

Partenaire principal

**Deloitte.**

Un événement

LOSAM

# DIGITAL FINANCE AWARDS

---

ÉDITION 2023

# MOT D'INTRODUCTION

## Chère communauté,

Bienvenue dans l'univers des Digital Finance Awards !

Après 6 mois de concours, plus de 40 projets présentés, plus de 60 membres de jurys mobilisés... Ce guide met en lumière l'ambition de ce dispositif désormais incontournable : partager et s'inspirer des projets ambitieux de transformation mis en place au sein des directions financières.

Depuis plusieurs années, nous avons une volonté structurelle d'accompagner les entreprises dans leur développement, leur mutation mais également leurs collaborateurs pour projeter ensemble le futur de la fonction finance.

Rapidité, Efficience, Innovation, Ambition, CSP de l'année... notre objectif reste le même : faire rayonner à travers nos catégories des projets résolument concrets, ambitieux, qui font bouger les lignes.

Cette 5ème édition a mis un coup de projecteur sur une tendance forte qui rythme et rythmera les prochaines années des équipes Finance : elles sont le principal moteur d'un monde plus responsable.

En créant la catégorie RSE, nous mettons en avant les entreprises pionnières sur ce sujet. Vous pourrez découvrir à travers ces pages celles qui mettent déjà au cœur de leur stratégie la « Finance durable ». Bien plus qu'un sujet de normes, c'est une véritable vision qui change, tournée vers un nouveau monde.

Nous aimerions remercier les éditeurs stars partenaires qui, à travers leur engagement et leurs convictions, nous permettent de vous proposer ce dispositif unique d'échanges, de partages et d'émotions.

Merci à eux : Deloitte, Axway, Basware, OneStream, Sidetrade, Wolters Kluwer, Workiva, Zuora, Blackline, CFP - Eurocaution, Corporatings, HighRadius, Ivalua, Jenji, Nodata, Qlik et Runview.

Un dernier mot à l'intention de nos candidats : mille mercis pour votre grande implication !

Bonne lecture,  
Loïc & Corinne

**Corinne Crozier**

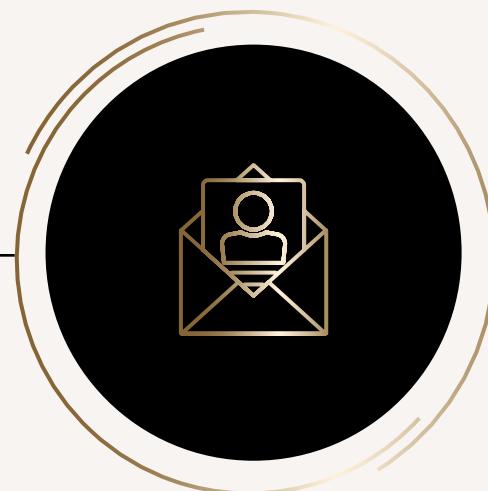
Directrice des projets Finance  
**LOSAM**

**Loïc Vuichard**

Président et Co-fondateur  
**LOSAM**

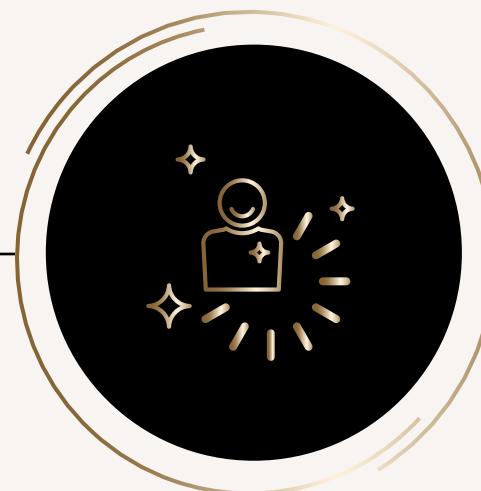


# ÉTAPES CLÉS



**22 FÉVRIER**

CLÔTURE DES  
CANDIDATURES



**23 FÉVRIER  
10 MARS**

COACHING DES  
CANDIDATS



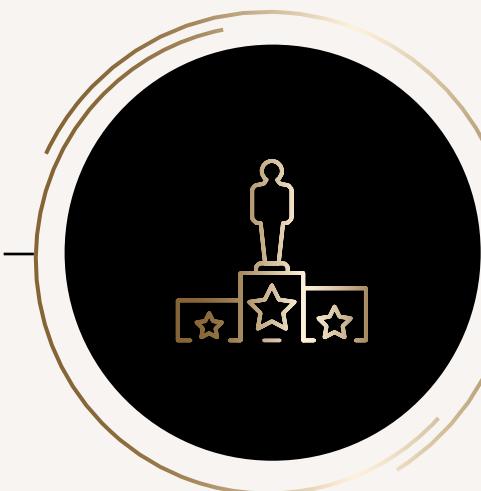
**10 - 23 MARS**

SESSIONS  
DE JURYS



**3 - 10 AVRIL**

PRIX DE LA  
COMMUNAUTÉ



**12 AVRIL**

CÉREMONIE DE  
REMISE DES PRIX

- 2. CATÉGORIE  
**RAPIDITÉ**
- 15. CATÉGORIE  
**AMBITION**
- 28. CATÉGORIE  
**INNOVATION**
- 40. CATÉGORIE  
**RSE**
- 51. CATÉGORIE  
**CSP DE L'ANNÉE**
- 64. CATÉGORIE  
**EFFICIENCE**
- 79. PRIX DE LA  
**COMMUNAUTÉ**
- 82. PROJET DE  
**L'ANNÉE**
- 85. MERCI À NOS  
**PARTENAIRES**



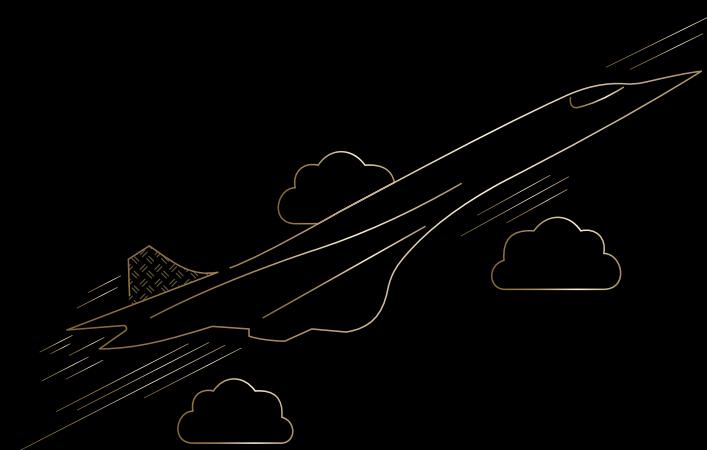
# LES CATÉGORIES

CATÉGORIE  
**RAPIDITÉ**



## CATÉGORIE / RAPIDITÉ

Projet qui se caractérise par l'atteinte d'objectifs ambitieux dans un temps record. Ce projet permettra d'identifier une pratique, une démarche... Considérées comme « exemple à suivre ».



LADURÉE  
*Paris*

L'ORÉAL



sodexo

# RAPIDITÉ

## MEMBRES DU JURY



**Pascal Weill**  
DSI Finance Groupe  
**ACCOR**



**Hubert de Dampierre**  
Directeur Transfo  
Finance  
**AIR FRANCE KLM**



**Lily Alphonseraj**  
Finance Transformation  
Officer  
**AXA INVESTMENT  
MANAGERS**



**François Aubin**  
Directeur Centre de  
Compétences Achats  
& Finance  
**BOUYGUES  
CONSTRUCTION**



**Grégory Dupuy**  
Head of Process  
Automation  
**CHANEL**



**Sébastien Cannizzo**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Thibaut Vérité**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Antoine Vanheuverswyn**  
DAF  
**EIFFAGE METAL**



**Nicolas Nore**  
CFO  
**ENGIE GBS**



**Georges Azevedo**  
Directeur de la  
Transformation  
**LOUVRE HOTELS**



**Donald Zonnahoue**  
Lead Consultant  
**ONESTREAM**



**Romain Pihan**  
Solution Consultant  
Director EMEA  
**ONESTREAM**



**Geoffroy de Pontevès**  
VP Finance, Défense Mis-  
sion Systems  
**THALES**



**Omar Pazmino**  
Responsable Mission  
Système d'information  
**URSSAF CAISSE  
NATIONALE**



**Florent Aiguier**  
Group Head of Finance  
Transformation &  
Processes  
**WORLDLINE GLOBAL**

## Cash Managerial

Décentralisation du pilotage du free cash flow et animation sur un prisme managérial.

/ Début du projet : Juillet 2021  
Fin de projet : Juillet 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
3,4 Milliards €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
3900 / 11800



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
6



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
150



PAYS IMPLIQUÉS  
30



BUDGET  
300k€

## Contexte et enjeux

Nous opérons aujourd'hui dans un environnement toujours plus volatile et incertain. Dans ce contexte, la fiabilité de nos prévisions de cash et son animation sont devenus essentiels.

Nous avons donc lancé en 2021 un projet visant à acculturer l'ensemble de notre organisation au cash, à décentraliser son pilotage et améliorer nos prévisions. L'embarquement de l'organisation passait par la mise en place d'un pilotage sur un prisme managérial et non plus par entité légale.

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

- Projet développé en moins d'1 an.
- Équipe projet restreinte (6 personnes) pour un impact maximal sur l'organisation (150 personnes), au-delà de la fonction finance.
- Pilotage innovant pour une vision managériale.
- Mise en place d'outils de digitalisation (data visualisation type Power BI) sur le pilotage du BFR : 3 nouveaux rapports en 2022 (5 en tout) avec 150 utilisateurs mensuels.
- 100% des CODIR locaux embarqués sur le projet avec des objectifs clairs.

## Critère 2 Agilité

**Objectif de mener à bien le projet sans dé-focaliser les DAF de leur pilotage du business.** Développement de l'outil en équipe réduite sans impliquer les équipes locales, puis implication des équipes une fois l'outil développé leur permettant de se concentrer sur l'embarquement de leurs stakeholders locaux et la formation des équipes.

Première année de déploiement dédiée à l'appropriation de l'outil par les équipes et une seconde année qui sera axée sur le pilotage et l'amélioration.

### Critère 1

## Durée du projet au regard de sa complexité

### 1 an de projet.

Démarrage par une phase de développement technique afin de définir les règles de gestion et développer le SI avec les équipes IT (6 mois avec consultant).

La 2e phase a consisté à embarquer l'organisation (40 équipes en usines et pays) autour du projet avec un fort accompagnement, que ce soit via la production d'outils d'analyse du BFR ou de sessions régulières de formation et de communication, afin d'avoir une réelle appropriation du sujet par l'organisation.

### Critère 3

## Impact

- Amélioration de la précision de nos prévisions (biais de prévision de 10% en 2022 vs 20% en 2021).
- 100% des présentations budgétaires 2022 intégrant des discussions autour du cash managérial avec des objectifs de cash par filiale pour passer à un pilotage concret.
- 100% des CODIR locaux embarqués sur le projet.
- 100% des composants du BFR opérationnel couverts par des outils de visualisation permettant un gain de temps significatif dans le pilotage.

# Pricing Power @BV

Task-force stratégie de revalorisation tarifaire et de lutte contre l'inflation

/ Début du projet : Avril 2022  
Fin de projet : Juin 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
840M€ (France)



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
8 000 (France)



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
15



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
8000 (périmètre France)



PAYS IMPLIQUÉS  
1

## Contexte et enjeux

Accélération de l'inflation dès mars 2022 avec impact majeur projeté sur la rentabilité de BV France à -15pts. Enjeu de respecter les engagements du 1er semestre promis au marché (CAC Next 20 et CAC 40 ESG). Décision en avril 2022 de lancer rapidement une task-force pilotée par la Finance et pluridisciplinaire (mélant commerce et opérations) pour définir et exécuter sous 2 mois une stratégie de revalorisation des prix et de préservation de la rentabilité à court et moyen terme.

CATÉGORIE  
**RAPIDITÉ**

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Rapidité et impact du «delivery» (design et exécution) en 2 mois seulement (gouvernance, embarquement des 8000 collaborateurs France, outils / reportings, etc.) avec des 1ers résultats dès S2 2022 (ventes, revenu, marge et cash-flow).

+8% d'augmentation des prix de vente horaire en FY22, 3,3% de croissance du revenu lié à l'effet prix, maintien de la marge opérationnelle FY22 vs. FY21 malgré inflation >6% sur notre base de coûts, +4,2% d'augmentation salariale collective, objectifs RSE atteints.

CRITÈRE 1

### Durée du projet au regard de sa complexité

Lancement de la task-force en avril 2022 avec objectif de fin en juin après phase de design et de mise en œuvre des plans d'actions (2 mois), populations et périmètres à mobiliser (du CODIR aux 8000 collaborateurs en passant par +450 managers opérationnels).

### CRITÈRE 2 Agilité

Capacité à faire bouger et acculturer l'organisation France (8000 collaborateurs, toutes les fonctions et métiers), mode itératif sous forme de «sprint» sur le design et la mise en œuvre de la stratégie de revalorisation tarifaire, gouvernance dédiée pour l'exécution des plans d'actions (nouveaux outils / reportings, pricing room, etc.) avec revues hebdo (rérospective et priorités).

### CRITÈRE 3 Impact

8000 collaborateurs mobilisés, solide performance financière et extra-financière en FY22 malgré le contexte hostile (inflation historique, arrêt activités en Russie, faible croissance), +8% d'augmentation des prix de vente horaire en FY22, 3,3% de croissance du revenu lié à l'effet prix, marge opérationnelle maintenue à 16% malgré inflation >6%, +4,2% d'augmentation salariale collective, objectifs RSE atteints, 93% de cash conversion, +10.7% EPS par rapport à 2021.

# Projet ETOIL

## Efficacité, Technologie, Organisation, Innovation Ladurée

Réinternalisation des métiers de gestion et renouvellement de 100% des logiciels métier en 12 mois

/ Début du projet : 01 octobre 2021  
Fin de projet : 31 octobre 2022

### LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
100/200 M€



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
1 500



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
10



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
350



PAYS IMPLIQUÉS  
5

### Contexte et enjeux

Refonte de l'intégralité des systèmes d'information de la société (finance, commerce, supply) / infra et logiciels) sur une période d'environ 12 mois. Opération concomitante avec la réinternalisation des activités précédemment assurées par un CSP.

#### Défis :

- 1/ mener un cadrage et des paramétrages alors que les équipes étaient en cours de recrutement ou nouvelles
- 2/ changer supply et commerce à 1 mois du pic d'activité de décembre
- 3/ clôturer à temps et sans anomalies

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Il s'agit d'un projet hors norme et à hauts risques opérationnels.

En l'occurrence, la période d'intense activité de Noël a été assurée sans aucun dysfonctionnement majeur et les comptes sont clos avec 1,5 mois de décalage vs la norme.

**Indicateurs du périmètre :** 5 pays / 10 entités juridiques / 70 pdv en direct / 3 logiciels majeurs (compta, supply, caisses), 10 logiciels mineurs et au total 100% du parc logiciel changé

### Critère 2 Agilité

Les changements de logiciels allotis à raison d'une bascule chaque mois pendant plus de 6 mois ont nécessité la mise en place d'interfaces et de processus temporaires. Les lancements ont aussi entraîné leur lot d'anomalies.

L'absence notable de dysfonctionnements opérationnels majeurs à Noël et pour la clôture témoignent de la capacité des équipes et des intégrateurs à trouver rapidement et efficacement des solutions de contournement (upgrade ou mode dégradé).

#### Critère 1

### Durée du projet au regard de sa complexité

La durée du projet est déjà courte pour le changement d'un seul module. En l'occurrence, 3 logiciels majeurs ont été changés pour la finance et 10 logiciels pour la société dans son ensemble.

#### Le gain de temps est lié à :

- 1/ une prise de risque : paramétrier sans documenter au préalable la cible technique et les processus
- 2/ une grande agilité pour trouver des modes dégradés et des solutions au fil de l'eau

#### Critère 3

### Impact

#### Ce projet est fondamental pour la société.

- 1/ Il lui donne son indépendance de gestion grâce à l'internalisation des fonctions support.
- 2/ C'est une mise à niveau majeure puisque 100% du parc logiciel est neuf.
- 3/ Il concerne absolument tous les métiers, commerce, production et fonctions support (350 utilisateurs).

## Inflation Tracker

Protéger les marges grâce à la création de valorisation et limiter l'impact de l'inflation

/ Début du projet : 19 juillet 2022  
Fin de projet : 20 octobre 2022

### LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
38 milliards d'euros



**EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE**  
90 000



**NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS**  
4+2



**NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS**  
500



**PAYS IMPLIQUÉS**  
tous



**BUDGET**  
50k euros

### Contexte et enjeux

Dans un contexte de forte inflation, et afin de piloter rapidement et efficacement les objectifs de valorisation de tous nos marchés mondialement, nous avons développé un dashboard qui croise les données externes d'inflation avec nos données internes de valorisation (positionnement prix, effet mix) stockées sur notre data platform mondiale. Le dashboard est live et real time pour tous nos marchés.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

500 users à travers le groupe (pays, zones, divisions et total groupe).  
80% d'usage pour un suivi mensuel, disponible à J6 (-3 jours comparé aux versions manuelles Excel).  
Vision unique à travers l'organisation dans les suivis de gestion.

### Critère 2 Agilité

Il nous a permis de répondre immédiatement à un nouveau challenge business inconnu jusque-là, réorienter instantanément notre stratégie vers une valorisation par l'augmentation de nos prix nominaux, en orchestrant immédiatement l'ensemble de nos marchés mondiaux dans cette direction, avec une mesure factuelle de la progression des résultats. La Finance s'est illustrée avec cette agilité comme un partenaire réactif des enjeux du business.

### Critère 1

### Durée du projet au regard de sa complexité

8 semaines de projet pour une première expérience de croisement de données internes extrêmement granulaire et données externes beaucoup moins granulaire, dans une technologie innovante et robuste dans le temps (dataplatform GCP avec replication de data real time et Dashboard Looker).

### Critère 3 Impact

Ce dashboard interactif est devenu un must de toutes les présentations business au plus haut niveau de l'organisation (Comex) et nous a permis de challenger efficacement et de façon transparente la stratégie de tous nos marchés.

## La Finance connectée

Phrase descriptive du projet : digitalisation du reporting pour une Finance 4.0

/ Début du projet : Mars 2022

Fin de projet : Septembre 2022 Phase 1

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
4,7 Md€



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
17 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
30



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
250



PAYS IMPLIQUÉS  
France

## Contexte et enjeux

- Message du DG : rendre la Finance moins complexe et plus agile
- Cibler le R2R pour gagner en performance sur toute la chaîne du processus
- Embarquer les équipes Finance vers 2035

1. Inverser le ratio 80 / 20 de production et analyse
2. Faire gagner du temps aux équipes en période de reporting et clôtures en sécurisant la donnée
3. Doter les équipes d'un outil moderne pour plus de QVT

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

C'est devenu l'outil de référence Finance du processus R2R : de la comptabilité (37 entités) au rapport annuel ! Avec 250 users internes et externes finance (tax, legal, HSE...).

Déploiement agile et ténacité ! Choix d'une solution qui relie l'ensemble des équipes Finance et créé ainsi des synergies et de la cohésion. Elle sécurise aussi nos parties prenantes telles que les CAC et le Management.

Critère 1

### Durée du projet au regard de sa complexité

Un déploiement en 5 mois (!) de 80% du Corp (compta, conso, Com Fi) et embarquement de 2 BUs.

Un projet éclair dans une organisation verticale (6 BU + 4 dir. Corp) et résistante à un projet flagué «Corp» intégrant de surcroit des exigences cyber fortes.

Une phase 2 de déploiement en 2023 pour terminer la digitalisation complète de toute la chaîne de reporting avec élargissement aux filiales étrangères et dernières BU.

### Critère 2 Agilité

Au-delà des COPILS projet, création d'une communauté «la power team» regroupant l'ensemble des équipes : métiers, Corp, SI, cyber, transfo dans un objectif commun de réussite. Soutien d'un intégrateur (2 pers), de l'éditeur (2 pers) et de la transformation (2 pers) pour optimiser l'accompagnement aux équipes. Méthode du design thinking répondant aux usages des équipes et à un build rapide puis test et formation.

On a déplacé le menhir.

