



DIGITAL FINANCE AWARDS

DIGITAL SUCCESS STORIES **2021**

En partenariat exclusif avec
Deloitte.

MOT D'INTRODUCTION

Chère communauté finance bienvenue dans l'univers des Digital Finance Awards !

L'ambition de ce vaste projet est de mettre un coup de projecteur sur les plus beaux projets, les plus belles initiatives de transformation digitale de la fonction. À travers cette ambition, nous souhaitons accompagner les directions financières dans la recherche d'inspiration et le partage des meilleures pratiques du marché.

Conformément à notre ADN, nous aidons ainsi les membres de la communauté à anticiper les tendances, bénéficier de l'expérience de leurs pairs et les accompagner vers les bonnes décisions.

Cette démarche vise aussi à valoriser une fonction finance souvent perçue comme gardienne du fort, mais qui démontre en réalité une vraie audace et une appétence pour l'innovation.

Cet axe de valorisation est crucial pour l'avenir de la fonction, son attractivité auprès des jeunes générations et sa légitimité au cœur des décisions stratégiques et opérationnelles, avec les autres directions métiers.

Ainsi, dans ce guide vous trouverez les 40 projets qui se démarquent particulièrement et qui ont fait l'objet d'une mise en visibilité lors de cette édition 2020. Une édition avec le Covid-19, forcément particulière.

Au-delà de la description des projets, vous trouverez également les éditeurs stars qui ont été les partenaires de cette 3ème édition. Grâce à ces partenaires innovants qui réfléchissent au quotidien à la modernisation de nos outils digitaux, nous pouvons vous proposer ce dispositif de valorisation avec une aussi belle envergure et une qualité de restitution unique sur le marché.

Merci à nos partenaires : Deloitte, Axway, Basware, CCH Tagetik, Corcentric, Oracle, Workday, Workiva, Blackline, Board, Cegedim, Celonis, Fi Software, Kyriba, Onestream, Sigma Conso, Tradeshift, UiPath, Yseop.

Mille merci aux candidats qui ont joué le jeu !

Bonne lecture, régalez-vous !

Gautier & Loïc

Gautier Riche
Associé Finance Transformation
Deloitte

Loïc Vuichard
CEO
Losam Agency



DFA

DIGITAL FINANCE AWARDS

DFA
DIGITAL FINANCE AWARDS

DFA
DIGITAL FINANCE AWARDS

DFA
DIGITAL FINANCE AWARDS

De gauche à droite : Loïc Vuichard, Stéphane Soumier, Gianmarco Monsellato et Gautier Riche

SOMMAIRE





DFA

CATÉGORIE
RAPIDITÉ

RAPIDITÉ DESCRIPTION

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 ».

LES CANDIDATS

believe[®]



L'ORÉAL



MEMBRES DU JURY



**Rémi
Saucié**

Chief Financial Officer,
member of AZ France
board of management

ALLIANZ



**Jean-Christophe
Ménioux**

General Secretary -
Global Head of Legal,
Finance & Strategy

**AXA INVESTMENT
MANAGERS**



**Claire
Gazdag**

Directeur Administratif
et Financier

EGIS PROJECTS



**Dominique
Bourgeon**

Directrice financière
Engie GBS

ENGIE



**Sophie
Delannoy**

Directeur administratif
et financier

SULO



**Mathieu
Primot**

Digital Officer -
Finance

TOTALENERGIES



**Yaël
Leblanc**

Chief Finance
Transformation Officer

VEOLIA



**Jean-Philippe
Riehl**

Expert Risques,
Audit & Contrôle
Internes



**Frédéric
de Castro**

Directeur général
finances

ETAM



**Luc
Péligny**

Group Chief Financial
Officer

EUROPCAR



**Patrick
Peillex**

Directeur de la
transformation au sein
de la DNC

LA POSTE



**Pascal
Perrier**

Directeur de la
Transformation Digitale
et des Csp Finance
Groupe

SAINT-GOBAIN



**Lionel
Linossier**

Axway Digital Finance
GM

AXWAY



**Laurent
Farget**

Customer & Partner
Director - Axway
Digital Finance

AXWAY



**Romain
Descout**

Associé Deloitte
Conseil

DELOITTE

FAST CLOSE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Une fonction Finance au début de sa transformation : en sous-effectif, peu outillée, avec un enjeu de mise en qualité global.
- La clôture consolidée 2019 a été éprouvante car finalisée à J+106, avec certification des comptes du Groupe à J+116.
- « Faire de la clôture financière un non événement » par la mise en sécurité du planning, la réduction des délais de façon durable et l'optimisation des processus de clôture mensuelle



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Mise en place d'une gouvernance solide sous le sponsoring de la Directrice du Contrôle Financier afin de sécuriser l'obligation de résultat dans un délai très court.
- Engagement des équipes autour d'un objectif commun
- Standardisation et refonte du processus de clôture
- Déploiement de l'outil HFM et passage en normes IFRS
- Pilotage de l'audit



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Un pilotage projet resserré sur 3 personnes : un chef projet externe pour son expertise du sujet, aidé par une coordinatrice projet en interne pour sa connaissance du métier, et la directrice de la transformation pour, notamment, sa capacité à mobiliser.
- Une mobilisation large de toute la communauté Finance dans 11 pays : comptabilité, contrôle de gestion, fiscalité, trésorerie, consolidation, SI & transfo + de 150 collaborateurs mobilisés



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- En moins de 6 mois, réduction de moitié des délais de clôture. Gain de 3 mois sur la clôture annuelle 2020 par rapport à 2019. Délais plus conformes à des standards de qualité.
- La réussite de Fast Close c'est la réalisation d'une ambition clé de l'entreprise, une obligation de résultat exécutée sans un jour de retard dans un contexte international et complexe (équipe jeune en cours de recrutement, crise sanitaire, travail à distance). Un projet qui a fédéré un collectif.

CSP « GAIA »



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- BPCE SF a développé une nouvelle activité en créant un Centre de Services Partagés, basé à Reims, pour répondre au durcissement de la réglementation internationale Sanctions et Embargos relative aux transactions financières
- La mission du CSP « GAIA » : décharger les établissements bancaires du traitement des alertes, par une prise en charge industrialisée de l'activité en croissance exponentielle
- Les challenges : 3 mois pour créer le CSP en région, la découverte d'un métier complexe et exposé, un volume d'activité incertain et l'excellence opérationnelle exigée dès le 1^{er} jour



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Sponsorisé par la Sécurité Financière du Groupe, le projet a démarré en janvier 2020, suivant un plan de montée en charge initié avec des établissements « pilotes »
- En mars 2020, en pleine crise sanitaire, BPCE SF a réorganisé sa feuille de route pour tenir les échéances et sécuriser le démarrage de l'activité : priorisation du travail à distance, réorganisation des formations en visio et poursuite des recrutements
- Le 15 avril 2020, le CSP a démarré sa mission dans les délais prévus, pour ensuite accélérer le rythme du déploiement, généralisé à tous les établissements du groupe dès octobre 2020



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- L'équipe projet était composée des ressources internes au GIE et de consultants externes
- Le projet a mobilisé à la fois des profils généralistes capables de formaliser une vision stratégique et de la décliner opérationnellement, ainsi que des profils d'experts intervenant sur des sujets ciblés notamment pour le recrutement en région, ou encore sur des thématiques réglementaires
- BPCE SF a par ailleurs travaillé étroitement avec la Mairie, le Grand Reims et les Universités pour attirer les talents



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- L'agilité du projet qui a su revoir, en quelques jours, tous ses processus de recrutement et de formation suite à la crise sanitaire
- Un démarrage réussi d'une activité complexe, nouvelle pour le GIE, en trois mois
- Un lien tissé très rapidement avec les autorités locales (Maire, Présidente du Grand Reims, Invest in Reims, Université) et les médias régionaux
- 40 emplois créés en région en 12 mois, Dont 36 recrutements réalisés à distance.
- L'impact client : avec un taux de satisfaction de 95% les établissements plébiscitent l'excellence opérationnelle du CSP qui, un an après sa création, élargit déjà son périmètre

GEO - SAPIN 2



1. CONTEXTE ET ENJEUX

La mise en place des obligations du pilier 5 de la loi Sapin 2 du 9 décembre 2016 sur les contrôles comptables, nous a imposé une mise en conformité rapide du Groupe

- Design des contrôles comptables clés
- Outillage pour industrialisation des contrôles comptables
- Identification d'une solution cost efficient et permettant de couvrir des besoins complémentaires à terme



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Sponsorship fort de la direction financière et de la direction juridique du Groupe
- Identification d'une la solution technique
- Définition du scope de couverture fonctionnelle
- Intégration des données comptables
- Déploiement, formation des utilisateurs, change et post-mortem



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Internes : 6
- Externes : 6
- Profils experts externes et ressources comptables, IT et SI Finance



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Implémentation rapide en 6 mois avec double RUN en 9 mois sur les données comptables 2019 et 2020
- Amélioration des process comptables et revue des plans d'actions pour le prochain RUN 2021
- Appropriation simple et rapide des Bus
- ROI atteint en 9 mois

DIVIL'OR - DIGITALISATION DU PROCESS DE GESTION DES DIVIDENDES CHEZ L'ORÉAL



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Conception & développement en 5 mois d'une solution de Digitalisation du process de simulation et de suivi de la remontée des Dividendes intra-groupe, déployée mondialement.
- Enjeux majeurs de sécurisation de la remontée du cash et de pilotage des impôts sur les Dividendes, affectant le calcul du Bénéfice Net par Action, KPI clé de communication financière.
- 3,6Mds d'€ de Dividendes remontés par 150 entités dans 74 pays et 56 devises différentes. Process impliquant 300 personnes dans l'ensemble du Groupe.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Sept 2020 Lancement du projet
- Oct - Nov 2020 Proof of concept
- Nov 2020 Validation Comex
- Nov - Mi-Janv 2021 Développement itératif
- 28 Janv 2021 Déploiement mondial en mode Saas



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Equipe pluridisciplinaire composée de 2 membres du Département Corporate Finance (Owner du projet), un membre de IT Groupe, accompagnés par la Transformation Finance
- Implication de toutes les équipes partie prenante au process pour intégrer leurs besoins dès le début du projet
- Approche agile
- Un fort sponsorship du CFO Groupe



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- **#IMPACT** : Digitalisation d'un process majeur : 3,6Mds d'€, 74 pays, et 150 filiales
- **#DUREE** : 5 mois Roll-out inclus, pour un projet d'envergure mondiale dans un Groupe international
- **#AGILITE** : D'excel à un logiciel robuste & Collaboration agile entre Métier / IT Groupe / Finance Transformation & Editeur

PROJET OXYGÈNE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Développement d'un Core Modèle scalable pour accompagner la croissance de Nickel
- Une nouvelle Architecture SI : Refonte globale du SI Finance / Séparation du Core Banking des applications comptables
- Enjeu majeur : Automatisation, Évolutivité et efficacité des processus comptables
- Urbanisation du SI : Adopter les nouveaux usages / Bonnes pratiques et converger vers les nouvelles solutions en Cloud



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Benchmark / Appels d'offres éditeurs et intégrateurs (3 mois)
- Une conception générale définissant les processus clés à couvrir
- Des prototypes permettant des retours rapides sur les ajustements à apporter et faciliter la conduite de changement
- Un suivi post go-live permettant d'identifier les opportunités d'amélioration en conditions réelles.
- Sponsor du projet : Directeur Général Délégué



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Des ressources internes pour : La gestion du Projet, la conception technique et fonctionnelle, la Recette
- Des ressources externes pour la mise en place des solutions cibles (Accenture, ACA, Calyxic)
- Profils : Experts technico fonctionnels, Business Analyst, Comptables, Contrôleurs de gestion, Acheteurs
- Compétences : Financière et Comptables



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Projet de transformation du SI Finance mené en moins d'un an
- Mise en place de la facturation buraliste en 3 mois
- Amélioration des temps de clôture et délai de paiement dec fournisseurs
- Onboarding d'un nouveau Pays (Espagne) en 4 mois
- Traitement de 20M de lignes en moyenne par mois

LE PARRAIN DE LA CATÉGORIE RAPIDITÉ

axway 

Axway est un éditeur français international, présent dans 17 pays, spécialiste de la gestion des flux de données. Son histoire débute au milieu des années 80 avec la création du premier interpréteur comptable avec une des grandes banques françaises

L'objectif de cet outil ?

Traduire les événements de gestion en écritures comptables. L'atout de la solution **Axway** est de permettre aux professionnels de la comptabilité d'être autonomes. À l'apparition d'une nouvelle norme, les comptables peuvent s'interconnecter avec leur écosystème interne ou externe et ont la main, sans avoir à faire appel à l'IT ou à l'éditeur, pour faire évoluer les traductions des événements de gestion. Ils peuvent également, en toute liberté, rajouter au traitement comptable des clés d'analyse nécessaires au pilotage de leur activité en fonction des critères de leur choix (centres de coût, lignes produit, nombre d'employés...).

L'autre atout de l'éditeur est de garantir une qualité de données avec un important niveau de détails, depuis les applications de gestion jusqu'au système d'information. Par exemple, dans la grande distribution, il est possible d'obtenir des données au niveau de la ligne du ticket de caisse ! Grâce à ce niveau de détails et au chaînage entre toutes les données amont et aval, il est possible de mettre en place une piste d'audit fiable de manière automatique. **Axway** peut également intervenir dans le cadre de refonte des systèmes d'information financier ou d'automatisation de la collecte et du retraitement des données de consolidation.

Axway compte plus de 11 000 clients dans le Monde.

LAURÉAT 2021

Catégorie
RAPIDITÉ

Believe Fast Close

Le projet Fast Close a permis, en moins de 6 mois, de réduire de moitié les délais de clôture et ainsi obtenir un gain de 3 mois sur la clôture annuelle de 2020 par rapport à 2019. La réussite de ce projet : la réalisation d'une ambition clé de l'entreprise, d'une obligation de résultat exécutée sans un jour de retard dans un contexte international.

Ce projet est porté par Marine Cochard, SVP Controlling et Finance Transformation chez Believe.



A stylized harp graphic on the left side of the page, composed of numerous thin, parallel lines in a golden-brown color, creating a textured, wireframe-like appearance. The harp is positioned against a dark background that transitions into a white background on the right.

DFA

CATÉGORIE
VALORISATION
DE LA FONCTION

VALORISATION DESCRIPTION

Projet qui met en avant les atouts de la fonction Finance et particulièrement son caractère attractif. Un effort de marketing de la fonction à particulièrement été engagé pour (re)valoriser la direction financière.

