

ORACLE
NetSuite

GUIDE DES ENTREPRISES

Le guide de l'acheteur pour Logiciel ERP en nuage

Les neuf éléments essentiels d'une stratégie efficace
Solution d'affaires



Prenez place et profitez-en.
Temps de lecture : 17 minutes

Le guide de l'acheteur pour Logiciel ERP en nuage

Les neuf éléments essentiels d'une stratégie efficace Solution d'affaires

La gestion des finances de votre entreprise est l'épine dorsale de votre activité et est essentielle à sa santé et à sa viabilité à long terme. Pour continuer à appliquer la rigueur financière nécessaire pour soutenir votre entreprise, le service comptable a besoin des bons outils pour faire son travail le plus efficacement possible. Sans outils pour gérer les exigences commerciales et réglementaires, le personnel comptable perd du temps sur des tâches manuelles et redondantes tout en fermant les comptes chaque mois.

Lorsque les feuilles de calcul et les solutions de contournement deviennent la norme pour votre service financier, vous savez qu'il est temps de mettre à niveau votre solution de gestion financière. Vos délais de clôture financière et vos préparatifs d'audit prennent trop de semaines et les ventes qui se produisent le dernier jour du trimestre ne sont souvent pas enregistrées dans le système, ce qui ne permet pas d'être reconnues comme des revenus à temps. Les processus financiers critiques tels que la gestion

La consolidation financière, la fiscalité multi-états et multi-pays et les rapports basés sur plusieurs devises deviennent un énorme frein à la productivité de l'ensemble de votre service et sont en proie à des erreurs.

Ajoutez à cela des exigences réglementaires telles que la comptabilisation des revenus et des normes comptables en constante évolution dans les pays où vous opérez, et les pressions s'accroissent. Si l'un de ces scénarios vous semble familier, il est temps d'examiner attentivement la façon dont vos systèmes d'entreprise existants peuvent nuire à vos résultats.

Ce guide d'affaires décrit les neuf éléments essentiels d'un système de gestion financière complet et comment la bonne solution peut vous aider à suivre l'évolution rapide du monde des affaires.

Table des matières

Introduction Page 2	Chapitre 1 Cœur de métier Gestion Capacités Page 4	Chapitre 2 Intégré Inventaire Gestion, Accomplissement et Expédition Page 8
Chapitre 3 Faible coût total de possession et une facilité d'utilisation supérieure Page 9	Chapitre 4 Simplifié <small>De la commande à l'encaissement</small> Processus Page 10	Chapitre 5 <small>De l'approvisionnement au paiement</small> Processus Page 11
Chapitre 6 Entreprise Intelligence Page 12	Chapitre 7 Multi-entreprises et mondiales Entreprise Gestion Page 13	Chapitre 8 Adaptabilité à Entreprise spécifique Modèles Page 14
Chapitre 9 Projet Comptabilité et contrats Gestion Page 15	Conclusion Page 17	

Cœur de métier

Capacités de gestion

Fonctionnalité de comptabilité

Tout système de gestion d'entreprise doit disposer de fonctions comptables de base telles que le grand livre général, les comptes clients, les comptes fournisseurs, les impôts, la trésorerie et la gestion des paiements avec une piste d'audit intégrée. Au-delà des fonctionnalités comptables de base, votre système de gestion financière doit être extensible pour s'adapter à la croissance future tout en vous permettant de garder un œil sur les résultats. Par exemple, Hard Dollar, un cabinet d'architecture et de conception, a pu obtenir une croissance de ses bénéfices d'une année sur l'autre de 278 % grâce au système de gestion financière cloud de NetSuite tout en réduisant les coûts administratifs de 20 %.

Votre système de gestion financière doit vous permettre de provisionner un nombre pratiquement illimité de comptes généraux et de sous-comptes. Il doit vous permettre de définir vos propres périodes comptables et de clôturer les composants individuels séparément pour répondre aux besoins de toutes les nouvelles filiales et divisions internationales que vous pourriez introduire. Enfin, il doit disposer de plans comptables prédéfinis pour un large éventail de secteurs afin de permettre un déploiement plus rapide. Sans ces fonctions comptables essentielles, il devient très difficile pour votre personnel financier de surveiller la multitude de centres de coûts au sein de votre entreprise et de s'assurer que vous fonctionnez dans le cadre du budget que vous avez défini.