### Critère 3 Impact

Il traduit notre ambition Finance4impacts :

1. Cash : gain de temps dans la clôture (5 jrs) et productivité (10% x 300 pers)
2. Compétence : former les équipes au digital
3. Métier : emmener les équipes vers 2035 en attirant les talents et les jeunes générations avec un métier valorisé
4. Climat : intégrer à terme les dimensions ESG

# The ROI success by Cashflow Acceleration

Digitalisation et optimisation du processus  
Order-to-Cash

/ Début du projet : 02 février 2022  
Fin de projet : 15 octobre 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
1,2Mds €



EFFECTIFS EN  
FRANCE / MONDE  
5 500/11 300



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
8



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
EMBARQUÉS  
45 / 600



PAYS IMPLIQUÉS  
FR/MA

## Contexte et enjeux

La forte dynamique de croissance externe passée et à venir a nécessité de se créer de nouveaux leviers de génération de cash-flow en complément des flux opérationnels habituels.

- Remettre les opérationnels au cœur du process Order-to-Cash
- Réduction du DSO de 12 jours
- Réduction du taux d'échus de 20 pts
- Dépassement des objectifs d'encaissements Budget

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

Ce projet a permis un retour sur investissement en quelques mois grâce à une forte efficacité sur le projet drivée par :

- Une bonne anticipation du besoin commun
- Une bonne coordination des équipes (recouvrement, comptabilité, DSI, ADV/opérations)
- Une volonté de tenir le délai

Quelques indicateurs :

- Réduction du DSO de 4 jours
- Réduction du taux d'échus de 7pts
- Des stocks de litiges divisés par 2

## Critère 2 Agilité

1. Travail préalable afin de définir des besoins communs à chaque BU (stratégie de relance, process de gestion des litiges)
2. Utilisation d'une méthode pour traduire le modèle opérationnel en termes de paramétrage de la plateforme
3. Forte implication du management financier des BU, crucial dans la réussite du projet et l'adoption
4. Coordination d'actions DSI en parallèle du projet liées à la compléxité de nos outils de facturation
5. En fil rouge, nettoyage de la base de données clients

## Critère 1

## Durée du projet au regard de sa complexité

Lancement du projet le 2 février 2022  
Go Live de la plateforme le 2 mai 2022 (3 mois)  
Connexion et réglages des API dans les 5 mois qui ont suivi le Go Live.

Multiples workshops fonctionnels multi-BU et techniques pour définir la cible, mettre en oeuvre et tester les paramétrages avec une équipe restreinte.

Formation de plus de 500 utilisateurs et pré et post-Go Live.

## Critère 3 Impact

Au-delà de l'amélioration des indicateurs, ce projet a permis de lancer un mouvement de fonds dans toutes les Business Units sur la qualité de facturation (projets d'amélioration de la performance administrative).

Prise de conscience de la part des opérationnels que l'ADV, un peu délaissé jusque-là, pouvait être source de création de valeur.

En outre, ce projet permet d'améliorer la trésorerie du groupe et ainsi donne des marges de manœuvre supplémentaires au niveau de la stratégie M&A.

# Process excellence through Lean & RPA

Utilisation rapide de lean et RPA pour augmenter la performance de la DAF Belge

/ Début du projet : Novembre 2022  
Fin de projet : Janvier 2023

## LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
1 Milliard d'euros



**EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE**  
4500



**NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS**  
~10



**NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS**  
~5



**PAYS IMPLIQUÉS**  
3

## Contexte et enjeux

Sodexo fait face à une concurrence de nouveaux entrants dans le domaine des titres services (titre restaurants etc...).

Sodexo a donc besoin de rationaliser l'utilisation de ses ressources à travers ses différentes filiales par pays.

Les pays ont des outils / un environnement informatique très variable, une harmonisation globale est en cours mais prendra des années.

D'ici là, les équipes ont besoin de solutions .... Lean et RPA

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

Aujourd'hui ce RPA a diminué de 50% le volume de travail réalisé manuellement par l'équipe.

Cela correspond à plus de 600h de travail / an pour cette vague 1.

100% de réduction des erreurs de saisie.

Augmentation de la satisfaction des équipes (moins de stress).

## Critère 2 Agilité

- Utilisation massive de méthodologie agile / lean.
- Elimination de tâches à non-valeur ajoutée, clarification des rôles et livrables.
- Utilisation de dailys / weeklys / monthly pour pilotage rapide.
- **Coordination cross fonctionnelle : IT + Finance + PMO**

### Critère 1

## Durée du projet au regard de sa complexité

La mise en place du programme est sur quelques années.

### Un exemple d'un projet :

Un projet en Belgique a eu une courte durée (~3 mois) malgré tous les challenges (mise en place de structure IT, disponibilité limitée du business etc...)

### Critère 3

## Impact

~600hrs économisés par an  
Réduction de 100% des erreurs sur le périmètre.  
Création d'un RPA Center of Excellence pour embarquer l'ensemble des 31 pays dans le RPA

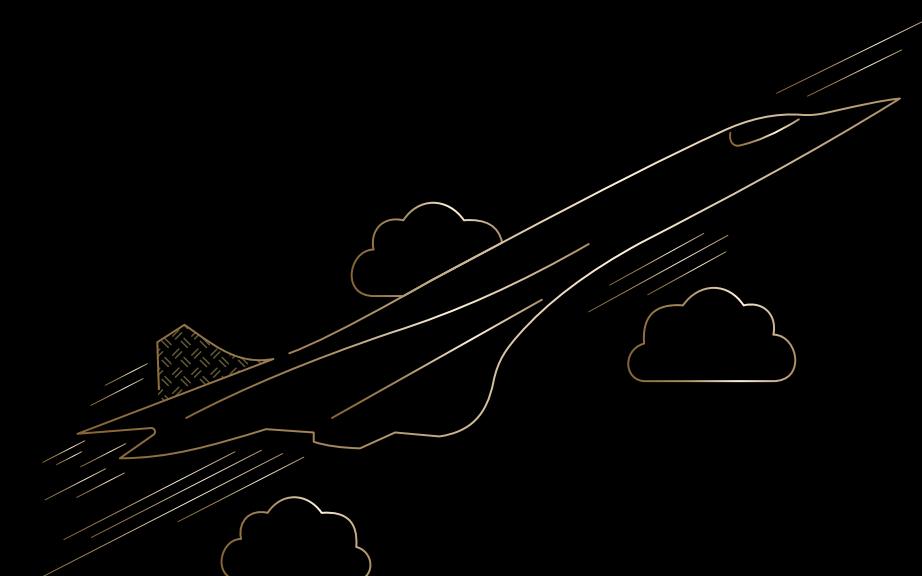


## OneStream™

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

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

## LE PARRAIN



Découvrez en  
image leur projet



1



**Projet ETOIL**  
**Efficacité, Technologie,**  
**Organisation, Innovation Ladurée**



**Estelle Leroy-Savignac**  
DAF  
**LADURÉE**

2



**La Finance connectée**



**Isabelle Schlatter**  
Directrice Transformation  
Finance  
**ORANO**

3



**Pricing Power @BV**



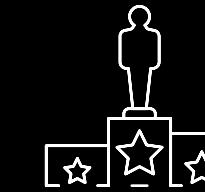
**Karine Havas**  
SVP Finance France,  
Afrique et Services aux  
Gouvernements  
**BUREAU VERITAS**



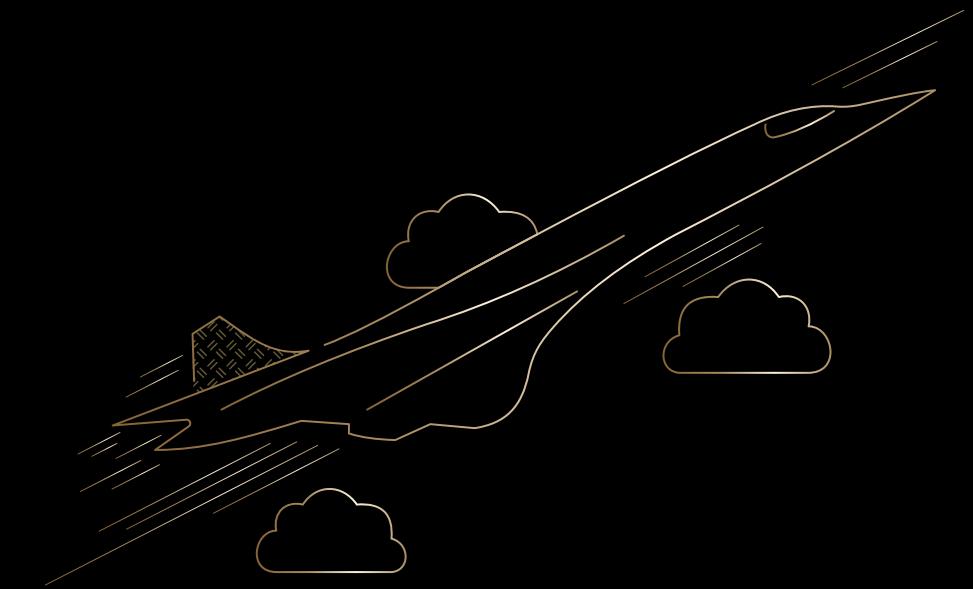
**Romain Lysonick**  
Responsable Excellence  
Opérationnelle Finance  
**BUREAU VERITAS**

# LES NOMMÉS 2023

CATÉGORIE  
**/ RAPIDITÉ**



CATÉGORIE  
/ **RAPIDITÉ**

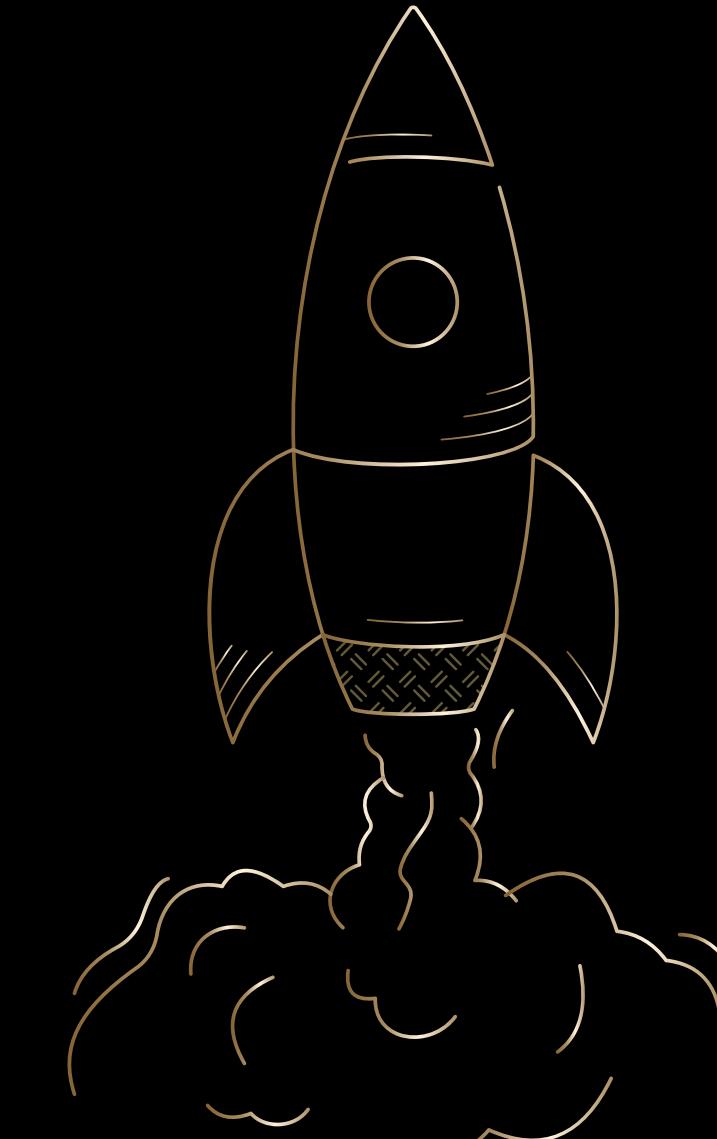


**Projet ETOIL**  
**Efficacité, Technologie, Organisation, Innovation Ladurée**

**LADURÉE**

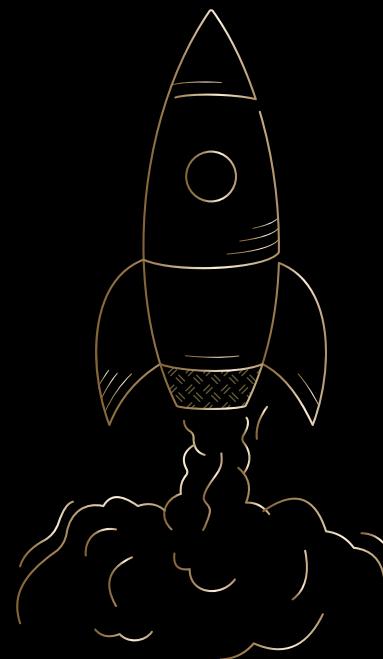
Une refonte intégrale des SI de la maison en 1 an, dans 5 pays, du siège aux points de vente !

CATÉGORIE  
/ AMBITION



## CATÉGORIE / AMBITION

Projet/programme de transformation (achevé ou en cours) qui affiche des objectifs très ambitieux en termes d'envergure, parfois au-delà de la Sphère Finance. Organisation, processus, culture, évolution majeure des SI ou de la gestion de la data... Ce projet aura pour l'entreprise un impact majeur et durable.



# AMBITION

## MEMBRES DU JURY



**Jérémie Lamarche**  
Directeur Adjoint des SI  
Financiers  
**ACCOR**



**Isabelle Sangala**  
Integrated Finance  
Solutions - GL&Close  
**AIRBUS**



**Anne-Gaël Chaize**  
Directrice Budget et  
Business Report  
**AUCHAN RETAIL  
FRANCE**



**Marine Cochard**  
SVP Controlling et  
Finance Transformation  
**BELIEVE**



**Marc Vaillant**  
Senior Account  
Executive  
**BASWARE**



**Pascal Amilhat**  
Responsable commercial  
**BASWARE**



**Isabelle Mari**  
Head of Finance  
Innovation  
**CMA CGM**



**Gautier Riche**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Sébastien Cannizzo**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Michel Castel**  
Directeur Délégué CSP  
Comptabilité  
**EDF**



**Xavier Richer**  
Directeur du Contrôle de  
Gestion Branche Réseau  
**LA POSTE**



**Jacques Rosemont**  
Directeur Finance Durable  
**LA POSTE**



**Pierre Laugier**  
Finance Project Manager  
**L'OREAL**



**Françoise Zabern**  
Treasury & Financial  
Control Director  
**MOËT HENNESSY**



**Patrick Vachon**  
Responsable Performance  
& Amélioration continue  
CSP  
**SAFRAN**



**Arnaud Schwartz**  
Chief Financial Officer -  
Merchant Services  
**WORLDLINE GLOBAL**

# DIAPASON

Covéa poursuit sa transformation avec le déploiement de son nouveau SI Finance SAP / AXWAY

/ Début du projet : 2019  
Fin de projet : 2023

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
acquis : 19,1Mds€



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
23000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
200



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
400



PAYS IMPLIQUÉS  
France

## Contexte et enjeux

Dans l'objectif d'entreprise unique autour des marques MAAF, GMF et MMA, Covéa a lancé en 2019, un programme de convergence du domaine Finance

### Principaux enjeux :

- Converger le domaine finance
- Faciliter les transformations futures
- Améliorer l'efficacité opérationnelle / les synergies entre les marques pour apporter plus de valeur au service des autres directions du groupe
- Simplifier l'architecture finance
- Moderniser le parc applicatif et innover
- Faciliter les évolutions réglementaires

## CATÉGORIE AMBITION

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

- Convergence Finance tant métier que IT, 2 MEP réalisées avec succès, janvier 2022 pour la MAAF et janvier 2023 pour GMF et MMA pour un périmètre de 139 entités juridiques.
- Jusqu'à 25 millions d'événements comptables intégrés par jour avec moins de 0,1% de rejets
- Un programme stratégique d'envergure sur 4 ans (après 1 an d'étude).
- Un budget, un calendrier et un niveau de qualité respectés dans un contexte de télétravail / crise sanitaire.
- Respect du standard outil ERP interne (85%).

### Critère 1 Transversalité

Une transversalité qui se traduit par :

- Harmoniser les processus et reportings finance afin de favoriser les synergies entre les marques.
- Définir un langage finance commun pour l'ensemble du groupe.
- Définir une norme d'intégration unique à destination des futurs systèmes à intégrer avec la finance.
- Déployer un modèle opérationnel Métier / Maîtrise d'Ouvrage / DSi au service des trois marques et non par marque.

### Critère 2 Périmètre

- Un Groupe, trois marques (MAAF, GMF, MMA), 139 entités juridiques.
- Plus de 400 utilisateurs finaux.
- 5 domaines fonctionnels : 1. Comptabilité générale et analytique ; 2. Reporting financier ; 3. Elaboration budgétaire ; 4. Frais généraux ; 5. Comptabilité apporteurs.

### Critère 3 Complexité

- Effort d'intégration « triple » pour les projets de transformation nécessitant une intégration avec le domaine finance.
- Des processus, méthodes comptables et langages différents entre les marques, limitant les synergies entre les équipes avant convergence.
- Des outils comptables en fin de vie, rendant urgent la migration vers un nouvel outil, des infrastructures distinctes.

# DOCAPERF

Refonte du système de pilotage économique  
dans un environnement complexe

/ Début du projet : janvier 2021  
Fin de projet : 31 décembre 2023

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
826M€



EFFECTIFS EN  
FRANCE / MONDE  
7500



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
80



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
EMBARQUÉS  
+2000



PAYS IMPLIQUÉS  
France

## Contexte et enjeux

Docaposte, référent de la confiance numérique, réalise une croissance externe importante afin d'enrichir son catalogue de solutions à forte valeur ajoutée. Cela nécessite de refondre le modèle de pilotage économique capable de gérer la dimension projets Cross-entités.

### Enjeux :

- Convergence et décloisonnement des métiers
- Simplification et homogénéisation des pratiques
- Dynamique de Groupe facilitant l'émergence de solutions complexes transverses
- Urbanisation du SI interne & Data gouvernance.

## CATÉGORIE AMBITION

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Docaperf gère la complexité pour que ce soit simple pour l'utilisateur. Concrètement, nous créons de la convergence entre les 50 entités juridiques pour suivre des solutions multi-BU optimales et rentables.

- Outils facturation: de 20 à 5
- Bases clients: de 18 à 1 Réf. Client
- Refonte analytique/Harmonisation modélisation coûts avec des référentiels : Projets, Produit, Unités d'oeuvre, Nomenclature HA.
- Processus unifiés : OrderToCash/clôture comptes
- Recentrage sur les tâches à forte VA (-1i clôture)

### Critère 1 Transversalité

Docaperf est un projet transversal par essence, car il vise à faciliter le pilotage économique des projets multi entités. Il implique la mise en oeuvre de référentiels communs à tout le groupe.

Les équipes projets sont multidisciplinaires impliquant fonctions supports et BU.

- Équipe projets : 30
  - Contributeurs actifs : 50
- Impactés : 1000 Timesheet + 200 DAF, 300 commerciaux, 150 Managers, 100 RH/com/transfo, 41BUs.

### Critère 2 Périmètre

Docaperf est un projet d'entreprise. Toutes les entités et les Business Units sont impactées.

Principalement les fonctions supports type Finance, commerce, marketing et le management mais aussi les équipes projets et les managers opérationnels.

### Critère 3 Complexité

Docaperf s'est construit sur la diversité de Docaposte.

La complexité réside dans la dimension multi-BU/ cross-entités juridiques, et une organisation en évolution permanente s'adaptant aux marchés.

Chaque entité et BU a sa propre organisation qui lui permet d'être pertinente sur son cœur d'activité. Et l'objectif à terme est de passer d'un suivi financier par entité avec des KPI limités et propres, vers un pilotage opérationnel multi-BU avec des KPI complets et adaptés.

# SAFIRE

Core model Finance reposant sur un backbone SAP S/4 HANA et des solutions SaaS «best of breed»

/ Début du projet : 1 janvier 2022  
Fin de projet : 31 juillet 2023

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
3 Mds €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
9 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
30



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
2 500



PAYS IMPLIQUÉS  
EU, US, AU

## Contexte et enjeux

Nécessité pour Europcar Mobility Group de moderniser et simplifier son écosystème SI Finance pour embrasser les mutations du marché de la mobilité, et améliorer la fonction Finance en Business Partner.

Mise en oeuvre d'un nouveau TOM adressant l'ensemble des processus finance end to end, reposant sur l'ERP SAP S/4 HANA et les solutions SaaS Anaplan (FP&A), Alusta (Basware) (P2P), Sidetrade (O2C), Kyriba, Blackline et Rimilia (R2R).