LES CANDIDATS



MEMBRES DU JURY



**Anne-Gaël
Chaize**

Directrice Budget
et Business Report
AUCHAN



**Frédéric
Fasan**

Directeur Programme
Convergence &
Transformation
Finance Europe
CHANEL



**Jean-Philippe
Faure**

Directeur Général
**EIFFAGE GLOBAL
SERVICES**



**François-Xavier
Barret**

Deputy CFO Mine
& Metals Division
ERAMET



**Thomas
Baumgartner**

CFO Group
MERSEN



**Françoise
Zabern**

Directrice Finances
et Trésorerie
MOÛT HENNESSY



**Solen
Thomas**

Directrice Excellence
Opérationnelle -
Services comptables
mutualisés
**SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE**



**Gérard
Farmer**

Directeur
Transformation
Opérationnelle Finance
IDEMIA



**Karine
Havas**

CFO & Managing
Director France
IKEA



**Sébastien
Rouge**

CFO Groupe
IMERYS



**Sophie
Renaudie**

Directeur contrôle
financier
LA POSTE



**Gérard
Dahan**

Senior Vice President
EMEA
CORCENTRIC



**Gautier
Riche**

Associé Finance
Transformation
DELOITTE

3 MINUTES POUR COMPRENDRE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Le contexte est celui de la mise en place du réseau d'entreprise WorkPlace début 2020 au sein de Cultura. La DAF souhaite alors profiter de ce nouveau canal, pour communiquer, par vidéo courte, les résultats mensuels et les plans d'actions ad hoc, au plus près du terrain, à 100% des 3 600 collaborateurs Cultura.
- Les enjeux : démystifier la compréhension des chiffres, développer un savoir-faire de prise de parole en vidéo, mettre en mouvement et donner une image de DAF innovante.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- La démarche, sponsorisé par le DAF, a été structurée en 4 étapes :
1. Définir la ligne « éditoriale ».
 2. Travailler le canevas général du storytelling mensuel.
 3. Elaborer un support de formation à la prise de parole, pour les collaborateurs DAF amenés à prendre la parole, à tour de rôle, dans les vidéos mensuelles.
 4. Enfin, construire et améliorer au fil des mois les prises de paroles vidéo, dans une dynamique d'amélioration continue, nourrie des multiples réactions et encouragements.



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Le parti-pris a été de faire du 3 MINUTES un projet mobilisant les idées créatives des collaborateurs de la DAF. Aussi, logo, charte graphique, choix de l'accroche musicale... tout a été fait par la DAF. Et dans une volonté d'agilité et de frugalité, les vidéos sont filmées avec un smartphone, puis montées et animées sous PowerPoint,
[En savoir plus](#)
- Une journaliste de France Inter, partenaire de Cultura, nous a aidé pour le coaching de prise de parole.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Le 3 MINUTES est un triple succès. Tout d'abord un incroyable succès d'audience. La vidéo est vue chaque mois par environ 2/3 des 3 600 collaborateurs. La vidéo figure chaque mois au TOP 3 des posts les plus vus en interne. C'est aussi un succès d'image. La vidéo est l'un des posts les plus likés chaque mois (100 à 200 likes). C'est enfin un grand succès pédagogique, avec de multiples retours sur une meilleure compréhension des chiffres et une utilisation des vidéos lors de réunions d'équipes.

DE BUSINESS PARTNER À BUSINESS MAKER



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Qare est le pionnier de la téléconsultation en France : 1 million de téléconsultations en 2020, 15% de croissance par mois depuis 2 ans, une accélération favorisée par un contexte de pandémie.
- Comme toutes ces start-up qui ont levé des montants considérables auprès de fonds d'investissement ces derniers mois, Qare s'est lancée dans une levée de fonds de taille pour financer sa croissance.
- Finalement, la transaction sera une vente de la société à un acteur industriel dans la e-santé, qui a été séduit par le modèle de Qare.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Une opération financière menée par la Finance qui a duré 6 mois, sponsorisée par le CEO et les actionnaires de la société Qare :

- Préparation de la levée de fonds / vente (1,5 mois)
- Présentation de la société, sa stratégie et son ambition aux potentiels investisseurs (1,5 mois)
- Due diligence (1,5 mois)
- Négociation et closing juridique de la transaction (1,5 mois)



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

Une transaction de vente 100% digitale réalisée à distance en période de pandémie, menée par le CFO avec le soutien de son équipe :

- L'équipe Finance, Juridique et RH : la Comptabilité pour les clôtures intermédiaires auditées, le Contrôle de gestion pour la construction du business plan et le pilotage des Data analysts, l'équipe Juridique et RH pour constituer la dataroom électronique.
- Les conseils externes : la Banque d'affaires et les Avocats.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

On ne parle jamais des transactions de vente ! alors que ce sont de belles opérations financières qui mettent la Finance en lumière, car elle est l'acteur clé dans la réussite de la transaction, en étant en charge du marketing de la société depuis la phase de préparation jusqu'au closing, avec un enjeu majeur de maximiser la valorisation pour les actionnaires vendeurs. Résultat : une cession menée à bien avec un beau projet industriel à la clé et une valorisation de la société multipliée par 2 par rapport à la dernière valorisation, 6 mois avant la vente.

LE PASSEPORT FINANCE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- 8 courtes vidéos sur les thèmes clés de la Finance chez Veolia traduits en 10 langues
- 2 éléments déclencheurs : valoriser la fonction et faire comprendre les enjeux et les thèmes clés de la Finance chez Veolia
- 2 objectifs :
 - créer un programme d'acculturation ludique et viral pour les financiers et les non financiers
 - faire comprendre à toutes les fonctions, tous les collaborateurs du Groupe qu'ils ont un rôle à jouer sur chacun de ces thèmes



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Les étapes du projet ont consisté en des sessions d'idéation, une phase de POC, une phase de réalisation, une phase de communication et une phase de déploiement
- Le projet a été sponsorisé par le Directeur Financier du Groupe et par la Directrice des Opération du Groupe



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Projet Veolia pour Veolia mobilisant principalement des ressources internes : Finance, RH, Campus Veolia et un graphiste externe
- Des contributeurs et intervenants Veolia provenant de 10 pays
- Des experts Veolia de la conduite du changement et du digital



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- C'est le buzz du moment, tout le monde en parle. Le Président du Groupe connaît même le Passeport Finance
- En 3 mois toutes les vidéos ont été vues par plus de 8 000 collaborateurs toutes géographies confondues (91% de taux de satisfaction, 95% de taux d'intérêt, 97% de taux de recommandation)
- Demande forte pour de nouvelles traductions, et de nouvelles vidéos sur d'autres sujets et/ou un approfondissement des thèmes
- Nous sommes copiés par d'autres fonctions comme les Achats ou par des pays qui souhaitent reprendre le concept

SHARE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Etablissement de la feuille de route digitale du groupe fin 2019.
- Une volonté claire et affirmée d'avoir une communauté digitale finance active et utile combinée à inefficacité relative de leur fonctionnement actuel
- Trouver la bonne organisation et les bons outils pour permettre aux financiers de Saint-Gobain de partager efficacement et utilement sur leurs besoins et leurs réalisations



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Analyse des expériences antérieures pour comprendre nos difficultés et affiner nos besoins
- Choix d'un partenaire et d'une approche originale en s'inspirant des think-tanks professionnels
- Lancement en 5 étapes : validation des thèmes fédérateurs, choix final des leaders, onboarding et formation, lancement des communautés et évaluation du niveau de satisfaction
- Une démarche sponsorisée par la Direction Financière



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- La Direction de la transformation digitale finance + des champions en interne + Losam
- Une vingtaine de membres de notre communauté digitale avides de partager leurs expériences
- Pas de compétences spécifiques en interne mais le savoir faire de nos partenaires en terme d'animation de communautés



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Une vision claire de la manière d'animer nos communautés
- Une approche originale reposant sur un savoir faire reconnu et sortant de l'utilisation habituelle de Teams ou Yammer
- Des bénéfices attendus clefs : un réel partage autour des POCs, des pilotes et des outils, une optimisation des appels d'offre, une réduction des coûts IT, une harmonisation accrue des CSP

HR FOR FINANCE AT THALES



1. CONTEXTE ET ENJEUX

La fonction Finance de Thales s'est lancée il y a quelques années dans la transformation profonde de ses modèles opérationnels, processus et outils.

Le projet HR For Finance a été lancé en 2017 pour accompagner nos 2 500 financiers dans cette transformation, développer leurs compétences, favoriser et anticiper leur mobilité et continuer à attirer de nouveaux talents.

HR For Finance a ainsi vocation à perdurer dans une optique d'accompagnement permanent des équipes Finance.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Entre 2017 et 2019, le groupe de travail s'est attelé à la clarification des différents rôles en Finance et à la définition des compétences requises associées. Des centaines de chemins de carrière ont ainsi été identifiés. Le tout présenté lors d'ateliers à l'ensemble de la communauté Finance. La promotion et le management de la mobilité interne (entre GBU/ Pays/métiers Finance/sites) a également fait l'objet d'un focus particulier.

Depuis 2020, l'équipe projet s'attelle au déploiement progressif et international des nombreux outils HR For Finance tels que le Skills management module, le workshop « Listen, Engage & Prepare the Future ».

Pilier majeur de la Transformation Finance, le projet HR For Finance a pour sponsor le Directeur Financier du Groupe Thales.



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

Au démarrage du projet, un groupe de travail s'est réuni, composé des représentants Finance des différentes Global Business Units (GBU) et de la fonction RH. Ce premier groupe de travail était accompagné par l'équipe interne Transformation Finance et par un cabinet de Consulting.

Deux chefs de projets ont alors été nommés : le Directeur Financier de la Global Business Unit LAS France et le Directeur des Ressources Humaines du Siège de Thales également DRH de la fonction Finance.

Aujourd'hui le groupe de travail a été enrichi en intégrant de nouvelles ressources actives en charge du déploiement et de la communication des différentes initiatives. Un bon équilibre a été trouvé entre des représentants de la fonction Finance, RH et Transformation Finance.



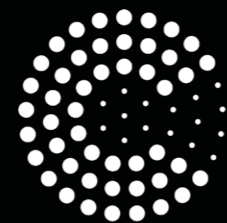
4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Le projet HR For Finance a démontré son importance car il a permis notamment :

- la clarification des compétences attendues pour chaque rôle Finance
- la mise en place de règles de mobilité et d'une gouvernance associée
- l'enrichissement de notre offre de formation Finance interne et la mise en place d'une Learning Channel (10 nouveaux parcours de formation)
- la création d'un programme de mentoring (+ de 50 mentorés à ce jour)
- Un « Welcome Package » digital (minis vidéos) destiné aux nouveaux entrants

L'ensemble de ces initiatives forment un tout cohérent s'inscrivant dans la durée et dont s'inspirent maintenant les autres fonctions. Avec HR For Finance, la fonction Finance est pilote et précurseur en matière de développement professionnel.

LE PARRAIN DE LA CATÉGORIE VALORISATION



corcentricTM

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

+2 500 clients
dans le monde

15 entités
aux Etats-Unis et en Europe

+300Md€
de transactions

+830 000
utilisateurs

+2,3 millions
de fournisseurs référencés

LAURÉATS 2021

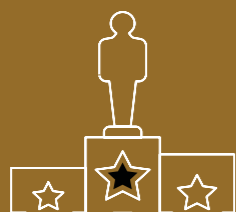
ex-aequo

Catégorie **VALORISATION**

Cultura (à gauche)

3 minutes pour comprendre

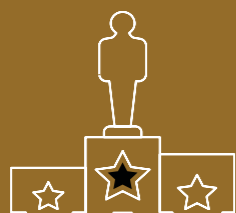
Programme ambitieux mené depuis 1 an. Un projet à la fois humain et digital mettant en scène dans de courtes vidéos partagées aux collaborateurs les résultats et plans d'actions de l'entreprise. Ce projet est porté par Frédéric Maillard, DAF de Cultura.



Veolia (à droite)

Passeport Finance

Comme Cultura, Veolia crée de courtes vidéos sur les thèmes clés de la Finance permettant d'élaborer un programme d'acculturation ludique et viral pour les financiers et les non financiers du groupe. Le projet est porté par Frédéric Sellam, Group Finance Transformation Manager de Veolia.





DFA

CATÉGORIE
AMBITION

AMBITION DESCRIPTION

Projet (achevé ou en cours)
et qui affiche des objectifs très
ambitieux en termes d'envergure
de transformation, parfois
au-delà de la sphère Finance.
Organisation, processus, culture...
Ce projet aura pour l'entreprise
un impact visible et durable.

LES CANDIDATS

Auchan | RETAIL
FRANCE

Louvre Hotels
GROUP

AXA Investment
Managers


majorel

CHANEL


FONCIA
GROUPE

Sogetrel
Networks & Smart Services

lisi

 **VEOLIA**

MEMBRES DU JURY



Sophie Amozig

Responsable Transformation - Chief Transformation Officer

BNP PARIBAS



Florence de Noray

Vice Présidente Finance, Europe Continentale

BUTAGAZ



Nabil Lamari

Reponsable Organisation et Projet Information Financière

CREDIT AGRICOLE



Eliza Mahdavy

Group Head of ESG Performance

EDF



Bruno Vaffier

CFO

WEBHELP



Arnaud Schwartz

Chief Financial Officer - Merchant Services

WORDLINE GLOBAL



Elke Robbrecht

Group Chief Performance Officer

ENGIE



Mi-Wane Sallic

Head of Finance Transformation

IPSEN



Hélène Doré

Group Director of Change and Transformation

L'ORÉAL



Gregory Micheletti

Transformation Digitale Finance

SAFRAN



Patricia Moscatelli

Regional Financial Leader

WORKDAY



Gaëtan Michel

Associé - Finance et Performance

DELOITTE



Gautier Riche

Associé Finance Transformation

DELOITTE

EPM22



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Souhait de la gouvernance d'avoir une lecture unique, régulière et rapide de la performance financière

- Quels étaient les macro-objectifs ? Accélérer la lecture d'une performance en mensuel publiée chaque semestre, développer la vision dynamique prospective, démocratiser l'information financière à tous les échelons de l'entreprise



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Etapes : construction d'une «ConsoReporTeam», formation croisée, roadmap du « change » sur 2 ans, déploiement des outils, mobilisation et état des lieux auprès des directions locales sur les chantiers à mener, sélection d'un nouvel outil
- La CFO est la Sponsor du projet



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Quelles ressources ont été mobilisées pour la mise en place du projet ? : IT pour refonte des systèmes d'information & consulting externe change management
- Quels étaient les profils de ces ressources ? Expert outils EPM
- Quels types de compétences avez-vous mobilisé ? Contrôle de gestion, consolidation, administration des outils, Directions Financières locales (14 pays).



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Quels sont les résultats aujourd'hui ? Information en continu, réduction des délais (closing semestriel (-10 jours), process Budget (-1mois)...) et production d'états financiers complets mensuels (nouveau)
- Quels sont les axes particulièrement forts de votre projet ? Grille de lecture Unique, simple dans un process d'amélioration continue (EPM25)

DATA TRANSPARENCY



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- AXA Investment Managers, acteur global de la gestion active, est présent dans 25 pays et propose une large gamme d'investissements (plus de 850bn€ répartis sur plus de 2 500 portefeuilles).
- Pour répondre aux multiples besoins de pilotage, particulièrement pendant la crise, générer, consolider et partager la donnée en temps réel a été un défi pour chaque département.
- L'objectif de notre programme est de révolutionner la manière de consommer la data, en termes de qualité et d'accès à la donnée, que celle-ci porte sur des éléments financiers, HR, produits ou commerciaux.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Sous le sponsoring du CFO et avec l'appui du COO, notre projet s'est structuré en 4 axes :

- L'uniformisation des concepts métiers
- La qualité de la donnée, en identifiant les sources de fiabilisation et d'automatisation (étude d'écarts)
- La centralisation de la donnée, avec la création d'une data platform servant de réceptacle pour l'ensemble de l'entreprise
- La restitution de la donnée, avec un UI permettant d'avoir l'accès à la donnée sur tout support (méthode Agile)



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Les équipes de gestion, Finance, IT, data management, RH et ventes sont impliquées sur le projet, porté principalement par des équipes internes afin de créer au plus tôt un noyau d'experts dans l'entreprise qui favoriseront la conduite du changement.
- Ce projet nécessitant des moyens technologiques et innovants, cette équipe interne est complétée par le support de consultants externes spécialisés sur certaines technologies leaders sur le marché (Oracle, Anaplan, Tableau).



