

TRANSFORMATION DIGITALE DE LA FONCTION FINANCE

COMMENT LA COMPTABILITÉ FOURNISSEURS ET CLIENTS
COLLABORENT POUR MIEUX CONTRÔLER LE CASH





SOMMAIRE

La progression de la transformation digitale dans la Finance.....	Page 3
L'expérience indispensable des Directeurs Financiers.....	Page 4
Accélérez le cycle de conversion du cash avec la digitalisation des factures fournisseurs et de la gestion du poste client.....	Page 6
L'avenir du télétravail dans le secteur de la Finance.....	Page 7
Automatisation du traitement des factures fournisseurs.....	Page 9
Automatisation de la gestion du poste client.....	Page 11
Une entreprise, une plateforme unique.....	Page 13

LA PROGRESSION DE LA TRANSFORMATION DIGITALE DANS LA FINANCE

Saviez-vous qu'aujourd'hui, à l'ère du digital, la majorité des entreprises n'ont toujours pas automatisé la moitié de leurs fonctions administratives, et que les autres n'en ont automatisé qu'un quart voire moins?¹

Étant donné que les flux de traitement relatifs aux factures fournisseurs et à la gestion du poste client sont parmi les plus exigeants en termes de main-d'œuvre dans les services financiers et comptables d'une entreprise, il serait normal de supposer que la modernisation de ces fonctions est une priorité absolue pour les directeurs financiers.



VOUS SAVEZ CE QU'ON DIT À PROPOS DES SUPPOSITIONS...

Ça ne reflète tout simplement pas la réalité. Jusqu'à ce que la pandémie frappe en 2020, si certaines avaient en ligne de mire la transformation digitale, de nombreuses entreprises la considéraient davantage comme une chimère que comme un projet à mener dans un futur proche. Mais les choses sont différentes aujourd'hui. La récession économique ayant mis en évidence des faiblesses majeures dans les fonctions financières et les stratégies de gestion de la trésorerie, la transformation digitale des cycles de conversion du cash est devenue une nécessité.

1. Freedman, R. (2020, July 7). Pandemic exposes need to automate finance function amid limited resources. [CEO Dive](#)

L'EXPÉRIENCE INDISPENSABLE DES DIRECTEURS FINANCIERS

Jusqu'à présent, les directeurs financiers n'avaient pas mis dans leurs priorités les projets d'automatisation des factures fournisseurs et clients. Maintenant que la pandémie a soulevé la question critique de la trésorerie, tant du côté des acheteurs que des fournisseurs, les directeurs financiers doivent prendre les choses en main. Dans une étude récente, le chef analyste de Kisaco Research, Michael Azoff, a déclaré : "J'ai toujours constaté que lorsque les cadres supérieurs soutiennent une initiative technologique, celle-ci a plus de chances de réussir. Toute initiative technologique profonde est susceptible d'entraîner des changements dans toute l'organisation, et les dirigeants peuvent permettre et faciliter la conduite du changement."

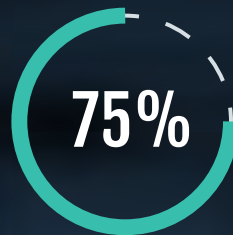
Les dirigeants financiers qui encouragent la transformation digitale des processus fournisseurs et clients, peuvent aider à créer une synergie et une optimisation tout au long du cycle de conversion du cash afin de mieux gérer la trésorerie, de prendre des décisions plus judicieuses et de réaliser des résultats nets plus solides qui résisteront même en période d'incertitude économique.

Dans cet eBook, vous découvrirez pourquoi le développement de la transformation digitale dans le domaine de la finance s'est accentué, comment l'unification des processus factures fournisseurs et gestion du poste client par l'automatisation peut améliorer la gestion des flux de trésorerie et pourquoi les responsables financiers doivent agir maintenant afin de renforcer l'avantage concurrentiel de leur organisation et d'assurer leur pérennité.

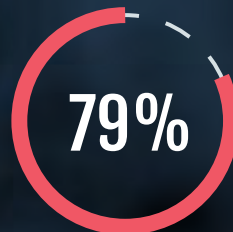


EN ROUTE POUR CE PROGRAMME

LES EFFORTS D'OPTIMISATION DE LA TRÉSORERIE S'INTENSIFIENT....