## CATÉGORIE AMBITION

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Un rythme de déploiement particulièrement intensif.

#### Déploiements réalisés en 2022 :

Anaplan : 10 pays  
Sidetrade : 7 pays  
Rimilia : 7 pays  
Alusta (Basware): 3 pays

#### Déploiements réalisés en 2023 :

Anaplan : 6 pays  
Alusta (Basware) : 4 pays  
Blackline : 4 pays  
Kyriba : 4 pays  
SAP S/4 HANA (Pilote)

### Critère 1 Transversalité

Ce projet mobilise largement les collaborateurs du groupe :

1. Au niveau Corporate (sponsorship) : Paris
2. Au niveau des Finance Shared Services (Processus core: R2R, O2C, P2P) : Lisbonne & Alicante
3. Au niveau des pays (clients internes): UK, Irlande, Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Danemark, Norvège, Finlande, France, Allemagne, Portugal, Espagne, Italie, Australie, Nouvelle-Zélande, US.

### Critère 2 Périmètre

1. Périmètre géographique constitué de 16 pays sur 3 continents
2. Huit marques en portefeuille
3. Processus Finance end-to-end R2R, O2C et P2P
4. Processus de contrôle de gestion: Budget/forecast et reporting
5. Conduite du changement impactant plus de 2 500 collaborateurs
6. Une trentaine d'interfaces nouvelles à développer pour démarrer le Portugal (Pilote)

### Critère 3 Complexité

Les huit marques en portefeuille sont le fruit de la stratégie de croissance externe du groupe au cours de ces dernières années.

L'enjeu majeur de ce programme consiste à intégrer dans un core model unique l'ensemble des processus et des modèles de gestion actuellement traités dans 7 SI Finance différents. L'articulation simultanée de 6 projets satellites, en synchronisation constante avec la construction du Core model SAP S/4 HANA constitue également un réel défi.

# Programme «Steer'Up»

## Révolution du pilotage Groupe Michelin

Révolution de notre pilotage People, Profit, Planet en termes de Process, Métier, Outil

/ Début du projet : Mars 2022  
Fin de projet : Juin 2024

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
28,5 Mds



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
125 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
50



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
5 000



PAYS IMPLIQUÉS  
177



BUDGET  
3 M

## Contexte et enjeux

Dans un contexte VUCA nous devons gagner en agilité et saisir les opportunités digitales pour transformer notre pilotage:

### People :

- Piloter nos besoins de talents, les attirer et les développer
- Améliorer l'expérience employé par un recentrage sur le cœur de métier

### Profit :

- Accélérer et robustifier nos prises de décision
- Gagner en efficience

### Planet :

- Intégrer la dimension Planet comme un axe stratégique dans nos prises de décisions

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

### Nos objectifs :

- Diviser par 3 nos biais de prévision (ROS/FCF)
- De 20 à 2 jours pour construire une prévision
- De milliers d'excels et 20 outils de pilotage à 1 solution unifiée, flexible et évolutive
- Piloter les talents sur nos 50 métiers critiques
- De 80% de data crunching à 80% de Business steering
- Améliorer de 10% l'efficience énergétique de nos produits entre 2020 et 2030
- 1/3 de gains d'efficience

### Critère 1

## Transversalité

Approche transverse «métier» des processus de pilotage: Finance, Personnel, Achats, Manufacturing, Supply, Ventes. Quelques exemples:

- Pilotage de la Masse Salariale
- Strategic Workforce Planning
- Valorisation des scenarii S&OP
- Pilotage des CAPEX
- Pilotage des Couts de Revient

Approche transverse / verticale impactant tous les acteurs et horizons: opérationnels, tactiques et stratégiques

### Critère 2

## Périmètre

### Géographie : Groupe Michelin Monde

Entités : 20 business unit (pneu et hors pneu), 15 directions opérationnelles et corporate et 177 pays

Couverture fonctionnelle sur l'ensemble des horizons : Opérationnel / Tactique / Stratégique

- Workforce Planning
- Valorisation des scenarii S&OP
- Prévision / Simulation sur la totalité du P&L, Bilan et FCF
- Intégration de la dimension Planet
- Reporting et analyse du réel

### Critère 3

## Complexité

### Fort change management :

Révolution des process et outils ancrés depuis plus de 15 ans .  
D'une approche «culture de détails» très orientée reporting vers le «juste nécessaire pour piloter»

### Rapidité :

En 1 an 10 macro process transformés  
En 2 ans 20 outils de pilotage remplacés  
Multiplicité d'acteurs

Gestion de la transversalité globale  
Variété des données: Profit, People, Planet.



# Une nouvelle odyssée pour Odity !

La Direction Financière au cœur des enjeux d'intégration et de transformation du Groupe Odity !

/ Début du projet : Mi-2022  
Fin de projet : Courant 2023

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
~ 50 M€



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
1 500



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
4



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
25



PAYS IMPLIQUÉS  
10

## Contexte et enjeux

Créé en 2011, le Groupe Odity est un partenaire de la relation client qui permet aux marques de prendre soin de leur plus grande richesse : le client. La politique de croissance externe s'est intensifiée depuis 2020 avec l'acquisition de deux acteurs majeurs de la relation client luxe, présents en Europe, aux États-Unis et en Asie. Ce développement ambitieux s'est accompagné de la formation d'une équipe COMEX alignée, au cœur de laquelle la Finance est un acteur essentiel de la transformation.

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

Le programme d'intégration et de transformation, porté par la Direction Financière Groupe, actuellement en cours, est structuré autour de **3 grands axes** : 1. Structuration des processus, 2. Organisation des talents 3. Digitalisation et innovation.

L'ambition et l'efficience sont des valeurs qui nous animent au quotidien : le projet «One Template» (reporting unifié pour le Groupe) est un élément fondateur, mis en place dès le process Budget 2023 est désormais «live» depuis le 1er janvier 2023.

## Critère 2 Périmètre

Odity est un Groupe présent désormais dans 10 pays : l'International est au centre de toutes les problématiques qui nous animent (suivi de la performance, gestion de la trésorerie, harmonisation contractuelle, etc...).

La conformité réglementaire et fiscale est un point clé de gestion du risque : à ce titre, la mise en place d'une nouvelle politique Groupe de management fees en 2022, préambule d'une refonte de la politique de prix de transfert en 2023, est emblématique du changement.

## Critère 1 Transversalité

La Direction Financière du Groupe se doit d'être polyvalente alliant Finance stratégique et Finance opérationnelle en permanence et au quotidien. A la fois coordinatrice des partenaires externes (financiers, conseils, auditeurs) et accompagnatrice des opérationnels et des pôles d'excellence en interne.

La refonte complète de la politique assurantielle du Groupe, applicable dès le 1er janvier 2023, est un exemple concret de support efficace aux équipes commerciales et opérationnelles.

## Critère 3 Complexité

Le défi pour la Direction Financière Groupe est d'accompagner les changements structurants dans un environnement contraint (en ressources financières et en compétences locales, très peu financières) et des cultures variées.

Ces enjeux passent alors par l'accompagnement de toutes les équipes, la pédagogie, la communication et l'engagement d'une équipe finance au service des partenaires internes et externes ! L'humain avant tout comme démultiplicateur et accélérateur dans ce programme ambitieux.

# Solution Map pour la fonction Account to Report (A2R)

Un outil qui permet la définition du plan d'automatisation de A2R et le suivi de son exécution

/ Début du projet : Janvier 2022  
Fin de projet : Octobre 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
43 mds €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
91400



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
10



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
20



PAYS IMPLIQUÉS  
Monde

## Contexte et enjeux

En 2021, avec 8 plateformes SAP principales, la fonction A2R de Sanofi faisait face aux challenges suivants :

- des solutions fragmentées d'automatisation par plateforme
- pas de mesure d'impact
- peu de cross-fertilisation entre plateformes

La mise en place du solution map a permis la définition d'un plan global d'automatisation de la fonction A2R, la définition de cibles annuelles et le suivi des progrès réalisés mois par mois.

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

L'outil permet de fournir une vision claire du plan d'automatisation dans un contexte d'ERP multiples.

Il aide à la priorisation des projets et constitue un outil de pilotage.

Il permet d'identifier les solutions à déployer au niveau global et contribue à optimiser notre paysage applicatif et notre mix technologique.

A fin 2022, nous avons atteint 30% d'automatisation. Notre objectif est de 45% à fin 2023 et 55-60% à fin 2024.

## Critère 1 Transversalité

Cet outil permet une collaboration efficace avec nos partenaires de l'équipe Digital et la définition de priorités communes.

Il fournit un moyen de visualisation simple de nos progrès en matière d'automatisation dans nos échanges avec nos stakeholders.

La solution peut être utilisée par d'autres fonctions au sein de la finance ou en dehors par le biais d'une adaptation simple de l'approche et des algorithmes.

## Critère 2 Périmètre

Le Solution Map est devenu opérationnel en 2022. Il couvre 6 process majeurs de la fonction A2R 80% du total, 300+ FTEs : Intercos, immobilisations, comptabilité bancaire, comptabilité et déclarations fiscales, balance générale, reporting. Nous prévoyons de rajouter certains autres process A2R dans l'outil en 2023 (ex: activités de contrôle interne).

L'outil couvre les 8 plateformes SAP principales et a un périmètre monde.

## Critère 3 Complexité

La complexité de l'outil et de l'approche vient en premier lieu de la diversité des plateformes SAP et du nombre important de sous-process inclus dans la taxonomie de la fonction A2R (52 sous-process).

Le Solution Map repose sur des fonctionnalités Excel. Il a été développé par A2R en impliquant l'équipe GPO, le Leadership Team A2R et une personne de notre Automation COE.

# Transformation Finance Groupe

Vision 2024 de la fonction finance avec une forte empreinte digitale

/ Début du projet : Avril 2022  
Fin de projet : Décembre 2024

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
34 Milliards €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
15k - 140k



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
40



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
5000



PAYS IMPLIQUÉS  
80

## Contexte et enjeux

En 2021, le constat sur la fonction était simple : relative inefficience et manque d'impact de la fonction finance. Notre organisation était dotée d'outils parfois inadaptés, avec trop de tâches manuelles, avec une organisation partiellement silotée, mais aussi avec une forte hétérogénéité des process et des ERP (72).

Les macros objectifs ont été : Standardisation, Simplification, Automatisation, Organisation, avec un focus particulier sur la forte accélération de la transformation digitale

CATÉGORIE  
**AMBITION**

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

### Les résultats sont :

- Mise en place d'une organisation finance avec une approche territoire plus simple, gagnant en efficience notamment grâce au recours aux shared services
- Reset de la vision digitale avec accélération du déploiement d'outils structurants et novateurs, supportée par une simplification radicale de l'architecture IT
- Mise en place d'une organisation Finance Data par territoire et re-définition du data model
- Renforcement de la Finance Academy avec des formations cibles

### Critère 1 Transversalité

Ce programme de transformation adresse l'ensemble des disciplines de la fonction finance : Accounting, Business Finance, Treasury, Credit Management, Tax.

La transformation de la fonction est réalisée en collaboration avec Schneider IT selon un modèle de power coupling (Digital + Domain), mais aussi en engageant le business pour accompagner ce changement.

### Critère 2 Périmètre

Périmètre finance monde (5000 headcounts), incluant les équipes finance shared services, territoires, globales et Divisions.

### Critère 3 Complexité

Schneider en 2021 est un Groupe présent sur tous les continents, avec des territoires / Divisions qui ont eu l'habitude de façonnner leur organisations finance au gré des acquisitions (53 acquisitions en 30 ans) avec une très grande autonomie dans le choix des outils, des profils, des schémas organisationnels, des process...



## basware

### 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.

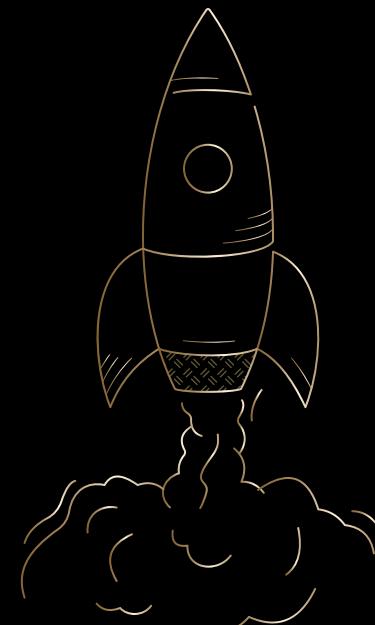
Notre plateforme embarque des technologies d'intelligence artificielle et de machine learning qui permettent de traiter de façon automatisée jusqu'à 90% des factures fournisseurs.

Plus de 700 clients, dont des entreprises telles que HP, Mercedes-Benz et DHL, font confiance à Basware pour gérer plus de 170 millions de factures par an.

Basware. Now it all just happens.™

CATÉGORIE  
**AMBITION**

### LE PARRAIN



Découvrez en  
image leur projet



# LES NOMMÉS 2023

CATÉGORIE  
/ AMBITION

1



## Programme «Steer'Up» Comment révolutionner notre pilotage?



**Sophie Fargeix**  
Purchasing Finance  
Director  
**MICHELIN**



**Delphine Lamouroux**  
IT Domain Manager  
**MICHELIN**

2



## SAFIRE



**Elisabeth Drouffe**  
Shared Services Center  
Managing Director, in charge  
of Finance Transformation  
**EUROPCAR**



**Frédéric Château**  
Finance Transformation  
Director  
**EUROPCAR**

3



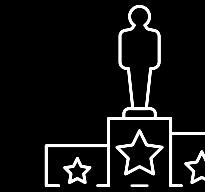
## DIAPASON



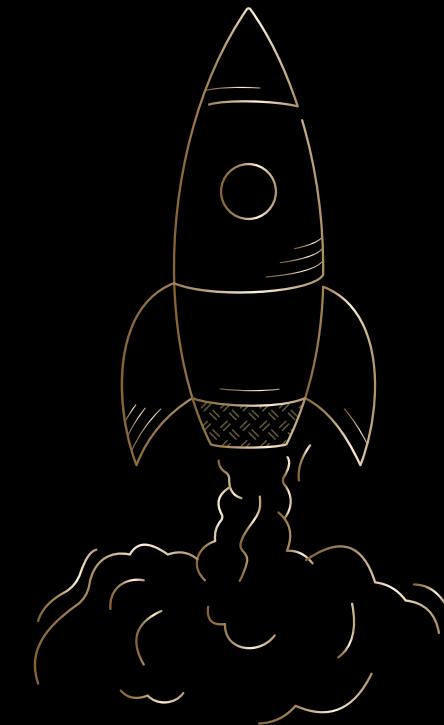
**Aude Messin**  
Directrice Transformation  
Finance et Durabilité  
**COVEA**



**Jamila Nowak**  
Responsable  
Transformation et  
SI Finance France  
**COVEA**



CATÉGORIE  
/ **AMBITION**



## Programme «Steer'Up» Comment révolutionner notre pilotage?

MICHELIN

Le projet « Steer'Up » : le passage d'un pilotage très orienté Profit à un pilotage plus équilibré et durable (People / Profit / Planet) dans nos systèmes d'information.

CATÉGORIE  
/ INNOVATION



## LES CANDIDATS



### CATÉGORIE / INNOVATION

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.



*Jacob Delafon*  
PARIS



# INNOVATION

## MEMBRES DU JURY



**Olivier Courtois**  
France Région CFO  
**AXA INVESTMENT  
MANAGERS**



**Sébastien Cannizzo**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**King-Hée Ngo**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Jarka Houssin**  
CFO  
**ENGIE GREEN**



**Tanguy Odiette**  
Directeur du Contrôle  
de Gestion Groupe  
**ERAMET**



**Maud de Meynard**  
CSR Performance &  
Transformation Manager  
**GROUPE BEL**



**Edeline Minaire**  
Directrice Finances  
**LA FRANCAISE DES  
JEUX**



**Yann Coupris**  
Directeur Transfo  
Solutions Finances  
Groupe  
**LA POSTE**



**Cédric Berthelot**  
Group Shared Services  
Centers Managing Director  
**L'OREAL**



**Christophe Eouzan**  
Directeur du Projet  
Stratégique B2B  
**ORANGE BUSINESS  
SERVICES**



**Rachid Ouazizi**  
CFO Revenue Collection  
Business Line  
**THALES**



**Olivier Feraille**  
Sales Director CCH Tagetik  
France  
**WOLTERS KLUWER**



**Diego Ferrari**  
Global Account Executive  
**WOLTERS KLUWER**

## Fin Cockpit

Écosystème de calcul d'indicateurs ALM

/ Début du projet : 2020  
Fin de projet : NA

## LES CHIFFRES CLÉS



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS

10



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS

30



PAYS IMPLIQUÉS

FR,US,HK



BUDGET

800KE

## Contexte et enjeux

En 2007, Lehman-brothers déclenchaît, pour mauvaise gestion du risque de liquidité, la dépression la plus grave depuis 1930. En 2020, ce risque est toujours d'actualité, mais les enjeux ont évolué : CA CIB souhaite se doter d'une plateforme de « decision making » lui permettant de rapidement mesurer, estimer, simuler et analyser en profondeur, via l'emploi de technologies « data » modernes, ses indicateurs de risque de bilan avec pour enjeux une gestion optimale. à moindre coût.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

**Après 2 ans, le projet est déjà un succès :** 60% des indicateurs de liquidité « réalisés » ont d'ores et déjà été fiabilisé (le reste en passe de l'être) : réduction du temps de production de 98% (de 21 à 0.5 J/H). L'ajout d'une technologie BI permet à nos utilisateurs (de la DG aux collaborateurs) de « slice & dice » nos résultats sans notre intermédiaire. In-finié, cela nous permet de recentrer nos efforts sur la prédiction et analyse via « machine learning » et data-science.

### Critère 1 Originalité

Le métier et l'IT sont réunis sur le même plateau sans intermédiaires en mode Agile : on parle de SQUAD. L'effectif de la SQUAD suit le principe de la « two pizzas team » de sorte à maintenir les principes d'agilité. Les choix d'implémentation sont laissés à la SQUAD libérant par la même occasion la voix de l'équipe projet. Le métier s'implique massivement dans le développement de la solution en prenant en charge la librairie de calcul notamment.

### Critère 2 Technologie ou démarche innovante

**Technologie innovante :** virtualisation de données sources. (permettant une économie substantielle en matière de budget IT et d'infrastructure).

**Démarche innovante :** mise en place d'une SQUAD Agile en plateau mêlant métier, projet et IT : Le métier est « product-owner » mais développe également ses fonctions de calculs et « pipelines » de traitement au sein de l'orchestrateur de calcul. L'IT, intégré à la SQUAD, se charge d'implémenter l'orchestrateur sous l'impulsion du métier.

### Critère 3 Projection vers le « monde d'après »

Automatisation des processus de production, Shift vers une meilleure maîtrise et accessibilité de nos données (de la DG au collaborateur finance via des dashboards centralisés et calibrés). Un sérieux pas en avant vers la data-science et le machine learning, en somme, en marche forcée vers la « digitalisation ».

# Connected planning

Outil innovant pour transformer la collaboration

Début du projet : 1<sup>er</sup> janvier 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
141M€



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
5



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
EMBARQUÉS  
70



PAYS IMPLIQUÉS  
EMEA

## Contexte et enjeux

1. Remettre la rentabilité au plus haut niveau des discussions internes
2. Piloter le business avec une approche «Data Centric»
3. Centraliser et connecter de nombreux processus, S&OP, Plan financier, Pricing, Ventes, Marketing dans une seule et unique plateforme
4. Faciliter et fluidifier la collaboration entre les services

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

La Connected planning permet de :

1. Transformation de la collaboration interservices sous le lead de la fonction finance
2. Meilleur pilotage : augmentation de la marge de 3 pts malgré la forte pression sur les coûts
3. Une approche «one number» repensée conservant le leadership de chaque service
4. Solution innovante adoptée : 240 heures économisées lors du process de planification financière
5. Utilisation par 90% des effectifs hors production

### Critère 1 Originalité

1. Personnalisation sur-mesure : intégration de processus déjà existants (adoption rapide) - l'outil s'adapte aux processus - flexibilité de l'outil
2. Briques et code pré-existants - développement sur besoins ciblés (couvre le besoin)
3. Vision 360° des produits : Interfaces originales pour les indicateurs autour des produits
4. Fonctionnalités ciblées et maîtrisées directement plutôt qu'un outil complet
5. Confronter plusieurs scénarios de plusieurs interlocuteurs

### Critère 2 Technologie ou démarche innovante

1. Capacité de pouvoir modifier dynamiquement (instantanéité) les données grâce à l'interaction entre Nodata et Power BI
2. Pouvoir depuis l'outil, visualiser, modifier les données en temps réel et constater l'impact de la modification dans tous les tableaux de bord impliqués
3. Des filtres permettant d'être au niveau le plus fin du produit
4. Axe de visualisation et d'agrégation : vue produit et vue marchés en fonction des métiers
5. Changer l'ordre des agrégats/calculs

### Critère 3 Projection vers le « monde d'après »

1. Plus qu'un outil de finance : fédérer, intégrer et responsabiliser les fonctions hors finance
2. Co-Construction au sein des équipes de Kohler (la finance s'adapte aux autres processus ce qui permet de responsabiliser les autres directions)
3. Un outil au service des métiers
4. Multitude d'évolutions possibles (nouvelles fonctionnalités, modèles prédictifs, AI, automation instantanée des flux de données,...)