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Industrialisation : L'industrialisation de la collecte et la structuration de l'information diminue de plus de 90% la collecte manuelle
- Qualité de service : L'accès sans délai de consolidation aux données uniformisées et réconciliées, sur une même plateforme, toutes gammes de produits et clients confondus (250 corrections mensuelles actuellement)
- Digital : L'accès à toutes les données sur tous types d'appareils
- Efficacité opérationnelle : Décommissionnement de 5 data lakes et applications référentiels / redéploiement des ressources

THE FUTURE OF FINANCE @CHANEL



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Conjonction d'une révolution technologique et sociétale, l'entreprise n'est plus un simple agent économique, les nouvelles générations sont en quête d'actions, les frontières entre les départements s'estompent...
- Le financier de demain sera un Business Challenger, un Investment Advisor, Risk Manager et Operations Supporter, à l'aise dans toutes les postures managériales,
- Objectifs : transformer la Finance Europe par la maîtrise des technologies, des nouveaux domaines (ESG, omnicanalité) et du narratif via notre programme The Futur of Finance
- Enjeu : surmonter sa peur par l'action et la mise en situation.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Fin 2017 : S'inspirer - Embarquer - Inspirer (Ecole 42),
- 2018 : Imaginer, Faire (hackathons), Définir (organisations, profils), Célébrer (Finance Day),
- 2019-20 : Agir (projets), Communiquer (site internet dédié aux Insta Finance Stories et compte Instagram pour ESG),
- 2021 : Organiser (Service Platform), Former (Sociodynamique, Négociation), Adapter (COVID), Se projeter, Valoriser les efforts,
- Sponsors : CFOs, DGs, Présidents et Leadership Committee.



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Ressources internes : les équipes Finance (150 personnes) ainsi que l'IT, Métiers et RHs des pays, région et global,
- Ressources externes : conseils (impulsion, plan de transformation, projets) - + d'une 20ne de Start-Ups, Editeurs, Intégrateurs en technologies (projets data science, robots, I.A, NLG...) - CFOs & pairs d'autres sociétés.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- 45 projets livrés sur 2 ans avec des réalisations majeures en robots, BI, data science, Finance Academy, Europe & ESG KPIs, travel & sales modelling... pour nos fonctions supports, boutiques et métiers (Mode, Parfums-Beauté, W&FJ),
- Diversité des recrutements et des profils (ingénieurs...),
- +10ne nouveaux rôles sur le temps gagné au quotidien,
- +15pts engagement collaborateurs Finance vs 2018,
- Services innovants (citizen developer) / Rapidité / Safe to Fail

CIRRUS



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Depuis décembre 2017 : un nouveau Management / nouveau Business plan très ambitieux avec une finalité : doubler l'EBITDA du Groupe
- Levier principal : Multiplier le nombre d'acquisitions par 3, soit 60 cibles pour 200 millions d'investissement par an sans augmenter le risque opérationnel et financier
- Challenge supplémentaire : absorber leurs intégrations de manière à créer la valeur prévue dans notre business plan en utilisant notamment le levier digital



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Janvier 2018 : Déclinaison du plan stratégique en plan d'action pour la DAF (Finance, M&A, Intégration, Legal & Compliance, Achats, Audit Interne)
- Janvier 2018 : Kick off Projet Workday
- Mars 2018 : Nouveau process M&A (vision par pays)
- Avril 2018 : Kick off Integration Factory
- Octobre 2018 : Mise en production Integration Factory
- Janvier 2020 : Mise en production Workday
- Juin 2020 : Mise en production suivi synergie



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Un investissement total de 10 millions sur 3 ans
- Beaucoup de ressources internes (leaders fonctionnels, BPO, chef de projet) et des consultants externes
- Compétences de transformation, fonctionnelles et techniques
- Mobilités internes IT vers Finances, renforcement de la DAF avec l'intégration de profils développeurs datas
- Méthodologie basée sur une approche test & learn
- Etat d'esprit orienté support & solutions au Business
- Synergies entre les profils Finances & IT



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- 200 acquisitions réalisées pour un investissement de 650 millions d'euros sur 3 ans
- La rapidité d'exécution (18 mois pour le projet ERP, 6 mois pour monter l'Integration Factory)
- Des résultats immédiats, tangibles et une crédibilité reconnue de la part des opérationnels
- Mise en production de l'ERP deux mois avant le confinement de mars 2020 - une résilience de l'équipe exceptionnelle
- Alignement des technologies avec la chaîne de valeurs de l'entreprise

FIN 22



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Le déclencheur a été l'ambition d'une transformation digitale de la finance (toutes divisions et pays) qui embarque aussi de manière transverse nos Achats et nos usines. Cette vision passe par des solutions innovantes, orientées data, automatisées, collaboratives qui facilitent notre réorganisation en 2 CSP continentaux. Cette digitalisation accélère la politique data et architecture du Groupe, fait monter en compétences nos métiers, s'inscrit dans notre démarche RSE et d'excellence opérationnelle. Et introduit la culture du changement agile.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Une période disruptive d'introduction des solutions innovantes en mode agile, suivi d'une extension très rapide dans nos pays et divisions
- Une période de réorganisation des équipes dans 5 pays pour construire 2 CSP continentaux
- Chaque période accompagnée d'une conduite du changement, pierre angulaire du succès

Le Sponsor est la Directrice de la Transformation Digitale, assistée de son équipe.



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- 50 personnes sur un projet multi-dimensionnel, multi-pays, multi-division impliquant les équipes internes (Digitale, Finance, IT, Achats, Supply chain) et les équipes externes (intégrateur, prestataires ...)
- Des profils internationaux avec une vision stratégique / pragmatique. Et rompus aux méthodes agiles.
- Des personnes qui maîtrisent les process, les rouages de la société, son organisation comme ses valeurs



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Une adoption rapide du projet. Une culture Data & Efficience opérationnelle accrue. Une montée en compétence. Des gains de productivité conséquents. Une démarche RSE engagée
- 5 pays et 25 sites déployés en 15 mois + 2 CSP créés.
 - 62% des factures digitales - 1 300 arbres sauvés par an
 - 66% des factures avec commande automatisées (Automatched)
 - 15 jours de temps de traitement gagnés
 - 35% de gains d'ETP
 - Un cockpit sous Business Intelligence.

DRAGON



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Aligner tous les processus Finance sur la base des meilleures pratiques du secteur « Hospitality »
- Constituer une nouvelle organisation Finance performante au service du réseau d'hôtels sur tout le périmètre européen (9 pays / +400 filiales)
- Utiliser des outils digitaux innovants (ERP + Achats)
- Economie de coûts pour un impact durable



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- 2019 : rédaction de 122 processus cibles
- 2020-S1 : lancement simultané de 3 appels d'offres en période de crise (Editeur + Intégrateur + BPO)
- 2020-S2 : Due diligence en distanciel et sélection des partenaires
- 1T2021 : contractualisation et lancement du projet



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Sponsorship fort de la direction générale et de l'actionnaire
- Ressources internes : tous les départements de la direction financière (comptabilité, contrôle de gestion, trésorerie), direction IT, GM Hôtels
- Ressource externe : un seul et même cabinet pour accompagner Louvre Hôtels de la conception des processus cible, à l'analyse des RFPs jusqu'à la rédaction/négociation juridique des contrats (volonté de continuité et cohésion dans l'assistance « end to end »)



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

1. Transformation profonde de la Finance menée parallèlement sur 3 axes : Nouveaux Processus + Nouvelle Technologie ERP Cloud + Nouvelle organisation
2. Lancement d'un projet de grande envergure, à l'échelle européenne, en pleine crise du secteur Hôtelier, 2020 et 2021 (ex : lors du RFP, 95% de nos hôtels étaient fermés, pertes importantes)
3. Tirer profit de la crise pour chercher des opportunités et des leviers visant à obtenir une offre attrayante

REPORTING FACTORY



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Majorel acteur mondial de la relation client (1,4milliards €, 58 000 salariés) est né en 2019 de l'alliance de deux grands groupes (Bertelsmann et Saham) autour d'une Joint-Venture qui s'est dotée d'une Finance autonome, moderne et agile.

Avec le projet Reporting Factory « RF », Majorel réinvente totalement son pilotage financier (Reporting de gestion, Reporting spécialisé, Consolidation statutaire). Construit autour d'un outil technologique centralisé et puissant, de procédures harmonisées et globales (Shared services), l'organisation financière est repensée pour être plus proche de notre business model, de nos activités et être un vrai moteur de notre plan stratégique.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Un projet cadencé en 3 phases, les fondations en phase 1 avec un go-live en 2021 puis une phase 2 et 3 : Reporting spécialisé & Consolidation statutaire.

En parallèle à un appel d'offre international pour la sélection de notre future plateforme de Reporting, nous avons amorcé la conception fonctionnelle de notre P&L de gestion et notre moteur de consolidation. Le développement a été mené activement en mode agile et « remote », ainsi nous avons amorcé les tests et la migration pour un démarrage réussi à l'été 2021 !

Le projet est sponsorisé par le CFO du Groupe Majorel et appuyé par notre CEO et nos actionnaires comme étant un projet stratégique pour notre Groupe.



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

Il s'agit d'un projet de grande envergure et ambitieux en termes de périmètre, profondeur de la transformation et planning d'exécution. Nous avons ainsi mobilisé à la fois une équipe centrale logé dans le CoE « Centre d'excellence RF » dont le recrutement se renforce au fur et à mesure du projet, nos équipes Finance de nos régions (+90 personnes) sur 4 continents en combinant des profils contrôle de gestion, trésorier, Reporting et consolidation ainsi que des représentants de nos métiers et notre management.

Le dispositif projet est complété par un cabinet international spécialisé dans le pilotage de la performance et la transformation Finance.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

En moins de 9 mois, notre Centre d'excellence « RF » est en mesure de fournir une analyse de la rentabilité de façon harmonisée pour chacun de nos clients et sites à travers +de 30 pays et à une granularité pertinente pour le pilotage, la budgétisation et la modélisation financière.

Nous développons ainsi une connectivité native entre les informations financières à travers une plateforme All-In-One permettant une réelle vision 360° de notre performance supportée par un centre d'excellence qui pose les piliers d'une Finance moderne, ambitieuse, partenaire durable de notre Business et de nos actionnaires.

ROCK



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Le projet « Rock » a été lancé avec l'ambition de structurer la finance face à l'hypercroissance de Sogetrel - avec un CA multiplié par 2 pendant le projet entre 2018 & 2020 - tout en intégrant la gestion financière au sein des directions opérationnelles.
- En cours de projet, l'évolution de Sogetrel, qui est passé d'une organisation par régions & agences à une organisation par activités, puis le grand changement de culture lié au passage au 100% travail à distance, ont demandé à l'équipe projet une agilité extrême et une créativité très forte pour poursuivre cette double ambition de transformation de la finance et du métier.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Dans la phase de déploiement d'Oracle ERP Cloud, il a été essentiel de pouvoir démarrer dès le début du projet en Juin 2018 par projeter les équipes dans le standard, et d'avoir une démarche de prototypage itératif, permettant de pouvoir ajuster la solution face aux évolutions de Sogetrel.
- Un pilotage très fort, avec le DAF Groupe Renaud Morelet, sponsor du projet, a été essentiel au vu des fortes ambitions initiales, et de l'évolution de Sogetrel et du contexte externe.
- La formation en 2 temps en 2020, en distanciel au niveau national, puis via les Relais Rocks, a permis de simplifier la prise en main de la solution par nos opérationnels.



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Pour mener à bien ce projet, Sogetrel a pu compter sur un fort appui du Directeur Financier Groupe Renaud Morelet et des équipes Finance centrales, mais également des directions opérationnelles.
- Le choix d'Oracle ERP Cloud a été pris au regard des capacités standards, de la prise en charge native via le cloud de la croissance des volumes et du pilotage temps réel embarqué.
- L'alignement de l'AMOA, du PMO et de la MOE, leur réactivité et leur capacité à proposer des démarches nouvelles face aux événements internes et externes ont été clés.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Le rôle clé du projet pour supporter l'hypercroissance de Sogetrel et son passage d'une ETI à un groupe structuré.
- Le changement de la solution Finance, permettant de rapprocher Finance et Métier dans le pilotage des activités.
- La démarche hyperagile pour intégrer en cours de projet l'évolution de Sogetrel, le changement de culture lié au travail à distance, l'adoption de pratiques de pilotage financier au sein des directions opérationnelles.

WORKDAY @ VEOLIA : LE PARI DE L'AUDACE ET DE L'INNOVATION



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Pour toute Business Unit qui souhaite changer son ERP : Solution Cloud en mode SAAS, avec 2 choix possibles obligatoires dans le programme de transformation global : SAP S/4 Hana et Workday
- Veolia : pionnier du CAC 40 sur Workday Finance & Procurement
- 3 B.U. (CA 4 Md €, 15 K users) se lancent dans des projets Workday, en France (Veolia Industries et Sade) et au UK/I (Veolia UK/I)
- Ambition : 0 développement spécifique (inédit en finance) pour profiter pleinement et sans effort des futures montées de version



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Mai à déc 18 : sélection des 2 solutions ERP - dont Workday - obligatoires au niveau Groupe. Démarche conduite par la Transfo Groupe, incluant les BUs, choix final par le COMEX Groupe
- Courant 2019 : lancement des 3 projets de mise en place de Workday au sein des B.U. Veolia Industries, Veolia UK et Sade
- 2020 : Finalisation des projets de mise en oeuvre, en plein COVID
- Q1 21 : Les 3 B.U. live début 21, avec succès



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Des ressources internes fonctionnelles dédiées au projet, pour que cela reste un projet "de Veolia pour Veolia"
- 3 équipes projet différentes, aidées par la Transfo Finance Groupe
- Workday éditeur et intégrateur très impliqué, dans une relation gagnant / gagnant
- Un volet change management mis en place dès les début



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Audace : Une solution innovante, Saas / Cloud multi tenant mise en place pour la 1e fois au sein d'un groupe international CAC 40
- Change : Pari réussi de ne faire aucun développement spécifique
- Digital : Formation 100% digitale, inédite pour un projet ERP
- Adhésion : Outil très novateur, facilement pris en main par les 15.000+ utilisateurs des 3 B.U.
- Data : Grande maîtrise des process et des données

LE PARRAIN

DE LA CATÉGORIE AMBITION



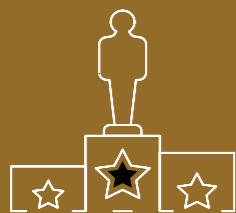
WORKDAY est leader des solutions Cloud pour la gestion financière, la gestion des dépenses, la planification financière, la gestion des ressources humaines et de la Paie. Fondée en 2005, **Workday** propose des applications de gestion financière, d'analyses et d'élaboration budgétaire mais également de gestion du capital humain, de la paie et de planification, conçues pour les entreprises à travers le monde.