Gestion des flux de trésorerie

L'une des clés de la gestion de votre santé financière est votre capacité à surveiller votre trésorerie de manière régulière et attentive. En cas de changement inattendu, vous pouvez être confronté à des coûts inattendus pour les permis, les licences, les matières premières, l'équipement, les travaux sous contrat prolongés et les accords avec les fournisseurs, pour n'en citer que quelques-uns. Ces investissements nécessitent souvent des paiements initiaux importants et une planification financière intelligente pour maintenir un flux de trésorerie positif. S'il n'y a pas suffisamment de liquidités disponibles pour faire face à l'un de ces coûts, vous devrez peut-être faire face à des coûts supplémentaires.

« Nous utilisons NetSuite pour tout faire, depuis les achats et la comptabilité jusqu'à la gestion des stocks et des commandes, ainsi que pour dispenser nos cours et gérer le processus de réservation grâce à des enregistrements personnalisés que nous avons créés au sein de la plateforme. »

Samuel Sweet, directeur général de Sweet Squared

obligations, cela pourrait entraîner des répercussions pour votre entreprise, menacer ses performances et même l'exposer à des responsabilités légales.

Pour éviter ces écueils potentiels, il est essentiel que vos rentrées d'argent suivent le rythme de vos sorties d'argent. Votre système de gestion d'entreprise doit vous permettre d'effectuer une analyse des flux de trésorerie pour examiner les composants de votre entreprise qui affectent les flux de trésorerie, tels que les comptes clients, les stocks, les comptes fournisseurs et les conditions de crédit, pour n'en citer que quelques-uns. En effectuant une analyse des flux de trésorerie sur ces composants individuels, vous serez en mesure d'identifier plus facilement les problèmes de trésorerie et les possibilités d'amélioration.

La visibilité en temps réel est importante pour prendre des décisions éclairées en temps opportun. Lorsque les informations sont accessibles instantanément depuis presque n'importe où, sans gaspiller de ressources dans l'extraction de données et la liaison de données provenant de différentes sources, les employés peuvent prendre des décisions plus précises et plus rapides. En bénéficiant d'une meilleure visibilité en temps réel sur vos flux de trésorerie grâce à des tableaux de bord détaillés et à des indicateurs clés de performance (KPI), vous serez alerté des écarts et des situations « d'alerte » beaucoup plus rapidement.



Gestion des revenus récurrents et de la reconnaissance des revenus

Diriger une entreprise avec un flux de revenus prévisible en période d'incertitude est difficile. Mais une fois que vous avez établi une base de clientèle stable, vous devez concentrer vos efforts sur l'extraction de revenus continus de ces clients et l'augmentation de la valeur de vos clients pour alimenter votre prochaine étape de croissance. Une coordination étroite entre les finances, les ventes et le service est nécessaire pour identifier les flux de revenus récurrents et définir les périodes de facturation des services rendus et le moment où les revenus peuvent être reconnus dans les bilans de votre entreprise.

Votre système de gestion financière doit être capable de gérer et de rendre compte de ces types de problèmes récurrents. scénarios de revenus.

Lors de l'identification de flux de revenus récurrents potentiels, il est impératif de connaître le « coût de service » de votre entreprise. Votre système de gestion d'entreprise doit être capable de modéliser avec précision différents scénarios de facturation et de gérer les coûts directs et indirects des clients.

Les coûts d'acquisition, les coûts de service et les coûts de livraison des produits, ainsi que les segments de clientèle qui génèrent des marges et ceux qui n'en génèrent pas. Le vieil adage selon lequel 20 % de vos clients génèrent 80 % de vos bénéfices est particulièrement important dans le cas des revenus récurrents, car les 80 % restants de clients à l'équilibre ou légèrement déficitaires peuvent vous coûter cher année après année, à moins que vous ne niveliez la rentabilité sur l'ensemble de votre clientèle.

Il est également important de mettre en place de bons processus de reconnaissance des revenus. Votre infrastructure de facturation doit être capable de gérer plusieurs systèmes de tarification pour différents clients. Vous pouvez gérer différentes conditions de paiement, qu'elles soient mensuelles, trimestrielles ou annuelles, et facturer vos clients à l'avance, à terme échu ou au prorata sur des mois partiels. L'utilisation de feuilles de calcul peut rapidement devenir incontrôlable, et des modalités de facturation différentes ou ponctuelles peuvent perturber les choses et entraîner des erreurs de facturation. Un système de gestion d'entreprise doté de solides capacités de facturation vous permet de gérer facilement et avec précision vos plans de facturation basés sur des abonnements. Il peut même transformer la facturation en un différenciateur concurrentiel en permettant à vos clients de modifier leurs plans de facturation et leurs options de paiement, améliorant ainsi la satisfaction client et réduisant l'attrition.

