRIES



François Lardennois
Group CFO
GROUPE POCHET



Nicolas Préfol
Group CFO
HTL BIOTECHNOLOGY



Anne-Delphine Beaulieu
Directeur RSE &
Transformation digitale
LISI GROUP



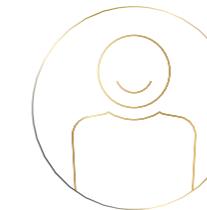
Christophe Eouzan
Directeur Programme
Stratégique
ORANGE



Odile Schmutz
CFO
RANDSTAD



Jean-Yves Leclercq
Directeur Financier Groupe
RATP



Philippe Massin
Directeur Finances Groupe
SNCF



Jérôme Desferet
Sales Leader Industry
Media, High Tech,
Construction
ZUORA



Romuald Meresse
Managing Director, Europe
South
ZUORA



TRANSFORMATION FINANCE POUR LE BUSINESS RETAIL MEDIA

Kick-off, High-Level Design, Detail Design, Test, Go-Live, Hypercare

1. CHIFFRES CLÉS



DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Q1 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Q4 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

L'évolution rapide du business model de Criteo (monoproduit à multiproduit) a créé de la complexité dans la gestion des processus, systèmes et data de la finance.

Les macro-objectifs :

- améliorer la satisfaction de nos clients au travers des processus robustes, de la donnée de qualité
- standardiser et automatiser nos processus par des outils standard du marché (SAP BRIM pour la facturation et Sidetrade pour le recouvrement)

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Une chaîne/écosystème OTC moderne, réactive et agile qui a favorisé la croissance du business
- Réduction de 20% du DSO (Days Sales Outstanding)
- Changement de la perception de la finance de « frein » à « facilitateur »

4. ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

Criteo avait une forte ambition de diversification, passant d'un modèle monoproduit à un modèle multiproduit, d'où la nécessité de systèmes de facturation et de recouvrement à la pointe de la technologie pour permettre la mise à l'échelle de nouveaux produits.

5. ÉQUILIBRE COURT/ LONG TERME

Nous avons divisé le projet en 3 phases principales avec l'activation des business models: Retail, Media, C-Growth et Publishers. Nous avons commencé par le modèle commercial le plus manuel et complexe (Retail Media), où l'accélération de la facturation et du cycle de trésorerie était une priorité urgente. Ensuite, nous nous sommes tournés vers C-Growth où davantage de revenus sont en jeu.

6. CRÉATIF MAIS RÉALISTE

La solution SAP BRIM et la solution Sidetrade ont été déployées avec très peu de perturbations commerciales. SAP BRIM est maintenant opérationnel dans 13 pays pour la ligne commerciale Retail Media. Le voyage n'est pas terminé et se poursuit avec une autre ligne commerciale, C-growth (T3), Publishers (2025).



L'ORÉAL

L'ORÉAL PARTICIPATE

Engager la communauté finance de 3000 membres dans le monde dans notre roadmap de transformation.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
41 Milliards

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
N/A

PAYS IMPLIQUÉ(S)
scope monde

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
3

EFFECTIFS EMBARQUÉS
685

BUDGET
50K€

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Novembre 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Go Live Avril 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Après avoir défini en 2020 une vision claire de notre programme de transformation à horizon 2030 pour la fonction Finance, et avoir établi une roadmap de projets y répondant, la clé du succès est maintenant l'engagement de tous pour créer la valeur attendue.

Pour passer à cette étape, nous avons lancé la plateforme Participate afin de permettre aux 3000 collaborateurs de participer directement, sur base de volontariat, à nos projets.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Les résultats de la 1^{re} année dépassent déjà les attentes :

- tirer profit de l'intelligence collective à grande échelle: 670 volontaires, 32 missions, 100 jours de travail
- être au plus proche de la réalité terrain des équipes : 30 pays et 10 fonctions représentées
- accélérer l'adoption des projets : 97% des participants se sentent plus impliqués dans la transformation
- développer des compétences projets chez les participants en situation concrète: 650h de formation reconnues par les RH.

4. ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

Participate s'inscrit pleinement dans notre programme de transformation Vision 2030 pour la fonction finance. Chaque mission est liée à ce programme plus large avec 2 éléments visibles:

1. chaque mission est associée à un des 7 streams de notre programme - ce qui permet aux participants d'identifier sur quelle partie ils influencent
2. chaque mission contient une phrase qui détaille comment ce travail particulier au sein d'un projet contribue à faire avancer notre programme de transformation

5. ÉQUILIBRE COURT/ LONG TERME

Les missions sont orientées sur un résultat concret à livrer dans un délai court (moins d'un mois en moyenne), qui s'inscrit dans un calendrier de projet plus large.

Les participants ayant aidé à livrer une partie du projet deviennent alors des « agents de changement » au sein de notre organisation lorsque l'initiative est déployée.

6. CRÉATIF MAIS RÉALISTE

Participate est la première plateforme participative pour « on the job learning » dans le groupe, tous métiers confondus. Elle a été créée avec des moyens limités en exploitant PowerApps et Sharepoint de la suite Microsoft.

Approche itérative: au bout de 6 mois, création du lien vers notre plateforme RH pour enregistrer les heures de participation en heures de formation, après 9 mois, ouverture de la création de missions au-delà des équipes de transformation, aux équipes métiers Groupe.



NEXTGEN MIRAKL FINANCE

FP&A digital roadmap for a scale-up : driving Mirakl's mature growth and profitability.

1. CHIFFRES CLÉS

 **CHIFFRE D'AFFAIRES**
GMV: \$8,6B ARR \$160m

 **EFFECTIFS**
EN FRANCE / MONDE
480 / 700+

 **PAYS IMPLIQUÉ(S)**
8 (FR,US,JP...)

 **ÉQUIPE PROJET**
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
20 (3 à 5 / chantier)

 **EFFECTIFS EMBARQUÉS**
80 (utilisateurs directs)

 **DATE DE LANCEMENT DU PROJET**
Juin 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Q2 2024 (75% DÉJÀ LIVRÉ)

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Mirakl passe d'une start-up monoproduit à une scale-up mondiale multiproduit, nécessitant une évolution de nos process et outils FP&A arrivés à leurs limites pour soutenir cette croissance et complexité accrues.

Digitalisation avancée de la fonction FP&A pour :

- améliorer la réactivité, l'agilité
- optimiser l'utilisation du temps des équipes FP&A et Mirakl
- offrir des insights plus profonds au business
- hausser le reporting financier à un standard d'excellence.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Impact: fréquence et précision forecasts X2. Allocation ressources optimisée. Automatisation facturation. Conformité IFRS15.
 - Etendue: 7 chantiers impactant toutes les directions.
 - Diversité des approches: plateforme collaborative, gestion de la complexité, automatisation
 - Efficience: équipe réduite, célérité déploiement (3/4 mois par chantier).
- => Un modèle de transformation digitale pragmatique générant de la valeur et accessible à tous

4. ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

Nos initiatives de digitalisation s'alignent sur plusieurs axes:

- business : soutenir la croissance et accélérer la diversification produit et sa montée en puissance
- organisationnel : améliorer la coordination, la circulation de l'information, l'efficience de l'entreprise et l'intérêt du travail des collaborateurs
- corporate/financier: répondre aux exigences financières accrues pour nos investisseurs, partenaires financiers (IFRS, RCF), et se préparer à une éventuelle IPO.

5. ÉQUILIBRE COURT/ LONG TERME

Impact court terme en adressant les process critiques de prévision de ventes, plan de recrutement, et automatisation du calcul de facturation, libérant ainsi des ressources pour soutenir l'expansion de nos activités.

Combiner à un apport long terme via l'analyse de données pour piloter activement la stratégie d'entreprise, soutenir la croissance de nouveaux segments.

Et atteindre un niveau d'excellence en reporting financier pour nos partenaires financiers et investisseurs / potentielle IP.

6. CRÉATIF MAIS RÉALISTE

Notre démarche, mêlant créativité et pragmatisme, s'appuie sur des solutions éprouvées et flexibles pour des améliorations rapides, significatives et durables privilégiant collaboration et automatisation.

Parallèlement, nous explorons activement le potentiel révolutionnaire de l'IA, conscients des défis actuels en termes de fiabilité/sécurité.

Cette approche équilibrée garantit l'innovation continue tout en assurant la robustesse et pertinence des solutions déployées.



GROUPE NAUTILUS

Réveiller une belle endormie par le mix margin et les bons outils de pilotage.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
50m€

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
65

PAYS IMPLIQUÉ(S)
1

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
3

EFFECTIFS EMBARQUÉS
35

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Octobre 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Juin 2025

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Nautilus est une « belle endormie »: une jolie marque abîmée par 15 ans de baisse de prix, ce qui a mené à un résultat déficitaire en 2022 du fait de l'inflation et donc des tensions sur la trésorerie.