Workday accompagne plus de 8000 clients dans le monde entier et affiche un taux de satisfaction de 97%.

LAURÉAT 2021

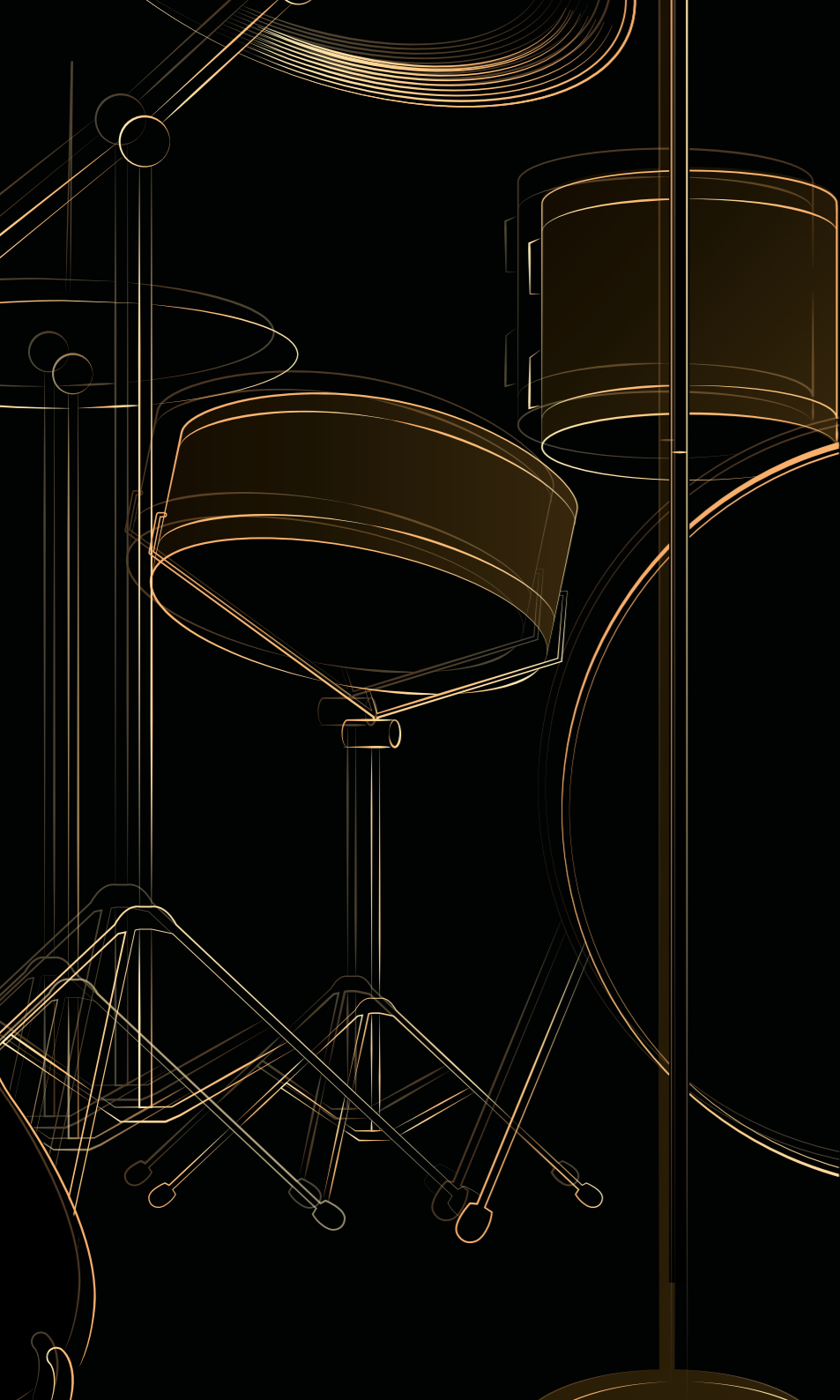
Catégorie
AMBITION

Foncia
Cirrus



Ce projet, c'est la contribution de la Direction Financière à un projet d'entreprise extrêmement ambitieux. Le projet est porté par Antoine Grenier, Group CFO de Foncia.





DFA

CATÉGORIE
BUSINESS
PARTNER

BUSINESS PARTNER DESCRIPTION

Projet à l'initiative de la fonction Finance et dont le résultat produit des effets directement au-delà de la Finance. Il 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.

LES CANDIDATS

Auchan | RETAIL
FRANCE

L'ORÉAL

CHANEL

 SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE

 Edenred

THALES
Building a future we can all trust

 EDF

 UTAC CERAM
MILLBROOK

 GENERALI

MEMBRES DU JURY



Emilie Alba
Head of Finance Transformation
CMA CGM



Thomas Behar
Directeur financier
CNP



Jean-Philippe Grégoire
Directeur financier et M&A Groupe
DAHER



Leslie Sitruk
Secrétaire général
ENGIE IT



Valérie Popard
Group Consolidation Director
PERNOD RICARD



Frédéric Araud
Directeur Transformation Finance
PIERRE FABRE



Ludovic Maetz
Finance Transformation and FP&A
SCHNEIDER ELECTRIC



Nicolas Prefol
CFO
SEPRO GROUP



Xavier Richer
Directeur du Contrôle de Gestion
LA POSTE



Christine Beaudé
Directrice Finance et Développement
LE BON MARCHÉ



Sébastien Maquet
CFO
LOUVRE HOTELS



Ghislane Guedira
CFO
OCP GROUPE



Laurent Van Caeneghem
Directeur des projets de Transformation Finances
SUEZ



Laurence Yvon
VP Regional Director France
CCH TAGETIK



Sébastien Cannizzo
Partner - Finance Transformation
DELOITTE



Gautier Riche
Associé Finance Transformation
DELOITTE

L'AUTOMATISATION AU CŒUR DU PARTENARIAT



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Auchan Retail France s'est lancé dans l'aventure de l'automatisation pour soutenir sa stratégie de transformation ambitieuse, dans un contexte marqué par la centralisation de l'ensemble des activités comptables de 35 entités sur un Centre de Services Partagés. Nos enjeux ?

- Faciliter et accélérer la convergence des formats (Hypermarché, Supermarché, Ultra-proximité, Chronodrive), l'alignement organisationnel, et la standardisation des méthodes
- Optimiser et digitaliser les process pour gagner en efficacité et en productivité
- Fluidifier les échanges entre la Direction Comptable, ses partenaires, clients, fournisseurs
- Améliorer la fiabilité, la qualité et la traçabilité de l'information financière
- Se libérer des tâches administratives au profit d'activités à plus forte valeur ajoutée



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Dès 2018 : Première phase d'expérimentation de la technologie BPM

Mi-2019 : Lancement d'un POC RPA. Association de cette technologie au BPM pour élargir le champ des possibles en combinant efficacement les workflows et les robots, pour garantir une automatisation complète de nos activités de bout-en-bout

En 2020 : Accélération et industrialisation de la démarche : 70 workflows, 15 000 écritures manuelles automatisées, 23 000 exécutions robot/mois et un gain de temps évalué à 12 ETP

En 2021 : Montée en compétences d'un réseau d'ambassadeurs au sein des Directions partenaires. Transition du mode projet au mode produit pour maximiser la valeur créée par l'Automation Factory face au nombre croissant de besoins exprimés par toute l'entreprise



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Une équipe projet mixte IT/Métier, motivée et solidaire, fonctionnant en mode agile :
 - En Direction Comptable : deux chefs de projet et une responsable transformation métier
 - En DSI : un chef de projet SI et une équipe de production de trois développeurs poly-compétents (à la fois sur les workflows BPM et la robotisation RPA)
- Un sponsorship et une implication très forte de la DG Finance et du CODIR Comptable
- Une mobilisation de toutes les compétences disponibles. Les managers et collaborateurs comptables ont été embarqués dès les premiers jours pour faire émerger les meilleures idées directement du terrain. L'automatisation, un projet porté par l'adhésion de tous !



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Notre stratégie d'automatisation a renforcé le positionnement de la Finance comme Business Partner incontournable et privilégié, avec :

- Un rayonnement de la fonction Finance, positionnée au cœur d'un réseau de 1 200 utilisateurs Auchan des workflows de communication BPM et robots RPA associés
- L'ouverture de nos workflows hors Auchan, à des milliers de clients et fournisseurs
- La formation, l'animation d'un réseau d'Ambassadeurs au delà de la Direction Comptable
- Des sollicitations fréquentes d'autres Directions ou pays d'Auchan Retail pour animer des échanges de bonnes pratiques et retours d'expériences sur le BPM et la RPA

SOCIODYNAMICS@CHANEL OU COMMENT DÉVELOPPER LES CAPACITÉS D'ADAPTATION



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Contexte :

1. Une démarche de profonde transformation de la fonction Finance Europe à travers le programme « The Future of Finance ».
2. En termes d'accompagnement, mise en place d'un programme de formation autour de la « Sociodynamique » pour développer sur le long terme les collaborateurs de la Finance Europe et, au-delà, au sein de CHANEL.

Objectifs :

1. Donner des clés de lecture pour naviguer avec fluidité au sein de l'environnement et la culture CHANEL en « décodant » ses fameux « codes »
2. Fluidifier et accélérer les projets (approche « stratégie des alliés »)
3. Développer de la transversalité entre les équipes.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Mai 2019 : Comité de pilotage « Transformation Finance Europe » > la « Sociodynamique » inscrite comme priorité Learning
- Juillet 2019 : sensibilisation/formation en séminaire CFO Europe pour « embarquer » les Marchés européens au plus haut niveau
- Novembre 2019 : sensibilisation en séminaire Finance Europe (280 collaborateurs des 11 pays dans le périmètre Finance Europe).
- Avril 2020 : négociation du cahier des charges
- Juin 2020 à février 2021 : Programme de formation en virtuel (Master Class, « Train the trainers » & mentoring)
- A compter de mars 2021, déploiement en plusieurs « vagues » au sein de CHANEL (mars, juin, novembre 2021)
- Sponsors du programme : DG Finances, CFOs, DGRHs



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Ressources internes : 12 personnes (finance et RH) formées pour former à leur tour 160 personnes en Finance Europe. En sus, mobilisation des DGRH et des équipes Learning Monde pour déployer plus largement le programme au sein de CHANEL (sessions dédiées + programme « Imagine People@CHANEL » pour les encadrants d'équipes)
- Ressources externes : partenariat avec le cabinet Kéa Partners



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Monté en pleine crise COVID-19, sous un format « train the trainers » pour une plus grande professionnalisation interne, et avec une approche de « gaming » (jeu de go), la Sociodynamique est un outil puissant et innovant dans l'environnement et la culture CHANEL
- Le programme rencontre un succès dès sa 1ère vague de déploiement (notation de 4,7/5) et sera repris plus largement au sein de CHANEL, toutes fonctions et métiers confondus

OPTIMISATION DU CASH ET GESTION DU RISQUE CLIENTS : MISE EN PLACE D'UNE SOLUTION DIFFÉRENCIANTE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Nécessité de mettre en place un nouvel outil de recouvrement et de gestion du risque pour répondre au besoin de notre Business Model (nouveaux produits, croissance des volumes)
- Productivité et motivation des Equipes Recouvrement en baisse
- Insatisfaction clients (traitement des litiges et qualité des relances)
- Insatisfaction des clients internes (Commerce/ ADV/SAV)
- Prévenir et limiter nos risques clients
- Poursuivre la transformation digitale opérée au sein de la Direction Financière



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Analyse de l'offre existant sur le marché/ nouvelles solutions (BigData/Intelligence Artificielle)
- Estimation des coûts et des retours sur investissements
- Communication et conduite du changement : placer la gestion du Cash et du Risque au centre du projet d'entreprise et de la politique commerciale
- Diffuser une Culture Cash et positionner la direction financière au cœur de la relation clients



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

Forte mobilisation de :

- La Direction Projets et la Credit Manager
- L'équipe Recouvrement
- La Direction Informatique
- Coordinateur du projet pour fluidifier les échanges inter-directions (DSI/CRC et Direction Commerciale)



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Des indicateurs de performance rapides et visibles :
 - une réduction de 30% de notre encours clients en 6 mois
 - Une réduction de nos échus de plus de 90 jours (divisé par 4)
- Adhésion complète de l'équipe aux nouvelles méthodes de travail, des échanges facilités avec les autres Directions.
- Un service Risque et Recouvrement repositionné au cœur de la relation clients.
- Une solution différenciante permettant de renforcer les échanges clients

METTEZ DU PEPS* DANS VOS PERFORMANCES !

* PEPs signifie *Projet Ecoute Partenaires*



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Un groupe de taille +++, 15Mds d'investissements, 150 000 salariés dont 50% en filiales
- Multi-métiers : nucléaire ≠ commerce ≠ hydraulique ≠ start-up ≠ renouvelables...
- Une fonction comptable en France organisée dans un CSP intégré dans la maison-mère. Opérateur comptable non imposé aux filiales.