Si les processus de facturation facilitent grandement la reconnaissance des revenus, un système de gestion d'entreprise doit également vous aider à vous conformer aux réglementations FASB, AICPA et IFRS concernant la reconnaissance des revenus. Votre système financier doit intégrer une prise en charge intégrée des principales règles de reconnaissance des revenus telles que SOP 81-1, SAB 101, EITF 00-21, EITF 08-01 et EITF 09-03 pour vous permettre de reconnaître les revenus des ventes multi-éléments et de les reconnaître à différents taux.

Ces règles de reconnaissance des revenus impliquent toute une série de calculs complexes que votre personnel financier doit effectuer. Un système de gestion financière qui intègre la prise en charge de la reconnaissance flexible des revenus permettra à votre personnel de réduire sa dépendance à l'égard de plusieurs feuilles de calcul et de processus manuels sujets aux erreurs. Un tel système vous permet également d'obtenir une visibilité claire et un suivi continu de tous les aspects du processus de reconnaissance des revenus, et de vous positionner pour gérer

Le soutien à ces règles de reconnaissance des revenus est particulièrement important car ces réglementations peuvent permettre aux entreprises de reconnaître les revenus beaucoup plus tôt. Avant l'avènement de ces réglementations, si vous n'étiez pas en mesure de déterminer la juste valeur de l'un des articles faisant partie d'une vente, vous deviez reporter les revenus de ces articles jusqu'à leur livraison ultérieure. Cependant, ces réglementations vous permettent d'appliquer un prix de vente estimé (ESP) pour les articles non encore livrés et de reconnaître leurs revenus beaucoup plus tôt.

Ces réglementations ont donc un impact matériel sur vos revenus et sont par conséquent très importantes pour vos résultats financiers.

Planification et rapports financiers

Pour planifier et prévoir avec précision les coûts futurs de diverses initiatives, votre système de gestion financière doit vous donner une visibilité approfondie sur l'état actuel des opérations de votre entreprise afin que vous puissiez identifier les domaines problématiques.

La planification financière consiste à rassembler les données de plusieurs services de votre entreprise pour obtenir une vue complète de vos opérations, puis à modéliser plusieurs scénarios hypothétiques pour évaluer l'impact des différentes structures de coûts. Sans un système de gestion financière qui vous permet d'exécuter facilement ces fonctions, votre équipe financière finira par perdre du temps à consolider les données et à projeter les résultats de tous ces différents scénarios à intervalles réguliers à partir de divers systèmes au lieu d'effectuer une analyse stratégique.

Dans le contexte actuel, où la réglementation est très stricte, il est extrêmement important de produire des rapports financiers à des fins de conformité. Des réglementations telles que Sarbanes-Oxley, Dodd-Frank et de nombreuses normes GAAP doivent être strictement respectées. Dans ce type d'environnement, il est très important que vos rapports mensuels, vos rapports de performance et votre clôture financière soient impeccables au cas où vous seriez un jour audité. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles il faut tant de temps à de nombreuses entreprises pour clôturer chaque trimestre. Un système de gestion financière capable de résister à l'examen réglementaire, d'accélérer la clôture financière et de produire des rapports financiers clés à la demande offre un avantage concurrentiel considérable.

Un système robuste doit également permettre à votre personnel financier d'accéder de manière dynamique aux données saisies dans les feuilles de saisie ou les rapports budgétaires directement dans les transactions sous-jacentes et les preuves à l'appui de ces transactions, offrant ainsi un aperçu approfondi et inégalé de votre entreprise. Il permettrait également à votre équipe de surveiller toutes les mesures financières en fonction de son rôle (contrôleur, directeur financier ou analyste) grâce à des tableaux de bord et des indicateurs clés de performance personnalisables.

En matière de planification financière, vos fonctionnalités de budgétisation et de prévision figurent en tête de liste, notamment en raison de leur rôle central dans le contrôle des coûts.