Fin 2022 la société a été reprise par 2 entrepreneurs de haut niveau. Depuis nous opérons une transformation complète avec 2 objectifs: augmenter la marge brute de 15% et remonter le niveau de trésorerie.

Pour cela nous restructurons la fonction finance en 3 axes: organisation, process, outils.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Nos premiers résultats sont encourageants:

1/ Organisation:

- création d'une équipe comptable groupe rassemblant les équipes de chaque société
- renforcement du contrôle de gestion

2/ Process & outils:

- pilotage hebdomadaire de la trésorerie
- clôture comptable mensuelle
- budget et reforecasts collaboratifs

Suite: grilles de prix de revient et tarifs (S2 2024), refonte de notre suite outils (ERP comptabilité + BI en S2 2024, ERP métier début 2025)

4. ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

La réorganisation de l'équipe finance nous a permis de mieux partager l'information et a facilité la communication pour la mise en place des différentes étapes du projet.

Les process et outils de pilotage ont déjà commencé à produire leurs fruits:

- augmentation de +6% de la marge brute du groupe en 1 an
- augmentation du niveau de trésorerie, réduction du délai de paiement client (-5 jours), réduction du stock (-30%).

5. ÉQUILIBRE COURT/ LONG TERME

Les premiers KPIs financiers vont dans le sens de notre objectif.

Il nous reste encore du chemin pour passer de +6% de marge brute à +15%, ce qui ne sera possible qu'avec la refonte de nos prix de revient, grilles tarifaires et marge par produit, afin de mieux piloter notre mix margin.

Sur l'axe trésorerie, la refonte de nos outils permettra de mieux relancer les clients et améliorer nos prévisions de ventes et donc d'achats pour optimiser notre BFR.

6. CRÉATIF MAIS RÉALISTE

Il va falloir être créatifs pour trouver 9% de marge brute supplémentaire ! Mais nous y arriverons via un bon mix margin, des innovations bien margées et un peu d'augmentation de prix chaque année.

La trésorerie suivra une fois que les marges seront remontées.



LA DYNAMIQUE DE L'AVENIR !

Comment la Finance d'Orano se structure pour toujours plus d'impact.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
4 Mrds

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
16 000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
FR / US / GER

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
420

EFFECTIFS EMBARQUÉS
420
sur 6 BU et 4 Corp

BUDGET
énergie collective

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Continuel

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Déclencheur: une révélation. La réponse à la question: quel métier un enfant ayant 11 ans ajouté aujourd'hui va t'il exercer en 2035?

Nos objectifs:

- accompagner les équipes Finance dans la transformation du Groupe : identité Finance4impacts (Métier, Cash, Humain, Compétences)
- créer un sentiment d'appartenance
- mobiliser l'énergie
- de la création de l'identité, la digitalisation éclaire, le travail sur la posture à l'engagement climat.

Une histoire de femmes et d'hommes pour aller vers 2035.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Un résultat d'engagement !

- 4,5/5 taux de satisfaction aux 30 évènements en 3 ans
- Entre 50 et 100% d'engagement dans la communauté

Un résultat de performance !

- 100% du processus R2R digitalisé et satisfaction 3,6/5

Les axes particulièrement forts de notre projet ?

- Une innovation de transformation par le marketing de la fonction et une vision structurée partagée
- Une expérience collaborateur boostée
- Une image de la fonction avant gardiste
- Performance data et attractivité du métier.

4. ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

Notre roadmap Finance s'aligne sur **les 5 axes stratégiques** du Masterplan Orano: **Cash, Climat, Compétence, Croissance Client et Communauté.**

Elle détaille les actions concrètes du Masterplan par axe stratégique pour la 1ère année (Masterplan) et les 3 années suivantes (Roadmap). Le pilotage et la marketing des actions sont garantis par la Transformation.

La réalisation des actions est déclinée au CODIR Finance et équipes.

5. ÉQUILIBRE COURT/ LONG TERME

Nos roadmap finance intègre les actions à court terme de notre masterplan Finance N+1 et projection à plus long terme N+4.

La transformation Finance agit en transparence et ajuste le tempo en fonction des équipes, des enjeux de la DG et du temps social.

6. CRÉATIF MAIS RÉALISTE

Créatif et surtout avant gardiste : une alternante dédiée au marketing de la fonction finance ! Pour changer le regard et la posture

Réaliste dans l'accompagnement des équipes : dédié, innovant, valorisant pour les équipes.

- #parcourscollaborateur:
- Gestion de projet digital agile
 - Évènementiel porté sur demain : forum des métiers, animations fresques du climat, IA Finance, immersive start up...
 - Newsletter graphiques, actions RH
 - Challenges de cohésion « Nombre de pas », quizz data.



SAVENCIA BUSINESS SERVICES FINANCE

Une transformation de la Fonction Finance drivée par un Core Model et des solutions digitales.

1. CHIFFRES CLÉS

 CHIFFRE D'AFFAIRES
7 Mrds Euro

 EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
23 000

 PAYS IMPLIQUÉ(S)
15

 ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
30

 EFFECTIFS EMBARQUÉS
3 000

 BUDGET
500 K€

 DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Janvier 2022

 DATE DE FIN
DU PROJET
Décembre 2024

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Les éléments déclencheurs :
Confédération de PME avec un paysage applicatif complexe, avec des pratiques hétérogènes et un besoin de modernisation et de productivité de ses opérations financières.

Les macro-objectifs :
Alignment à un Core Model comptable, digitalisation des processus (AP, T&E, RTR) et montée en compétence équipe avec une animation de relais experts / de BPO.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Programme sur 75 sociétés et sur 2 CSPs, permettant une productivité brute de 5%/an avec un renfort notable du Contrôle Interne et du service aux clients internes.

Les axes forts du projet :
Démat. fournisseur (Basware) en 1 an s/75 sociétés /600000 factures, digitalisation Notes de frais s/45 sociétés /2000 utilisateurs, 200 scripts d'automatisation mensuels, harmonisation clôtures (Blackline) s/55 sociétés à juin 2024.

4. ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

Issu du plan stratégique, mise en place de 2 CSP Finance en Europe pour permettre un alignement des filiales autour d'un Core Model et des solutions digitales pour gagner en réactivité et en agilité au profit du Business des filiales, en compliance globale et en contrôle interne et permettre des gains de productivité réalisables.

5. ÉQUILIBRE COURT/ LONG TERME

Mise en place de solutions digitales court terme (< 2 ans) et investissement dans des outils de process intelligence permettant l'alignement au Core Model et facilitant dans un second temps le passage sur SAP S/4 Hana. Préparation au nouveau Reporting extra-financier.

6. CRÉATIF MAIS RÉALISTE

L'amélioration continue au cœur du fonctionnement des CSP grâce à des routines régulières de partage et d'échange dans les équipes, impliquant tous les collaborateurs pour faire ressortir les axes d'amélioration en provenance du terrain. Développement d'automates pour réduire les tâches en masse et répétitives et créations de nombreux reportings répondant aux besoins des comptables, du contrôle interne et des filiales.



FINANCE PLUS

Transformation de la finance au service de l'entreprise.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
50 000 K€

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
180

PAYS IMPLIQUÉ(S)
France

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
5

EFFECTIFS EMBARQUÉS
20

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
1^{er} février 2020

DATE DE FIN
DU PROJET
31 janvier 2024

2. CONTEXTE ET ENJEUX

- Extrême dépendance de l'Expert-Comptable
- Secteur d'activité en pleine transformation nécessitant un service finance plus que jamais business partner pour aider à prendre les bonnes décisions
- Peu d'éléments pertinents pour l'aide à la décision
- Fusion
- Crise de la Covid
- Objectifs : mesurer la contribution au résultat par site et par activité
- Optimiser l'allocation des ressources
- Gagner en productivité et réduire les délais de production du bilan

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Production financière alignée avec la stratégie de l'entreprise et le besoin de s'adapter en continu.
Internalisation de 100% de la comptabilité et du bilan jusqu'à la production de la liasse fiscale.
Délais de clôture divisés par 2.5.
Temps de traitement des factures divisé par 3.

4. ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

- Permet à l'entreprise de se projeter
- Identifier la contribution au résultat en fonction des activités et de faire des choix stratégiques
- Maitriser ses centres de coûts et les optimiser
- Se fixer des objectifs pour regagner en compétitivité par rapport à ses concurrents
- Dégager des bénéfices et investir pour se repositionner
- Booster la productivité
- Prêts à intégrer d'autres activités
- Créer la confiance en interne et en externe.