« Acteur de la performance du Groupe, le CSP Comptabilité Conseil est le partenaire leader dans le domaine comptable et fiscal, générateur d'amélioration des process et interprète des données financières »

- Être au service de l'optimum Groupe
- Innover dans le numérique pour offrir un conseil à forte valeur ajoutée
- Proposer une nouvelle écoute des partenaires pour rester attractif



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

1. La transparence des prix et une facturation incitative en fonction du niveau de fluidité des activités
2. Des revues de performance chaque jour pour mettre en lumière les succès pour partager les bonnes pratiques, et les irritants pour définir des plans d'actions
3. Une politique en matière d'innovations (37 dont 3 primées par le Groupe EDF) et d'investissements majeurs à l'échelle du Groupe dans des projets numériques (data lake, dématérialisation des factures, IA, process mining) et de recrutements de 8 data analysts
4. Un partenariat avec chaque client dans l'objectif commun d'atteindre la meilleure performance des processus partagés



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Le double sponsoring de la Direction Financière et de la Direction Transformation et Efficacité Opérationnelle et de sa Directrice membre du COMEX du Groupe EDF.
- Le CODIR et 450 collaborateurs engagés dans des démarches d'innovation et de transformation tant du point de vue des outils collaboratifs et numériques, que de l'organisation et des méthodes de travail



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

LES VICTOIRES	LES RÉSULTATS 2020 VS 2018
des salariés + engagés	+6 points
des gains obtenus sur les coûts	-23% sur le traitement des factures fournisseurs
la productivité déjà reversée aux partenaires	10 M€
une relation partenariale pour la recherche commune de leviers d'optimisation de bout en bout	100% en revues de performance
des clients + satisfaits	+10 points



RÈGLEMENT DES PRIMES ASSURANCES PAR INSTANT PAYMENT ET VIREMENT INITIÉ



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- En réponse à la recrudescence des fraudes sur les chèques et dans une volonté de digitaliser davantage le parcours client, Generali a choisi de proposer à ses clients un nouveau moyen de paiement innovant, sécurisé et rapide d'exécution.
- La proposition de l'Instant Payment a un double enjeu pour Generali : s'adapter aux comportements de nos clients et accélérer l'innovation dans le monde de l'assurance.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Grandes étapes de la mise en place du virement instantané :
 - Identification des cas d'usage
 - Conception et définition de la solution en collaboration avec Natixis
 - Phase d'implémentation
 - Recette et tests pour mise en production
- Sponsor : Direction de la Finance représentée par Laetitia Leonard (CFO France) et Laurence Massot Delorme (Directrice Trésorerie et Credit Management)



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Directions mobilisées sur le projet : IT, Architecture, Trésorerie, Digital, Organisation, Métiers (IARD et Epargne), équipes Natixis
- Profils des ressources : Directeurs, Managers, MOA, MOE, équipe projet Trésorerie



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Generali est le premier assureur à proposer ce nouveau moyen de paiement. Grâce à cette offre, Generali et Natixis poussent les banques à élargir leur offre notamment en terme d'atteignabilité
- Plus d'1 M€ encaissés via Instant Payment et Virement initié et plus de 1 200 transactions enregistrées entre Nov. 2020 et Mars 2021
- Ce projet illustre la proposition de valeur apportée par le couple DSP2 et Instant Payment en termes d'amélioration de l'expérience client et utilisateur

I2P (INVOICE TO PAY) POWERED BY CELONIS LE DATA MINING AU CŒUR DE L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE DE NOS REGIONAL BUSINESS SERVICES



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Dans un groupe international mondial comme L'Oréal, le process Invoice to Pay c'est 3,2 millions de factures, 6 grands métiers impliqués, 70 000 fournisseurs gérés.
- Payer nos fournisseurs dans les temps est une responsabilité éthique forte, au centre des préoccupations de L'Oréal.
- L' un des enjeux majeurs de nos 'regional business services' est de piloter et anticiper le traitement de ces milliers de pièces pour repositionner nos expertises finance vers des tâches à forte valeur ajoutée.
- Ce process de paiement est transversal à notre organisation animant de multiples acteurs : équipes comptables, demandeurs (tous départements avec un focus marketing), achats, usines, audit et contrôle internes.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Démarche projet menée en mode agile capitalisant sur les retours des autres métiers, et le sponsor fort de la Finance Groupe :
- Q4 2019 Cadrage et validation du COMEX
 - Déc. 2019 POV du data mining Celonis
 - S1 2020 Développement en mode agile
 - S2 2020 Déploiement mondial (150 entités, plus de 800 utilisateurs, dont 50% ne sont pas des comptables, et 300 000 factures revues quotidiennement)
 - Fév. 2021 Go-live mondial



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Ce projet a été mené autour d'un partenariat innovant et inédit dans l'organisation entre l'équipe Transformation Finance et la Beauty Tech Data Platform (Tech Innovation & Data Science Depart.).
- Une équipe complémentaire en mode agile
- Un partenariat avec tous les acteurs du traitement des factures : depuis la conception des indicateurs, jusqu'à l'animation des parties prenantes au travers de l'outil, en passant par la formation de ces acteurs.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- **#FINANCE LEADERSHIP** - 1^{er} projet Groupe sur la technologie novatrice de Data Mining Celonis & maîtrise du management de projet dans la complexité (géographique, volumétrique, en timing contrôlé, sur des technologies innovantes)
- **#IMPACT** - fluidité et innovation apportées à tous les métiers autour de ce process transversal de l'organisation avec des résultats probants
- **#PARTENAIRE STRATÉGIQUE** - changement de paradigme pour ne plus subir la volumétrie ni les retards de paiement, mais les anticiper pour piloter : 'Stop FIFO Start Priorization'

SG COST TRANSPARENCY/LEVERS FOR CLIENTS

**1. CONTEXTE
ET ENJEUX**

La DSI ne dispose pas de la visibilité de ses coûts selon son axe de gestion opérationnel principal : les applications; elle souhaite :

- Piloter et réduire les coûts en optimisant la valeur apportée entre la production et les investissements stratégiques
- Apporter aux métiers bancaires et à la DSI la vue du coût total applicatif et les leviers de variabilités de ces coûts
- Passer moins de temps à produire les reportings et favoriser l'analyse et la prise de décision

**2. ÉTAPES CLÉS
DE LA DÉMARCHE**

- Plusieurs POC pour convaincre les métiers et les DSI de passer d'un modèle ABC spécifique à un modèle TBM (Technology Based Management) standardisé sur l'IT
- Une conduite du changement impulsée par la direction
- Un partenariat entre les métiers bancaires, la DSI et la Finance
- Une rencontre entre ce besoin de gestion opérationnel et les exigences des régulateurs bancaires

**3. RESSOURCES
OPTIMISÉES**

- Le projet agile sur la partie infrastructures IT s'est appuyé sur une ressource interne, 1 expert TBM, et des business analysts sur site (Paris, Londres, New York, Hong Kong) pour le nettoyage de données et la gestion du changement (800 JH)
- Un rôle additionnel sur les opérationnels, responsabilisés sur la qualité des données d'inventaires techniques et sur les imputations analytiques de temps et des achats

**4. POURQUOI
DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?**

- Cette innovation permet de générer des économies significatives en faisant la chasse au gaspillage
- La donnée financière passe sur un axe qui permet aux DSI comprendre leurs coûts et de prendre des décisions : évolution du modèle opérationnel, cloud, fusion d'applications...
- Une responsabilisation plus forte des opérationnels sur leurs coûts, la distribution de ces coûts et leur données opérationnelles permettant un pilotage par KPI

FINANCE VALUE TOWER CONSTRUISONS ENSEMBLE LES OUTILS POUR LA FINANCE DE DEMAIN



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Les SI Thales pour la Finance, de par l'histoire du Groupe et la variété de ses activités, sont très divers et présentaient, de ce fait, des roadmaps dispersées, voire parfois un impact métier limité, avec une exécution peu efficace des projets.
- Mi 2019, un projet de transformation profonde a été lancé dont l'objectif est de promouvoir une approche globale de coopération solide entre la Finance et l'IT pour moderniser ses outils. Elle s'est traduite par la création d'une nouvelle gouvernance visant :
 - Une efficacité optimale de la fonction Finance, grâce à des capacités avancées d'analyse et de prévision de données ;
 - Et la concrétisation rapide des projets, pour remporter l'adhésion du business.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Les étapes clés de cette transformation sont les suivantes :
 - La mise en place d'un organe de pilotage conjoint entre la Finance et l'IT : la Value Tower Finance ;
 - L'identification collégiale des axes de développement stratégiques de la fonction ;
 - La priorisation des projets clés à partir de la création de valeur pour les utilisateurs ;
 - La globalisation des investissements et des choix technologiques ;
 - La généralisation du « delivery model » Agile.
- Les deux sponsors de cette initiative sont le CFO et le CIO Groupe : la dualité Finance/IT est maintenue jusqu'au plus profond de l'organisation (comités de pilotage, squads ...)



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Le réseau de sponsors senior et de correspondants métiers représentant les différentes fonctions de la Finance, collaborent pour valider les besoins fonctionnels et la priorisation des sujets.
- La traction des sponsors corporate, mais aussi locaux, est forte via la participation active des CFO et CIO de l'ensemble des filiales et des activités mondiales du Groupe.
- Des référents métiers jouent le rôle de PO dans chacune des squads lancée sur une initiative. Cette organisation bicéphale Finance-IT est transposée dans l'ensemble des projets et organes de pilotage et de décision.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Depuis 1 an ½ c'est une approche commune qui prime : une roadmap de déploiements globale est désormais partagée avec l'ensemble des directions Finance et IT dans l'ensemble du groupe Thales. Le réseau Finance collabore avec le réseau IT mondialement. A titre d'exemple, 87% des budgets « IS for Finance » sont alloués à des initiatives globales couvrant des priorités clés.
- Depuis la mise en place de cette organisation, aucun choix d'outil n'est fait localement sans que soit validée la « scalabilité » globale du produit, et les projets en doublon ont pu être réorientés pour mutualiser les efforts. Les durées de déploiement se sont raccourcies et l'adhésion du business est accrue. Le partenariat « IS for Finance » s'étend jusqu'au pilotage du budget qui peut être ré-alloué régulièrement au gré de l'avancement des projets.

PROJET VIRAGE FINANCE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- UTAC CERAM change d'actionnaires et passe d'un actionnaire non interventionniste à un pilotage financier efficient dans le cadre d'un LBO
- La société ne respecte pas le principe de cut-off, a des délais de clôture très longs, engage des investissements sans pilotage du cash, avec des délais de facturation inacceptables, sans analyse de marge par client, ni de stratégie de politique tarifaire
- L'enjeu est la transformation de la DAF et du pilotage financier opérationnel sous la responsabilité des managers c'est-à-dire la transformation d'une 2CV en une Ferrari !!



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- 2018 : Mise en place d'une comptabilité propre avec :
- > traçage du CA en collaboration avec les opérationnels : suivi des en-cours, enregistrement CA par client, analyse des délais d'émission des facturations
 - > application du respect du cut-off yc éléments variables de paie
- 2019 : Analyse mensuelle de la performance financière par les opérationnels aidés par le contrôle de gestion et pilotage soutenu par la DG. La DAF est également impliquée dans des actions d'amélioration du BFR et la mise en place d'une politique achats centralisée
- 2020 : Communication des détails de tous les coûts formalisés aux managers pour appropriation et mise en place de coûts standards. Réduction des délais de clôture mensuelle de 2 semaines.



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Recrutement d'un Directeur Général de la Transformation
- Création d'un service contrôle de gestion efficient et professionnel, + 2 personnes en 2019, et +2 personnes en 2020
- Temps dédié par les managers pour collaborer avec le CDG
- Investissement de la direction dans le comité financier mensuel
- Suivi hebdomadaire du projet Virage/coûts standards : investissement dans Horoquartz, et dans BI de Microsoft. Les chefs de projet maintiennent une activité opérationnelle.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Les managers de la société disposent désormais d'une vraie culture financière intégrée dans leur quotidien. Le résultat a été atteint.
- La performance financière attendue a été dépassée (cf slide suivant). Au-delà de la croissance profitable, les KPI's sont doubles : analyse des volumes de CA ou de masse salariale.. Croisée avec le suivi du %d'EBITDA.
- L'ouverture du Kal décidée en plein de Covid, sur le marché de l'automobile, a réussi, avec un closing le 30.09.20., un multiple supérieur aux attentes pour le FCDE en 2 ans et demi, et les félicitations des conseils et de Eurazeo sur la qualité de l'information financière du BP piloté avec les opérationnels.

LE PARRAIN

DE LA CATÉGORIE BUSINESS PARTNER



Wolters Kluwer | CCH® Tagetik

Wolters Kluwer est un leader mondial des services et solutions d'information pour les professionnels des secteurs de la santé, de la fiscalité et de la comptabilité, des risques et de la conformité, de la finance et du droit. Chaque jour, nous aidons nos clients à prendre des décisions cruciales en fournissant des solutions expertes qui combinent une connaissance approfondie du domaine avec des technologies et des services spécialisés.

Wolters Kluwer a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 4,6 milliards d'euros en 2020.

CCH Tagetik accompagne la transformation des directions financières en leur permettant de fluidifier et d'accélérer leur processus de gestion et de consolidation statutaire. Avec **CCH Tagetik**, les entreprises bénéficient de la simplicité du cloud et de la puissance requise pour unifier la planification financière et opérationnelle, raccour-

cir les processus de consolidation et de clôture, analyser instantanément les résultats, modéliser et comparer l'impact de différents scénarii métiers sur les états financiers, adapter les plans stratégiques, mettre à jour facilement les prévisions de déploiement, produire des états financiers et des rapports de gestion formatés et auditables, collaborer sur des rapports métiers et automatiser la publication et le reporting de direction. **CCH Tagetik** a pré-packagé l'intelligence financière de telle sorte que les directeurs financiers et les cadres opérationnels puissent diriger l'intégralité ou plusieurs des processus au sein d'une unique solution logicielle.

Plus de 1200 clients nous font confiance pour accroître leur efficacité, réduire leurs risques, réaliser des économies et améliorer leurs résultats.



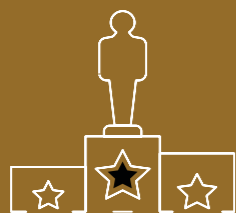
LAURÉAT 2021

Catégorie **BUSINESS PARTNER**

EDF

Mettez du PEPs dans vos revues de performance !

EDF avec le projet « Mettez du PEPs dans vos revues de performance ! ». Projet digital et de partenariat visant à automatiser les prélèvements des factures de nos franchisés afin de les libérer en temps et abaisser leurs charges financières. Le projet est porté par Charlotte PAUQUET, coordinatrice du Data Lab Compta et Data Analyst et par Jean-Christophe MERLE, responsable de la mission Performance Partenaires au sein du CSP Comptabilité Conseil d'EDF.





DFA

CATÉGORIE
INNOVATION

INNOVATION DESCRIPTION

Projet qui se démarque par la mise en œuvre d'une technologie ou une démarche particulièrement innovante.

Cette innovation doit marquer la communauté par son caractère exceptionnel.

LES CANDIDATS



CHANEL

L'ORÉAL



MEMBRES DU JURY

CATÉGORIE
INNOVATION



**Séverine
Guffroy**

Vice President E&M
Finance and Control

AIR FRANCE KLM



**Emilie
Alba**

Head of Finance
Transformation

CMA CGM



**Nabil
Lamari**

Reponsable
Organisation et Projet
Information Financière

CREDIT AGRICOLE



**Stéphane
Chambon**

International Treasury
Director

DANONE



**Daniel
Jürgens Mestre**

Chief Financial
Officer

TRIGO



**Michel
Castel**

Directeur délégué CSP
comptabilité

EDF



**Isabelle
Tournassoud**

Direction Financière
- Direction
Transformation et
Efficacité Finance

EDF



**Jean-Philippe
Faure**

Directeur Général

**EIFFAGE GLOBAL
SERVICES**



**Frédéric
de Castro**

Directeur général
finances

ETAM



**Nicolas
Letavernier**

Directeur Commercial
France

WORKIVA



**Benoît
Voute**

Partnerships &
Alliances director

WORKIVA



**King-Hée
Ngo**

Associé - Consulting
Finance tranformation

DELOITTE



**Gautier
Riche**

Associé Finance
Transformation

DELOITTE

DIGITALISATION DE LA FINANCE OPÉRATIONNELLE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

AXA Investment Managers, acteur global de la gestion active, est présent dans 25 pays et propose une large gamme d'investissements (plus de 850bn€ répartis sur plus de 2 500 portefeuilles). AXA IM opère dans le monde entier en mode global. La Direction Financière a mis en œuvre une plate-forme technologique permettant de répondre à la digitalisation complète de sa chaîne Finance Opérationnelle :

- Calcul et facturation de tous les clients dans le monde depuis une architecture unique
- Mise en œuvre d'un outil comptable unique « Référentiel Groupe »
- Innovation technologique avec solutions RPA et OCR
- Système digitalisé de suivi du Risk Control Framework



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Le projet a été mené à l'origine en 3 vagues sur 3 ans avec le déploiement en Allemagne/ Suisse pour des raisons techniques, puis reste de l'Europe et enfin Asie/US
- Ce projet continue chaque année d'investir sur des briques opérationnelles soit par de l'innovation (mise en œuvre de RPA par exemple) soit par des investissements complémentaires
- Le sponsorship est assuré par le CFO Groupe et le CFO France



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Le projet a été globalement mené avec des ressources internes et de l'assistance opérationnelle externe durant tout le projet
- Nous avons travaillé en collaboration directe avec l'éditeur en mobilisant un chef de projet interne « Technology » et en créant une équipe interne dédiée à la Transformation Finance.
- Cette équipe est composée de ressources métier avec une dimension IT très développée



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Toute la Finance AXA IM travaille dans le monde selon les mêmes processus, les mêmes référentiels et outils
- La chaîne est totalement digitalisée et maintenue en central
- Un Risk Control Framework soutenu par un outil digital permet l'amélioration constante des processus
- 3 hubs régionaux et 1 mondial, moins de 3% de factures traitées manuellement, clôtures FY et HY reportées en 3 jours, interfaces Record-to-Report automatisées

AUTOMATISATION DU PROCESSUS ACHATS DE TRAVAUX D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE SUR SALESFORCE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Quels ont été le ou les élément(s) déclencheur(s) ?