Votre système de gestion financière doit permettre la collecte de données multidimensionnelles et automatiser la consolidation des plans afin que vous puissiez examiner clairement les coûts du personnel, des ventes, des biens d'équipement, etc. L'automatisation améliore également la précision et réduit les erreurs en éliminant les liens et les formules rompus.

Une bonne pratique clé en matière de planification financière consiste à comparer les données réelles avec les données du plan. Avec la planification basée sur des feuilles de calcul, l'intégration des données réelles dans les budgets, les prévisions ou les scénarios hypothétiques est fastidieuse et l'analyse ultérieure des écarts est quasiment impossible. Les systèmes de gestion financière dotés des meilleures capacités de budgétisation et de prévision intègrent de manière transparente les données réelles de l'année à ce jour avec les attentes futures et vous permettent d'effectuer des analyses d'écart pour comparer les résultats réels aux budgets.

Gestion des immobilisations

À mesure que votre entreprise mûrit, vous pouvez acquérir une variété d'actifs fixes tels que des équipements, des terrains et des bâtiments. Vous devez être capable de maintenir et de contrôler les

Le cycle de vie complet de tous vos actifs fixes, de leur création à leur amortissement, leur réévaluation et leur mise hors service, vous permet d'avoir une meilleure vision de l'impact de ces éléments sur vos résultats financiers. Par conséquent, un système de gestion d'entreprise doit disposer de fonctionnalités détaillées de gestion des actifs et prendre en charge plusieurs types de calcul d'amortissement. Il doit gérer à la fois les actifs amortissables et non amortissables, les calendriers de maintenance et les assurances. Il doit également intégrer étroitement votre processus d'acquisition d'actifs à vos processus comptables pour garantir qu'aucun équipement ne passe entre les mailles du filet.

Il existe plusieurs méthodes d'amortissement et chacune d'entre elles présente un ensemble différent d'avantages et d'inconvénients. Votre système de gestion financière doit vous permettre d'utiliser n'importe laquelle des méthodes d'amortissement standard, notamment l'amortissement linéaire, l'amortissement dégressif fixe, la somme des chiffres des années, l'amortissement par utilisation des actifs et même vos propres méthodes d'amortissement définies par l'utilisateur.

Une gestion rigoureuse de vos actifs immobilisés peut vous permettre de bénéficier de déductions fiscales liées à l'amortissement de vos actifs. Ces déductions ne servent qu'à consolider vos flux de trésorerie afin que vous puissiez réinvestir les bénéfices dans votre entreprise.



Gestion intégrée des stocks, Réalisation et expédition

Un élément essentiel du contrôle des coûts consiste à s'assurer que les stocks sont réapprovisionnés au moment opportun. Lorsque vous avez plus de stocks que nécessaire, cela augmente votre coût des marchandises vendues (COGS), ce qui à son tour affecte les marges bénéficiaires des différentes gammes de produits de votre entreprise. Pour gérer les marges de chaque produit avec une vue claire des coûts des stocks, des taux de rotation et de la rentabilité des stocks, un bon système de gestion financière intégrera des contrôles de gestion des stocks solides et vous fournira une visibilité complète en temps réel sur la demande, l'offre, les coûts et les tendances en matière d'exécution.

Les fonctionnalités clés de la gestion des stocks comprennent la gestion des bacs et des lots, le coût à l'arrivée, le réapprovisionnement en fonction de la demande, la tarification client et en fonction du volume et l'inventaire multi-sites. Le suivi des performances dans ces domaines permettra à votre entreprise de contrôler le réapprovisionnement des stocks et de s'assurer que vous disposez de suffisamment de produits pour répondre aux commandes prévues, tout en réduisant au minimum les stocks excédentaires et les coûts associés. De cette manière, vous pouvez réduire les coûts d'inventaire en resserrant le contrôle des niveaux de stock tout en augmentant l'efficacité opérationnelle. König Wheels a économisé 120 000 \$ par an en utilisant un système de gestion d'entreprise avec des capacités intégrées de gestion des stocks tout en doublant simultanément ses ventes en quatre ans. König a également pu réduire son besoin de stock physique de 25 % grâce à des expéditions juste à temps.