5. ÉQUILIBRE COURT/ LONG TERME

Le court terme avec les différents projets entrepris qui avec leur cumul font qu'on arrive aujourd'hui à avoir un service qui utilise les outils financiers et comptables des plus modernes.
Cette transformation permet d'appréhender le long terme avec sérénité: croissance organique, croissance externe... Le service est techniquement et humainement prêt.
Elle permet également de préserver l'employabilité des collaborateurs sur les prochaines années.

6. CRÉATIF MAIS RÉALISTE

- Internalisation bilan: imaginer une nouvelle façon de réviser qui réponde aux évolutions apportées sur la comptabilité analytique et plus efficace que celle des EC.
- Beaucoup de papier et de classeurs donc il faut imaginer les solutions digitales et se projeter sur de nouveaux process qui peuvent parfois être complètement différents.
- Répartition des tâches / fiches de postes.
- Accompagnement du changement.
- Imaginer des indicateurs permettant d'améliorer la performance.

LES NOMMÉS 2024

CATÉGORIE ROADMAP



GROUPE
SAVENCIA
Saveurs & Spécialités

BUSINESS SERVICES FINANCE



Guillaume Tudoux
Directeur SSC Finance et
GBPO Finance
SAVENCIA



orano

LA DYNAMIQUE DE L'AVENIR !



Isabelle Schlatter
Directrice Transformation
Finance
ORANO



SavoirsPlus

FINANCE PLUS



Aimed Yacini
DAF
SAVOIRSPLUS

LE LAURÉAT

CATÉGORIE ROADMAP



BUSINESS SERVICES FINANCE

Sur la photo ci-joint, de gauche à droite :

- DELOITTE - Gaétan Michel, Associé Conseil, Finance et Performance
- SAVENCIA - Guillaume Tudoux, Directeur SSC Finance & GBPO Finance
- ZUORA - Romuald Meresse, Regional VP



LE PARRAIN DE LA CATÉGORIE ROADMAP



EN SAVOIR

Zuora accompagne les Directeurs Financiers dans la gestion et la monétisation de leurs services, en automatisant l'ensemble des opérations comptables - de la création des offres commerciales jusqu'à la reconnaissance de revenus en passant par la facturation, la collecte des paiements et la comptabilité analytique.

La plateforme de monétisation Zuora permet ainsi de:

- Monétiser simplement et rapidement l'ensemble de vos offres: abonnements, consommation à l'usage, prépayées ou produits transactionnels, grâce à une expérience unifiée. Le tout sur une seule et même plateforme.
- Réduire les coûts d'encaissement, de recouvrement, mais aussi le temps pour comptabiliser le chiffre d'affaires, souvent complexe et chronophage, ainsi que les risques d'erreurs.
- Accompagner les entreprises dans la mise en place de la facturation électronique en France en vue de la nouvelle réglementation qui débutera en 2024 mais également à l'international.
- Répondre aux enjeux de refacturation interne ou pour le compte de tiers en traitant de la valorisation.

Zuora accompagne plus de 1 000 clients en France et dans le Monde dans la gestion de leur facturation et/ou la reconnaissance comptable de leurs revenus, parmi lesquels : Decathlon, Cegid, Recygo, Zeplug, Box, Caterpillar, The New York Times, Schneider Electric, Siemens ou encore Zoom.



CATÉGORIE
RSE

LES CANDIDATS

RSE

DESCRIPTION

Projet qui place la Direction Financière comme un acteur essentiel de la transition écologique de l'entreprise à travers le pilotage économique, les financements, la production de reporting extra-financier... Ce projet aura un impact durable et concret sur le monde de demain.

CRITÈRES D'ÉVALUATION

- Rôle de la fonction Finance dans la démarche
- Impact mesurable des actions mises en œuvre
- Projection vers un futur plus durable



L'ORÉAL

MANITOU
GROUP



Région
Île de France

VEOLIA



MEMBRES DU JURY



Pierre-Julien Rivière

Directeur Transformation
Finance

CARREFOUR



Romain Descout

Associé Conseil, Finance &
Performance

DELOITTE



Aurélien Martin

Directeur de la
Transformation Numérique
EAU DE PARIS



Michel Castel

Directeur délégué CSP
comptabilité
EDF



Maud de Meynard

CSR Performance &
Transformation Manager
GROUPE BEL



Thibaut de Kermadec

Director of Group
Transformation of Financial
Reporting
JCDECAUX



Laure Razat

Directrice Solutions
Sustainability
KSHUTTLE



Daniel Barral

Responsable des Opérations
KSHUTTLE



Hammadi Bourguiba

Directeur Transformation
Solutions Finances Groupe

LA POSTE



Isabelle Schlatter

Directrice Transformation
Finance

ORANO



Aurélie Braun

Finance Academy Director
SCHNEIDER ELECTRIC



Solen Thomas

Directrice Excellence
Opérationnelle – Services
comptables mutualisés
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE



Marie-Anne Effa Nguini

Head of Finance
Subsaharan Africa
SPIE



Agnès Butterlin

Directrice Finances, Achats
& RSE
TEREGA



Geoffroy de Pontevès

VP Finance, Defense Mission
Systems
TALES



PEOPLE, PLANET, PROFIT - 3P

Faconner & partager des liens durables - Mettre en oeuvre notre raison d'être.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
1,6 milliard €

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
10 000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
13

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
10

EFFECTIFS EMBARQUÉS
30

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
2021

DATE DE FIN
DU PROJET
2025

2. CONTEXTE ET ENJEUX

LISI - Entreprise familiale depuis 246 ans (Belfort)

Adaptation & Résilience dans nos valeurs, notre histoire.

Axes de la Stratégie RSE:

- GOUVERNANCE: Adaptation (Comex et Board) & politiques internes (Capex, Bonus, Achat)
- PROGRAMME engageant => les 3P & 7 engagements
- PEOPLE: Attractivité, Diversité, Inclusion
- PLANET: Trajectoire carbone ambitieuse & économiquement digeste

Passer de D- à A au CDP en 5 ans

- PROFIT: Embarquer nos fournisseurs. Progresser sur nos ratings (Top Tiers)

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Actions concrètes

- 1 Balanced Score Card RSE/ mois (bottom up)
- Capex calculés avec impact CO2
- 70% des objectifs RSE atteints dès année 1
- 41 projets d'efficience énergie /1,7% de la conso Mwh
- 3 sites 3 pays en panneaux solaires
- Diversité: «Pour que les femmes comptent, il faut compter les femmes» => ~10 nouveaux KPI
- Attractivité: Welcome to the Jungle, les Meufs de l'industrie
- Acier bas carbone: contrats signés

4. RÔLE DE LA FONCTION FINANCE DANS LA DÉMARCHE

La CSO est une ex-CFO. L'innovation et le reporting extra-financier sont au coeur d'une Stratégie en 3 temps

1. Be Data ready
2. Be Storytelling ready
3. Be in Action (Strategize, Digitize, Decarbonize)

Décision d'une solution EPM commune entre Finance et RSE et de viser d'emblée une transformation digitale centrée sur la data. Mise en place d'un GT Finance durable pour anticiper la CSRD. Travail en commun RSE/FIN sur l'analyse de la double matérialité.

5. IMPACT MESURABLE DES ACTIONS

Résultats tangibles et rapides :

- Lauréat 2023 & 2022 Best Managed Companies (Deloitte)
- % de femmes: instances dirigeantes de 10% à 20%
- CDP de D- à B en 3 ans
- - 4,6% des Capex dédiés à la décarbonation
- -37% d'émissions de CO2 vs 2019
- -20% de consommation d'eau vs 2019
- 50M€ de financement à impact
- 100% des notations ESG améliorées

6. PROJECTION VERS UN FUTUR PLUS DURABLE

Nos décisions doivent se prendre au nom des générations futures => Transmission familiale

- INNOVATION: collaboration avec des Start-Up (Traace, ClimateSeed, R3, ACV) pour être innovant dans l'approche
- DATA: le chantier Data au coeur: accessible, qualité, actionnable
- WALK THE TALK: la crédibilité de nos intentions avec un storytelling qui fait consensus.



L'ORÉAL

VERS LA FINANCE DURABLE

Vers la finance durable 3 étapes / 3 assets: norme, un jeu de cartes et un tableau de bord.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
41 milliards

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
94k

PAYS IMPLIQUÉ(S)
Worldwide

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
2-5

EFFECTIFS EMBARQUÉS
2000

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Février 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Mars 2024

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Il y a 3 ans l'Oréal crée la Direction Sustainable Finance. Mais comment on-boarder la communauté mondiale simplement et avec impact ?

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Un langage commun des sujets RSE dans le compte de résultat (une norme: 44 KPI financiers utilisés mondialement).
- Une communauté finance formée à l'articulation de la finance durable (jeu de carte) - 700 personnes formées,
- Un tableau de bord des KPI financiers accessibles mondialement à - cible 2000 utilisateurs.