*Jacob Delafon*  
PARIS

# Marketing & Sales Cockpit

Boost your M&S budget ROI  
Data-driven & AI-enabled

/ Début du projet : 2022  
Fin de projet : 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
4 B€ France



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
12.000 France



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
10



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
100



PAYS IMPLIQUÉS  
France, puis Europe

## Contexte et enjeux

Nestlé France dépense en magnitude plus de 10% de son CA en activation média et promo. Ces budgets sont historiquement moins challengés / optimisés que les coûts opérationnels et de structure, plus 'linéaires'.

Les technologies d'agrégation de Data et de génération d'insights par l'IA permettent désormais de passer un cap en termes de pilotage, pour maximiser le ROI de ces budgets, à hauteur de 15-20%.

La France est pionnière pour Nestlé dans ce domaine et la Finance y joue un rôle central.

CATÉGORIE  
**INNOVATION**

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

### Un projet impactant

- Amélioration >15% des budgets M&S

### Un projet novateur et à l'échelle

- 20 sources de données Internes et Externes agrégées
- 70 modèles d'IA/MMM en production

### Un projet humain

- 100 utilisateurs formés et embarqués

### Critère 1 Originalité

La plupart / immense majorité des entreprises s'en remettent à des tiers (Nielsen, IRI, Kantar) pour piloter à leur place... quand elles le font.

L'expertise et le savoir faire ont ici été réinternalisés, en tirant parti du potentiel de la Data et de l'IA.

### Critère 2 Technologie ou démarche innovante

Approche Data state-of-the-art (data lake / data warehouse bronze/silver/gold ; API vers partenaires externes ; flux industrialisés pour garantir le temps réel).

Approche IA state-of-the-art, mêlant économétrie et approche bayésienne.

Passage d'un usage Descriptif des données à des usages Prédictif et Prescriptif.

### Critère 3 Projection vers le « monde d'après »

Approche de la Data résolument tournée vers l'humain.

Intelligence Artificielle => Intelligence Augmentée (Terminator)



# ReACT - Automated costing

Digitalisation de la fonction chiffrage (costing)

/ Début du projet : 01 janvier 2021  
Fin de projet : 30 juin 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
6 B€



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
85/300



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
35



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
250



PAYS IMPLIQUÉS  
10 pays

## Contexte et enjeux

### Déclencheur:

La fonction chiffrage de la Direction Financière est un atout clé pour soutenir les objectifs de compétitivité. Cette compétence est capitalisée dans un outil maison créé dans les années 80 et qui arrive à obsolescence.

### Macro-objectifs:

- Digitaliser et moderniser l'outil de chiffrage
- Gagner en couverture, réactivité et précision (<10cts)
- Renforcer la collaboration avec le bureau d'étude
- Améliorer la compétitivité en identifiant automatiquement des opportunités de réduction de coût.

CATÉGORIE  
**INNOVATION**

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

En moins de 18 mois, une plateforme de chiffrage sur mesure, de propriété Renault, est déployée sur plus de 10 pays et une centaine d'analystes coût.

80% de réduction du temps d'élaboration des chiffrages, tout en démultipliant le nombre de pièces traitées.

70% du coût de production d'un véhicule couvert.

Plusieurs dizaines de milliers de pièces chiffrées automatiquement.

300 à 400M€ par an d'économies annuelles identifiées

## Critère 1 Originalité

La direction financière de Renault a investi dans l'Intelligence Artificielle pour créer des ruptures technologiques et transformer durablement les méthodes de travail des analystes coûts.

Le projet a permis de renforcer la collaboration entre les fonctions Finance, Achats et Bureau d'Etude au service de la compétitivité de l'entreprise.

## Critère 2 Technologie ou démarche innovante

Une méthodologie « Step-by-Step » permettant de mettre rapidement à disposition des métiers un prototype opérationnel pour un impact réel immédiat.

Un premier « use case » en 3 étapes sur les pièces embouties (carrosserie):

1. Développer les algorithmes d'extraction de données 3D
2. Déterminer automatiquement le processus de fabrication optimal pour une pièce
3. Digitaliser le modèle de coût

Après démonstration de la valeur, l'approche a été répliquée sur 10 autres technologies majeures.

## Critère 3 Projection vers le « monde d'après »

Dans un contexte de forte innovation technologique, de renouvellement accéléré des gammes, la fonction « Costing » a gagné en précision et réactivité pour supporter les achats lors des appels d'offre et le bureau d'étude dans les réflexions «Design-to-Cost»

Grâce à l'éradication des tâches chronophages, les analystes coût se concentrent d'avantage sur la création de valeur: maîtrise des technologies de fabrication, benchmark cross véhicule, analyse de la concurrence, ...



## AI in credit

Déployer rapidement l'intelligence artificielle afin d'optimiser la gestion du crédit : maximiser les ventes, minimiser les pertes et améliorer la relation client

/ Début du projet : 01 avril 2022  
Fin de projet : 30 novembre 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
34 Md.Eur



EFFECTIFS EN  
FRANCE / MONDE  
15k - 140k



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
30



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
EMBARQUÉS  
1500



PAYS IMPLIQUÉS  
80

## Contexte et enjeux

L'intelligence artificielle est aujourd'hui un vecteur clé d'avantage concurrentiel. Elle permet à Schneider Electric d'atteindre de nouveaux sommets de performance avec une rapidité et économie de coût inouïs. Fort de ses compétences internes, le Groupe déploie l'intelligence artificielle dans tous ses domaines d'activité avec le triple objectif d'optimiser sa performance et donc de satisfaire ses actionnaires, d'améliorer l'expérience ses clients et de rester leader sur ses marchés.

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

Ce programme témoigne de l'expertise, la forte capacité d'innovation et l'extrême agilité de Schneider Electric dans le domaine de l'intelligence artificielle. Cette capacité repose sur une stratégie complémentaire de plateformes digitales construite et menée soigneusement depuis plusieurs années. Cette combinaison de stratégie, compétence et agilité apporte déjà une valeur ajoutée au Groupe de plusieurs dizaines de millions d'euros, qui croîtra fortement à l'avenir.

### Critère 1 Originalité

L'originalité de cette solution repose sur trois éléments. D'abord, la rapidité de Schneider Electric : il a fallu seulement 6 mois entre l'initialisation du programme et le déploiement de la première application mondiale de l'intelligence artificielle pour la fonction Finance du Groupe. Ensuite, une stratégie à moyen terme se déroule avec une sophistication croissante. Enfin l'intelligence artificielle elle-même contribue à sa propre optimisation, afin de maximiser la valeur ajoutée.

### Critère 2 Technologie ou démarche innovante

La Finance Schneider Electric a su créer un écosystème informatique mondial de gestion intégrée de son encours, risque et relation crédits clients augmenté par l'intelligence artificielle. Le Groupe a fait des paris sur de nouvelles technologies qui aujourd'hui portent pleinement leurs fruits et permettent de déployer l'intelligence artificielle à échelle mondiale en quelques mois seulement. Cerise sur le gâteau, l'intelligence artificielle elle-même optimise l'écosystème dans un cercle vertueux.

### Critère 3 Projection vers le « monde d'après »

L'intelligence artificielle devient un partenaire de confiance pour les collaborateurs au sein de Schneider Electric ainsi que pour ses clients. Grâce au réservoir de données mondiale, fiabilisé et exploité par l'intelligence artificielle, ainsi que ses algorithmes conçus et optimisés par nos responsables crédit eux-mêmes, ce partenariat optimisé homme-data-machine nous permet d'optimiser notre performance et augmenter encore plus la satisfaction de nos clients, employés et actionnaires.

# Programme Alteryx pour la filière Finance

Une démarche innovante de déploiement d'un outil

/ Début du projet : T2 2021  
Fin de projet : T4 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
28 mrds €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
39 000/117 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
15



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
+1000/2500



PAYS IMPLIQUÉS  
15

## Contexte et enjeux

### Éléments déclencheurs

- Découverte d'un nouvel outil via une initiative pilote dans un département de la filière Finance
- Opportunité de déployer très largement au sein de la filière une offre « découverte »

### Macro-objectifs

- Tester l'appétence des utilisateurs de la finance pour ce nouvel outil à leur main
- Installer l'usage auprès d'une large communauté
- Améliorer l'expérience collaborateurs en les rendant autonomes sur la transformation de leurs process
- Développer les compétences

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

### Nous avons mis l'expérience collaborateur au cœur de la transformation

- Un dispositif dédié de formation et de coaching, accessible en un clic via un portail collaboratif ad-hoc : 3 coachs, +540 sessions de formation, +900 sessions de coaching, 1000 cas d'usage développés, un ROI positif
- Organisation de célébrations internes pour valoriser et encourager les efforts : cérémonies de remises de diplômes, sessions de partage de bonnes pratiques et de mise en valeur des travaux des utilisateurs

### Critère 1 Originalité

#### Agilité du dispositif centré sur l'autonomie des utilisateurs :

- Choix libre des sessions de formation
- Accès direct aux séances de coaching (50 par semaine)
- Pas d'intervention des managers
- Pas d'intermédiation par l'IT
- Alléger les contraintes sur les objectifs de gains d'efficacité pour encourager les utilisateurs à tester l'outil librement
- Effets positifs sur le sentiment de satisfaction au travail (85% très satisfaits) et sur l'attrition (jusqu'à 1/3 de réduction)

### Critère 2 Technologie ou démarche innovante

- Initiative transversale de la filière Finance en cogestion, sur 15 pays
- Un nouvel outil en « self service », facile d'accès
- Un déploiement à grande échelle et sans engagement
- Une démarche pour et par les utilisateurs
- Ouvert à tous
- Une démarche pérenne qui s'inscrit dans la durée

### Critère 3 Projection vers le « monde d'après »

- Transition vers un centre d'expertise interne depuis fin 2022
- Pérennisation d'environ 500 utilisateurs de la filière et désignation de « super users »
- Approche industrielle des processus de production mise en œuvre par certains départements très avancés :
  - Remplacement de tout ou partie des outils « legacy »
  - Modèle opératoire transformé
- Mutualisation entre départements (e.g. filière risques)



Wolters Kluwer

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.

CCH® Tagetik a pré-packagé l'intelligence financière de telle sorte que les directeurs financiers et les cadres opérationnels puissent diriger l'intégralité ou plusieurs des processus au sein d'une unique solution logicielle.

**Plus de 1 600 clients nous font confiance pour accroître leur efficacité, réduire leurs risques, réaliser des économies et améliorer leurs résultats.**

CATÉGORIE  
**INNOVATION**

**LE PARRAIN**



Découvrez en  
image leur projet



1



### ReACT - Automated costing



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

2



### Fin Cockpit



**Adrien Cassanet**  
Global Head of ALM and  
Financial Steering  
**CA CIB**



**Pramil Banymandhub**  
Treasury Business Manager  
**CA CIB**

3



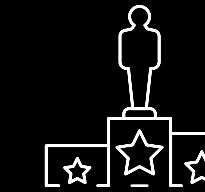
### AI in credit



**Arnaud Dutang**  
Finance Digital  
Transformation - VP  
Global Finance  
**SCHNEIDER ELECTRIC**

# LES NOMMÉS 2023

CATÉGORIE  
/ INNOVATION



CATÉGORIE  
/ INNOVATION



## ReACT - Automated costing

RENAULT

La mise en place d'une plateforme digitale d'automatisation du chiffrage de pièces grâce à l'IA

CATÉGORIE  
/ RSE



## LES CANDIDATS



### CATÉGORIE / RSE

Projet qui place la Direction Financière comme un acteur essentiel en matière de transition écologique, d'impact social et/ou environnemental pour répondre à de nouveaux objectifs plus responsables et plus durables. Pilotage, reporting, organisation, diversité, inclusion. Ces impacts pourront se mesurer sur l'un ou plusieurs des pans RSE.



**ALSTOM**

**Crédit Mutuel  
ARKEA**

 **Région  
Île-de-France**

 **Schneider  
Electric**

 **VEOLIA**

# RSE

## MEMBRES DU JURY



**Emilie Alba**  
DVP Strategic Finance  
**CMA CGM**



**Thibaud Grandjean**  
Finance Transformation & Sustainability Officer  
**DASSAULT SYSTEMES**



**Sébastien Cannizzo**  
Associé Conseil, Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Romain Descout**  
Associé Conseil, Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Laurence Huet**  
Group Financial Business Process Director  
**EDENRED**



**Jean-Christophe Merle**  
Responsable de la Mission Performance Partenaires  
**EDF**



**Pierre Corrégé**  
Directeur Pilotage et Performance  
**GENERALI**



**Frédéric Médard**  
Chief Impact Officer  
**GROUPE BEL**



**Antoine Lagoutte**  
Directeur Financier Adjoint  
**IPSOS**



**Valérie Fort**  
Directeur Financier  
**PARTOUCHE**



**Valérie Popard Bochenet**  
Group Consolidation Director  
**PERNOD RICARD**



**Agnès Butterlin**  
Directrice Finances, Achats et RSE  
**TEREGA**



**Nicolas Letavernier**  
Area Sales Director  
**WORKIVA**



**Benoît Voute**  
Partnerships & Alliances Director - France  
**WORKIVA**

# EU Taxonomy Reporting

Simplifier le processus & Automatiser le reporting demandé sur la Taxonomie Européenne

/ Début du projet : Décembre 2022  
Fin de projet : Avril 2023

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
15.5 Bn EUR



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
12000/74000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
5



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
50-100



PAYS IMPLIQUÉS  
2



BUDGET  
100K EUR

## Contexte et enjeux

Les premiers rapports impliquaient l'extraction manuelle, la manipulation, le calcul et le rapprochement des données sur des feuilles Excel impliquant plusieurs membres de l'équipe interfonctionnelle. Le plus grand défi consistait à maintenir et à suivre plusieurs feuilles Excel, formules, références, cartographies et à reproduire cet exercice plusieurs fois pour chaque simulation/trimestre. Il n'a pas été possible d'approfondir les détails, d'effectuer une analyse et de tirer des conclusions.

CATÉGORIE  
**RSE**

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Ce projet pionnier a simplifié le processus en s'interfaisant directement avec le système de consolidation et les ERPs afin de produire les KPIs à l'aide de QlikView (BI). Le projet impliquait plusieurs étapes complexes lors des phases de conception et de développement qui ont été exécutées en mode Agile (Sprint). Le projet a permis de publier des rapports en temps réel avec une capacité analytique approfondie, permettant ainsi aux directions financières et RSE la définition d'un plan d'action.

Critère 1

### Rôle de la fonction Finance dans la démarche

La fonction financière a été le chef de file en étroite collaboration avec le département RSE. Les aspects clés de la conception, du développement et des tests ont été dirigés par cette dernière tout en sollicitant les contributions et les commentaires du service RSE au cours de chaque sprint. L'approche MVP (minimum viable product) a été utilisée comme principe directeur pendant toutes les phases du projet, car les exigences et les bases de données étaient dynamiques.

Critère 2

### Impact mesurable des actions mises en oeuvre

Les bénéfices sont notamment la réduction de tâches manuelles au sein des départements Finance et RSE (Digitalisation). Les avantages intangibles sont en termes de transparence, de conformité, de piste d'audit, de données en temps réel et de capacité d'exploration pour une meilleure prise de décision. La capacité d'exploration permet à la direction de prendre des mesures correctives dès le départ, ce qui permet de réorienter les dépenses vers des activités économiques durables.

Critère 3

### Projection vers un futur plus durable

Ce projet, exécuté en collaboration entre les départements Finance et RSE, aide Alstom à rester conforme à la réglementation européenne sur la taxonomie, qui est un cadre qui facilite la réorientation des flux de capitaux vers des activités durables et aide à naviguer dans la transition vers une économie à faible émissions de carbone. Alstom s'efforce d'être un leader mondial de la mobilité verte et durable. Ce projet aide son équipe de direction à prendre les bons choix stratégiques.

## Performance globale

En lien avec son statut de société à mission, Crédit Mutuel Arkéa mesure la performance globale

Début du projet : 2020

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
2531 M€



EFFECTIFS EN  
FRANCE / MONDE  
11218



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
2 à 3



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
EMBARQUÉS  
2000



PAYS IMPLIQUÉS  
France

## Contexte et enjeux

Pour répondre aux enjeux environnementaux et socio-économiques, les annonces qualitatives ne sont plus suffisantes. Pour s'améliorer, il faut mesurer puis piloter. Face au défi que représente la mesure des impacts extra-financiers, et leur évaluation quantitative, le CM Arkéa a donc souhaité ouvrir la voie en proposant sa propre méthodologie. Il s'agit d'une méthodologie unique de mesure des impacts extra-financiers convertis en euros, conçue et mise en œuvre pour piloter la performance globale.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Une méthodologie innovante et transparente, accessible sur notre site internet :

1. Construction de 25 indicateurs environnementaux et sociaux et élaboration de formules de calcul pour chacun des indicateurs
2. Sélection de valeurs tutélaires et de bases de données de référence ( $\approx 50$  BDD) pour mettre en œuvre une approche sectorielle, et croisement de ces BDD avec nos données financières à partir de 85 code NACE
3. Un dispositif solide, inspiré des grands principes du dispositif comptable

### Critère 1

### Rôle de la fonction Finance dans la démarche

Le chantier ambitieux de mesure de la performance globale est mené par la direction financière, qui a adapté son fonctionnement. Après la création de la méthodologie, un outil de calcul intégré au système d'information a été développé.

Ce chantier a plus globalement conduit la direction financière, devenue en juillet 2022 la direction finance et performance globale, à se réinventer. La performance globale s'insère ainsi progressivement dans les expertises et responsabilités de la direction.

### Critère 2

### Impact mesurable des actions mises en œuvre

Le Crédit Mutuel Arkéa est la 1ère banque française à mesurer en euros ses impacts extra-financiers pour calculer sa performance globale. En 2022, Crédit Mutuel Arkéa a publié sa mesure de performance extra-financière pour les exercices 2020 et 2021. Elle ressort à +8,1 milliards € en 2021, en progression de 7,3% par rapport à 2020. Le 1er mars 2023, Crédit Mutuel Arkéa a publi sa performance globale 2022, financière et extra-financière, ce qui constituera une première pour une banque en Europe.

### Critère 3

### Projection vers un futur plus durable

Pouvoir calculer puis piloter la performance globale constitue une avancée majeure qui va permettre (a) d'aider les équipes du Crédit Mutuel Arkéa dans leur prise de décision (financements, politique achats...), (b) d'accompagner vers le changement et l'amélioration le Groupe et toutes ses parties prenantes, (c) d'évaluer dans le temps les progrès réalisés à tous les niveaux et d'établir une trajectoire de progrès.

## Framework ISR

Actualisation et développement des critères régionaux pour le financement de projets par l'emprunt

/ Début du projet : 01 décembre 2020  
Fin de projet : 01 mars 2021

## LES CHIFFRES CLÉS



EFFECTIFS EN  
FRANCE / MONDE  
10 000



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
4



PAYS IMPLIQUÉS  
France

## Contexte et enjeux

- Stratégie régionale de financement 100% vert et responsable
- Émergence de nouvelles réglementations en matière de finance durable
- Différenciation et avantage sur les marchés financiers
- Enjeux climatiques et de biodiversité

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

- Un cadre des émissions obligataires vertes, sociales et durables parmi les plus avancés du marché
- 85% de l'encours de dette vert et responsable
- 1er émetteur durable français sur le segment SSA et 3ème européen
- 5,1Md€ de fonds verts et responsables levés depuis 2012

### Critère 2 Impact mesurable des actions mises en oeuvre

- 3 indicateurs d'impact environnemental et social : émissions de CO2 évitées, nombre de bénéficiaires et emplois soutenus :
- \* 2 466 teq/an CO2 évitées par les projets financés en 2021
- \* 3,8M de bénéficiaires
- \* 2 813 ETP soutenus

### Critère 1

### Rôle de la fonction Finance dans la démarche

- Effectuer le lien entre finance et enjeux environnementaux/sociaux
- Décliner les critères des normes en vigueur auprès des gestionnaires de projets de la Région
- Démontrer l'alignement des projets à ces normes auprès des investisseurs

### Critère 3

### Projection vers un futur plus durable

- Alignement aux normes de financement responsable les plus récentes
- Prise en compte des externalités des projets financés en matière de climat, biodiversité, gestion de l'eau ou encore d'économie circulaire
- Durabilité des projets financés (constructions durables, transports décarbonés...)
- Mise en place d'un budget vert

## Taxonomie Européenne

La gouvernance mise en place sur le projet EU taxonomie a permis un reporting salué par l'AMF.