De solides capacités de gestion des stocks vous permettent également de suivre le coût spécifique de chaque lot au fur et à mesure que les produits sont achetés et vendus. En conséquence, votre entreprise gagne en flexibilité en matière de tarification en étant en mesure d'attribuer des prix différents à différents types de clients et de canaux de vente,

comme les ventes en gros, au détail ou en ligne. Cette stratégie vous aide à augmenter votre empreinte client et à extraire une valeur maximale, tout en contrôlant vos coûts. De plus, l'intégration avec votre système comptable de back-office permet à votre personnel financier de calculer les plans de demande en exploitant les données historiques et de modéliser la manière dont les ventes et les bons de commande prévus affectent les niveaux de stock futurs.

Si une gestion détaillée des stocks vous aide à contrôler rigoureusement vos marges, elle peut également apporter encore plus de valeur ajoutée lorsqu'elle est intégrée à la gestion des commandes et à l'expédition. Grâce à l'intégration des stocks, de la gestion de l'exécution des commandes et de l'expédition, vous pouvez éliminer les saisies manuelles, les erreurs de traitement des commandes et les coûts de rapprochement des informations d'expédition. En fait, selon le cabinet d'analystes indépendant Nucleus Research, les entreprises économisent généralement jusqu'à 35 % sur les coûts d'expédition annuels grâce à un système de back-office unique et intégré pour les stocks et l'exécution des commandes. Vous pouvez également réduire les erreurs d'exécution en acheminant électroniquement les commandes vers les fournisseurs pour une livraison directe et améliorer votre processus de retour grâce à l'intégration entre la gestion des commandes et l'autorisation de retour de marchandises.

« NetSuite nous offre un système sur lequel nous pouvons nous appuyer. Nous disposons désormais d'une vue intégrée en temps réel de ce qui se passe dans l'entreprise et pouvons repérer les problèmes plus tôt pour intervenir plus rapidement. »

Ger Kirk, directeur des opérations, Calnex

Faible coût total de possession et facilité d'utilisation supérieure

Une équipe financière typique doit gérer plusieurs applications allant de la comptabilité à la planification financière, en passant par la veille stratégique, la gestion des stocks et les systèmes front-office tels que la gestion des commandes, la gestion de la relation client et le commerce électronique. Votre service informatique doit consacrer un temps précieux à la planification, au déploiement, à la gestion, à l'intégration et à la maintenance de ces multiples applications. Une infrastructure matérielle, des serveurs et des licences logicielles à forte intensité de capital, combinés à des mises à niveau coûteuses et chronophages, font grimper vos dépenses d'exploitation, et ces coûts peuvent devenir incontrôlables. De plus, votre personnel financier peut être dispersé sur plusieurs sites et peut devoir gérer un client VPN lourd et lent pour accéder à vos systèmes financiers.

Votre système de gestion d'entreprise doit non seulement assurer les fonctions financières essentielles, mais également minimiser les frais généraux et aider à gérer les coûts. Le choix d'un système de gestion financière basé sur le cloud est un moyen infaillible de réduire le coût total de possession (TCO) de votre solution.

Seule une solution de gestion d'entreprise basée sur le cloud permet à votre personnel d'accéder facilement aux données en temps réel sans avoir à faire appel au service informatique. Ce type de solution est géré et exploité par un fournisseur et toutes vos données transactionnelles et clients sont hébergées dans le centre de données du fournisseur avec l'infrastructure matérielle et logicielle nécessaire à leur fonctionnement.

Ce type de système de gestion d'entreprise est appelé multi-locataire, ce qui signifie que le fournisseur est en mesure de réaliser des économies d'échelle en exécutant l'application pour des milliers de clients sur une infrastructure partagée, avec des économies de coûts qui sont

Il est impossible pour un service individuel de réaliser ce projet seul. Le résultat est qu'une application financière multi-locataire basée sur le cloud peut être plus de 50 % moins chère à exécuter que son alternative sur site. En fait, dans une récente enquête de l'Institute of Management Accountants (IMA), les personnes interrogées ont cité un coût total de possession plus faible comme le principal avantage du passage au cloud, suivi par un accès à tout moment et en tout lieu. Une étude de Hurwitz and Associates semble confirmer cette affirmation : Hurwitz a constaté que les économies de coût total de possession pour une application commerciale dans le cloud par rapport à une application sur site varient entre 35 et 55 %.