4. RÔLE DE LA FONCTION FINANCE DANS LA DÉMARCHE

La finance a évolué de financier à finance durable en mettant son expertise à disposition de la RSE, en comprenant le rôle qu'il joue dans la finance durable pour finalement devenir acteur de la Finance durable.

5. IMPACT MESURABLE DES ACTIONS

- 700 financiers formés (tous niveaux de l'organisation),
- 2000 utilisateurs des tableaux de bords (4 fonctions).

6. PROJECTION VERS UN FUTUR PLUS DURABLE

3 assets fondateurs à la finance durable et evolutifs:

- Norme: des coûts de transitions aux effets financiers,
- Jeu: de l'acculturation à la CSRD ou au Net zero,
- Tableau de bord: du financier à la création de valeur.



PROJET EVEREST

Choix et déploiement d'une solution pour améliorer le pilotage de la performance extra financière.

1. CHIFFRES CLÉS

**CHIFFRE D'AFFAIRES
2,9 Milliards**

**EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
5 500**

**PAYS IMPLIQUÉ(S)
22**

**ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
10**

**EFFECTIFS EMBARQUÉS
60**

**DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Q3 2022**

**DATE DE FIN
DU PROJET
Q4 2023**

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Le Groupe Manitou, référence mondiale de la manutention, s'est engagé depuis plus de 10 ans dans les enjeux RSE, notamment avec une trajectoire bas carbone.

Cet engagement s'est concrétisé par l'adoption de 52 objectifs RSE pour la période 2021-2025. Pour améliorer le pilotage de ces objectifs et transformer les enjeux ESG en opportunités Business, le groupe a décidé de digitaliser ses KPI RSE.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Un projet réussi grâce à la rencontre des équipes Finance et de la RSE de Manitou qui ont appris à se comprendre, s'aligner et à se compléter pour atteindre les objectifs.
- Mise en place d'une solution novatrice (tagetik/enablon), déployée dans 30 pays avec l'intégration de 40 indicateurs.

4. RÔLE DE LA FONCTION FINANCE DANS LA DÉMARCHE

Compte tenu des enjeux business et de financement et du besoin d'améliorer le pilotage des ces indicateurs l'équipe finance a été leader sur ce projet avec les équipes RSE. Elle a apporté son expertise en matière de SI, data, reporting et contrôle interne et a fait évoluer son rôle avec la prise en charge progressive du reporting de durabilité.

5. IMPACT MESURABLE DES ACTIONS

Mise en place d'une plateforme commune finance et extra financiers. Cette plateforme commune facilite le calcul du bilan carbone et nous a permis de déployer des Dashboards, tout en améliorant la qualité de la data et le contrôle interne: point relevé lors de l'audit de 'OTI'. Plus de 60 utilisateurs aujourd'hui pour les enjeux RSE au sein des équipes finances, RSE, RH et QHSE. Nombre en hausse en 2024 avec la CSRD.

6. PROJECTION VERS UN FUTUR PLUS DURABLE

La solution déployée et le nouveau rôle des équipes financières va nous permettre d'aller plus loin dans le pilotage, notamment de notre trajectoire carbone avec plus d'analyses et de simulations à terme.

Ce projet est également le point de départ pour le déploiement de la CSRD qui pour le groupe est considérée comme une opportunité pour intégrer encore plus fortement les enjeux ESG dans sa stratégie.



RÉGÉNÉRATION

Regénérer nos métiers : le financier au cœur de notre transformation.

1. CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRE
3,5 mds / 93 mds CHF

EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
10 000/270 000

PAYS IMPLIQUÉ(S)
France

ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
6

EFFECTIFS EMBARQUÉS
260

DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Avril 2022

DATE DE FIN
DU PROJET
Décembre 2026

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Paul Bulcke, président du CA Nestlé, voit la France comme un rôle modèle en matière d'ESG, de part les racines du groupe et son ancrage agricole. Mue par le Green Deal, Nestlé en France a décidé de saisir cette opportunité pour intégrer le copilotage de sa stratégie RSE au sein de notre organisation finance existante. Une feuille de route a été engagée pour placer l'extra-financier à l'égal du financier.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

La transformation RSE, pilotée par le Groupe Nestlé, (neutre en carbone en 2050) a besoin de s'appuyer sur un pays clé, comme la France, pour atteindre ses ambitions. Notre objectif : 100% des collaborateurs embarqués, 100% de nos process sous contrôle et 100% de notre « posting at source » fiable. Nos « value drivers » clés : croissance, volume, profit sont enrichis de l'empreinte carbone.

4. RÔLE DE LA FONCTION FINANCE DANS LA DÉMARCHE

La fonction Finance, ancrée à tous les niveaux de notre organisation, prend le leadership pour faire converger financier et extra-financier. Elle devient le vecteur de cette transformation. En capitalisant sur les compétences naturelles de la Finance (copilotage et audit), nous avons décidé de mobiliser l'ensemble de notre communauté sur la sensibilisation, la formation et l'engagement au copilotage.

5. IMPACT MESURABLE DES ACTIONS

Nous construisons une culture ESG by Design, fondation de notre transformation. Elle fait désormais partie des basiques finance à acquérir et comprend :

- un parcours socle adapté aux métiers Finance (fin 2023, 41% de nos financiers y sont formés)
- une matrice de risques et contrôles internes
- une grille d'évaluation mensuelle des projets pour identifier les bénéfices, risques et opportunités ESG
- des indicateurs extra-financiers (coût carbone)
- un outil de pilotage impact carbone vs profit.

6. PROJECTION VERS UN FUTUR PLUS DURABLE

C'est le futur de la fonction finance qui se joue. L'arrivée de l'intelligence artificielle confirme ce tournant inévitable : c'est la durabilité même de la fonction Finance qui est questionnée, pour mieux se réinventer. Bousculés par la digitalisation, les métiers de la finance seront régénérés par le copilotage ESG. Saisir l'opportunité de ce changement c'est donner un sens nouveau aux chiffres et préparer l'avenir de nos financiers.

C'est le projet que nous portons : Génération Régénération.



PROJET « GREENGOV »

Projet visant à améliorer les pratiques de finances vertes et accroître la coopération européenne.

1. CHIFFRES CLÉS

 CHIFFRE D'AFFAIRES

 EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
10 000

 PAYS IMPLIQUÉ(S)
7 pays européens

 ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
5

 EFFECTIFS EMBARQUÉS
Plusieurs directions

 DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
Décembre 2023

DATE DE FIN
DU PROJET
Avril 2027

2. CONTEXTE ET ENJEUX

- La taxonomie européenne pose problème aux collectivités publiques dans son déploiement.
- La Région Île-de-France, précurseur sur les politiques de finance verte a été retenue comme cheffe de file pour le projet « GreenGov » (Green finance and Do No Significant Harm principle implementation for a better regional GOvernance).
- Objectifs: apporter une analyse et améliorer les pratiques de finance verte en Europe et élaborer une méthodologie européenne en matière de finance verte.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- La Région Île-de-France se place comme une pionnière en termes de financement vert.
- Depuis 2019, 100 % des fonds levés sont orientés vers des projets respectant des critères extra-financiers.
- Les projets financés sont listés au sein du rapport d'allocation et d'impact de l'emprunt à parution annuelle.
- La Région s'engage à garantir un niveau de transparence et de qualité.

4. RÔLE DE LA FONCTION FINANCE DANS LA DÉMARCHE

- L'expérience des équipes du Pôle Finance de la Région en matière d'ESG est un atout pour coordonner le projet au niveau européen.
- Le projet « GreenGov » vise à établir de synergies entre les équipes financières des différentes collectivités en termes de financements verts et à développer l'utilisation.
- Considération et déclinaison de la réglementation européenne par les équipes financières et diffusion aux autres métiers.

5. IMPACT MESURABLE DES ACTIONS

- Aujourd'hui, le projet « GreenGov » a déjà permis aux collectivités publiques européennes de comparer et d'échanger sur les pratiques actuelles
- Des objectifs communs de livrables ont également été structurés
- Ces actions renforcent les ambitions régionales, alors qu'en 2023, l'encours de dette vert et responsable s'élève à hauteur de 91 % pour un objectif de 100 % d'ici 2 ans.

6. PROJECTION VERS UN FUTUR PLUS DURABLE

- L'objectif du projet « GreenGov » est en bonne voie pour renforcer l'alignement à la taxonomie européenne sur l'ensemble des investissements financés et à terme de nouvelle avec la création d'un guide de mise en oeuvre pour ces réglementations.
- Les résultats de ce projet permettront également d'établir une contribution inter-régionale à la norme European Green Bond Standard, en prenant en compte d'autres certifications internationales.