Une activité en croissance rapide, avec des ressources limitées, un souci de la satisfaction de nos partenaires, où les fichiers Excel et un outil comptable limité dans ses fonctionnalités ne permettaient plus de répondre aux besoins de nos opérationnels. Le suivi des achats a donc été automatisé afin de financer les travaux d'économie d'énergie, en détournant notre outil interne, un outil de CRM : Salesforce.

Quels étaient les macro-objectifs ?

- Piloter les achats de travaux d'économie d'énergie en donnant accès à l'information financière à l'ensemble des services de la chaîne de valeur ;
- Optimiser le processus achat, limiter le temps de traitement interne et ainsi contribuer au financement rapide des travaux ;
- Mise à disposition systématique des informations de suivi essentielles auprès de nos fournisseurs partenaires.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Quelles étaient les grandes étapes de votre démarche ?

- Réalisation d'ateliers de travail pour définition du « Workflow Commun » à l'ensemble des services
- Rédaction d'un cahier des charges
- Tests et mise en production par lot en mode agile afin de faire évoluer le dispositif en tenant compte des évolutions du marché et des besoins des partenaires.

Qui était le sponsor du projet ?

- La CFO de BV ZFA, Nathalie Pousin



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Côté métier, intervention de l'ensemble des services opérationnels (commerce, production, service client, qualité, finance) pour définir le besoin commun et l'ajuster au fil des évolutions du marché et des remontées partenaire.
- Concernant les développements, mobilisation des ressources IT internes (un architecte Salesforce et un développeur) qui ont fait d'un outil de CRM, un outil de P2P.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Quels sont les résultats aujourd'hui ? Quels sont les axes particulièrement forts de votre projet ?

- L'activité a doublé entre 2019 et 2020 (CA 100M€/50 salariés). La volumétrie d'achats a augmenté : 900 factures traitées, 400 paiements vers bénéficiaires personnes physiques par mois ;
- L'information financière nécessaire au pilotage de l'activité est disponible et transparente et favorise grandement l'harmonie entre les services ;
- La satisfaction de nos partenaires est nettement meilleure, ils sont désormais enclins à nous suivre dans de nouveaux développements ;
- Notre plus grande fierté : notre outil très performant de P2P (Salesforce), conservé tel quel lors de l'intégration à l'ERP du groupe.

PROJET SHIVA : DE LA COMPTABILISATION À L'EXPÉRIENCE FOURNISSEURS @CHANEL



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Contexte : Projet inscrit dans la transformation de la Comptabilité Fournisseurs lancée en 2017 via la dématérialisation des factures.
- Objectifs :
 1. Payer à l'heure 100% des factures
 2. Gagner du temps dans la comptabilisation au profit du pilotage de « l'expérience » avec les fournisseurs et clients internes
 3. Accompagner la transformation du métier du comptable fournisseur, à travers le développement de soft skills (gestion des relations, qualité de service, résolution de problèmes) et la montée en compétence sur de nouvelles technologies (Robots et IA).
- Nous visons un processus 100% digital : de la réception dématérialisée à une comptabilisation entièrement automatique de la facture, aidée par un robot innovant, SHIVA.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- POC (2018) : confirmant l'intérêt d'analyser statistiquement les données des factures payées, un RFI puis un RFP sur la RPA.
- 2 robots mis en place (go-live début 2020) : SHIVA, mixant RPA et IA (machine learning prédictif) et un RPA d'update de notre base fournisseurs en lien avec les données INSEE.
- Implication & accompagnement des comptables tout au long du projet (2018-2020), permettant l'optimisation et l'adoption de SHIVA, avec une accélération liée à la crise sanitaire en 2020.
- Sponsorship à différents niveaux : Directeur des comptabilités, Directeur de la transformation Finance, mais aussi les CFO Europe et Monde (toutes activités).



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Externes : 2 cabinets de conseils spécialisés (un en RPA, l'autre en Data Science); Business Analyst et Développeur RPA, Data Scientist et Data Analyst / Data Architect.
- Internes : Chef de projet et Assistante de projet (Finance), Managers et Opérationnels comptables, Responsable Innovation Technologique (IT innovation), Ressources humaines (change management et recrutement).



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Depuis le go-live (1 an), 30% de gain de temps sur ~60k factures.
- 2K factures (base annuelle) sont déjà traitées 100% en automatique.
- La disruption d'une solution IRPA(3) remettant notamment en cause le principe « No PO no PAY ».
- Le métier du comptable a pris une nouvelle dimension avec ce projet : basculement du transactionnel vers le relationnel.
- Un projet innovant, fusion entre le monde des bots et de l'IA, au service de l'humain (satisfaction des comptables & des fournisseurs).

CREDIT RISK DASHBOARD



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Face à la crise de Covid-19 et au ralentissement économique induit, la Direction Financière de 3DS a eu pour ambition de renforcer drastiquement la gestion du risque clients afin de minimiser les pertes potentielles liées à l'impact de la crise Covid-19 sur les entreprises et d'utiliser ces informations dans nos revues avec les Directions Commerciales des différents canaux de ventes et géographies sur un scope mondial.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

1. Identifier les principaux KPI à suivre.
2. Lister les sources d'information nécessaires à l'alimentation de ces indicateurs.
3. Sélectionner l'outil collaboratif (3DExperience) pour partager les KPI
4. Développer Dashboard et RPA pour automatiser la mise à jour



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

Pour le développement de ce Dashboard, un Crédit Manager et un stagiaire au profil financier ont été mobilisés avec le support d'une équipe RPA pour l'automatisation. Les compétences mobilisées étaient exclusivement internes (Finance et IT).



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Résultats : Amélioration du DSO groupe de 10 jours. Taux de sinistralité stable (0,03%). Collaboration accrue avec le business grâce à des revues mensuelles.

Axes Forts : Outil unique et collaboratif permettant de consolider toutes les informations en un seul endroit et les partager facilement avec le Business et le Top Management.

LE PILOTAGE PAR LA DONNÉE AU CSP



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Pré-requis avant le projet : mutualisation des équipes, standardisation des processus, mise en place d'un système informatique unique et transverse, automatisation des processus
- Rendre visible l'efficacité et l'efficience des processus du CSP
- Savoir détecter les anomalies de traitement et prendre action pour les corriger



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Identification des besoins en fonction des types d'utilisateurs des tableaux de bord (comptables, managers, directeurs)
- Création de ces tableaux de bord dans le même outil qui traite des processus
- Présentation de ces tableaux de bord aux différentes populations pour assurer leur appropriation



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Les utilisateurs : comptables, managers et directeurs
- L'équipe technico-fonctionnelle : le CEDAPS (Centre d'Expertise de la Donnée et de l'Automatisation des Processus Support)
- L'Audit Interne



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

Pour avoir réussi à mettre en œuvre une idée, pourtant simple, mais souhaitée par tout Directeur Financier et Directeur de CSP, à savoir : donner accès à tous, en temps réel, n'importe tout et sur n'importe quel support, à des indicateurs de mesure d'efficacité et d'efficience des processus en partant des données macro jusqu'aux transactions sous-jacentes.

LA COMPTABILITÉ FOURNISSEURS AUGMENTÉE PAR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Transformer la comptabilité fournisseurs de la production à un métier de « data analyst » en automatisant les tâches de saisies par le recours à l'intelligence artificielle.
- Faire face à une pyramide des âges très défavorable que les améliorations continues ne suffisent pas à accompagner.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Réunir les experts numérisation et intelligence artificielle et rechercher des solutions innovantes pour choisir la technologie la plus prometteuse
- Tester & Expérimenter
- Convaincre le métier
- Passer à l'industrialisation
- Sponsorship : Directeur Comptable Groupe et Membre du Comex en charge des Finances et de la Stratégie



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

- Nous avons fait le choix de ressources et compétences internes en valorisant le savoir faire présent dans le Groupe La Poste
- Nous avons réuni la maîtrise d'ouvrage comptable, des utilisateurs du CSP Comptable, des experts data et intelligence artificielle ainsi que des spécialistes de la numérisation.
- Les technologies (OCR, IA, Datalake, ERP)



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Une prédiction efficace à plus de 80% sur les factures monopostes et bi-postes représentant 96% des factures directes (600,000 par an)
- 150 comptables en charge du traitement des factures
- ROI < 1 an
- Une pratique finances commercialisable

ICLOSING, A COMPASS APP



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Question : quels sont les faits saillants de la clôture du chiffre ?
- Pour répondre à cette question, nous avons construit une solution pour tous nos contrôleurs de gestion et CFO (répartis dans 70 pays, 8 zones et 4 divisions).
- 2 jours étaient nécessaires pour y répondre, dorénavant cette analyse est instantanée libérant du temps pour partager et anticiper les risques et opportunités avec le Business.

Iclosing en quelques mots :

- Un algorithme recherche les faits saillants à la demande et les présentent à l'utilisateur en associant une visualisation innovante, un texte (NLG) et une suite de dashboards.
- Un espace de commentaires permet d'ajouter les insights qualitatifs et les partager.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Q1 2020 : Framing : Elaboration du Business Case, PoC
- Mars 2020 : Validation par le COMEX
- Q2 2020 : Appel d'offre sur les fournisseurs Analytics/NLG
- Sept-Avr 2021 : Développement en Agile (x12 sprints)
- Avril 2021 : Phase de Pilotes en full live prod
- Juin 2021 : Lancement mondial (2 200 utilisateurs mondiaux)



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

Ce projet a été mené avec les équipes de Transformation Finance et de la BeautyTech (Tech Innovation & Datascience Dept.) de L'Oréal :

- Une Team Commando en mode Agile avec : 1 Product Owner, 1 Scrum master, 2 Data engineers, 1 Data scientist, 1 UX Designer, Développeur Back/Front End et des équipes Google/Looker et Yseop en externe.
- Un Think Tank avec les Group Top Finance Leaders pour incarner les ambitions du métier.



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Une prouesse technologique : 4 tech innovantes combinées dans une seule webapp sourcée sur la Big Data Finance mondiale (2To) et sécurisée de bout en bout.
- Un CFO Augmenté : Une solution conçue pour toutes nos équipes Finance afin d'automatiser l'analyse quantitative des chiffres et les dédier à l'analyse qualitative et le partage d'Insights de valeur avec le Business.
- Un accélérateur : temps d'analyses x4 fois plus rapide

BI4YOU



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Lancement début 2019 d'un projet de remplacement de l'ensemble des outils décisionnels du Groupe

- Mettre en œuvre une plateforme de services analytiques et reporting couvrant l'ensemble des fonctions de l'entreprise
- Offrir de nouvelles fonctionnalités telle que la planification, la gestion de la qualité de la donnée et le MDM
- Réduire en moyenne de 2 jours/mois/ utilisateur la charge de production d'analyses et d'états de reporting



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Projet très ambitieux piloté par la direction du contrôle de gestion ayant abouti à la mise en œuvre de la solution Qlik Sense et la création d'un département data
- Livraison depuis 2018 de plus de 80 applications dans les domaines ventes, marketing, R&D, opérations, achats, finance, SCM, qualité, RH, IT, communication ...
- Livraison de services financiers uniques depuis un outil de BI (planification ventes/ P&L/RH, gestion du closing & consolidation financière)



3. RESSOURCES OPTIMISÉES

Encadrement et réalisation de l'intégralité des développements en interne par le contrôle de gestion

- 2 développeurs SQL gérant les développements du DWH
- 2 contrôleurs de gestion 3.0 assurant les ateliers de spécification, les développements dans Qlik, l'administration de la plateforme et la formation (+ de 600 utilisateurs)



4. POURQUOI DEVRIEZ-VOUS GAGNER ?

- Déploiement en quelques jours de solutions de planification avancées dépassant tout ce qui se fait sur le marché de l'EPM
- Mise en œuvre d'une plateforme unique de gestion du closing (allocations analytiques, production des balances conso, réconciliation intragroupe, suivi-budgétaire, revue des transactions SAP, reporting consolidé & budget)
- Une BI entièrement pilotée par le contrôle de gestion reposant sur un fort business partnership



LE PARRAIN DE LA CATÉGORIE INNOVATION

workiva

Workiva Inc. simplifie la manière de travailler de plus de 3700 entreprises dans le monde. Nos clients nous font confiance pour connecter leurs données, documents et équipes au sein d'une seule plateforme end-to-end. Le résultat : plus d'efficacité, plus de transparence, moins de tâches manuelles et moins de risques. Avec une forte croissance sur le marché français depuis l'ouverture d'un bureau parisien en 2019, **Workiva** a su convaincre de nombreuses Directions Financières et ESG pour l'intégration de leurs rapports externes (URD / Rapport Financier Annuel au format XBRL, Reporting ESG...) et internes (Management Reporting, CFO deck, CEO deck et autres).

Pour plus d'informations sur notre société et notre plateforme, n'hésitez pas à visiter notre site www.workiva.fr.

LAURÉAT 2021

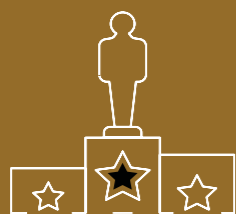
Catégorie **INNOVATION**

La Poste

La comptabilité fournisseurs augmentée par l'Intelligence Artificielle

Projet qui vise à transformer la comptabilité fournisseurs de production vers un métier de « data analyst », en automatisant les tâches de saisies par le recours à l'intelligence artificielle.

Le projet est porté par Yann Coupris,
Directeur de la Transformation des Solutions
Finance du Groupe La Poste.



Prix spécial
porté par ORACLE



DFA

PRIX
SPÉCIAL

Prix spécial 2021



Qu'est ce qui a motivé le lancement de ce projet d'envergure au sein de la SNCF ?