/ Début du projet : Janvier 2022  
Fin de projet : En cours

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
34 Milliards €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
2 400 / 163 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
10



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
75



PAYS IMPLIQUÉS  
Projet mondial

## Contexte et enjeux

Les nouvelles exigences en vertu du règlement européen Taxonomie ont amené le Groupe à casser les silos existant entre les équipes finance et développement durable afin de créer un co-lead inédit pour ce projet.

Les ambitions sont multiples : la création d'un reporting permettant de répondre à la nouvelle réglementation, l'automatisation de ce reporting, la mise en place d'une gouvernance permettant à 7 fonctions de l'entreprise de collaborer efficacement et avec les mêmes objectifs.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

- Le reporting taxonomie de Schneider Electric en 2021 a été salué par l'AMF comme étant «best in class».
- Près d'un tiers du process de reporting a été automatisé sur l'année 2022.
- Au sein du Groupe, cette collaboration inédite entre finance et développement durable a amené à la création d'un département à part entière nommé «Finance Sustainability», ayant pour objectif de faire le lien entre les reporting internes et externes financiers et extra-financiers.

### Critère 2 Impact mesurable des actions mises en oeuvre

Au-delà des 3 points mentionnés dans l'encadré «Pourquoi devriez-vous gagner ?» qui sont des conséquences directes du projet, nous pouvons également mentionner que, suite à la première publication taxonomie dans l'URD 2021, plusieurs entreprises ont souhaité échanger avec Schneider Electric pour comprendre le fonctionnement de ce reporting en interne et pouvoir s'en inspirer.

### Critère 1

### Rôle de la fonction Finance dans la démarche

Le rôle de la fonction finance a été clé dans la mise en place d'un reporting qui soit fiable, robuste et auditabile, faisant le lien entre des définitions théoriques de KPIs et des données financières concrètement disponibles dans les systèmes.

Publication URD, automatisation des données, travail d'analyse et de pédagogie en interne autour des textes de l'Europe et activités d'influence à l'externe sont autant de workstreams dans lesquelles la finance a été moteur.

### Critère 3

### Projection vers un futur plus durable

SE salue le travail de la Commission européenne visant à définir une classification commune des activités économiques durables et considère que la taxonomie renforcera la transparence et la cohérence des informations de durabilité publiées par les entreprises.

La gouvernance inédite mise en place pour ce projet est un vrai pilier pour le futur, à la fois sur des sujets normatifs (application des ESRS et IFRS S) mais également concernant le pilotage de la stratégie durable de l'entreprise.

## GreenGrideo

Outil de saisie intelligent mettant la complexité de la taxonomie à la portée des BU de Veolia

✓ Début du projet : Juin 2022  
Fin de projet : Octobre 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
42 Mds €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
220 000 (Monde)



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
7



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
200 dans le monde entier



PAYS IMPLIQUÉS  
59

## Contexte et enjeux

Dès 2022, Veolia doit publier une clôture annuelle (CA, Capex, Opex) conditionnée par la taxonomie verte de l'UE : découpage en activités spécifiques et critères RSE associés.

Un défi : analyser 26 d'activités sur 17 000 sites de production, avec un SI finance inadéquat par rapport à ces nouveaux axes.

### Enjeu :

- organiser la collaboration avec 150 interlocuteurs dans les BU
- partager des méthodologies ad-hoc étudiées en amont, recueil et consolidation de leurs contributions.

## Pourquoi devriez-vous gagner ?

Le projet GreenGrideo a permis d'apporter en quelques mois une réponse robuste et durable à un problème complexe combinant finance et RSE. Il est la preuve que des solutions légères et adaptables peuvent être une réponse pertinente aux enjeux d'évolution rapide de notre contexte RSE : voir les KPIs détaillés dans l'impact mesurable ci-dessous ainsi que les arguments de la projection vers un futur plus durable.

### Critère 1

## 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. 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.

### Critère 2

## Impact mesurable des actions mises en oeuvre

Il a été possible de passer en revue les 42 Mds de CA du groupe Veolia, ainsi que les Capex et les Opex, à la maille de 17 000 sites de production ; et ce en quelques mois, dans les délais très courts imposés et un contexte réglementaire mouvant. Le tout en ne mobilisant que quelques personnes par BU (150 au total) grâce à une interface conviviale qui a permis de mettre les textes européens à la portée des opérations de Veolia, pour rendre possible une saisie délocalisée.

### Critère 3

## Projection vers un futur plus durable

Les évolutions à venir des reportings de durabilité sont marquées à la fois par une exigence croissante d'auditabilité et une capacité à s'adapter rapidement aux évolutions à venir. GreenGrideo répond à ces deux exigences : (1) traçabilité, (2) historisation année après année, (3) aide en ligne calée sur les méthodologies ad-hoc, (4) paramétrisation des activités et critères pour permettre l'adaptation future aux évolutions réglementaires.



## workiva

Workiva simplifie la manière de travailler de plus de 5 900 entreprises dans le monde. Nos clients nous font confiance pour connecter leurs données, documents et équipes au sein d'une seule plateforme. Le résultat : plus d'efficience, plus de transparence, moins de tâches manuelles et moins de risques. Avec une forte croissance sur le marché français depuis l'ouverture du bureau de Paris en 2019, Workiva a su aider de nombreuses organisations dans la digitalisation de leur reporting (URD / Rapport Financier Annuel au format XBRL, Reporting ESG...) et dans leur processus GRC.

En opérant au plus près des Directions Financières, RSE et de la conformité, Workiva se positionne en véritable partenaire des métiers et facilite le pilotage de la performance financière ainsi qu'extra-financière de l'entreprise.

Pour plus d'informations sur notre société et notre plateforme, n'hésitez pas à visiter notre site [www.workiva.fr](http://www.workiva.fr).

## LE PARRAIN



Découvrez en  
image leur projet



1

Crédit Mutuel  
**ARKÉA**

2

**VEOLIA**

3

**ALSTOM**

**Performance globale**

**GreenGrideo**

**EU Taxonomy  
Reporting**



**Jean-Marie Alfonsi**  
Directeur Finance et  
Performance Globale  
**CRÉDIT MUTUEL ARKÉA**



**Philippe Hermann**  
SVP Sustainable Finance  
**VEOLIA**



**Marie-Laurence Robert**  
Finance Transformation  
Managing Director  
**ALSTOM**



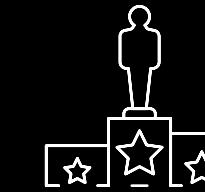
**Claire Caillaud**  
Directrice développement  
durable et finance durable  
**ALSTOM**

# LES NOMMÉS 2023

CATÉGORIE  
/ **RSE**

LAUREAT

LE  
LAURÉAT  
2023



CATÉGORIE  
/ **RSE**

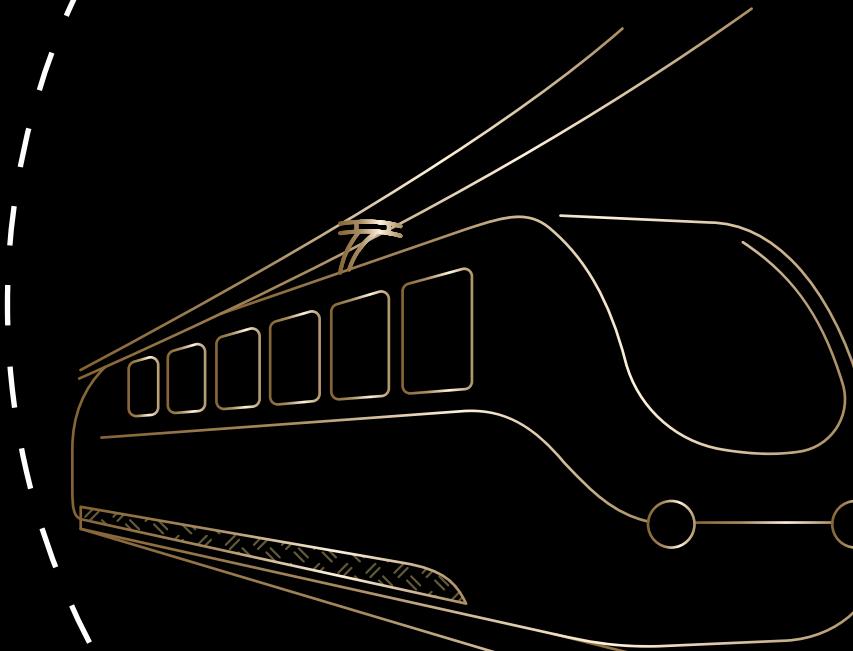


## Performance globale

CRÉDIT MUTUEL ARKÉA

La conception et le déploiement d'une méthodologie innovante de mesure en euros des impacts extra-financiers

CATÉGORIE  
/ **CSP DE L'ANNÉE**





## CATÉGORIE **CSP DE L'ANNÉE**

Récompense la mise en place d'une organisation de type CSP/GBS/COE pour son caractère exemplaire. Moderne, efficient, avec une véritable qualité de service et qui prend en compte l'humain au cœur du projet de transformation.



# CSP DE L'ANNÉE

## MEMBRES DU JURY



**Anne Adamo**  
Chief Financial Control  
Officer  
**BELIEVE**



**Béatrice Coupat Honoré**  
Country CFO  
**BMI GROUP**



**Olga Olonova**  
Directrice des  
Comptabilités  
**CHANEL**



**Sébastien Privel**  
S. Dir. Financial Services,  
Global COE Planning  
Reporting & Forecasting  
**COCA COLA**



**Gautier Riche**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Laurent Sinaï**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Jean-Philippe Faure**  
Directeur Général  
**EIFFAGE GLOBAL  
SERVICES**



**Laurent Van Caeneghem**  
Directeur Transfo Finance  
& Comptabilité Groupe  
**NEXITY**



**Antoine Bayon de Noyer**  
Deputy Group CFO  
**PHE -  
AUTODISTRIBUTION**



**Denis Massé**  
Directeur des Opérations  
**CSP**  
**SAFRAN**



**Arnaud Trésarieu -  
Bésinçq**  
Responsable Méthodes -  
Processus  
**SAFRAN**



**Arnold Girard**  
Directeur des Opérations  
Financières  
**SAVENCIA**



**Philippe Gangneux**  
CFO  
**SIDETRADE**



**Jean-Claude Charpenet**  
VP Sales Europe  
**SIDETRADE**

## BPCE SF crée ChROME Services

Un CSP pour Tous les acteurs Finance des Banques du Groupe BPCE, une vraie délégation à la carte!

/ Début du projet : Avril 2021  
Fin de projet : Mars 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
600 K€ 2022



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
7



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
3



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
+ de 300



PAYS IMPLIQUÉS  
France

## Contexte et enjeux

- La finance de marché, dans chaque Banque, suppose l'intervention d'au moins 4 métiers différents pour tout nouveau deal.
- Des ressources expertes qui se raréfient et qui coûtent!
- Des contraintes réglementaires et des activités qui ne cessent de croître
- Trouver une réponse Groupe permettant de mutualiser les différentes fonctions et expertises, de les sécuriser, d'optimiser et de normaliser les traitements.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

#### Une réponse totalement adaptée aux besoins des clients :

- CSP créé en avril 2022 avec 16 banques, 26 au 31/12/2022.
- 40 prestations proposées à l'origine, plus 120 de déclinées actuellement. Grâce à une équipe dédiée qui accompagne la croissance des activités prises en charge (passage de 3 à 7 personnes) et un Business Model simple et maîtrisé 800 jours hommes prestés en 2022 pour 25 000 actions. Mise en place d'outils innovants adaptés, permettant le suivi et le traitement des prestations.

#### Critère 1

### Efficience et qualité de service

- Une offre de services innovante, sur-mesure, adaptée à l'organisation et aux besoins de chaque établissement.
- Des gains de productivité majeurs : entre 30 et 50% d'ETP.
- Une réallocation des ressources établissements sur des activités à valeur ajoutée (stratégie, développement, etc.).
- Une réponse sécurisée grâce à la mise en place d'un dispositif de contrôle permanent répondant aux exigences du groupe BPCE et des régulateurs.

#### Critère 2

### Environnement, qualité de vie et gestion des talents

- Déploiement du CSP en Province (Aix en Provence), Installation au sein d'un site appartenant au Groupe BPCE (mutualisation des moyens logistiques et informatiques).
- Equipe constituée à la fois d'experts venant d'entreprises du Groupe locales et d'autres établissements.
- Méthodologie de formation, de tutorat et d'accompagnement permettant une montée en compétences valorisante et rapide.

#### Critère 3

### Vision et ambition

- Poursuite de l'accueil de nouvelles banques du Groupe et développement des prestations proposées.
- Laboratoire d'innovation permettant de poursuivre les objectifs affichés de sécurisation et de mutualisation (outils innovants, harmonisation des méthodes de travail).
- Déployer le modèle à d'autres périmètres d'activité.
- Sur la base de ce succès, création d'un KIT de développement adaptable à tout modèle mutualiste.

/ Début du projet : 2019  
Fin de projet : 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
27 661 M€



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
+ 100 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
+180



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
+ 2 800



PAYS IMPLIQUÉS  
16 géo

## Contexte et enjeux

Après quelques années de 1er CSP chez Danone, le constat était :

- 1/ une base et une expertise solide & reconnue
  - 2/ mais des modes de fonctionnement compliqués et 'en silos', des systèmes non connectés et des datas incohérentes.
- Une étude a donc été lancée en 2019 pour créer une organisation globale, cross fonctionnelle, standardisée et 'end to end' (Procure to Pay, Record to Report, Invoice to Cash, Employee Services & MasterData) tout en accélérant l'automatisation et la digitalisation.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Depuis la mise en place de One DBS en oct. 2021:

- 1/ 100% des salariés Danone dans le monde bénéficiant de nos 5 lignes de services
- 2/ un changement effectif d'une organisation fonctionnelle à une organisation «end-to-end» globale
- 3/ 80% de nos services sont standardisés aujourd'hui (= alignés avec le modèle standard défini)
- 4/ une culture d'excellence pour manager nos équipes, pour améliorer la qualité et l'efficacité de nos services et de nos datas

#### Critère 1

### Efficience et qualité de service

La culture de l'excellence fait partie de nos Valeurs (dans le Manifesto signé par le CODI) et s'illustre notamment par :

- 1/ la mise en place d'un tableau de bord (PowerBi) pour mesurer notre performance mensuellement et vs. nos pairs (APQC)
- 2/ la signature de SLA/ Reverse SLA dans toutes les géographies
- 2/ la formation de nos équipes à Lean6sigma (100% Yellow Belt)
- 3/ et le déploiement d'un portail unique (ServiceNow) pour améliorer l'efficacité et la qualité de nos services en continu

#### Critère 2

### Environnement, qualité de vie et gestion des talents

- 1/ Création d'une marque propre à notre organisation et la signature d'un Manifesto par le CODI pour renforcer nos engagements envers nos équipes
- 2/ Mise en avant de nos équipes avec un programme d'Ambassadeurs (communication interne/externe)
- 3/ Mise en place d'un portail unique (Service Now) pour améliorer l'expérience des salariés
- 4/ Gestion de carrière de nos équipes (cross fonctions, DBS/business) et plan de formation dédié
- 5/ Mode de travail hybride adapté aux besoins de nos équipes

#### Critère 3

### Vision et ambition

Notre organisation s'inscrit pleinement dans la stratégie Renew de Danone comme étant la colonne vertébrale de Danone.

**Notre ambition est d'apporter :**

- 1/ plus de simplification dans nos processus end to end,
- 2/ plus de standardisation
- 3/ et toujours plus d'automatisation, de digitalisation et de qualité dans nos datas, afin d'améliorer l'expérience de tous les salariés de Danone, mais aussi de nos clients et de nos fournisseurs.

# Un GBS new generation

Inverser le regard sur les fonctions supports :  
création de valeur, efficacité et efficience !

/ Début du projet : Janvier 2021  
Fin de projet : Décembre 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
85M€



EFFECTIFS EN  
FRANCE / MONDE  
510



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
2



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
EMBARQUÉS  
100



PAYS IMPLIQUÉS  
8



BUDGET  
145K€ (IT)

## Contexte et enjeux

### Déclencheurs :

- Groupe complexe: 70 pays, 24 BU, 88 ERP
- Désoptimisation des systèmes avec beaucoup de spécificités, traitements manuels
- Difficulté à automatiser
- Méconnaissance des coûts des process
- Manque d'attractivité de la fonction comptable

### Objectifs :

- Rationaliser le nombre d'outils, standardiser le traitement des core process
- Automatiser
- Ancrer une culture du pilotage par la performance (maîtrise des coûts par process et KPI)
- Gouvernance plus forte et centralisée.

CATÉGORIE

## CSP DE L'ANNÉE

### Critère 1

### Efficience et qualité de service

Nous avons une connaissance fine des coûts de nos process. Nous pouvons mieux appréhender les benchmarks et identifier les postes à améliorer. Pro-activement, nous pouvons partager à nos clients les leviers d'optimisation. La relation devient plus constructive et transparente pour aller ensemble dans la direction prônée par le groupe: standardisation/digitalisation/mutualisation/massification pour un modèle plus efficace et plus efficient.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

De part la pertinence du projet lancé et la prise de responsabilité de GBS Finance, ENGIE et sa filière finance nous considèrent désormais comme un pilier à valeur ajoutée de la transformation du groupe. Nous générons de la performance permettant aux métiers de conduire leur transition numérique et énergétique. 18 RPA et des solutions digitalisées sont en place et permettent d'optimiser nos process. Notre performance s'est déjà améliorée de 2 points en 18 mois. La cible est d'en générer 5%/an.

### Critère 2

### Environnement, qualité de vie et gestion des talents

Cette transformation dans nos CSP qui a terme vise à minimiser les tâches granulaires et répétitives, permet de faire évoluer le métier de nos comptables vers des métiers de conseils, d'expertises et d'accompagnement des CFO des entités du groupe. Une montée en compétence de nos ressources vers les emplois de demain est déjà engagée. Fort de cette nouvelle crédibilité, nous sommes mieux armés pour étendre notre position au sein du groupe.

### Critère 3

### Vision et ambition

L'ambition de notre GBS est de dégager de la valeur par le service rendu à nos clients. Nous nous développons fonctionnellement et géographiquement, en appliquant un core model homogène pour produire la comptabilité des entités du groupe. Une gouvernance centralisée, des process homogènes, permettront de réduire les spécificités et d'industrialiser en vue de répondre à la performance attendue. Les compétences de nos CSP seront ainsi utilisées à meilleur escient sur des activités d'expertises.

# BEST Controlling

Repenser notre organisation du controlling autour de nos CSP dénommés «BEST»

/ Début du projet : 01 décembre 2020  
Fin de projet : 31 décembre 2024

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
38.3 Mds €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
87.400



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
4 en central  
10 zones/pays



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
75 dans les CSP fin 2022



PAYS IMPLIQUÉS  
48

## Contexte et enjeux

### 2 éléments déclencheurs :

- 1/ le transfert de la comptabilité et de la trésorerie en CSP depuis quelques années a amené un saut qualitatif et d'expertise pour le groupe qui nous conduit à imaginer de nouveaux territoires de valeur pour nos CSP;
- 2/ avec la croissance des expertises à maîtriser en pays (sustainability, valorisation, online), notre modèle controlling généraliste en pays devient moins opérant.

CATÉGORIE

## CSP DE L'ANNÉE

Critère 1

### Efficience et qualité de service

- 103 target controlling processes groupe formalisés et désormais standardisés
- 83% de taux de convergence des process déjà réalisé, et un objectif de 91% à fin 2023,
- 91% de reporting deadlines respectées et 0 incident de clôture dans la zone pilote (Europe de l'est).