GREENGRIDEO

Outil convivial d'évaluation des activités selon les règles complexes et évolutives de la Taxonomie.

1. CHIFFRES CLÉS

 CHIFFRE D'AFFAIRES
45,4 Md€

 EFFECTIFS
EN FRANCE / MONDE
218 288

 PAYS IMPLIQUÉ(S)
50

 ÉQUIPE PROJET
COLLABORATEURS IMPLIQUÉS
8

 EFFECTIFS EMBARQUÉS
200 dans le monde

 DATE DE LANCEMENT
DU PROJET
JUIN 2022

 DATE DE FIN
DU PROJET
OCTOBRE 2023

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Défi: analyser 45 activités sur environ 20.000 sites de production dans le monde entier avec un SI Finance inadéquat par rapport aux critères de la Taxonomie.

Enjeux:

- intégrer facilement les nouveautés réglementaires de 2023 et celles à venir, la réglementation taxonomique européenne étant vouée à évoluer chaque année.
- mettre la complexité des règles de Bruxelles à la portée des 200 contributeurs du Groupe dans le monde pour recueillir des informations fiables et traçables.

3. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Le projet GreenGrideo avait permis d'apporter en quelques mois, en 2022, une réponse à un problème complexe combinant finance et RSE.

Il a été amélioré en 2023 en devenant paramétrable pour intégrer facilement toutes les nouvelles règles définies par Bruxelles.

Il est la preuve que des solutions légères et adaptables peuvent être une réponse pertinente aux enjeux d'évolution rapide de nos obligations réglementaires RSE.

4. RÔLE DE LA FONCTION FINANCE DANS LA DÉMARCHE

Elle a apporté une analyse homogène et universelle d'un texte complexe et très européen, en garantissant la cohérence avec les comptes et l'auditabilité. Les équipes centrales et en BU mélangeant des compétences financières et opérationnelles pour répondre au besoin nouveau d'évaluer des flux financiers selon des critères RSE. GreenGrideo est à la rencontre des deux mondes et préfigure ce que devra être leur collaboration renforcée pour produire les futurs reportings intégrés.

5. IMPACT MESURABLE DES ACTIONS

Il a été possible de passer en revue les 45 Mds de CA du groupe Veolia, ainsi que les Capex et les Opex, à la maille de 20000 sites de production. Grâce à GreenGrideo, il a été possible d'évaluer facilement l'alignement des nouvelles activités publiées en 2023 par Bruxelles, en avance d'un an sur le calendrier réglementaire. Le résultat détaillé est auditabile et n'a nécessité la mobilisation que de quelques personnes par BU de façon efficiente.

6. PROJECTION VERS UN FUTUR PLUS DURABLE

GreenGrideo permet au reporting de durabilité de Veolia de répondre à la fois aux exigences croissantes d'auditabilité et à un contexte réglementaire très évolutif:

- traçabilité
- historisation année après année
- aides en ligne calées sur les méthodologies ad-hoc
- Paramétrisation des activités et critères pour permettre l'adaptation future aux évolutions réglementaires.

LES NOMMÉS 2024

CATÉGORIE **RSE**



PEOPLE, PLANET,
PROFIT - 3P



Anne-Delphine Beaulieu
Directeur RSE &
Transformation digitale
LISI GROUP



VEOLIA

GREENGRIDVIDEO



Clément Vandeventer
Missions Director on
Sustainable Finance
VEOLIA



**MANITOU
GROUP**

PROJET EVEREST



Tony Guilmin
Directeur des comptabilités
Finance corporate director
MANITOU GROUP

LE LAURÉAT

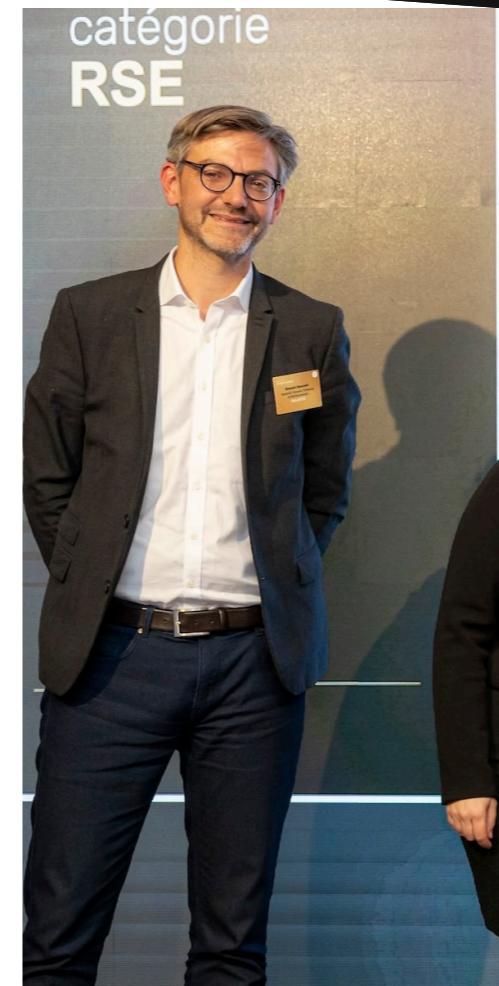
CATÉGORIE RSE



PEOPLE, PLANET,
PROFIT - 3P

Sur la photo ci-joint, de gauche à droite :

- DELOITTE - Romain Descout, Associé Conseil, Finance et Performance
- LISI GROUP - Emilie du Granrut, Responsable digitalisation
- LISI GROUP - Anne-Delphine Beaulieu, Directeur de la RSE & Transformation digitale
- LISI GROUP - Christophe Payard, Chef de projet décarbonation
- KSHUTTLE - Laure Razat, Directrice Solutions Sustainability



LE PARRAIN DE LA CATÉGORIE RSE



EN SAVOIR

Fruit dès son origine de la collaboration entre des experts en réglementation Financière & RSE et des ingénieurs en système de pilotage de la performance des entreprises, kShuttle conjugue habilement son excellence technologique, son savoir-faire métier et sa vision stratégique pour concevoir des solutions logicielles performantes, qui répondent aux exigences réglementaires et qui facilitent le quotidien de ses utilisateurs.

Chez kShuttle, une équipe de plus de 140 femmes et hommes engagés dans la responsabilité sociale et environnementale des entreprises, accompagnent leurs clients dans leurs reporting réglementaires et le pilotage de la performance de leur transition vers un modèle de développement plus durable.

KShuttle offre son expertise à un large éventail d'entreprises, quelle que soit leur taille, leur domaine d'activité ou leur emplacement géographique.

KSHUTTLE, UNE SUITE DE REPORTING RÉGLEMENTAIRE COMPLÈTE & INTEGREE

kShuttle offre une vision et un pilotage transverse des reporting de conformité financière et des reporting RSE. Son offre RSE s'appuie sur 3 solutions intégrées, couvrant les reporting réglementaires de la CSRD, du bilan des gaz à effet de serre (GHG) et de la Taxonomie UE (Finance verte).

Nos valeurs ajoutées par nos applications sont:

- Une solution intégrée pour la finance et la sustainability
- Vos stratégies RSE intégrées à l'évolution de votre organisation et de vos activités
- Une data gouvernance intégrée à vos systèmes d'information
- Une autonomie complète sur la gestion de vos applications

En réponse aux contraintes de l'ESG, vous êtes sur le point d'entreprendre une transformation profonde de votre organisation. Avec kShuttle comme partenaire, vous êtes assurés de piloter vos objectifs de durabilité avec succès.



LAURÉAT 2024
LE PROJET
DE L'ANNÉE

lisi



NOS **PARTENAIRES**

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.

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 scénarios, métiers sur les états financiers, adapter les plans stratégiques, mettre à jour facilement les prévisions de déploiement, produire des états financiers et des rapports de gestion formatés et auditables, collaborer sur des rapports métiers et automatiser la publication et le reporting de direction.

CHIFFRES
CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL EN 2023

5,5 Milliards €



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1836
dont CCH Tagetik
est une filiale
depuis 2017



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

20 500



VINCENT SALMON

Solutions Director Western Europe
& Country Leader
vincent.salmon@wolterskluwer.com



OLIVIER FERAILLE

Sales Director France
olivier.feraille@wolterskluwer.com



ZELIKO KOVACEVIC

Major Accounts Director
zeliko.kovacevic@wolterskluwer.com



ANNE MACÉ

PreSales Director
anne.mace@wolterskluwer.com

LES USE CASES #1

HEPPNER



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Avec près de 950M€ de Chiffre d’Affaires, 10 000 clients et 3 750 collaborateurs, Heppner, créateur de solutions transport et logistique, est le spécialiste et le leader indépendant des échanges internationaux, au départ et à destination de la France.