La migration de l'ERP SNCF Peoplesoft dans le cloud s'est pleinement intégrée dans une démarche plus globale de « moove to cloud » engagée par SNCF. Notre choix a porté sur l'infrastructure Oracle principalement du fait de l'architecture de base de données ERP SNCF fortement optimisée Oracle.

Cette migration s'est faite concomitamment à l'intégration de la nouvelle organisation SNCF 2020 dans notre SI, pour répondre à nos besoins de stockage et de puissance, dans la droite ligne de notre stratégie de cloudification.

En quoi ce projet est-il disruptif ?

Plutôt qu'un projet disruptif, on pourrait le qualifier de logique, ambitieux et vertueux.

Logique car il s'inscrit dans notre stratégie Cloud.

Ambitieux car il s'est fait en un temps record eu égard à l'ampleur du projet (moins d'un an). Vertueux car il nourrit la réduction de notre empreinte carbone, chère au Groupe SNCF, sphère numérique comprise.

La relation Finance-IT est souvent complexe : comment en avez-vous fait une force ?

La bonne relation Finance-IT est effectivement un facteur clé de réussite. Il est crucial que le métier sache parfaitement exprimer son besoin pour que le SI puisse proposer la technologie la plus adéquate. On peut parler d'une relation partenariale qui vise à garantir la performance de la solution et la pleine satisfaction côté utilisateur tout en intégrant les contraintes de sécurité et les nouvelles avancées technologiques pour répondre aux besoins spécifiques ou complexes.

Quels en ont été les bénéfices dans le déploiement du projet ?

Malgré un déploiement qui s'est accéléré compte tenu de nos évolutions d'organisation avec la réforme ferroviaire et qui s'est complexifié avec les contraintes liées à la crise sanitaire, nous avons su déployer ce projet ensemble, dans des délais records et avec une ambition commune : améliorer l'expérience utilisateur et ainsi améliorer l'excellence opérationnelle de l'ensemble du Groupe.

Quelles étapes indispensables avez-vous mis en place ?

A toutes les étapes du projet, nous avons mis l'accent sur la communication le respect du planning et nous nous sommes assurés d'offrir la meilleure qualité de service possible aux utilisateurs.

Quels sont vos points de fierté sur ce projet ?

Une success story a bien des égards. Ce projet illustre parfaitement le désenclavement du numérique vis-à-vis de la fonction finance. C'est en effet un projet ultra structurant pour le Groupe qui se fait dans le Cloud, supposant une relation de proximité et de confiance entre la fonction Finance et la DSI, avec tous les bénéfices que l'on peut attendre du Cloud en termes de performance technique, économique mais aussi environnementale. Sur ce dernier point, l'analyse de réduction des émissions de CO2 associée à cette migration, analyse réalisée sur proposition et avec notre partenaire Oracle, nous a permis d'objectiver encore ce bénéfice, pour un numérique toujours plus responsable.

Quelles sont les prochaines étapes ?

Poursuivre notre rapprochement et notre collaboration entre fonction Finances et DSI pour un numérique pleinement partenaire du métier, poursuivre notre migration cloud, et toujours renforcer nos actions en faveur d'un numérique responsable en activant les différents leviers clés, pas seulement l'hébergement. La politique de dotation en actifs numériques sur laquelle nous sommes particulièrement investis en témoigne.



DAVID SITRUK

Directeur finances Groupe depuis le 01/01/20. Pur produit finance entré à la SNCF il y a une dizaine d'années, après des expériences en cabinet et à l'APE (Agence des participations de l'Etat). Convaincu que l'humain est l'actif principal d'une organisation et que l'interaction entre les différents métiers apporte une vraie valeur. Donc très heureux de présenter un projet réalisé par la SI mais avec de vrais bénéfices pour la filière finance (en coût et en performance) et qui touche un enjeu majeur de notre Groupe : le numérique responsable.



HENRI PIDAULT

DSI du Groupe SNCF. Depuis plus d'un an, la crise sanitaire nous a imposé de vivre au quotidien l'usage de nos SI à distance et en toute sécurité. Ce projet, lancé avant la crise, a donné toute sa pertinence pour incarner notre politique d'un SI plus simple, plus frugal et finalement plus durable. L'intelligence collective de toutes les équipes Finance et SI nous a permis de délivrer ce projet ambitieux dans les temps, et je suis honoré de vous le présenter au nom de toutes les équipes qui y ont contribué.



JACQUES ORSINI

Entré à la SNCF en février 2008 en provenance du groupe Caisse des dépôts pour prendre en charge le Programme ERP Peoplesoft je suis DSI des fonctions Support depuis septembre 2014. Mon parcours est marqué pour une forte appétence pour les projets de transformation dans lesquels la dimension SI est rarement absente. Je suis convaincu que le SI ne peut être performant si la dimension processus métier n'est pas correctement traité. Une parfaite symbiose entre métier et SI est essentielle pour réussir les projets et faire avancer la transformation. Ce projet en est l'exemple.



DFA

LAURÉAT 2021
LE PROJET
DE L'ANNÉE

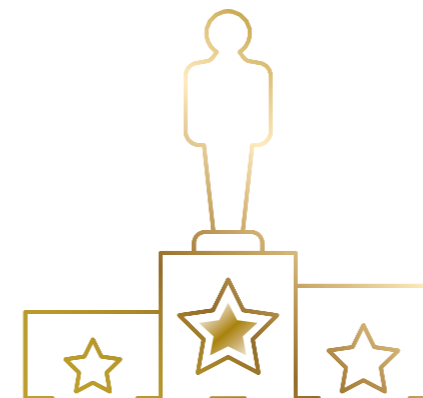


Lauréat 2021

PROJET DE L'ANNÉE

Believe Fast Close

Le projet Fast Close a permis, en moins de 6 mois, de réduire de moitié les délais de clôture et ainsi obtenir un gain de 3 mois sur la clôture annuelle de 2020 par rapport à 2019. La réussite de ce projet : la réalisation d'une ambition clé de l'entreprise, d'une obligation de résultat exécutée sans un jour de retard dans un contexte international. Ce projet est porté par Marine Cochard, SVP Controlling et Finance Transformation chez Believe.



DIGITAL FINANCE AWARDS

PARTENAIRE EXCLUSIF

Deloitte.

PARTENAIRE PLATINIUM

axway

PARTENAIRES GOLD

basware

simply operations. so.ond smarter.

nters Kluwer | CCH*

corcentri

RACI

orko

orko

PARTENAIRES SILVER

BLACKLINE

board

SY

celonis

Software

kyriba

OneStream

SigmaConso

Tradesh

UiPat

yseo



DFA

NOS
PARTENAIRES

basware

Simplify Operations, Spend Smarter.

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Basware est un acteur de référence sur le marché mondial des solutions de procure-to-pay et de facturation électronique.

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

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

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

CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

152
Millions d'Euros



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1985



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 336



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Basware s'appuie sur un actionariat financier, composé de 5 actionnaires : Michael Ingelög (Président du Conseil d'Administration), **Ilkka Sihvo** (Vice-Président du Conseil d'Administration), **Daryl Rolley**, **Asko Schrey et Minna Smedsten**.

LES PARRAINS

VOS CONTACTS



NICOLAS GUDIN DU PAVILLON
Vice-Président Europe du Sud et
Directeur de Basware France

☎ 06 23 07 24 77

✉ nicolas.gudin@basware.com



SOLE CIONINI CIARDI
Responsable du Customer
Services Basware France
et de la division Solution
Architect sur l'Europe
Continentele

☎ 07 61 73 20 49

✉ sole.cionini.ciardi@basware.com



DELPHINE HOBBE
Responsable Marketing Basware
France

☎ 06 82 68 24 25

✉ delphine.hobbe@basware.com

USE CASE - 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 ralentis par les tâches manuelles de rapprochement et la réception papier des factures



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Etape 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
- Etape 2 : la réduction significative des délais de traitement des factures
- Etape 3 : l'augmentation des taux de rapprochement automatique
- Etape 4 : l'amélioration en continu de l'efficacité des processus permet de réaliser des économies



3. 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



4. A L'ISSUE DU PROJET

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](#)

USE CASE - 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 paramétrer 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. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- 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](#)

USE CASE - BIOMERIEUX



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Le projet de transformation de la comptabilité fournisseurs de bioMérieux est ambitieux : un écosystème hétérogène, plus de 20 pays, 95% de factures papier en France, des milliers de fournisseurs et un déploiement en pleine crise du Covid 19. Pourtant : au bout de 6 mois en France, 60 % des factures sont dématérialisées, et l'automatisation de la comptabilité fournisseurs soulage le quotidien des équipes dans 19 pays en Europe et au Mexique.

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

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



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Le projet de bioMérieux se distingue par sa couverture géographique et une volonté de déployer en simultané la facturation électronique et la solution d'automatisation.

- Sélection de la solution, avec implication des représentants des équipes de la comptabilité fournisseurs à travers le monde, des équipes informatiques et de la direction
- Conception du core system avec les équipes de la comptabilité fournisseurs, informatiques et de Basware
- Réalisation et déploiement du core system sur l'entité pilote en 2020, la France, qui a elle-seule couvre 40% du volume de factures fournisseurs de l'entreprise
- Mise en œuvre progressive du core system sur l'ensemble des pays* selon des phases régionales, et pour chacune d'entre-elles une analyse comparative et des ajustements pour une meilleure adoption

* 19 pays en Europe et le Mexique, 4 pays en Amérique Latine, les Etats-Unis, le Canada, la Chine, le Japon, l'Asie



3. RESSOURCES MOBILISÉES

Architectes, Business analysts, développeurs, chefs de projet, équipes de la comptabilité fournisseurs, des achats, key users, ambassadeurs, etc, ce projet implique de nombreuses compétences, réparties sur plusieurs pays, mais avec une trajectoire commune.

Pour Sophie Girel, alors Project Leader de bioMérieux « la mobilisation et la collaboration entre les équipes ont été déterminantes dès la phase de sélection de la solution et ont pleinement contribué à l'adoption du projet par les utilisateurs et les fournisseurs. »



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

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

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



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

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

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

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

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

CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

39 milliards \$



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

135 000



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

**Oracle Corp
(1977)**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOLUTION PROMUE

2016



LE(S)
FONDATEUR(S)

Larry Ellison



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

**Larry Ellison,
Capital Research
& Management Co.**

VOS CONTACTS



OLIVIER LEMAÎTRE
Senior Sales Director



PATRICK WACHE
Senior Director of Key Accounts



CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

297,2
Millions d'Euros



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 900



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2001



DATE DE CRÉATION
DE LA SOLUTION PROMUE

1985



LE(S)
FONDATEUR(S)

Pierre Pasquier



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Public :
Euronext : AXW.PA

VOS CONTACTS



LIONEL LINOSSIER

General Manager
Digital Finance

☎ 06 24 41 79 58

✉ llinossier@axway.com



LAURENT FARGET

Customer & Partner Director
Digital Finance

☎ 06 71 60 54 20

✉ lfarget@axway.com



JACQUES IBRAHIM

Senior Manager Presales
Digital Finance

☎ 06 09 52 45 30

✉ jibrahim@axway.com



CORINE PARISOT

Partner & Community Digital
Finance Success Manager

☎ 06 87 85 88 22

✉ cparisot@axway.com



FRANÇOIS ROYER

VP Operations
Digital Finance

☎ 06 81 93 41 94

✉ frroyer@axway.com



JEAN-CLAUDE BELLANDO

Marketing Director
Digital Finance

☎ 06 51 73 66 06

✉ jcbellando@axway.com

USE CASE - 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.

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

L'objectif est de permettre l'exploitation des différentes données issues des 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 des outils AIS (Axway) 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 Administratif & 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 projets a aussi porter 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 mise en œuvre.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

Changement en 12 mois du logiciel de comptabilité, refonte des interfaces avec les back-office, remise à plat des schémas comptables, prise en compte les 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 millions d'écritures par jour, 1 semaine pour mettre en place un nouveau schéma comptable

USE CASE - 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-Office 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 donnerai 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

145 330 000€



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

+500



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1996



DATE DE CRÉATION
DE LA SOLUTION PROMUE

1996



LE(S)
FONDATEUR(S)

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



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Bregal Sagemount

VOS CONTACTS



GÉRARD DAHAN

SVP S2P EMEA

☎ 06 35 48 03 87

✉ gdahan@corcentric.com



XAVIER PIERRE-BEZ

Directeur Pôle Expertise
avant-vente

☎ 06 22 00 60 20

✉ xpb@corcentric.com



ELÉONORE ROUCAUTE

Responsable marketing

☎ 06 63 30 10 37

✉ eroucaute@corcentric.com



ROMAIN CHAUVET

Director of EMEA Product Value

☎ 06 29 47 79 68

✉ rchauvet@corcentric.com



JACQUES DEYRIEUX

Senior Solution Engineer

☎ 06 26 88 13 28

✉ jdeyrieux@corcentric.com



LAURENT JEANMAIRE

Directeur du pôle Conseil

☎ 06 83 88 03 92

✉ ljeanmaire@corcentric.com



USE CASE - NEXITY



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Avant la mise en place de Corcentric, les processus n'étaient pas définis entraînant de multiples conséquences pour la direction financière, en charge des achats chez Nexity :

- Le manque de visibilité en temps réel sur les budgets
- La traçabilité des dépenses était complexe
- Les données n'étaient pas partagées entre les directions
- Les temps de traitement des écritures comptables et le rapprochement facture étaient longs
- Le risque d'erreurs suite aux saisies manuelles était élevé



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Centraliser et aligner les processus achats et dépenses de tous les services et directions de la Holding
- Instaurer une gestion facilitée des provisions pour Charges Constatées d'Avance (CCA) et des Factures Non Parvenues (FNP)
- Suivre plus précisément et rapidement les budgets

" Le projet avait pour objectif d'harmoniser les processus achats de Nexity SA, de la demande d'achats jusqu'au paiement fournisseur en passant par la dématérialisation de la facture dans Corcentric. "

Elie Berdah, Responsable SI Finance - NEXITY



3. RESSOURCES MOBILISÉES

Chaque direction métier ayant son propre processus achats, tout l'enjeu du projet reposait sur la réussite de l'alignement des processus achats et comptabilité.

Pour y parvenir, Nexity a, dans un premier temps, désigné un chef de projet rattaché à la Finance en charge de mener le projet d'implémentation de la solution. Dans un second temps, une matrice achats et comptabilité commune à chaque service a été définie.

Côté éditeur, un chef de projet, un consultant opérationnel ainsi qu'un consultant technique ont œuvré à la réussite du projet d'implémentation de la solution Procure-to-Pay de Corcentric.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

Désormais, les processus sont définis, optimisés et respectés par l'ensemble des directions de la Holding. En centralisant et en alignant ses processus achats et comptabilité sur une même Plateforme, Nexity bénéficie d'une traçabilité complète de la dépense, d'un suivi des budgets plus précis et rapide et d'une gestion facilitée des provisions pour CCA et des FNP.

" Le processus est désormais fluide et pour les utilisateurs. Le demandeur pilote mieux son budget grâce au suivi des commandes effectuées. L'approbateur valide les dépenses de son service en amont de la prestation et garantit la qualité des imputations budgétaires. La Comptabilité, quant à elle, assure un meilleur suivi des provisions".