DES ORGANISATIONS FINANCIÈRES ONT PRIS DES MESURES, EN 2020, POUR **OPTIMISER LEURS PRATIQUES EN CE QUI CONCERNE LES FONDS DE ROULEMENT.**



ONT L'INTENTION DE **RENDRE CES CHANGEMENTS PERMANENTS** APRÈS LA CRISE, CAR LES PRESSIONS ÉCONOMIQUES CONTINUELLES OBLIGENT LES ENTREPRISES À RENFORCER LEUR TRÉSORERIE.

ACCÉLÉREZ LE CYCLE DE CONVERSION DU CASH GRÂCE À LA DIGITALISATION DES FACTURES FOURNISSEURS ET DE LA GESTION DU POSTE CLIENT

POURQUOI L'AUTOMATISATION DE BOUT-EN-BOUT EST NÉCESSAIRE POUR AMÉLIORER LA GESTION DE TRÉSORERIE

La suppression des cloisonnements entre les départements comptabilité fournisseurs et comptabilité clients et l'amélioration de la communication et de la collaboration entre ces fonctions permettent à une entreprise de prendre plus rapidement des décisions relatives à la gestion de trésorerie, ce qui est crucial pour envisager l'avenir. Étant donné que les entrées et les sorties d'argent déterminent le flux de trésorerie (c'est-à-dire l'élément vital d'une entreprise), l'automatisation d'une seule partie du cycle de conversion du cash rend l'entreprise sujette à des inefficacités de processus qui entravent directement la gestion de la trésorerie.

Plus le cycle de conversion du cash est court, plus l'entreprise est capable de réaliser des ventes et d'encaisser rapidement ses liquidités, tout en payant rapidement ses fournisseurs afin de profiter des remises pour paiement anticipé. Le suivi du cycle de conversion du cash au fil du temps peut aider une entreprise à déterminer la qualité de la gestion de son fonds de roulement. Les entreprises peuvent également comparer les tendances de leur cycle de conversion du cash avec celles de leurs concurrents et d'autres entreprises de leur secteur.

Le meilleur moyen d'optimiser votre cycle de conversion du cash et de le suivre dans le temps ? Automatiser la gestion de vos factures fournisseurs et du poste client

L'automatisation des cycles fournisseurs et clients permet aux entreprises de regrouper les données et de dresser un rapport afin que les décideurs puissent élaborer des projections et différents scénarios de trésorerie. Grâce à une visibilité en temps réel de l'efficacité opérationnelle, du fonds de roulement et des dépenses de l'entreprise, les responsables financiers peuvent mieux identifier les lacunes potentielles en matière de liquidités et l'évolution du marché afin de gérer leur trésorerie de manière proactive et d'éviter tout manque à gagner.

Autre bonus : avec l'augmentation de la croissance par le biais de fusions et d'acquisitions, les applications basées sur l'IA peuvent également extraire des données de plusieurs ERP et contribuer à simplifier les environnements informatiques complexes.

L'AVENIR DU TÉLÉTRAVAIL DANS LE SECTEUR DE LA FINANCE

Les processus manuels de gestion des factures fournisseurs et clients rendent la flexibilité du lieu de travail difficile, voire impossible dans certains cas, ce qui finit par freiner les efforts de reprise des activités. Sans la possibilité de pouvoir gérer la trésorerie depuis n'importe où, les organisations peuvent se retrouver dans des situations risquées en cas d'interruption de l'activité. Même si la demande de télétravail a été amplifiée par la pandémie, elle restera déterminante pour prospérer lors de futures interruptions d'activité, ainsi que pour les efforts de recrutement à venir.