Heppner a pris la décision de lancer un projet stratégique d’implémentation d’un outil EPM qui vise à refondre les outils de pilotage pour le Groupe afin de permettre aux différents métiers d’animer leurs performances au quotidien.

Les bénéfices attendus de la mise en place d’un EPM :

- industrialiser et automatiser les processus de reporting et limiter les actions manuelles
- rapprocher les visions financières et la gestion du groupe pour permettre un meilleur suivi des cash-flow
- et se mettre en conformité avec les réglementations BEPS Pillar 2 et ESG.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Une implementation en 3 étapes :

1. Lancement de la consolidation statutaire groupe en norme French GAAP
 - Elaboration budgétaire
 - Représions du reporting de gestion et du pilotage de la performance
2. Mise en place de ESG et IFRS16
3. Intégration de Pillar 2 (dans les reportings)



3. RESSOURCES MOBILISÉES

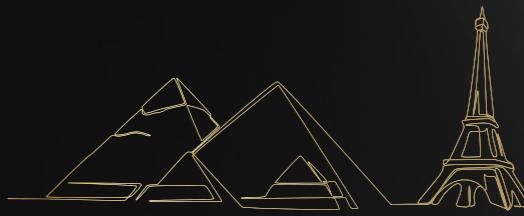
Les équipes Avant-Ventes et Projet de CCH Tagetik et les équipes MelitOne étaient au coeur du projet, ainsi que de nombreux contributeurs métiers qui ont également participé.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

La principale force de CCH Tagetik est d’avoir une plateforme unifiée qui répond à tous les besoins fonctionnels de l’EPM (consolidation, budget, reporting, IFR16, disclosure management et pillar 2). Celle-ci est administrée et maintenue à partir d’une même technologie, et basée sur une même interface utilisateur par un éditeur unique.

LES USE CASES #2



RENAULT RETAIL GROUP



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Renault Retail Group est la filiale à 100% du Groupe Renault en charge de la distribution et de l'après-vente sur la France et l'Europe.

Le projet a pour objet un remplacement de BPC, l'outil de pilotage de la performance du Groupe RRG. Le projet couvre les 2 périmètres Finance et Ressources Humaines. Administrés jusqu'alors via des applications séparées, générant de fait beaucoup de lourdeur dans les échanges entre applications et la gouvernance. De même qu'une complexité applicative croissante au fil des années.

L'enjeu est d'intégrer ces 2 processus métier, Finance et RH dans une application unifiée, tout en respectant les typologies de données de chacun, et en fluidifiant les échanges, facilitant la navigation entre les données et leur administration au quotidien.

CERP Rhin Rhône Méditerranée est une société de



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Le projet qui s'est étalé sur plus d'une année a été découpé en 2 lots consécutifs:

- P&L Finance
- Puis pilotage & reporting RH (effectifs et masse salariale) avec une phase en amont commune pour assurer une bonne articulation des 2 processus.

L'enjeu a été d'abord de livrer le processus du réel et faire fonctionner en marche et en double CCH Tagetik / BPC pour la clôture mensuelle. Pour ensuite basculer intégralement sur CCH Tagetik pour la partie des prévisionnels.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

L'équipe CCH Tagetik en charge de l'intégration de la solution, est complétée d'une équipe de consultants d'Axys Consultants en charge de l'assistance à la maîtrise d'ouvrage métier.

Et également de nos partenaires Impactera pour le volet MOE et de l'équipe CCH Tagetik.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Un renforcement de l'intégration des processus RH et Finance lors de la construction budgétaire
- La mise à disposition de reportings sous Web ou Excel dynamique (actualisation après maj des filtres, dimensions toujours à jour, etc...)
- Des étapes de validation dans les workflows de travail et un suivi de l'avancement du processus
- Des ETL embarqués assurant des transformations complexes pour intégrer divers flux de données, garantissant également une auditabilité.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

BlackLine (Nasdaq: BL) fournit des solutions pour gérer et automatiser les processus de clôture financière, de transactions intra-groupe, de comptabilité clients et d'analyse & reporting pour alimenter et guider les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs dans leur parcours de transformation financière. Conçue pour compléter les ERP et autres systèmes financiers, BlackLine 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. BlackLine garantit également des états financiers plus précis et plus fiables.

Plus de 4400 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

CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL EN 2023

551 M€



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1,800



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2011



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**Public company
(Nasdaq: BL)**



LE(S)
FONDATEUR(S)

Therese Tucker



SAMUEL ROUAYRENC

Regional Vice President,
France – EMEA South

✉ Samuel.Rouayrenc@blackline.com



ALEXANDRA CAMUS

Senior Regional Field
Marketing Manager

✉ alexandra.camus@blackline.com

LES USE CASES #1

CERP RRM



1. CONTEXTE ET ENJEUX

CERP Rhin Rhône Méditerranée est une société de répartition pharmaceutique comptant vingt-quatre établissements logistiques chargés d'approvisionner deux fois par jour 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 1600 collaborateurs, dont une centaine sont rattachés au siège social situé à Belfort.

Virginie Bastin, Directrice comptable et financière de la CERP RRM explique « Nous avions besoin de centraliser toute la documentation de clôture et les justifications des comptes en un lieu unique. Nous cherchions dès lors une solution en ligne, qui nous permette d'avoir accès au processus de révision des comptes de chaque collaborateur dans le cloud, et également, de pouvoir pallier les absences, afin de reprendre les missions sans perte d'information. »



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

« BlackLine nous a permis de fiabiliser le processus de clôture grâce à plusieurs niveaux de révision, de nous assurer que l'intégralité des comptes avaient bien été révisés, et de suivre facilement et en temps réel l'avancée des opérations. La solution permet à chacun – équipe comptable tout comme commissaires aux comptes – de travailler à distance et se connecter quand il le souhaite, et centralise les travaux grâce à un lieu unique de sauvegarde. Des fonctionnalités non négligeables à l'ère du digital et qui se sont avérées essentielles avec la pandémie. »



3. RESSOURCES MOBILISÉES

« L'implémentation a été réalisée avec l'appui d'un consultant spécialisé qui nous a appris les bonnes pratiques et a su répondre à toutes les interrogations auxquelles nous avons fait face durant la conduite du projet» remet Virginie Grandjean.

« Une fois la feuille de route dessinée, l'implémentation en elle-même a été assez simple: nous avons été parfaitement accompagnés. La solution de BlackLine a d'ailleurs été mise en place plus rapidement que prévu: une trentaine d'heures contre une cinquantaine initialement provisionnées. Nos priorités étaient l'organisation, la centralisation, la disponibilité des documents, avec une première clôture dans l'outil à conduire impérativement avant février 2020 pour l'année 2019. Ce que nous sommes parvenus à faire. »



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

Les équipes financières de la CERP RRM utilisent BlackLine pour réconcilier l'intégralité des comptes de l'organisation. Le département comptable soit la comptabilité générale, fournisseurs et clients, réalisent grâce à l'outil les certifications de comptes et les tâches liées à la clôture ou à divers autres travaux. 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. Le module Task Management permet quant à lui à chacun de suivre l'avancement des cycles de clôture à compter de la clôture 2021, et est également utilisé comme calendrier dans le cadre de certaines missions.

LES USE CASES #2

UBISOFT



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- UBISOFT connaît une croissance soutenue des ventes de jeux et contenus numériques dématérialisés
- Pour accompagner cette croissance, UBISOFT a déployé en 2019 un nouveau paysage applicatif e-commerce pour supporter ses objectifs de vente en ligne. Parmi les applications mises en place: BlackLine
- Objectifs: décommissionner un parc applicatif vieillissant, automatiser la comptabilisation des ventes, avec la génération d'écritures automatisées au sein de notre ERP et la réconciliation des paiements entre les prestataires tels que PayPal, WorldPay, Xsolla... et nos applicatifs de Back Office.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Périmètre fonctionnel: ERP PeopleSoft, solution de Front Office e-Commerce, solution d'Order Management. BlackLine assurant la cohérence entre les différentes applications et la génération des écritures au sein de l'ERP
- Le projet a consisté en la réalisation d'un pilote, suivi d'une étape de design, d'intégration et de test
- Les sponsors du projet étaient nos VP Finance & Operations (pour les zones EMEA & NCSA).



3. RESSOURCES MOBILISÉES

Pour l'implémentation de BlackLine, nous avions une équipe constituée de:

- Business analyst interne
- Chef de projet interne
- 2 consultants BlackLine.