8K de commandes/an - 100 millions € volume d'achats - 120 utilisateurs - 1 400 fournisseur



USE CASE - DOMITYS



1. CONTEXTE ET ENJEUX

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

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

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

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



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

Après l'évaluation des besoins et la rédaction du cahier des charges, DOMITYS a réalisé une étude de marché et consulté les principaux acteurs du marché.

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

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



3. RESSOURCES MOBILISÉES

L'équipe projet était constituée de 4 personnes : 2 personnes aux achats et 2 personnes de la finance.

La très bonne organisation du projet et l'excellent travail d'équipe ont permis de déployer l'application en 5 mois, des ateliers à la mise en production.

" L'équipe Corcentric nous a accompagné dès la phase de kick-off et ateliers jusqu'au déploiement et la formation". Laetitia MORICE – Directrice des Achats, DOMITYS



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

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

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

60K commandes/an, 90M€ volume achats



CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

\$4.32 billion en 2021



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

13 100



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2005



LE(S)
FONDATEUR(S)

Aneel BHUSRI
CEO
Dave DUFFIELD
CHAIRMAN



PRINCIPAUX
ACTIONNAIRES

Côté au Nasdaq :
Wday depuis octobre 2012

VOS CONTACTS



HUBERT COTTÉ
Country Manager France
✉ hubert.cotte@workday.com



CHRISTOPHE DULOUTRE
Regional Sales Director
✉ christophe.duloutre@workday.com



VINCENT PARADISO
Regional Sales Director
✉ vincent.paradiso@workday.com



PATRICIA MOSCATELLI
Responsable offre Finance
✉ patricia.moscatelli@workday.com



FRÉDÉRIC PORTAL
Directeur Produit Finance
✉ frederic.portal@workday.com



MAHA SIRIEX
Directeur des Alliances
✉ maha.siriex@workday.com



USE CASE - WEBEDIA



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Le secteur des médias et du divertissement a radicalement évolué au cours des dernières années. Pour garder sa position de leader du marché, Webedia s'est fortement développé en réalisant plus de 10 acquisitions et une présence dans plus de 15 Pays.
- Recherche d'un système unique capable d'accompagner la croissance nationale et internationale, d'offrir une vision globale de l'organisation et de soutenir la transformation de la Finance, des RH et de la Paie.
- Permettre aux équipes internes de se concentrer sur des tâches à forte valeur ajoutée plutôt que sur le rapprochement des données.
- L'utilisation de 13 systèmes au sein de 32 entités distinctes engendraient des difficultés de reporting, une multiplication des clôtures dans divers outils.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- La transformation digitale faisait partie de la roadmap de la direction générale afin d'accompagner la transformation globale de l'entreprise.
- Choix d'un véritable bigbang. L'objectif était de concentrer les efforts pour tout le groupe en même temps avec l'uniformisation des process et la mise en place d'un circuit de validation unique pour tous permettant ainsi de mieux piloter l'activité.
- Mise en place des engagements des dépenses et du workflow de validation de bout en bout permettant d'en assurer le suivi.
- Enrichissement des axes analytiques au travers des Workdtags a également permis de sortir un PNL beaucoup plus précis ainsi que des analyses par contrat de vente.
- Uniformisation des process de vente depuis la gestion financière à la gestion commerciale.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

- Le projet a été réalisé en concertation avec la direction comptable/contrôle de gestion, RH et paie avec une directive de la direction générale de simplification et d'enrichissement au fur et à mesure du projet.
- Les chefs de services des directions métiers (compta fournisseurs, contrôle de gestion, responsable RH, responsable de la paie) ont coordonné le projet puis intégré les équipes opérationnelles.
- La forte implication des équipes de Workday pour accompagner le projet avec Webedia a permis d'assurer un go live sur l'ensemble des fonctions finance, RH et Paie en même temps.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Webedia a déployé Workday en 8 mois dans les organisations où la comptabilité était gérée en interne, et 4 mois plus tard dans les organisations qui externalisaient la finance.
- Grâce à un système en adéquation avec sa transformation, l'entreprise bénéficie aujourd'hui d'une vision claire des dépenses et maîtrise l'ensemble des process achat.
- Malgré une augmentation de 50% de ses activités financières, Webedia n'a eu à augmenter ses effectifs que de 20% grâce à l'automatisation et aux processus de gestion.
- Grâce à un seul système, les services Finance, RH et Paie peuvent désormais collaborer plus efficacement et éliminer les divergences entre les données afin de passer d'une approche opérationnelle à stratégique.
- Meilleure expérience utilisateur grâce à une interface moderne.



CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

**4,6 milliards d'euros
de chiffre d'affaires en
2020**



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

**En 2020 le, groupe
emploie plus de
19 000 collaborateurs
à l'échelle mondiale**



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

1836

VOS CONTACTS



LAURENCE YVON
VP Regional Director France
✉ laurence.yvon
@wolterskluwer.com



VINCENT SALMON
VP Professional Services
✉ vincent.salmon
@wolterskluwer.com



**CATHERINE
BEAUGÉ DE LA ROQUE**
Directrice Marketing
✉ catherine.beauge
@wolterskluwer.com



SÉBASTIEN ROMANO
Professional Services Director
✉ sebastien.romano
@wolterskluwer.com



CHRISTOPHE PENVEN
Presales Director
✉ christophe.penven
@wolterskluwer.com



RENAUD VAN LEEUW
Director Alliances & Channel

USE CASE - PICARD SURGELES



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Avant CCH Tagetik nous utilisions principalement Excel pour la consolidation, le reporting financier et seule une partie de notre budget (ventes et frais de personnel magasin) était couverte par notre outil de Planning qui arrivait en fin de vie. Le reste du processus budgétaire était également fait sur Excel.

Nous avions un besoin d'audit car nous n'arrivions pas à réconcilier les chiffres entre le reporting financier et la consolidation chaque trimestre.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

CCH Tagetik était l'un des seuls logiciels à permettre l'intégralité des domaines dans le même outil, à savoir la consolidation, le reporting et l'élaboration budgétaire.

Nous travaillons à un niveau très fin, nous faisons un budget de chiffre d'affaires à la semaine et au point de ventes mais également à la personne. Avec plus de 1000 points de ventes la volumétrie était donc un gros challenge.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

Sur la partie budgétaire, nous avons réussi à reproduire l'existant, afin que les utilisateurs finaux ne soient pas dérangés dans leurs habitudes.

Picard a pu garder la même structure de données et ce fut possible car CCH Tagetik propose Excel comme base de saisie.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

Un point important apporté fut la possibilité pour le métier final d'utiliser tous les paramètres et de mettre, selon leurs besoins les différents états nécessaires. Aujourd'hui notre budget en tant qu'entreprise de distribution est fait selon des semaines et non des mois civils.

Picard peut désormais bénéficier de données financières fiables et cohérentes. Notre DAF est confiante vis à vis des chiffres publiés notamment entre notre reporting financier et notre consolidation qui représentaient une vraie problématique à chaque trimestre.

Rose Morlière Head of Management Control Solutions, Picard Surgelés

USE CASE - 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 avons 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 souhaitons 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 oeuvre 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 terme 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'avons senti 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.

Béregère Poncelet, Head of Projects and Systems, BNP Paribas

RANDSTAD



1. CONTEXTE ET ENJEUX

Le groupe Randstad, détenteur d'un portefeuille de 16 000 contrats de location, est responsable de la mise en conformité aux exigences liées à IFRS 16. Randstad est à la tête de plus de 150 entreprises réparties dans 39 pays, les enjeux ici sont de répondre avec réussite aux exigences. Pour ce faire il a été nécessaire d'identifier et de mettre en place une solution logicielle d'étendue mondiale, mais ce n'est pas tout, il était également primordial pour l'entreprise d'éduquer les parties prenantes aux nouvelles normes comptables et processus liés afin d'assurer la cohérence des contrats de location pour bâtiments, terrains, technologies et équipements.



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Intégrer les données relatives aux contrats de location et en rendre compte dans le rapport annuel de l'entreprise.
- Réaliser un reporting parallèle rétrospectif complet avec des données mensuelles à périmètre constant selon la nouvelle norme IFRS.
- L'apport de supports de référence afin d'assurer l'interprétation des normes relatives aux contrats de location.



3. RESSOURCES MOBILISÉES

De nombreux autres avantages ont pu être apportés par CCH Tagetik au cours de cette collaboration, en voici quelques-uns :

- Capacités de gestion du workflow de la solution et le suivi des audits incitent nos opérations à assumer la responsabilité des données soumises et à participer davantage aux processus.
- Mise à disposition des contrôles de cohérence, grâce à cela il y a eu un développement de la compréhension quant à l'importance d'améliorer continuellement ses processus afin d'assurer la justesse des données.
- Mise en place de solution de contournement pour des cas exceptionnels permettant de gagner beaucoup de temps.



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

CCH Tagetik a su parfaitement répondre aux attentes de Randstad, avec dans un premier temps, la réalisation d'un Proof of Concept selon 24 scénarios de calculs de contrats de location.

Puis dans un second temps, la solution possédait tous les critères attendus :

- Emploi intuitif de l'interface, simple d'utilisation et rapide à prendre en main pour les utilisateurs,
- Mise en place d'une interface Excel pour alimenter les données, mais également l'automatisation des processus de chargement et l'élimination des saisies manuelles.

La solution finale allait même au-delà de ces critères en proposant également, la gestion des workflows et le suivi des données soumises.

Sean Pourquie, Senior Manager of Global Financial Reporting, Randstad

USE CASE - SNCF GARES ET 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 coeur 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 joué un rôle prépondérant dans le projet.

*Lionel Maillet, Dpt Transformation Financière,
SNCF Gares & Connexions*

workiva

CHIFFRES CLÉS



CHIFFRE D'AFFAIRES
TOTAL

**351.6 millions USD
(2020)**



NOMBRE DE
COLLABORATEURS TOTAL

1 718



DATE DE CRÉATION
DE LA SOCIÉTÉ

2008



DATE DE CRÉATION
DE LA SOLUTION PROMUE

2010



LE(S)
FONDATEUR(S)

**Marty Vanderploeg,
Jeffrey Trom,
Joseph Howell,
Matthew Rizai,
Jereme Behar**

VOS CONTACTS



NICOLAS LETAVERNIER
Area Sales Director, France

Tel 06 17 03 74 42

✉ nicolas.letavernier@workiva.com



VINCENT GUILLARD
Field Marketing Manager

Tel 06 87 07 15 00

✉ vincent.guillard@workiva.com



LAURE DE SAINT GERMAIN
Senior Product Marketing
Manager

✉ laure.desaintgermain@workiva.com



ANDROMEDA WOOD
Senior Director of Data Modelling

✉ andie.wood@workiva.com



BENOÎT VOUTE
Alliance and Partnership
Director - France

✉ benoit.voute@workiva.com



LAURENT LE GUEN
Alliance and Partnership
Director - France

✉ laurent.leguen@workiva.com



USE CASE - CRITEO



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

- Mise en place d'une équipe projet
- Elaboration d'un cahier des charges détaillé et définition du scope
- Choix d'un outil de Disclosure Management
- Sponsoring du projet : Direction de la Consolidation et du Reporting Groupe



3. RESSOURCES MOBILISÉES

- Équipe Reporting et Conso côté Criteo
- Équipe Workiva pour l'implémentation



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



USE CASE - TELEFONICA



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Telefonica a initialement souhaité une solution pour répondre aux exigences de publications en XBRL
- L'outil existant pour les équipes n'était pas assez puissant et adapté pour répondre aux besoins de toute l'équipe reporting
- Challenges de compliance : reporting ESEF + SEC au format XBRL. Publications multilingues.
- Volonté de faciliter le processus de reporting financier pour l'équipe en implémentant une plateforme end-to-end permettant la connexion des données depuis leur source jusqu'aux rapports finaux



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Mise en place d'une équipe projet chez Telefonica au sein du département finance dès 2016 en identifiant un champion en interne
- Définition des étapes clés de la démarche, des rapports à digitaliser et intégrer au sein de la plateforme : transfert des documents réglementaires (SEC, ESEF) - création d'autres rapports
- Accompagnement par les équipes de Workiva au moment de l'implémentation et post-implémentation avec un Customer Success Manager dédié



3. RESSOURCES MOBILISÉES

- Équipes Reporting de Telefonica
- Équipes d'implémentation de Workiva : consulting, sales, delivery, support, customer success



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- La collaboration et échanges réguliers entre les différentes équipes attenantes au projet Workiva
- La simplicité d'utilisation et l'adoption facile de la plateforme par les équipes : plus d'utilisateurs déployés qu'initialement prévu.
- Accès à la documentation réglementaires bien plus rapidement et dépôts facilités auprès des régulateurs
- Temps gagné par la connexion des données aux systèmes sources permettant de minimiser les interventions manuelles et les risques liés



USE CASE - NATIONAL GRID



1. CONTEXTE ET ENJEUX

- Volonté de prendre des mesures pour transformer le processus visant à produire les états financiers réglementaires de National Grid
- Principaux objectifs : réduire le temps passé à la production du reporting des comptes sociaux, améliorer la fiabilité et la cohérence des rapports, automatiser au maximum le processus, fiabiliser la donnée financière



2. ÉTAPES CLÉS DE LA DÉMARCHE

- Identification des failles dans les applications de bureautiques traditionnelles : gains de temps possible, définition des processus à automatiser
- Implication tôt dans le projet des filiales concernées
- Sélection d'une plateforme permettant l'amélioration du processus de production des états financiers réglementaires : centralisation et harmonisation du process, collaboration des équipes dans l'outil, etc.
- Implémentation



3. RESSOURCES MOBILISÉES

- Équipes reporting et comptables de National Grid ainsi que la Direction Financière en tant que sponsor
- Équipes d'implémentation de Workiva : consulting, sales, delivery, support, customer success



4. LES FORCES DE VOTRE PROJET

- Réduction importante du temps passé à élaborer le reporting légal statutaire
- Collaboration fluide entre les équipes
- Facilité d'adoption de la plateforme + pilotage des 26 filiales concernées

POUR
ALLER
PLUS LOIN avec

Deloitte.

Fort de l'expertise de ses 7 000 collaborateurs et associés, Deloitte en France est un acteur de référence des services professionnels notamment : Audit, Consulting, Financial Advisory, Risk Advisory et Tax & Legal.

Nos équipes interviennent sur des problématiques diverses, allant de la fiabilisation des informations financières à l'accompagnement de nos clients sur leur développement stratégique.

Présents dans 150 pays, les 330 000 professionnels de Deloitte ont pour objectif d'accompagner tous les clients de la Firme afin de répondre à leurs enjeux les plus complexes, grâce à la forte pluridisciplinarité de leurs expertises et l'excellence de leur service.

Nos métiers sont multiples et les perspectives d'évolution nombreuses.

NOTRE PARTENAIRE
PLATINIUM



NOS PARTENAIRES
GOLD



NOS PARTENAIRES
SILVER



FUTURE OF FINANCE

SAVE
THE
DATE



16 NOVEMBRE
2021

DFA
DIGITAL FINANCE AWARDS



DFA
2021