Critère 2

### Environnement, qualité de vie et gestion des talents

Ce projet s'inscrit dans la démarche «Skills of the Future»: chaque pôle (Go 2 Market et Expertise) s'articule autour de compétences différentes; en proposant des parcours de carrière articulés autour de ces 2 pôles, on offre un éventail d'étapes plus riches, plus différenciantes et on permet à nos meilleurs talents de se développer solidement tant sur la partie business que sur la partie expertise, data et tech.

Critère 3

### Vision et ambition

Notre projet est visionnaire en ce que le transfert du controlling vers les CSP est novateur vs les standards du marché et plus difficile à réussir que le transfert des tâches transactionnelles codifiées. Il s'inscrit dans notre vision des nouvelles organisations avec 2 pôles complémentaires: un pôle Go to market en pays tourné vers l'accompagnement de la création de valeur business et un pôle d'expertise, générateur d'efficience opérationnelle.

# CSP Data Office des Business Services

Création du CSP DataOffice des Business Services  
Finance, Achats, Supply, Clients et Personnel

/ Début du projet : Juillet 2021  
Fin de projet : Octobre 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
28,5 MDS €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
19/132 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
200



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
3 500



PAYS IMPLIQUÉS  
170

## Contexte et enjeux

Dans un environnement VUCA, avec de fortes ambitions de croissance dans le Pneu, autour et au-delà du Pneu (services et matériaux high tech) ainsi qu'une performance équilibrée sur les axes Planet, People et Profit, MICHELIN doit accélérer sa transformation Data Driven Company.

Avec des talents dispersés dans les fonctions et les géographies, les progrès sur la valorisation des données étaient trop lents.  
Nous avons donc décidé de créer un CSP Data Office des Business Services.

## CATÉGORIE CSP DE L'ANNÉE

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Des résultats impressionnantes en 2022 sur tous les axes clés d'une transformation «Data Driven Company» :

- Capture et Exposition : Rapide croissance des data exposées et utilisation exponentielle (throughput) +500%
- Qualité : 140 KPI - 86% à la cible
- Valorisation des données: 2,5M€ de création de valeur avec le process mining, AI SupplyChain ...
- Une Approche innovante Data Driven Lean Management et «end to end»
- une équipe distribuée dans nos CSP TimeZone France/ Inde/Roumanie

### Critère 1 Efficience et qualité de service

Un CSP hybride France/Inde/Roumanie qui a permis de réduire les coûts de 42% en délivrant plus de services, plus de création de valeur :

- Process Mining pour accélérer la SmartAutomation (efficience de nos processus) : 140 000 heures sauvées
- Data visualisation (création de Corporate BI) pour meilleures prises de décisions
- Reportings fiabilisés et automatisés (ESG...)
- Intelligence Artificielle pour prédiction des stocks...
- Démocratisation de la Data avec création du Data Catalogue.

### Critère 2 Environnement, qualité de vie et gestion des talents

L'axe majeur de cette transformation est le changement de « mindset » (actions de formation et communication pour démocratiser la donnée). Les métiers autour de la data ont été restructurés (Data Owners, Data Stewards et Administrateurs), valorisés dans le cadre de parcours : l'attractivité a augmenté (0 position vacante fin 2022) et le taux d'engagement de l'équipe est à 86%.

Plan de formation déployé.  
Mobilisation de 100% de l'équipe sur notre Stratégie Planet avec une fresque du climat.

### Critère 3 Vision et ambition

Accélérer encore la création de valeur de notre CSP :

- Étendre son périmètre et développer cette organisation dans l'Industrie et la R&D
- Systématiser le Data Driven Lean Management et le «process monitoring» par la donnée
- Augmenter les nombres de cas d'usage AI
- Mettre en place notre démarche de Contrôle Interne sur les données ESG
- Transformer nos BI pour prendre nos décisions sur les les 3 axes Planet, People et Profit.



# KIS - KEEP IT SIMPLE

Digitalisation, transformation, optimisation au service de la qualité et de la performance

/ Début du projet : 1 janvier 2018  
Fin de projet : 31 décembre 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
1,2 MDS €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
5000/12000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
5



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
35



PAYS IMPLIQUÉS  
France

## Contexte et enjeux

Uniformiser les méthodes et process comptables des entités françaises du groupe.  
Professionnaliser les équipes et digitaliser les process afin d'améliorer la qualité de service et de restitution, être en capacité d'intégrer les futures acquisitions rapidement, réduire les délais de clôture.

CATÉGORIE

## CSP DE L'ANNÉE

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Réduction des délais de clôture à de 11 à 6 jours ouvrés avec une réduction de 10% des effectifs pour un périmètre accru de 30% en nombre de sociétés et 15% en CA pris en charge.

Forte digitalisation des cycles clients et fournisseurs.

Critère 1

### Efficience et qualité de service

Le coût de la fonction comptable représente aujourd'hui 0,4% du CA contre 0,5% en 2018  
Amélioration de la qualité de la donnée analytique suite à la mise en place de RPA permettant une prise de décision plus rapide.

Amélioration du DSO et du taux d'échu suite à la mise en place d'outils améliorant la qualité de lettrage des encaissements et des actions de recouvrement.

Critère 2

### Environnement, qualité de vie et gestion des talents

Choix d'outils collaboratifs sur les process O2C et P2P permettant respectivement d'améliorer (i) la communication entre l'ADV/Operations/recouvrement et la comptabilité clients (ii) la communication entre les fournisseurs/opérations et la comptabilité fournisseurs.

Mise en place de télé-travail permise grâce à la digitalisation des process.  
Le gain de productivité permet de conserver des équipes compétentes en France, et ainsi maintenir un niveau de qualité et des process optimisés.

Critère 3

### Vision et ambition

Déployer notre modèle opérationnel dans les autres plateformes du groupe à l'étranger.

Poursuivre l'intégration des nouvelles acquisitions du groupe à effectif constant grâce à l'amélioration continue de la performance des équipes.

# GBS Puissance TEN

Equiper Technip Energies (« T.EN ») d'un GBS global, multifonctions et moteur de transformations

/ Début du projet : Février 2021

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
6,7 Mds€ 2021



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
15 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
20



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
15 000



PAYS IMPLIQUÉS  
34 (Tous)

## Contexte et enjeux

Technip Energies (T.EN) est né en 2021 d'un spin-off de TechnipFMC qui était doté d'un GBS. Notre première priorité a été de préparer la continuité des services pour T.EN

### Nous avons saisi cette opportunité pour :

- Créer une nouvelle dynamique pour notre GBS
- Réaligner nos ambitions au sein du nouveau groupe
- Accélérer la transformation digitale

CATÉGORIE

## CSP DE L'ANNÉE

Critère 1

### Efficience et qualité de service

Un système Qualité digitalisé centré sur la performance globale (end-to-end) :

- Calcul et revue des SLAs et KPIs
- Collecte et suivi des incidents/ Enquête Client annuelle - Amélioration continue/ incubateur et diffuseur de bonnes pratiques
- Ambassadeurs Business Excellence certifiés LSS
- Focus sur l'efficience end-to-end à l'échelle de T.EN grâce aux capacités de GBS en BI, harmonisation et automatisation

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

De nombreux jalons atteints avec des succès tangibles :

- 55% de croissance de GBS
- Operating Model de la Comptabilité refondu (600 activités) et déploiement bien avancé (78%)
- Une dynamique enclenchée au-delà de la Finance
- ABBYY déployé sur processus AP
- 1 COE Interco (600 couples réconciliés/ trim.)
- 1 COE Data Analytics (>200 rapports BI, >20 sources)
- 1 COE Automation & Digital servant T.EN avec >20 projets en 2022 sur UiPath et déjà >30 à l'étude en 2023

Critère 2

### Environnement, qualité de vie et gestion des talents

- Réduction de l'empreinte environnementale des bureaux, des transports et amélioration de l'équilibre de vie (travail hybride)
- Engagement des salariés pour créer la feuille de route ESG et porter des initiatives locales
- Enquête annuelle d'engagement collaborateurs
- Nombreux événements de cohésion/ Cérémonies de « Recognition & Rewards »
- Plans d'intégration et de formation ambitieux
- Larges opportunités de mobilité
- 50% de femmes parmi les jeunes diplômés recrutés

Critère 3

### Vision et ambition

Un GBS intégré à la pointe de l'innovation pour supporter toutes les Fonctions et les Opérations du Groupe à travers :

- des services et des solutions « intégrés », sans silo
- l'accès immédiat aux données clés de pilotage des Fonctions comme du Business
- le développement de solutions d'automatisation intelligentes
- une démarche agile d'amélioration et d'innovation permanente



**Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA)** offre une plateforme SaaS spécialisée dans la génération et la sécurisation du cashflow. « Aimie », son Intelligence Artificielle, analyse quotidiennement plus de 4 600 Mrd\$ de transactions inter-entreprises présentes dans le cloud de Sidetrade afin de prédire les comportements de paiement de près de 21 millions de sociétés dans le monde et le risque d'attrition client. Aimie recommande les meilleures stratégies de relance, automatise des actions sur le cycle Order-to-Cash, et dématérialise les transactions avec les clients, ce qui améliore la productivité, la performance, et in fine le BFR.

Sidetrade sert des entreprises dans plus de 85 pays, parmi lesquelles Tech Data, KPMG, Nespresso, Expedia, Securitas, Randstad, Engie, Veolia, Biffa, Saint Gobain, Air Liquide, Inmarsat, Insight Enterprises. Sidetrade est membre du Pacte Mondial des Nations Unies et adhère à ses principes d'entreprise responsable.

[www.sidetrade.com](http://www.sidetrade.com)

**LE PARRAIN**



Découvrez en  
image leur projet



1



**CSP Data Office des  
Business Services**



**Jean-Alexandre Murat**  
Data & Analytics Team  
Manager  
**MICHELIN**

2



**L'ORÉAL**

**BEST Controlling**



**Thibault Richard**  
Finance & Legal  
Transformation Director  
**L'ORÉAL**

3



**ENGIE GBS**  
You grow, we care

**Un GBS new generation**



**Barbara Henoux**  
Responsable Costing  
& Pricing  
**ENGIE GBS**

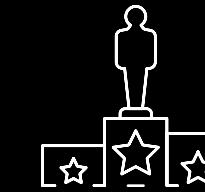
# LES NOMMÉS

2023

CATÉGORIE  
/ **CSP DE L'ANNÉE**

AWARDS

LE  
LAURÉAT  
2023



CATÉGORIE  
/ **CSP DE L'ANNÉE**



## CSP Data Office des Business Services

MICHELIN

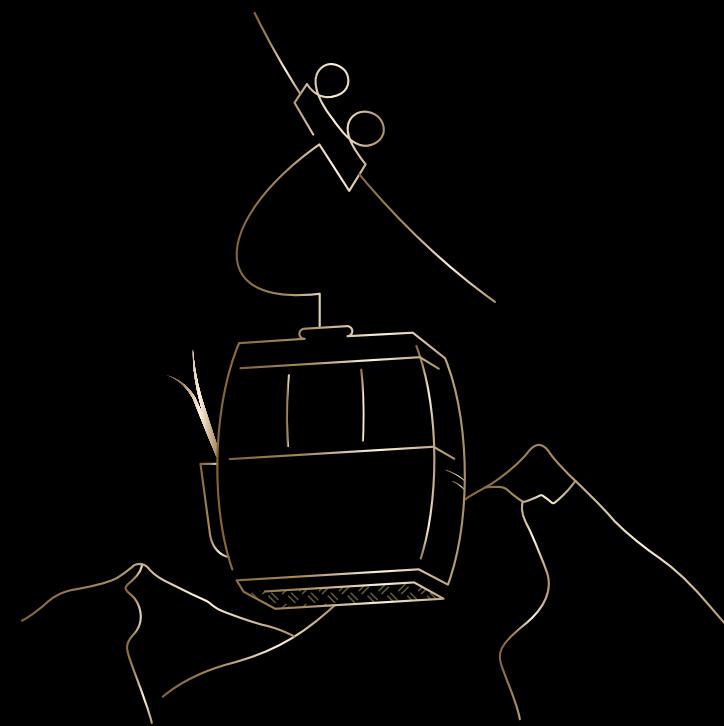
Projet « CSP DataOffice des Business Services » : supporte la croissance et la transformation du Groupe Michelin, en valorisant et exploitant le potentiel des données.

CATÉGORIE  
/ EFFICIENCE



## CATÉGORIE / EFFICIENCE

Projet à l'initiative de la fonction Finance et dont le résultat produit des effets directement au-delà de la Finance. Ce projet aura impacté favorablement la relation entre les métiers et la fonction Finance et renforcé la légitimité de la fonction comme un partenaire stratégique de l'entreprise.



**AIR FRANCE KLM**

**DS DASSAULT SYSTEMES**

**Pernod Ricard**  
Créateurs de convivialité

**Schneider Electric**

**ONE**  
DANONE  
Business Services

**GROUPE FDJ**

**restAlliance**  
GROUPE  
YOU SERVEZ POUR COEUR

**sodexo**

# EFFICIENCE

## MEMBRES DU JURY



**Patricia Moscatelli**  
Director of Strategic  
Alliances  
**Axway Digital Finance**



**Lionel Linossier**  
DG Axway  
Digital Finance  
**Axway Digital Finance**



**Anaïs Levaillant**  
Global Finance Service  
Leader  
**DECATHLON**



**Gaëtan Michel**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Gautier Riche**  
Associé Conseil,  
Finance & Performance  
**DELOITTE**



**Leslie Sitruk**  
CFO IT & Digital  
**ENGIE**



**Patrick Peillex**  
Directeur Transformation  
au sein DNC  
**LA POSTE**



**Pascal Perrier-Gustin**  
Dir. Transfo Digitale &  
CSP Finance Groupe  
**SAINT GOBAIN**



**Olivier Regnard**  
CFO  
**SOLOCAL**



**Philippe Surer**  
Directeur Transformation  
Finance  
**SUEZ**



**Laure Gamisans**  
Directeur CSP Finance &  
Achat  
**VALLOUREC**



**Nathalie Barrette**  
Head Process, Support &  
Transformation  
**WORLDLINE**

## URD sous workiva

/ Début du projet : Juillet 2022  
Fin de projet : Mars 2023

### LES CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
26, 4 milliards d'euros



**EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE**  
45000/73000



**NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS**  
12



**NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS**  
115



**PAYS IMPLIQUÉS**  
France et Pays-Bas

### Contexte et enjeux

La production de l'URD 2021 dans un contexte post covid-19 et de nombreux départs du Groupe a été compliquée, nous voulions améliorer le process.

Un grand nombre de collaborateurs impliqués sur des sites différents, un travail dans des langues différentes le besoin de sécuriser le process et de faciliter les revues.

Accélérer et fluidifier le process de production de l'URD.

Sécuriser la production de données.

Digitaliser et améliorer le bilan papier du groupe, préparer CSRD.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

- Etats financiers, DPEF, RGE, rapport de gestion et URD passés sous wdesk et produits pour 2022 alors que le projet a été lancé en août 2022.
- 115 contributeurs.
- Une revue plus rapide et plus sécurisée, un document plus complet et plus graphique : une meilleure information au marché.
- 4 nouveaux kpis RSE, une nouvelle introduction stratégique.
- 115 collaborateurs sous wdesk.
- Un travail terminé 1 mois plus tôt.

#### Critère 1

### Proactivité et leadership de la fonction Finance

Décision de lancer un appel d'offres en mars 2022, feuille alors blanche, la Finance moteur et prescripteur du projet embarquement de l'IT et des achats puis des 115 contributeurs des 3 airlines.

Il a fallu «vendre» en interne l'outil car formations nécessaires et nouveauté.

La fonction Finance (consolidation et Relations investisseurs) co-leaders du projet.

Aujourd'hui aucun service ne souhaite retourner en arrière.

#### Critère 2

### Contribution aux enjeux stratégiques et business

Passer l'URD sous wdesk permet de répondre à nos engagements ESG (meilleure coopération en interne, moins de réunions, moins de papier). Contribution à la transformation.

Ce projet permet aussi de préparer l'arrivée de CSRD.

Il a sécurisé le travail de production de l'URD. Il permettra une meilleure diffusion de l'information aux parties prenantes comme les actionnaires (introduction de nouveaux graphiques, d'une nouvelle introduction stratégique rendue possible grâce au gain de temps).

#### Critère 3

### Collaboration avec d'autres services

Décision de lancer un appel d'offres en mars 2022 par IR et consolidation, embarquement de l'IT et des achats puis de 115 collaborateurs d'Air France, KLM, Transavia France et Pays-Bas formés, passés sous wdesk entre septembre et décembre pour la production de l'URD.

Collaboration avec le secrétariat général renforcé et amélioration des échanges avec les CAC et autres prestataires extérieurs.

# ICE (INTERCOMPANY ENGINE)

Automatisation des re-facturations des services  
Intercompany chez DANONE

/ Début du projet : Q2 2021  
Fin de projet : Q4 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
€md 2,2 - 27,7



EFFECTIFS EN  
FRANCE / MONDE  
9500/100k



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
4 personnes



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
EMBARQUÉS  
300



PAYS IMPLIQUÉS  
Worldwide

## Contexte et enjeux

**Périmètre :** re-facturation de transactions de services entre sociétés du Groupe ( management fees, royalties, ajustement des prix de transfert, coûts IT, salaires ...)

**En France :** 3 md € facturés par an - 25 000 factures - auprès de ~300 filiales dans 70 pays.

Des écarts de réconciliations figés entre 8 et 10 m€ depuis 2019  
Un process manuel et consommateur de temps pour de nombreux départements, dans toutes les filiales : 7 à 20 tâches manuelles nécessaires pour clôturer une transaction.

## CATÉGORIE EFFICIENCE

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Mise en place d'une solution innovante reposant sur un process End to End et une nouvelle technologie qui a permis

1/ d'améliorer la conformité de nos états financiers avec une baisse de 80% des écarts de réconciliations et  
2/ d'améliorer l'efficience collective : 2,7 jours en moyenne entre la demande de refacturation et la comptabilisation des factures dans les comptes des 2 partenaires. Gain de temps constaté partout dans le monde. Pour la France, la productivité est équivalente à 2 ETP.

#### Critère 1

### Proactivité et leadership de la fonction Finance

Le Business Service Finance France est à l'origine du projet. Après le benchmark, nous avons choisi la solution technique, défini le cahier des charges, réalisé le design et mis en oeuvre sur un périmètre restreint de pays : France et Amérique du Nord ont été les pilotes. La solution ICE a ensuite été déployée sur le reste du monde.

#### Critère 2

### Contribution aux enjeux stratégiques et business

L'ambition de Danone Business Service est d'offrir une expérience utilisateur de 1ère qualité, à coûts compétitifs; et de garantir la conformité des opérations pour faire gagner Danone.

La solution ICE répond parfaitement à cette ambition en

1/ renforçant la conformité,  
2/ en permettant de réinvestir le temps gagné grâce à l'automatisation, dans des tâches à plus forte valeur ajoutée. ICE est une solution perenne reposant sur processus End to End et automatisé.

#### Critère 3

### Collaboration avec d'autres services

Le succès de ICE repose à la fois sur le choix d'une solution technique adaptée aux besoins de Danone ET sur le choix d'une méthode de déploiement en 4 vagues successives couvrant l'ensemble du Groupe en 18 mois. Une grande attention a été apportée à la gestion du changement, à la formation et à la collaboration entre les équipes Finance / IT et entre équipes Local / Global. Les résultats des enquêtes de satisfaction réalisées après déploiement sont très positifs > 85%.

# IFWE LOOP SUPPIERS

Améliorer l'expérience et la performance PtP avec des outils collaboratifs

/ Début du projet : 2019  
Fin de projet : 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
5 600 M€



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
7000 / 20000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
70



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
1 000



PAYS IMPLIQUÉS  
40

## Contexte et enjeux

- Améliorer la performance PtP, renforcer l'échange avec les fournisseurs dans un environnement sécurisé, anticiper les litiges, et favoriser la mise à jour des informations de façon coordonnée entre les acteurs externes & internes.
- Utiliser un outil de 3DS F pour un usage fournisseur IFWE Loop Suppliers pour industrialiser les échanges - Tickets en interne.
- Mesurer en temps réel les indicateurs clefs de la fonction sur l'ensemble du cycle PtP à travers une plateforme.