Les consultants BlackLine avaient pour mission:

- communiquer les bonnes pratiques
- détecter les anomalies lors de la mise en place de la solution
- transmettre l'expertise sur les éléments structurant
- suivre l'avancement du projet avec les équipes interne.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Aujourd'hui, BlackLine permet la justification des comptes et la réconciliation automatique et journalière entre les ventes de notre Order Management System et les relevés de nos Payment Providers – ainsi que la génération automatique des journaux de perte et gain de change
- L'automatisation de bout en bout permet d'envisager sereinement la forte croissance du nombre de transactions attendues dans les mois et années à venir.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Bienvenue dans le monde de l'automatisation de vos processus P2P !

Nos solutions permettent aux directions financières de digitaliser leurs processus de facturation et ainsi de gagner en efficacité, de réduire les risques d'erreurs manuelles ou de fraudes et d'être en conformité avec les réglementations partout dans le monde. Elles libèrent les équipes comptables de tâches fastidieuses et chronophages, pour qu'elles puissent se concentrer sur les missions à plus forte valeur ajoutée.

Nos solutions offrent un niveau d'automatisation des processus de facturation et une couverture fonctionnelle inégalée, en capitalisant sur plus de 40 ans d'expertise.

Notre plateforme embarque des technologies d'intelligence artificielle et de machine learning qui permettent de traiter de façon automatisée jusqu'à 90 % des factures fournisseurs.

Basware. Now it all just happens.™

CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL EN 2023

220 Millions €



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1985



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1400



JEAN-LUCIEN MEUNIER

Sales VP Southern Europe

✉ jeanlucien.meunier@basware.com



MARIE AUZANNEAU

Senior Regional Marketing Demand
Generation Manager

✉ marie.auzanneau@basware.com

LES USE CASES #1



HEINEKEN



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Centraliser les fonctions Finance au sein d'un seul et unique Centre de Services Partagés, en charge de servir les 25 divisions métiers et commerciales
- Améliorer l'efficacité des processus de comptabilité fournisseurs du Centre de Services Partagés, par lequel transitent 430 000 factures d'achat par an, majoritairement reçues au format papier
- Accélérer les délais de traitement, particulièrement ralenti par les tâches manuelles de rapprochement et la réception papier des factures.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Étape 1: la mise en place d'un processus automatisé pour toutes les factures liées à une commande, soit près de 60% du volume total, depuis la collecte des données jusqu'à la mise en paiement. Un taux voué à augmenter avec la montée en puissance de la facturation électronique

Étape 2: la réduction significative des délais de traitement des factures

Étape 3: l'augmentation des taux de rapprochement automatique

Étape 4: l'amélioration en continu de l'efficacité des processus



3. RESSOURCES MOBILISÉES

L'automatisation des factures a réduit le temps d'approbation de 95% pour les factures liées à une commande et de 40% pour les factures non liées à des commandes. 93% des factures sont rapprochées automatiquement.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

Pour Ed Prins, alors Responsable des Services Financiers d'Heineken: « notre principal enjeu était de trouver une solution capable de s'intégrer facilement et rapidement à notre infrastructure informatique, composée de 5 instances ERP ».

- La capacité d'intégration, simple et transparente de la solution Basware au paysage multi-ERP d'Heineken
- La puissance du rapprochement automatique qui a permis d'améliorer la précision et la rapidité de traitement des factures, venant ainsi optimiser l'efficacité des opérations de comptabilité fournisseurs.

LES USE CASES #2



CLARINS



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Parmi les priorités de modernisation: 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.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Après un processus d'appel d'offres, Clarins choisit la solution AP Automation de Basware, et articule son projet autour de grandes étapes:

- définition des spécificités fonctionnelles et techniques en vue de paramétriser la solution, et cela, à partir des principaux cas d'usage et des écueils recensés de l'existant
- lancement de pilotes dans deux services qui constituaient des cas d'usage pertinents pour le déploiement à plus grande échelle
- la DSI, qui regroupait à elle seule de nombreux cas comptables (typologie d'achats, immobilisations...) et une forte volumétrie de factures à traiter
- le service de formation internationale, dont le volume de factures fournisseurs était faible
- déploiement progressif de la plateforme Basware
- en parallèle, communication intensive auprès des fournisseurs.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

- 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:
- s'appuyer sur un sponsor fort en interne pour justifier les décisions
 - viser la simplicité: ne pas hésiter à repenser ses processus, ses seuils, etc...
 - partir d'une base fournisseurs propre



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Zuora accompagne les Directeurs Financiers dans la gestion et la monétisation de leurs services, en automatisant l'ensemble des opérations comptables - de la création des offres commerciales jusqu'à la reconnaissance de revenus en passant par la facturation, la collecte des paiements et la comptabilité analytique.

La plateforme de monétisation Zuora permet ainsi de:

- monétiser simplement et rapidement l'ensemble de vos offres: abonnements, consommation à l'usage, prépayées ou produits transactionnels, grâce à une expérience unifiée. Le tout sur une seule et même plateforme
- réduire les coûts d'encaissement, de recouvrement, mais aussi le temps pour comptabiliser le chiffre
- accompagner les entreprises dans la mise en place de la facturation électronique en France en vue de la nouvelle réglementation qui débutera en 2024 mais également à l'international.

CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

Plus de 1200



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2007



LE(S)
FONDATEUR(S)

Tien Tzuo



ROMUALD MERESSE

Managing Director, Europe South

LES USE CASES #1



DECATHLON



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Soucieux des enjeux liés à l'économie circulaire, le Groupe Decathlon souhaitait passer d'un modèle économique exclusivement basé sur l'achat à un modèle hybride et vertueux, proposant également des services basés sur l'usage de longue durée (location, abonnement, réparation, vente d'occasion, recyclage...).

L'objectif du leader mondial dans le secteur du retail? Rendre le sport accessible au plus grand nombre, au bon moment et au juste prix !



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Decathlon souhaitait être accompagné dans le lancement d'offres de type Sports-as-a-Service de sorte à maximiser la durée de vie des produits proposés.

Pour le lancement de l'offre par abonnement des vélos pour enfants en France, Decathlon s'est tourné vers Zuora, partenaire expérimenté, à la technologie éprouvée, scalable et déployable partout dans le monde.

Suite au succès du premier projet lancé, Decathlon a travaillé sur d'autres projets dans le domaine du fitness, notamment, soutenant ainsi sa stratégie de développement durable.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

L'expertise de Zuora a été mise à contribution pour accompagner Decathlon de la conception stratégique du projet au juste prix, jusqu'à son lancement, et le déploiement de celui-ci dans les meilleures conditions.

Le service par abonnement a été proposé comme un élément du mix offert au consommateur, qui traditionnellement achète les produits sportifs de l'enseigne.

Avec l'introduction de cette offre de location, le business model de l'enseigne de Retail devient donc hybride.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

« L'abonnement contribue à créer un modèle durable. Avec le Sports-as-a-Service, Decathlon prend la responsabilité de garder ses équipements en parfait état d'usage. Et cela tombe bien, parce qu'on est concepteur de nos propres produits, donc on les connaît parfaitement ! »

Yann Carré, Leader of Rental Experiences chez Decathlon

LES USE CASES #2

CEGID



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Dotée de 35 ans d'expertise, Cegid compte 350 000 clients et 4,5 millions d'utilisateurs dans le cloud. Leader des solutions de gestion cloud pour les professionnels de la finance (ERP, trésorerie, fiscalité), des ressources humaines (paie, gestion des talents), de l'Expertise Comptable, du Retail et de l'entrepreneuriat, Cegid souhaitait accompagner la transformation et la croissance de l'entreprise à l'international en passant d'une offre On Premise à une offre Cloud.

Le but recherché ? Moderniser l'approche et réinventer la Relation Client !



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Cegid s'est tournée vers Zuora en 2017 dans le cadre de la refonte de son système d'information.

L'entreprise avait besoin d'un partenaire de confiance lui offrant :

- Un SI intégré dans lequel consolider la totalité des offres par abonnement (chaque composant devait trouver sa place de façon cohérente, intégrée et homogène)
- Un moteur de pricing et packaging scalable, permettant de supporter la flexibilité des offres SaaS
- Un accompagnement dans son développement et déploiement à l'international.

Aux côtés de Zuora, Cegid a amorcé son plan stratégique et ambitieux, accompagnant ainsi des millions de clients d'une offre on-premise vers une offre SaaS cloud.

En parallèle, Cegid a réalisé plusieurs acquisitions, parmi lesquelles Talentsoft et Wittyfit.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

L'expertise de Zuora a été mise à contribution pour accompagner Cegid dans l'exécution du projet stratégique et ambitieux, et la réalisation de ses objectifs.

Gestion du cycle de vie de l'abonnement, intégration au système d'information, collecte des données liées à la facturation... Zuora permet à Cegid de gérer efficacement la facturation, en fonction de la taille et des besoins de ses clients, qui englobe une diversité d'entreprises.