Mettre à disposition des équipes une solution cloud, leur permet de continuer à fonctionner même dans les circonstances les plus inattendues et les plus contraignantes, qu'une organisation ait ou non une politique de télétravail. Voici quelques moyens de tirer profit du travail à distance, grâce à l'automatisation, pour les responsables financiers et leurs équipes :

- Accessibilité et sécurité renforcées
- Une flexibilité plus importante
- Réduction de l'empreinte carbone
- Meilleure répartition des ressources
- Un plan de continuité d'activité plus solide
- Visibilité globale au sein de l'entreprise
- Collaboration et productivité des équipes renforcées
- Gestion des processus de bout en bout
- Maîtrise de la gestion du temps
- Une expérience client améliorée
- Facilité à recruter à l'échelle mondiale
- Intégration et formation simplifiées



Une étude Gallup a révélé que 54 % des employés quitteraient leur emploi pour un autre offrant des horaires de travail flexibles.²

Parmi les professionnels d'aujourd'hui...

64 % affirment que les mesures de télétravail sont courantes (en place dans 71 % des organisations), et que d'ici 2030, la demande de travail à distance augmentera de 30 % en conséquence de l'arrivée de la génération Z sur le marché du travail.³

Aux États-Unis, le travail à distance a augmenté de 115 % au cours des dix dernières années, selon le Bureau du recensement.²

... et cette demande augmente rapidement dans un monde du travail post-pandémique.

2. Hickman, A., Robinson, J. (2020, Jan. 24). [Is Working Remotely Effective? Gallup Research Says Yes. Gallup.](#)

3. Jackie, W. (2020, March 3). [With Coronavirus in Mind, Is Your Organization Ready for Remote Work? Gartner.](#)

LES DIRIGEANTS SE PRÉOCCUPENT DAVANTAGE DE L'AUTOMATISATION ...



DES ORGANISATIONS ONT AUGMENTÉ LA PART ACCORDÉE À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE/MACHINE LEARNING AU COURS DE L'ANNÉE DERNIÈRE.

AUTOMATISATION DU TRAITEMENT DES FACTURES FOURNISSEURS

Le papier a été le fléau des équipes de comptabilité fournisseurs pendant des décennies, et aujourd'hui, dans un monde post-pandémique et de plus en plus digital, les processus papier sont un problème encore plus important qu'auparavant. Les processus manuels de comptabilité fournisseurs sont intrinsèquement inefficaces, coûteux et longs, et il est devenu plus difficile pour les responsables financiers de garder un œil sur la trésorerie. Le manque général de transparence et de contrôle sur les dépenses de l'entreprise dans les services de comptabilité fournisseurs encore manuels peut conduire à l'immobilisation d'importantes sommes d'argent dans des processus inefficaces.

Le rôle des comptables fournisseurs est devenu de plus en plus stratégique pour la santé financière globale, les performances et le succès d'une entreprise. Les données, la visibilité en temps réel et les gains d'efficacité obtenus grâce à l'automatisation du traitement des factures fournisseurs permettent de dégager une nouvelle valeur qui se répercute sur l'ensemble de l'entreprise en éliminant les processus manuels inefficaces et à haut risque. Bien que la comptabilité fournisseurs ne soit qu'une partie de l'équation, elle est devenue encore plus vitale pour la création d'une stratégie de gestion de trésorerie efficace - il est donc nécessaire de la faire évoluer.

COMMENT L'AUTOMATISATION DES FACTURES FOURNISSEURS PROFITE-T-ELLE À LA GESTION DE LA TRÉSORERIE :

Amélioration de l'efficacité des processus

- Grâce à un circuit de validation automatisé et à une visibilité accrue, les factures sont traitées avec plus de rapidité et de précision.

Des relations renforcées avec les fournisseurs

- Les paiements électroniques sont le moyen le plus rapide de payer les fournisseurs. Lorsque les fournisseurs sont payés en temps voulu, les entreprises peuvent renforcer leurs relations et négocier de meilleurs prix/conditions.

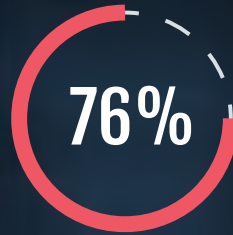
Des économies accrues

- Avec la facturation électronique, les paiements peuvent être effectués automatiquement, ce qui accélère considérablement les délais de traitement et permet aux entreprises de bénéficier de remises pour paiement anticipé.

Réduction des risques d'audit

- Grâce aux pistes d'audit numériques, la comptabilité fournisseurs a un accès immédiat à la preuve du moment où une facture a été payée, de la personne qui a autorisé le paiement et de la raison du paiement.