## CATÉGORIE EFFICIENCE

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

- +1500 demandeurs business embarqués
- + 100 formations & posts sur la communauté WE BUY
- + 8500 tickets PtP traités en 2022
- 20 KPIs intégrés dans des dashboards sur la plateforme 3DS

**KPIs :** 98% factures avec commande, respect de l'engagement validé en amont 89% , factures réglées selon les échéances + 90% sur EMEA (inc Small business spécifiques France), réduction des demandes d'achats, réception et facture en attente

### Critère 2 Contribution aux enjeux stratégiques et business

- Fournir un service au business à un coût raisonnable.
- Transformer une fonction support administrative en partenaire / Value added avec transparence et valeur ajoutée : Lstatu quo n'est pas une option
- Utiliser les outils 3DS en beta testeur pour de nouveaux usages
- CSR : Etablir un traitement privilégiés pour les PME France - 30 jours nets de terme de paiement

### Critère 1

### Proactivité et leadership de la fonction Finance

- Approche transverse du cycle
- Indicateurs de mesure avec une politique acceptée
- Sponsorship finance dans un cadre de business partnership

### Critère 3

### Collaboration avec d'autres services

- Des axes d'amélioration, compris et partagés pour obtenir l'adhésion (ticket, plateforme, business reviews apaisées)
- Une équipe PtP plus fière de sa contribution business avec un souci de service renforcé
- Une reconnaissance des fournisseurs à travers les résultats de l'étude 360°

## Evolution Anywhere !

Evolution Anywhere = Efficience\*4

/ Début du projet : 01 janvier 2022  
Fin de projet : En cours

### LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
2500 M€



EFFECTIFS EN  
FRANCE / MONDE  
2732



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
IMPLIQUÉS  
10



NOMBRE DE  
COLLABORATEURS  
EMBARQUÉS  
2000



PAYS IMPLIQUÉS  
1

### Contexte et enjeux

La FDJ a décidé d'investir dans la robotisation de processus afin de permettre aux collaborateurs de se recentrer sur leur travail en les dégageant des tâches à faible valeur ajoutée et/ou chronophages. Au-delà de l'aspect technologique, l'un des enjeux majeurs était de mettre en place une gouvernance pérenne de cette activité afin de pouvoir garantir aux clients internes que le développement réalisé respecte les règles FDJ.

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Une entité créée début 2022 avec pour objectif de déployer un RPA (Robotic Process Automation). En 12 mois, création d'une offre de service qui combine RPA /Dataviz/ PowerPlatform, pose la gouvernance adaptée et répond aux exigences FDJ (normes IT, sécurité, RGPD).

**KPI :** 10 personnes, 70 besoins d'automatisation exprimés, 30 en production (8 process transverses), 1 utilisé par + de 1800 collaborateurs, 1 process traitant + de 6000 items et 1 autre + de 4500, 15 No Go, 60 rapports BI déployés.

### Critère 2 Contribution aux enjeux stratégiques et business

4 projets liés aux enjeux business et stratégiques du groupe : la saisie des dossiers détaillants souhaitant commercialiser les nouvelles offres de service de la FDJ sur le site de l'ACPR (6000 dossiers), la production des réponses probantes aux litiges Paypal (3000 dossiers), gestion automatisée de l'offre commerciale pour FDJ Studios.

Des projets back office donc un de gestion et prévention des risques, sortie des immobilisations (plus de 4500 traitées).

### Critère 1

### Proactivité et leadership de la fonction Finance

Le projet a été sponsorisé par notre DGA Finance. 15 projets mis en production l'ont été sur son périmètre soit 50% des projets d'automatisation mis en service en 2022.

### Critère 3

### Collaboration avec d'autres services

Mise en place de la gouvernance et partenaires dans son application au quotidien : urbanisme et architecture, sécurité informatique, direction juridique (DPO).

Clients interne : DRH, direction finances, direction achats, direction de l'audit interne, direction de la sécurité, direction de l'expérience collaborateur, direction data, direction IT, 2 filiales du Groupe, BU sport, direction commerciale, gestion des environnements de travail.

# E@sybuy

Mise en place d'un nouvel outil unique de P to P pour l'ensemble des entités France de Pernod Ricard

/ Début du projet : 01 septembre 2021  
Fin de projet : 10 janvier 2023

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
10 701 000 000



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
3000/18000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
4



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
1300



PAYS IMPLIQUÉS  
1

## Contexte et enjeux

Digitalisation du processus PtoP (depuis création du frs => paiement des factures).

Refonte et harmonisation des processus P2P : 4 entité France de PR.

Réduction des interventions manuelles et optimisation des délais de traitement des factures.

## CATÉGORIE EFFICIENCE

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

1300 collaborateurs utilisent le même outils PtoP pour Pernod Ricard sur un processus normalisé permettant le traitement de 120 000 factures/ commandes à l'année.

#### Critère 1

### Proactivité et leadership de la fonction Finance

Ce projet a été drivé par la fonction Finance de l'entreprise en assurant une coordination des équipes opérationnelles pour le projet avec les directions Achats/ Marketing/ Ventes/ Supply/ usines legale et contrôle interne.

#### Critère 2

### Contribution aux enjeux stratégiques et business

- Couverture des achats indirects France via un outil unique.
- Garantir et Optimiser les délais de paiement des factures.
- Anticipation de la loi de finance 2024 e\_invoicing/ e\_reporting.

#### Critère 3

### Collaboration avec d'autres services

- Une phase de concertation avec le recueil des besoins de l'ensemble des directions de l'entreprise.
- Une validation transverse des processus.
- Une mise en œuvre et une validation collégiale des nouveaux process mis en œuvre.

## PURCHASE TO PAY

Mise en place d'une solution de traitement des factures fournisseurs

/ Début du projet : 01 mars 2020  
Fin de projet : 01 janvier 2021

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
280 millions



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
3300



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
3



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
150 (comptable/  
validateur)



PAYS IMPLIQUÉS  
France

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

Outil et process adopté par tous 100% des factures passent par un workflow de validation.

- Factures avec PO (80%) Rapprochement auto.
- Facture sans PO (20%) : workflow de validation automatisé en fonction de la BU et du montant.

#### Critère 1

### Proactivité et leadership de la fonction Finance

Le projet a été conduit par la fonction finance qui a aussi accompagné et porté le changement. La mise en place de règles de contrôle et la traçabilité des actions est devenue une réalité et plus une théorie. Le paramétrage jusqu'à 4 validateurs en fonction du montant, permet de responsabiliser toute l'entreprise sur ses engagements de dépenses effectuées.

#### Critère 2

### Contribution aux enjeux stratégiques et business

Historiquement, pas de rapprochement commandes/réceptions/facture et reporting manquant de fiabilité.

L'automatisation de la comptabilisation et des règles d'imputations comptables a permis de fiabiliser le reporting mensuel pour le contrôle de gestion.

Par ailleurs les demandes d'avoir sont tracées et suivies, évitant ainsi un paiement fournisseur à tort.

#### Critère 3

### Collaboration avec d'autres services

Historiquement chaque service fonctionnait en silo et pas de rapprochement automatisé réception/facture.

Depuis l'automatisation P2P, les acheteurs au plus près du terrain ont conscience que le manque de rigueur lors de la réception entraîne des conséquences négatives en cascade. Le lien comptabilité / opérationnels a été reconstruit.

## Contexte et enjeux

Le flux de traitement de 600 000 factures fournisseurs, avec une croissance de 10%/an était totalement manuel et source d'erreurs. Il était nécessaire de digitaliser et sécuriser l'ensemble de la chaîne P2P (Basware) par la mise en place de règles de validation permettant de renforcer le contrôle interne, fiabiliser les flux et responsabiliser chaque collaborateur/manager quand à son engagement de dépenses.

## CATÉGORIE EFFICIENCE

## Trusted Data @ Scale

Augmenter l'accès à la donnée pour une meilleure prise de décisions

/ Début du projet : Janvier 2022  
Fin de projet : Juin 2024

### LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
34 Milliards €



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
15 000 / 140 000



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
15



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
5000



PAYS IMPLIQUÉS  
80

### Contexte et enjeux

Schneider a un paysage applicatif (IT) complexe du fait de nombreuses acquisitions. L'accès à la donnée de manière globale, standardisée, et sécurisée était un vrai challenge et nécessitait vraiment une nouvelle approche et une nouvelle stratégie.

Nous avons décidé en lien avec notre CDO et notre CFO que la Finance allait pousser ce changement et être pionnier dans l'exécution de notre nouvelle stratégie: « ONE SOURCE OF TRUST, that is secured and scalable to execute our Equity Story».

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

#### En 1 an, nous avons mis en place :

- un Hub & Spoke model avec des Data Offices dans toutes les territoires et des fonctions.
- 4 Data Golden rules pour driver nos priorités d'exécution.
- 1 Digital Finance Layer qui déverse ses données dans un Company Data Lake nouvelle génération, utilisant des RDO (Reusable Data Objects) pour une meilleure efficacité.
- Process pour «Data Quality by design» pour l'ensemble des nouvelles applications financières.

### Critère 2 Contribution aux enjeux stratégiques et business

Grâce à l'application de notre stratégie data, nous sommes en mesure de renforcer fortement en 2023 «SE Intel : our One Stop Shop for Data and KPI accross Schneider». Les rapports et KPIs utilisent la même source de données, sont facilement accessibles à tous les niveaux de l'organisation, sont utilisés pour les présentations au Conseil d'Administration comme pour nos revus opérationnelles. Nous utilisons « ONE SOURCE OF TRUST, that is secured and scalable to execute our Equity Story ».

#### Critère 1

### Proactivité et leadership de la fonction Finance

La Finance conduit dans ce projet non seulement son propre agenda sur les données financières mais aussi supporte fortement l'exécution de notre stratégie sur l'ensemble des données avec des priorités claires (données clients et offre notamment).

L'ensemble des données de l'entreprise sont essentielles à la Finance pour supporter et challenger le business dans l'exécution de notre stratégie. Nous le faisons maintenant avec un set de données claires, complet et sécurisé.

#### Critère 3

### Collaboration avec d'autres services

Ce projet est un exemple de collaboration avec nos équipes Data, nos équipes IT, nos équipes R&D (données offre), nos équipes marketing (données clients), et bien évidemment l'ensemble des équipes finance dans le monde entier.

Schneider Electric

# ITFM - IT Finance Management

Obtenir la vision détaillée des «Coûts IT BRUTS» auprès de toutes les fonctions de l'Entreprise

/ Début du projet : 01 septembre 2021  
Fin de projet : 31 décembre 2022

## LES CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
22 500 000 000



EFFECTIFS EN FRANCE / MONDE  
25k/450k



NOMBRE DE COLLABORATEURS IMPLIQUÉS  
20



NOMBRE DE COLLABORATEURS EMBARQUÉS  
50



PAYS IMPLIQUÉS  
Monde



BUDGET  
300k

## Contexte et enjeux

### Les objectifs étaient :

- Piloter le budget IS&T dans un monde concurrentiel de plus en plus digitalisé et donc consommateur de ressources IS&T. Le COVID n'a fait qu'accélérer ce phénomène dans le secteur des activités de services aux entreprises/collectivités.
- Avoir une vision 360 de tous les coûts IS&T avant la moindre recharge (vision brute) quelque soit la fonction ou le département propriétaire du budget, non limité à la fonction IT.

CATÉGORIE  
**EFFICIENCE**

### Pourquoi devriez-vous gagner ?

#### Les axes forts étaient :

- Visibilité de tous les coûts IT quelque soit la fonction et avec une granularité très précise (run vs build, nature de coûts) à fréquence trimestrielle. Benchmark possible entre régions du Groupe afin de piloter des actions d'efficience localisées sur les dépenses IT.
- Parler d'une dépense brute de 450M€ alors qu'avant seule la valeur nette de 120M€ était connue.

#### Critère 2

### Contribution aux enjeux stratégiques et business

Métier historique de Sodexo (services aux entreprises et collectivités) représentant la plus grosse partie du chiffre d'affaires. La business line «Services Avantages et Récompenses» est hors scope pour le moment.

#### Critère 1

### Proactivité et leadership de la fonction Finance

#### Comment votre projet répond-t-il à ce critère ?

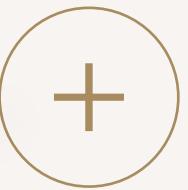
- Essence même de ce projet
- Plus de la moitié des dépenses IT étant budgétées et pilotées directement par des fonctions autres que l'IT. Il a fallu aller chercher cette information dans les autres départements.

#### Critère 3

### Collaboration avec d'autres services

Changement de la culture financière dans une société où l'IT n'est pas le cœur de métier (désacraliser les termes IT pour bien identifier les coûts de nature IT vs. les autres).

L'hétérogénéité des ERP, des processus comptables, des services d'approvisionnement des dépenses IT rendent la collecte extrêmement complexe.



Axway est un éditeur français international, présent dans 17 pays, spécialiste de la gestion des flux de données, et compte plus de 11 000 clients dans le monde. Au milieu des années 80, Axway crée le premier interpréteur comptable avec pour objectif de traduire les événements de gestion en écritures comptables.

**Depuis, les apports de la solution Axway pour les professionnels de la fonction Finance sont :**

- Efficacité opérationnelle
- Automatisation des transformations comptables et éliminations des interfaces et des feuilles Excel
- Automatisation des rapprochements
- Gestion des ajustements et des rejets
- Réduction des temps de clôture

**Autonomie :**

Prise en compte d'une nouvelle norme, d'un nouveau modèle d'affaires, d'une nouvelle application sans avoir à faire l'IT ou à l'éditeur,

**Valorisation de la donnée :**

- Rajout des axes d'analyse nécessaires au pilotage de l'activité en fonction des critères de leur choix (centres de coût, lignes produit, nombre d'employés...).
- Garantir la qualité des données avec un important niveau de détails, depuis les applications de gestion jusqu'au système d'information finance.
- Traçabilité complète et chaînage entre les données amont et aval, pour fournir une piste d'audit actionnable et permettre les rapprochements entre comptabilité et gestion

**Aujourd'hui, Axway accélère la transformation digitale du Département Finance et participe de projets :**

- de refonte des systèmes d'information financier,
- de migration d'ERP,
- d'intégration et de consolidation de filiales utilisant des systèmes et des normes comptables hétérogènes.

CATÉGORIE  
**EFFICIENCE**

**LE PARRAIN**



Découvrez en  
image leur projet



1



**PURCHASE TO PAY**

2



**ITFM - IT Finance  
Management**

3



**Evolution Anywhere !**



**Pierre-Louis Caputo**  
Directeur des Comptabilités  
et Projets Finances  
**RESTALLIANCE**



**David Metivier**  
Responsable Financier  
IS&T  
**SODEXO**



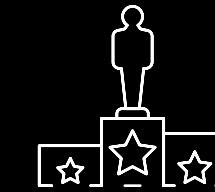
**Nicolas Bouthier**  
Responsable BI Office &  
Automatisation des process  
**FDJ**



**Sandra Landais-Michaud**  
Responsable Opérations  
Data  
**FDJ**

# LES NOMMÉS 2023

CATÉGORIE  
**/ EFFICIENCE**



CATÉGORIE  
/ EFFICIENCE



## PURCHASE TO PAY

RESTALLIANCE

Projet « Purchase to pay » pour casser les silos entre les différents services et repenser le suivi de la performance en affinant la comptabilité analytique.



# PRIX DE LA COMMUNAUTÉ



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](#).

PRIX DE LA  
**COMMUNAUTÉ**  
**PARTENAIRES**



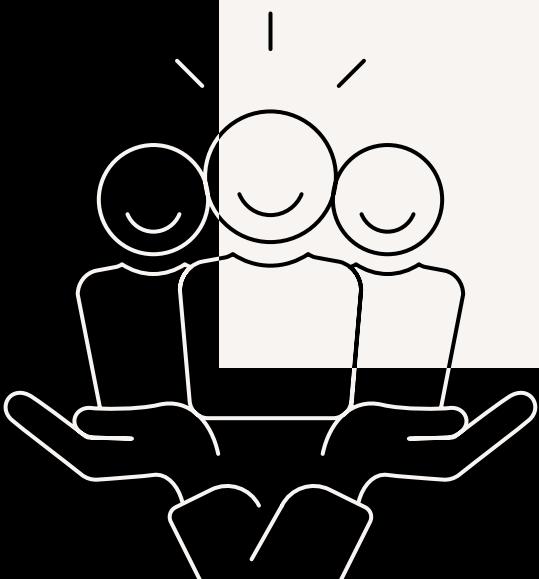
# LE LAURÉAT 2023

## PRIX SPÉCIAL / DE LA COMMUNAUTÉ

### SAFIRE

EUROPCAR

Le programme de transformation « Safire » : la digitalisation et la simplification des processus end to end.





# PROJET DE L'ANNÉE

## / PROJET DE L'ANNÉE 2023

EX AEQUO

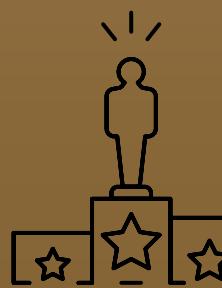


**Ladurée**

Projet ETOIL  
Efficacité, Technologie,  
Organisation, Innovation Ladurée

**Renault**

ReACT - Automated costing





## LAURÉATS 2023





MERCI À NOS  
**PARTENAIRES**

## CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES  
TOTAL**  
314 Millions d'euros



**NOMBRE TOTAL DE  
COLLABORATEURS**  
1 525



**DATE DE CRÉATION  
DE LA SOCIÉTÉ**  
2001



**DATE DE CRÉATION  
DE LA SOLUTION  
PROMUE**  
1985



**LE FONDATEUR**  
Pierre Pasquier



**PRINCIPAUX  
ACTIONNAIRES**  
Public Euronext : AXW.  
PA

## VOS CONTACTS



**Lionel LINOISSIER**  
General Manager Axway  
Digital Finance

06 24 41 79 58  
llinossier@axway.com



**Laurent FARGET**  
Customer & Partner Director  
Axway Digital Finance

06 71 60 54 20  
lfarget@axway.com



**Patricia Moscatelli**  
Strategic Accounts &  
Alliances Director

01 47 17 27 35  
06 79 08 67 37  
pmoscatelli@axway.com



**Patrick JACQ**  
Sales Specialist Axway  
Digital Finance

06 74 79 59 34  
pjacq@axway.com



**François ROYER**  
VP Produit  
Axway Digital Finance

06 81 93 41 94  
froyer@axway.com



**Jean-claude BELLANDO**  
Product Marketing Manager  
Axway Digital Finance

06 51 73 66 06  
jcbellando@axway.com

## CAS CLIENT AUXIA



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

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

Les transformations du business chez AUXIA ont mis à l'épreuve la structure et l'architecture des solutions SI. La modernisation est apparue comme une évidence.

À la suite d'une cartographie du SI Comptable, un projet de modernisation a été lancé. Le projet consiste à changer de logiciel de comptabilité et à mettre en place une solution d'interprétation comptable.

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



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Définition de l'architecture de solution dans le cadre d'un schéma directeur et identification de la brique « traduction des événements comptables » et des fonctions qu'elle doit porter.

Cadrage fonctionnel et études des « besoins de demain ».

Choix de la solution AFAH (Axway Financial Accounting Hub) et Unit4 sur la base d'un dossier de choix et d'un scoring.

Lancement du projet  
Accompagnement et implémentation dans le SI AUXIA avec Axway.  
Conduite du changement.

Sponsor: Directrice Administrative & Financière



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

Le projet a été mené par un équipage mixte : des équipes internes AUXIA (Direction Administrative & Financière (DAF) et la Direction Systèmes d'Informations (DSI) associées à des experts Axway. L'accompagnement par Axway s'est inscrit dans une démarche de conseil, de formation et d'accélérateur de l'intégration dans le sens où la réalisation des différentes phases du projet a aussi porté le transfert de compétences aux équipes internes qui sont désormais autonomes sur la solution.

Des ressources matérielles telles que l'infrastructure et l'outillage périmétrique ont été mises en œuvre.



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

Changement en 12 mois du logiciel de comptabilité, refonte des interfaces avec les back-offices, remise à plat des schémas comptables, prise en compte des besoins de transparence liés à Solvency et d'axes d'analyse étendus.

Rapidité et adaptabilité technique dans l'implémentation de la solution transverse dans le nouveau SI.

Capacité de fédérer toutes les équipes AUXIA dans la mise en œuvre de ce projet  
Rationalisation et centralisation de l'interprétation comptable s'adaptant aux besoins des multiples SI amont et aval regroupant de nombreux flux, schémas comptables et sociétés.

Performances : 1 million d'écritures par jour, 1 semaine pour mettre en place un nouveau schéma comptable et déployer un nouveau flux.

## CAS CLIENT SNCF



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

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

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



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Solution déjà connue par SNCF, qui a pu capitaliser sur ses expériences.

- Définition de l'architecture et déploiement des différents composants.
- Définition des flux de données (144 en phase initiale), chaque flux est supervisé par un responsable.
- Définition des règles de transformation.
- Chargement des référentiels (plan comptable, périodes comptables, ...).
- Mise en place des pistes d'audit.
- Projet dirigé par un Core Business Manager.