La refonte du Système d'Information de Cegid intégrant Zuora permet à l'entreprise d'accélérer la digitalisation et la simplification de ses processus métiers.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

« Nos clients ont vite compris l'intérêt du cloud, grâce à la mise en place d'offres personnalisées et d'une facturation à la consommation (...) Il s'agit d'un changement majeur pour l'intégralité de notre écosystème. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec Zuora pour assurer une intégration fluide, aussi bien du point de vue technique qu'humain. »

Thierry Galvagni, Directeur des Systèmes d'Information de Cegid.

Le succès de ce projet s'est concrétisé par une forte croissance : Cegid a doublé son Chiffre d'Affaires en 4 ans pour atteindre 791M € au 31 décembre 2022.



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Fruit dès son origine de la collaboration entre des experts en réglementation Financière & RSE et des ingénieurs en système de pilotage de la performance des entreprises, kShuttle conjugue habilement son excellence technologique, son savoir-faire métier et sa vision stratégique pour concevoir des solutions logicielles performantes, qui répondent aux exigences réglementaires et qui facilitent le quotidien de ses utilisateurs.

Chez kShuttle, une équipe de plus de 140 femmes et hommes engagés dans la responsabilité sociale et environnementale des entreprises, accompagnent leurs clients dans leurs reporting réglementaires et le pilotage de la performance de leur transition vers un modèle de développement plus durable. KShuttle offre son expertise à un large éventail d'entreprises, quelle que soit leur taille, leur domaine d'activité ou leur emplacement géographique.

kShuttle, une suite de reporting réglementaire complète & intégrée

kShuttle offre une vision et un pilotage transverse des reportings de conformité financière et des reportings RSE. Son offre RSE s'appuie sur 3 solutions intégrées, couvrant les reporting réglementaires de la CSRD, du bilan des gaz à effet de serre (GHG) et de la Taxonomie UE (Finance verte).

Nos valeurs ajoutées par nos applications sont:

- une solution intégrée pour la finance et la sustainability
- vos stratégies RSE intégrées à l'évolution de votre organisation et de vos activités
- une data gouvernance intégrée à vos systèmes d'information
- une autonomie complète sur la gestion de vos application.

CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL EN 2023

11 millions €



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

137



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2015



LE(S)
FONDATEUR(S)

Mena Dogan
Carlo Roman



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

DBI (Ména Dogan)
Carlo Roman, Odyssée
Venture



MENA DOGAN
CEO & Co-founder
✉ mena.dogan@kshuttle.io



LAURE RAZAT
Directrice Solutions Sustainability
✉ laure.razat@kshuttle.io



ALEXANDRE DAVID
Alliances and Marketing director
✉ alexandre.david@kshuttle.io



DANIEL BARRAL
Chief Operating Officer
✉ daniel.barral@kshuttle.io

LES USE CASES #1



SOCIÉTÉ - TRANSPORT DE FRET



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Parmi les plus grands mondiaux dans le transport de fret

- Automatiser et structurer le processus de collecte des données, et consolider les données de plusieurs sites
- Gérer des stratégies durables et leurs plans d'action associés
- Simuler les impacts des plans d'action modifiés
- Intégrer des données techniques et financières pour surveiller la performance durable opérationnelle
- Intégrer facilement de nouvelles entreprises et filiales
- Assurer que la solution puisse évoluer avec les cadres réglementaires.

Les capacités de CSR Insight à embarquer des stratégies, des plans d'action et des indicateurs de performance clés associés permettent un pilotage efficace de la performance en matière de durabilité.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Afin de délivrer les attendus en respectant les différentes échéances (notamment la publication de la DPEF en début d'année), le projet a été divisé en deux lots:

- 1/ Mise en place du module collecte et reporting (+1000 indicateurs, + 10 000 points de collecte à travers le monde) et production des principaux tableaux de bord de performance
- 2/ Intégration de la stratégie RSE du groupe (plan de sobriété, green IT...) et suivi de la trajectoire sur 5 et 10 ans des différents KPIs. Ce deuxième lot a permis un passage d'un mode «reporting» à un véritable mode pilotage.

En vue de la publication CSRD en 2026 sur l'exercice 2025, les travaux d'analyse de double matérialité et de revue de l'impact sur le reporting existant sont en cours.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

Le groupe client étant constitué de plusieurs grandes sociétés en gestion relativement décentralisée mais publiant un unique rapport de durabilité, 7 personnes (6 des sociétés et 1 corporate) ont été mobilisées pendant le projet pour la modélisation du reporting et de la solution. Cette équipe reste aujourd'hui administratrice fonctionnelle de la solution.

Côté kShuttle, le projet aura demandé 4 personnes sur l'ensemble des phases allant du recueil du besoin jusqu'à la mise en service de l'application.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Mise en œuvre de CSR Insight & GHG Insight après un processus de sélection approfondi
- Une solution centralisée qui offre sécurité tout en respectant l'autonomie et les spécificités des filiales
- Processus de reporting de haute qualité et plus rapide
- Explications claires et transparentes des variations intégrant les départements finance et opérations
- Capacités opérationnelles renforcées par la gestion des plans d'action.

La capacité de fournir une solution industrialisée capable de reproduire la méthode de calcul de l'empreinte carbone existante en seulement quatre mois a été considérée comme un point clé pour le groupe.

LES USE CASES #2



GROUPE BANCAIRE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Grand groupe bancaire et d'assurance en France.

- Mettre en œuvre une solution centralisée pour se conformer à la CSRD
- Gérer des stratégies durables et leurs plans d'action associés
- Générer des versions à jour pour chaque exercice financier grâce aux calculs proforma
- Assurer l'autonomie des entreprises avec une solution ergonomique et évolutive
- Calculer l'empreinte carbone au format du protocole GHG et au format BEGES (loi française)
- Fournir aux utilisateurs finaux la capacité de définir leurs propres indicateurs et de générer des rapports
- Contrôler la qualité des données et assurer leur auditabilité et traçabilité pour les auditeurs

CSR Insight & GHG Insight ont répondu aux attentes du Groupe et de ses filiales, malgré des délais serrés



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Le premier lot du projet a permis de modéliser finement le calcul de l'empreinte carbone et de sécuriser la reprise des données historiques et leur modélisation. Cela a permis de lancer une première campagne de reporting et de produire le nouveau Bilan Carbone dans une solution, synonyme d'industrialisation et de gain de temps grâce aux apports de CSR Insight.

Dans un second temps, il a été question d'affiner la collecte de la donnée, notamment en se rapprochant des données physiques et en évitant l'utilisation de facteurs d'émission monétaires. Cela a eu pour effet de rendre les données plus actionnables lors de la deuxième campagne en disposant d'inducteurs physiques réels et de pouvoir travailler sur la trajectoire carbone du groupe avec un outil puissant d'aide à la décision disposant des bonnes données sous-jacentes.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

Côté client, le projet a mobilisé 4 personnes (2 métiers, 2 IT) presque dédiées pendant les 7 mois de mise en œuvre.

Côté kShuttle, le projet a mobilisé 3 personnes afin d'accompagner le client sur l'ensemble de ses défis de reporting de durabilité.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Mise en œuvre de CSR Insight & GHG Insight après un processus de sélection approfondi
- Une solution centralisée qui offre sécurité tout en respectant l'autonomie et les spécificités des filiales
- Processus de reporting de haute qualité et plus rapide
- Explications claires et transparentes des variations intégrant les départements finance et opérations
- Capacités opérationnelles renforcées par la gestion des plans d'action.

La capacité de fournir une solution industrialisée capable de reproduire la méthode de calcul de l'empreinte carbone existante en seulement quatre mois a été considérée comme un point clé pour le groupe

POUR
ALLER
PLUS LOIN avec

Deloitte.

VOUS AVEZ UN PROJET DE TRANSFORMATION POUR VOTRE DIRECTION FINANCE ?

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



GAËTAN MICHEL
Associé Conseil, Finance et Performance
✉ gamichel@deloitte.fr



SÉBASTIEN CANNIZZO
Associé Conseil, Finance et Performance
✉ scannizzo@deloitte.fr



NOS PARTENAIRES
PLATINIUM

Deloitte.

basware

Now it all just happens™

NOS PARTENAIRES
GOLD

 **BLACKLINE**

 **Shuttle**

 **Wolters Kluwer**

 **ZUORA**

NOS PARTENAIRES
SILVER

 **appian**

 **axway**

 **cegid**

 **celonis**

 **coface**
FOR TRADE

 **coupa**

 **generix** GROUP

 **ivalua**

 **paloalto**
NETWORKS

 **runview**

 **synertrade**

 **workiva**

 **walkme**



Save
the DATE

7 NOVEMBRE 2024
8H30-17H30