LES DIRECTEURS FINANCIERS RECONNAISSENT LES AVANTAGES GLOBAUX DE L'AUTOMATISATION ...



DES DAFS CITENT **L'UTILISATION DE NOUVELLES TECHNOLOGIES** OU **L'AMÉLIORATION DES PROCESSUS** COMME LES PRINCIPAUX MOYENS POUR LES ORGANISATIONS DE CHANGER AFIN QUE D'AUTRES FONCTIONS PUISSENT MIEUX AIDER À EXÉCUTER LA STRATÉGIE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE.

AUTOMATISATION DE LA GESTION DU POSTE CLIENT

Le contexte économique actuel, en constante évolution, requiert de la Direction Générale qu'elle focalise son attention sur la rationalisation des fonctions autour de la gestion du poste client, dans la mesure du possible, en mettant davantage l'accent sur des éléments tels que la maîtrise et l'analyse, l'efficacité des process, l'expérience et la fidélisation des clients, et les stratégies de recouvrement. Étant donné qu'il s'agit de l'un des principaux éléments du bilan et du service qui traite directement avec les clients, le poste client constitue un élément essentiel et stratégique pour améliorer la gestion de la trésorerie.

Selon une étude réalisée par PYMNTS en 2020, les coûts d'exploitation, les opérations manuelles et la rapidité des processus sont les trois principaux défis auxquels sont confrontés les services comptabilité clients, et les organisations qui s'appuient encore sur des opérations manuelles prennent 67 % de temps en plus pour assurer le suivi des paiements en retard que celles qui ont mis en place une solution d'automatisation du traitement des factures clients. À l'heure actuelle, l'amélioration des résultats et l'augmentation des flux de trésorerie devraient être une priorité absolue pour les responsables financiers - ce qui signifie que la transformation digitale du poste client devrait figurer en tête des priorités de chaque directeur financier.

COMMENT L'AUTOMATISATION DE LA GESTION DU POSTE CLIENT PROFITE-T-ELLE À LA GESTION DE LA TRÉSORERIE :

Amélioration de la qualité du recouvrement

- L'automatisation de la gestion du poste client réduit considérablement le DSO. En effet, le DSO d'une entreprise, dont le niveau de déploiement technologique de la gestion du poste client est faible voire inexistant, est supérieur de 12 jours au DSO des entreprises dont leurs processus sont partiellement ou totalement automatisés.⁴

Réduction des erreurs humaines et des risques

- En éliminant les tâches manuelles, on réduit considérablement le risque de manquer des appels de recouvrement critiques, de ne pas percevoir les paiements des clients à haut risque et autres conséquences coûteuses.

Une expérience client renforcée

- Aujourd'hui, les clients attendent des services plus digitaux et simplifiés. Les portails en ligne offrent aux clients un système de paiement pratique, tout en permettant aux entreprises d'être réglées plus rapidement.

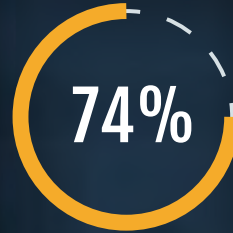
Une meilleure prévision des encaissements

- Grâce à une meilleure visibilité des données comptables, les responsables financiers peuvent prévoir les entrées de cash avec plus de précision et prendre des décisions plus avisées et mieux éclairées.

Une gestion des encaissements plus rapide

- Automatiser la gestion des encaissements améliore la rapidité et la précision de la saisie et de la vérification des avis de paiement.