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

Une équipe de la direction des systèmes d'information et des télécommunications (DSIT). Très forte implication du Core Business Manager.

- Expertise Axway et intégrateurs
- Agilité de l'équipe R&D d'Axway pour des évolutions produits.
- Les compétences mises en œuvre ont été d'ordre technique, comptable et organisationnel.



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

Gouvernance des flux de données au niveau de l'entreprise, traçabilité de bout en bout (pistes d'audit).

- Très gros volumes de données : 94% des écritures comptables du groupe SNCF.
- Clôtures mensuelles en moins de 3 jours.
- « La plateforme est robuste et très fiable. Nous n'avons pas de problèmes majeurs avec elle. Je lui donnerais quasiment 10/10. Si seulement nos autres systèmes pouvaient fonctionner aussi bien ! »
- Le savoir-faire et l'implication des équipes Axway.
- Budget et délais respectés.

## CHIFFRES CLÉS



**CHIFFRE D'AFFAIRES  
TOTAL**  
155 Millions €



**NOMBRE TOTAL DE  
COLLABORATEURS**  
1 400



**DATE DE CRÉATION  
DE LA SOCIÉTÉ**  
1985

## VOS CONTACTS



**Alexis HARTMANN**  
VP France et UK de Basware

07 63 18 34 00  
Alexis.Hartmann@basware.com



**Marie AUZANNEAU**  
Senior Regional Marketing  
Manager - Central Europe & UK

06 34 45 43 40  
Marie.Auzanneau@basware.com



**Pascal AMILHAT**  
Account Executive

06 14 86 25 54  
Pascal.Amilhat@basware.com



**CAS CLIENT 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 permet de réaliser des économies

**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.

Pour en savoir plus sur ce [témoignage](#).

**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.

## CAS CLIENT 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, qui ont adhéré aux nouveaux processus



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

Pour en savoir plus sur ce [témoignage](#).

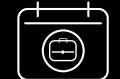
## CHIFFRES CLÉS



**NOMBRE TOTAL DE  
COLLABORATEURS**  
1 300



**DATE DE CRÉATION  
DE LA SOCIÉTÉ**  
2010



**DATE DE CRÉATION  
DE LA SOLUTION  
PROMUE**  
2014



**LES FONDATEURS**  
Tom Shea, Bob  
Powers, Craig Colby



**PRINCIPAUX  
ACTIONNAIRES**  
KKR, D1 Capital Partners

## VOS CONTACTS



**Eric VIDAL**  
France Director

06 29 98 50 70  
evidal@onestream.com



**Romain PIHAN**  
Solution Consulting Director  
South Europe

06 71 35 10 81  
rpihan@onestream.com



**Laura SIGURDSSON**  
Senior Marketing Manager  
South Europe & LATAM

06 67 39 29 32  
lsigurdsson@onestream.com



**Natalia FERNANDEZ**  
Strategic Alliances Global  
Advisory Director South Europe

nfernandezrodriguez@onestream.com

## CAS CLIENT CMA CGM



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

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



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

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

- Étape 1 : Reporting intégré pour la consolidation statutaire et le reporting de gestion ainsi que la collecte et la consolidation des données pour le budget, les prévisions glissantes et flash et les tableaux de bord COMEX.
- Étape 2 : Business Plan à une maille granulaire, prévisions de trésorerie et processus de simulation. Une solution sera développée pour le reporting et les prévisions clients courant 2023.
- Étape 3 : Modélisation dans la plateforme du budget, des prévisions glissantes et des processus de Flash à la maille du voyage.



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

Du point de vue de l'exécution, OneStream a alloué plus de 35 ressources, dont une partie est constituée de deux partenaires différents, Klee Performance et KPC. Les ressources proviennent de différents horizons, à commencer bien sûr par la consolidation et le reporting de gestion.



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Adaptabilité et rapidité d'exécution
- Adaptation à l'évolution des besoins de l'entreprise
- Plateforme unique et flexible pour toutes les données
- Équipe dédiée pour l'intégration

## CAS CLIENT AUCHAN RETAIL



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

Avec 2101 points de vente dans 12 pays à travers le monde, le groupe familial Auchan Retail a généré plus de 32,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2022.

Auchan Retail disposait de plusieurs applications HFM complexes et obsolètes et souhaitait simplifier et unifier ses processus de consolidation et de controlling dans une même solution pour les 12 pays dans lesquels opère le groupe.



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Deux étapes clés ont été identifiées :

- Étape 1 : Le premier périmètre fonctionnel était la consolidation statutaire pour 250 utilisateurs en remplacement de la solution HFM dans le but de travailler sur une plate-forme commune et moderne afin de fournir une source unique de vérité. La solution est live depuis le 21 décembre 2021.
- Étape 2 : Extension FP&A pour le Groupe avec 1000 utilisateurs supplémentaires. Le go live est prévu en septembre 2023.



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

Du point de vue de l'exécution, OneStream a travaillé avec deux partenaires:

- Klee Performance sur le projet consolidation statutaire (EY étant intervenu en AMOA)
- Inplenion sur le projet FP&A en cours de réalisation



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Une plateforme unique couvrant la consolidation statutaire et le FP&A
- Une solution robuste pour gérer le volume et l'évolution du groupe Auchan
- Un Starter Kit OneStream pour mener à bien le projet dans les délais impartis
- Une équipe dédiée chez Auchan pour l'intégration

## CHIFFRES CLÉS



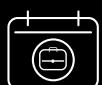
CHIFFRE D'AFFAIRES  
TOTAL  
36,8 Millions €  
(2022)



NOMBRE TOTAL DE  
COLLABORATEURS  
+300



DATE DE CRÉATION  
DE LA SOCIÉTÉ  
2000



DATE DE CRÉATION  
DE LA SOLUTION  
PROMUE  
2001



LE FONDATEUR  
Olivier Novasque



PRINCIPAL  
ACTIONNAIRE  
Société cotée

## VOS CONTACTS



**Olivier NOVASQUE**  
CEO

01 46 84 14 30  
onovasque@sidetrade.com



**Jean-Claude CHARPENET**  
VP Sales Europe

01 46 84 14 38  
jccharpenet@sidetrade.com



**Philippe GANGNEUX**  
CFO

01 46 84 14 11  
pgangneux@sidetrade.com



**Christelle DHrif**  
Chief Communication  
Officer

01 46 84 14 49  
cdhrif@sidetrade.com



**Ines SINEY**  
Head of Customer Success  
Finance

01 46 84 14 20  
isiney@sidetrade.com



**Matthieu TERRIER**  
Area VP Solutions Expert

01 46 84 13 97  
mterrier@sidetrade.com

## CAS CLIENT MICRO FOCUS



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

Fournisseur mondial de logiciels d'entreprise et de solutions de gestion du SI auprès des dizaines de milliers d'entreprises, Micro Focus repartit ses activités de recouvrement sur trois centres de services partagés. La gestion des processus de recouvrement à travers leur ERP NetSuite était entravée par un usage excessif d'Excel, ainsi que par une coordination décentralisée et mal coordonnée entre les différents sites.

De plus, le manque de visibilité sur les processus de gestion des litiges entraînait de faibles taux de résolution. Noyées dans des processus manuels, coûteux et inefficaces, les équipes de Micro Focus ont cherché une solution pour automatiser la gestion de leur poste client.



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Cartographier les processus existants et définir un nouveau modèle opérationnel.
- Connecter l'ERP NetSuite avec la plateforme Sidetrade.
- Mettre en service la plateforme de recouvrement basée sur l'IA dans ses 3 centres de services partagés en Roumanie, en Inde et au Mexique,
- Automatiser les processus de recouvrement, de relance et de contentieux,
- Fournir des lettres de relance interactives aux acheteurs,
- Mettre en place un nouveau processus de règlement des litiges,
- Déployer une méthodologie collaborative de mise en œuvre et de formation de toutes les parties prenantes.



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

- Direction Financière
- Direction Centres de Services Partagés
- Équipe Credit Managers
- Équipe ADV



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- DSO réduit de 12 jours,
- Augmentation de 50% de la productivité des équipes dès la première année et ce sur trois ans.
- Amélioration du taux de réussite du règlement des différends,
- Accélération de flux de trésorerie,
- Accompagnement par des équipes de Sidetrade tout au long du projet,
- Nette accélération des processus de recouvrement, de relance et de contentieux,
- Meilleure communication interne entre les départements.

## CAS CLIENT NGE



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

NGE, avec ses 13 régions Multimetiers et ses pôles de Grands Projets, proches des donneurs d'ordre publics et privés, coordonne sous une direction unique 7 métiers du BTP. NGE participe ainsi à la construction d'importantes infrastructures et de projets urbains ou locaux dans 17 pays différents, générant un chiffre d'affaires annuel de 2,5 milliards d'euros.

Les défis auxquels NGE est confrontés pour optimiser la gestion de poste client :

- Renforcer la collaboration entre les Chefs de Projet et le personnel administratif dans une organisation décentralisée.
- Gérer les relances avec une approche tripartite : donneur d'ordre, mandataire-payeur vs client final.
- Améliorer la performance financière de manière agile en dépassant les limites d'Excel/ERP et en assurant un suivi plus précis



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Mettre en place une plateforme 360° pour consolider efficacement les données en fournissant des informations essentielles sur le mandataire et le donneur d'ordre.
- Élaborer une standardisation des processus de relance.
- Déployer un pilotage de l'activité en temps réel.
- Instaurer des réunions internes régulières en amont pour assurer une adoption optimale de la solution.



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

- Direction Financière
- Équipe Credit Managers
- Équipe Chefs de Chantier
- Équipe ADV



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Gains de performance visibles après l'implémentation de la solution Sidetrade : réduction de 10 jours de DSO,
- Productivité accrue avec l'automatisation et la systématisation des actions de relance,
- Reporting en temps réel standardisé partagé avec toutes les équipes,
- Méthodes de travail uniformisées et documentées.

**CHIFFRES  
CLÉS**


**CHIFFRE D'AFFAIRES  
TOTAL**  
5,5 Milliards EUR  
(2022)



**NOMBRE TOTAL DE  
COLLABORATEURS**  
20 500



**DATE DE CRÉATION  
DE LA SOCIÉTÉ**  
1836

**VOS  
CONTACTS**


**Vincent SALMON**  
VP Operations Manager

✉ vincent.salmon@  
wolterskluwer.com



**Olivier FERAILLE**  
Sales Director

✉ olivier.feraille@  
wolterskluwer.com



**Anne MACÉ**  
Directrice Avant Ventes

✉ anne.mace@  
wolterskluwer.com



**Arnaud GUÉRIN**  
Consulting Director

✉ arnaud.guerin@  
wolterskluwer.com



**Marie-diane PIVOT**  
Events & Marketing Manager

✉ mariediane.pivot@  
wolterskluwer.com



**Valéry FEUGEAS**  
Alliance Manager

✉ valery.feugeas@  
wolterskluwer.com

## CAS CLIENT SNCF GARES & CONNEXIONS



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

SNCF Gares et Connexions est le gestionnaire des gares du réseau ferré français, soit environ 3 000 gares. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 1,8 milliards d'euros, il est important de noter l'importance de la maîtrise des coûts côté finance, notamment dû à la pression des parties prenantes. Les enjeux du projet étaient donc les suivants :

- Un besoin de pilotage plus précis
- Une simplification des processus
- Un coût d'exploitation des applications qui soit contenu. Tout cela regroupé dans une plate-forme unique et applicative permettant de s'adresser à tous leurs métiers.



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Élaboration du budget de la société
- Réconciliation intra-Groupe et arbitrages
- Reporting et pilotage du Réalisé vs Budget permettant de passer du détail à l'agrégat assez facilement



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

L'équipe projet cœur était composée de 6 personnes, de nombreux contributeurs métiers ont également participé.



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

“CCH Tagetik a su répondre à tous les critères imposés par SNCF Gare & Connexions. La facilité de prise en main de la solution et la lisibilité du processus ont été des critères importants aux yeux de l'entreprise, mais pas seulement. En effet, il est intéressant de noter que la solution est facilement maîtrisable et que l'autonomie sur l'administration de CCH Tagetik est à la portée de ses utilisateurs. De plus, la possibilité de sortir des silos et le fait que la navigation entre agrégats et détails soit aisée a jouer un rôle prépondérant dans le projet.”

Lionel Maillet, Dpt Transformation Financière,  
SNCF Gares & Connexions

## CAS CLIENT BNP PARIBAS



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

Les contraintes réglementaires qui pèsent désormais sur les banques nous imposaient d'avoir une granularité de plus en plus importante, y compris sur les résultats prévisionnels, et nous commençons à avoir des difficultés à gérer cette volumétrie dans nos outils traditionnels. Ensuite, nous avions besoin de mieux contrôler l'intégrité, la qualité de notre donnée et de mettre en place des contrôles automatiques dans nos applications.



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Le premier déploiement que nous souhaitions faire de notre application Perseus, qui est donc basée sur la technologie CCH Tagetik, concernait les orientations budgétaires et l'élaboration budgétaire pour le groupe BNP Paribas.

Nous avons mis en œuvre les possibilités notamment de projection, puisque nous révolutionnons la façon de traiter le budget pour BNP Paribas. Là où au niveau du central, nous collectons des budgets, nous allons projeter, avec des modèles qui ont été validés par chacun des métiers du groupe, les résultats avec des drivers, avec des pistes d'audit... et cela nous ouvre énormément de possibilités en termes d'analyse.



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

Nous travaillons avec des collaborateurs de CCH Tagetik et nous nous sentons accompagnés au jour le jour, dans la présentation de notre projet. Ensuite, comme nous l'avions pressenti lors de la phase de sélection, nous avons la capacité de faire prendre en main cet outil par des personnes qui ne sont pas des profils IT.



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

“Nous avons trouvé une solution qui nous permet d'engager la transformation du management control au sein de BNP Paribas.”

Bérengère Poncelet, Head of Projects and Systems, BNP Paribas

## CHIFFRES CLÉS



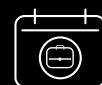
**CHIFFRE D'AFFAIRES  
TOTAL**  
537,9 Millions USD  
(2022)



**NOMBRE TOTAL DE  
COLLABORATEURS**  
2 100



**DATE DE CRÉATION  
DE LA SOCIÉTÉ**  
2008



**DATE DE CRÉATION  
DE LA SOLUTION  
PROMUE**  
2010



**LES FONDATEURS**  
Marty Vanderploeg,  
Jerey Trom,  
Joseph Howell,  
Matthew Rizai,  
Jereme Behar

## VOS CONTACTS



**Andromeda WOOD**  
Vice President of  
Regulatory Strategy

✉ andie.wood@workiva.com



**Nicolas LETAVERNIER**  
Area Sales Director

📞 06 17 03 74 42  
✉ nicolas.letavernier@workiva.com



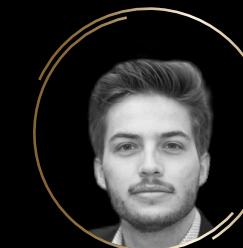
**Benoit VOUTE**  
Alliances & Partnerships  
Director

📞 06 14 93 49 82  
✉ benoit.voute@workiva.com



**Laurent LE GUEN**  
Alliances & Partnerships  
Director France

✉ laurent.leguen@workiva.com



**Vincent GUILLARD**  
Senior Regional Marketing  
Manager, Southern Europe

📞 06 87 07 15 00  
✉ vincent.guillard@workiva.com

## CAS CLIENT AIR FRANCE - KLM



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

- La production de l'URD 2021 dans un contexte post covid-19 et de nombreux départs du Groupe: volonté d'améliorer le processus
- Un grand nombre de collaborateurs impliqués sur des sites différents, un travail dans des langues différentes
- Besoin de sécuriser le process et de faciliter les revues
- Accélérer et fluidifier le process de production de l'URD
- Sécuriser la production de données
- Digitaliser et améliorer le bilan papier du groupe, préparer CSRD.



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Mode projet
- Réflexion et changements d'outil
- Passer l'URD sous Workiva pour répondre à nos engagements ESG (meilleure coopération en interne, moins de réunions, moins de papier) : Contribution à la transformation.
- Accompagnement par les équipes de Workiva au moment de l'implémentation et postimplémentation avec un point de contact dédié



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

- Les équipes Workiva, d'Air France - KLM et les partenaires
- Une équipe projet de 12 personnes
- 115 utilisateurs embarqués
- 2 pays impliqués : la France et les Pays-Bas



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Les états financiers, DPEF, RGE, URD et le rapport de gestion passés sous Workiva et produits pour 2022. Le projet a été lancé en août 2022, avec 115 contributeurs.
- Une revue plus rapide et plus sécurisée, un document plus complet et plus graphique : une meilleure information au marché
- 4 nouveaux KPIs RSE et une nouvelle introduction stratégique
- 115 collaborateurs sous Workiva
- Un travail terminé 1 mois plus tôt

## CAS CLIENT WORKIVA GROUPES & FILIALES



### 1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Recherche d'une solution visant à simplifier les processus d'élaboration des rapports financiers annuels et trimestriels dans un contexte réglementaire de mise en conformité au format XBRL.
- Volonté de s'affranchir de tâches manuelles répétitives et des copier/coller dans l'objectif de passer moins de temps à la préparation des publications légales pour le régulateur tout en favorisant la prise de décisions.
- Une mise en place simple, pouvant facilement s'intégrer avec les processus actuels de l'organisation.



### 2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- La transformation digitale finance faisait partie de la roadmap de la direction générale afin d'accompagner la transformation globale de l'entreprise.
- Mise en place d'une équipe projet
- Élaboration d'un cahier des charges détaillé et définition du scope
- Choix d'un outil de Reporting Intégré
- Uniformisation des processus de reporting depuis la collecte des données jusqu'au rapport final en passant par la mise en conformité
- Sponsoring du projet : Direction de la Consolidation et du Reporting Groupe



### 3. RESSOURCES MOBILISÉES

- L'équipe Reporting & Conso de Criteo
- L'équipe Implémentation de Workiva



### 4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Réduction importante du temps passé à élaborer les rapports réglementaires et autres reporting
- Beaucoup plus de temps passé sur l'analyse, moins de tâches fastidieuses pour les équipes financières
- Une très bonne communication/collaboration entre les équipes Criteo et Workiva
- Une implémentation rapide et une adoption facile

## CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES  
TOTAL  
396 Millions d'euros



NOMBRE TOTAL DE  
COLLABORATEURS  
Plus de 1200



DATE DE CRÉATION  
DE LA SOCIÉTÉ  
2007

## VOS CONTACTS



**Romuald MERESSE**  
Country Leader France & Spain

 06 21 13 06 35  
 rmeresse@zuora.com



**Paulo BAPTISTA**  
SVP Zuora South EMEA

 06 03 43 51 22  
 pbaptista@zuora.com



## CAS CLIENT 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**

Pour en savoir plus :

[Regarder l'interview](#) : Yann Carré, Leader of Rental Experiences chez Decathlon

[Regarder le Webinar sur l'économie circulaire](#) :

Zuora x Digitall x Decathlon

[Lire le cas client](#)

[Lire l'article](#) : Presse Citron

[Lire l'article](#) : Le Monde

## CAS CLIENT 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.

Pour en savoir plus :  
[Lire le communiqué de presse](#)  
[Lire l'article : ITR Manager](#)

POUR  
ALLER  
PLUS LOIN avec

## Deloitte.

**Deloitte**, leader des services professionnels en audit & assurance, consulting, financial advisory, risk advisory et tax & legal, mobilise l'ensemble de ses expertises pour répondre aux enjeux de ses clients de toutes tailles et de tous secteurs d'activités.

Fort de ses 7 000 collaborateurs et associés, la firme s'est donnée comme fondement d'offrir un service d'excellence, de proximité, alliant des compétences locales et un réseau d'experts en France et dans le monde, et avec une ambition commune « *Make an impact that matters* ».



NOTRE PARTENAIRE  
**PLATINUM** 

NOS PARTENAIRES

/ **GOLD**

basware

OneStream™

SIDETRADE

Wolters Kluwer

workiva

zuora

 **BLACKLINE**

 æsilæ x JENJI

 **CFP** EXPERT DU  
RECOUVREMENT  
DEPUIS 1883

corporating

 highradius

 ivalua

 nodata

 Qlik

 runview

NOS PARTENAIRES

/ **SILVER**

# FUTURE OF FINANCE

Rendez-vous au Carrousel du Louvre

FOF

**SAVE  
THE  
DATE**

14 • NOV • 2023  
8h30 à 17h



DFA  
2023