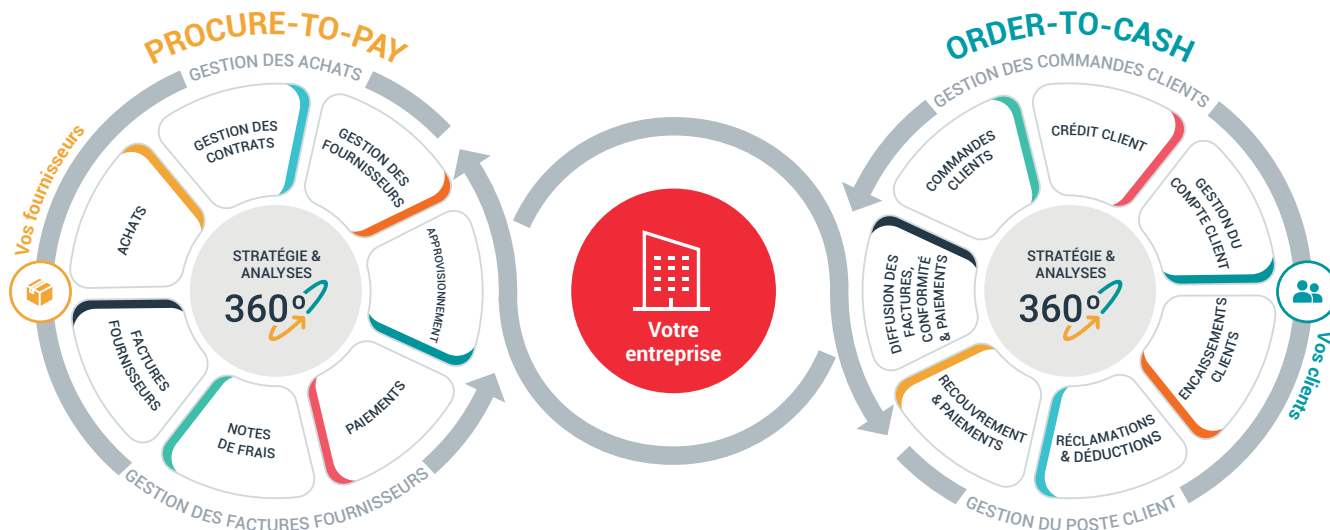
LES SONDÉS UTILISANT L'IA ET LE MACHINE LEARNING POUR PLUS DE CINQ CAS D'USAGE ONT CONNU UNE HAUSSE.



**CHAQUE ANNÉE — LE PRINCIPAL CAS D'USAGE EST
L'AMÉLIORATION DE L'EXPÉRIENCE CLIENT.**

UNE ENTREPRISE, UNE INTERFACE UNIQUE

Si le cashflow est le moteur d'une entreprise, il est évident que pour atteindre une performance optimale, cela nécessite un cycle de conversion du cash efficace. C'est précisément ce que l'automatisation offre aux dirigeants qui cherchent à améliorer la gestion de leur trésorerie et les performances globales de l'entreprise - une solution en mode cloud qui transforme la façon dont les clients et les fournisseurs coopèrent au sein d'une organisation. La connexion de tous les maillons du processus P2P et O2C crée un environnement collaboratif et efficace de bout en bout.



NOUS SOMMES ESKER. ET NOTRE MISSION EST VOTRE MISSION.

Dans un monde de plus en plus incertain, la réussite d'une entreprise comporte de multiples facettes. Plus qu'une simple réduction des coûts, il s'agit de créer de la valeur sur le long terme et de construire des relations. Esker est une plateforme cloud mondiale conçue pour révéler cette valeur stratégique, en incarnant la même vision et les mêmes objectifs fondamentaux que nos clients.



RÉSILIENCE COMMERCIALE

En automatisant les processus financiers et le service client, les utilisateurs Esker sont en meilleure posture pour résister aux difficultés et s'y adapter, sécuriser les points faibles et anticiper les risques futurs.



ÉCOSYSTÈME VERTUEUX

Le succès ne peut être atteint sans un écosystème commercial sain. Esker vous permet de devenir un acteur avec qui il est facile de travailler, en favorisant la confiance dans un monde de plus en plus incertain.



CROISSANCE À SOMME POSITIVE

La croissance ne doit pas être que dans un sens. Avec Esker, les gains s'étendent au-delà de l'entreprise, aux employés, aux clients et aux fournisseurs, sans jamais se faire au détriment des autres.



©2021 Esker S.A. All rights reserved. Esker and the Esker logo are trademarks or registered trademarks of Esker S.A. in the U.S. and other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

EUROPE

be

de

es

fr

it

nl

uk

AMERICAS

us

ca

ASIA - PACIFIC

asia

au