Un autre avantage d'un système de gestion financière basé sur le cloud est qu'il n'existe qu'une seule version de l'application. Cela signifie que votre service financier reçoit des mises à niveau et des fonctionnalités automatisées (comme la prise en charge des dernières modifications comptables et réglementaires) sans avoir à entreprendre un processus fastidieux et fastidieux de mise à jour et de correctifs. Cela signifie également que les personnalisations que vous apportez à votre système sont transférées de manière transparente lors des mises à niveau automatiques, et que le service informatique n'a pas à se charger de réimplémenter les personnalisations. Le résultat est un processus de mise à niveau transparent pris en charge par votre fournisseur, de sorte que votre service financier fonctionnera toujours avec les logiciels et le matériel les plus récents.

Avec un système de gestion financière basé sur le cloud, vos employés ont accès à leurs systèmes à tout moment et en tout lieu via un navigateur Web. Cela permet à votre personnel financier d'avoir toujours accès à des informations critiques telles que les liquidités disponibles, les flux de trésorerie, les passifs, les dettes, les marges bénéficiaires, etc.

CHAPITRE 4

Processus de commande à encaissement simplifié

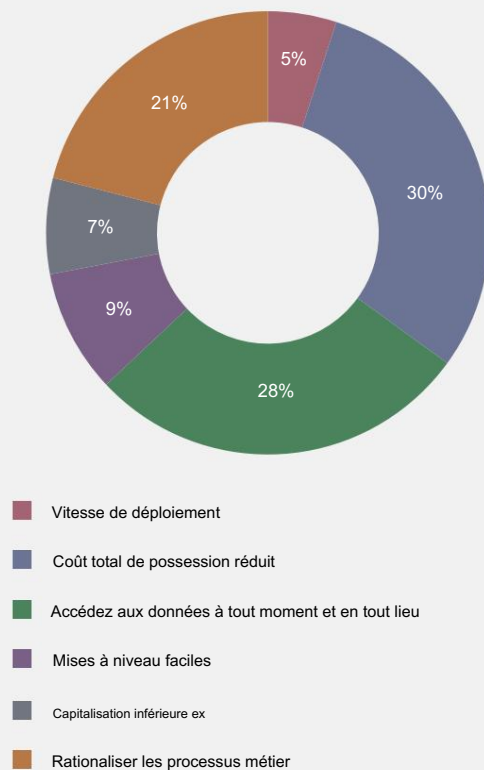
Pour garder le contrôle de vos résultats, il est essentiel de veiller à ce que vos processus métier de base puissent évoluer efficacement. Sans cela, vous risquez de compromettre votre capacité à augmenter vos bénéfices à mesure que vos revenus augmentent. À mesure que les entreprises se développent rapidement, le processus de commande à l'encaissement est l'un des premiers domaines à exposer ces difficultés de croissance. Un processus de commande à l'encaissement manuel et inefficace peut être coûteux et entraîner des problèmes majeurs de reconnaissance des revenus et de service client.

Lorsque les commerciaux convertissent un prospect en client et passent une commande, ces informations doivent généralement être transférées vers d'autres bases de données pour traiter la gestion des commandes, mettre à jour les informations comptables, renseigner les dossiers clients et calculer et payer les commissions. Sans systèmes efficaces de gestion des commandes, vous risquez de ne pas pouvoir saisir ces informations dans vos systèmes comptables à temps pour la clôture du trimestre, ce qui se traduit par des rapports inexacts, une baisse des revenus et des commerciaux mécontents en raison du retard dans le versement des commissions. De plus, les employés perdent des heures à retaper des données d'un système à un autre, et les coûts ne font qu'augmenter à mesure que davantage de personnel et de sous-traitants doivent être embauchés et payés en heures supplémentaires pour gérer les demandes de traitement des commandes.

Une fois qu'une commande a été passée dans le système de gestion des commandes, vous devez vous assurer que les clients effectuent le paiement à temps et que votre nombre de jours de vente impayés (DSO) n'atteint pas un point où il entraîne des annulations de commandes ou l'insatisfaction des clients. Un système qui intègre les processus front-office et back-office et comprend une gestion des commandes intégrée permet à votre entreprise de réduire

Figure 1

Avantages de la migration vers le cloud



Il permet d'éviter les formalités administratives et les coûts inutiles en permettant au personnel de transformer les opportunités clôturées en commandes en quelques clics de souris. Il fournit également à votre équipe financière et exécutive des informations beaucoup plus précises et un aperçu opportun des performances de l'entreprise.

Processus d'approvisionnement au paiement

Toutes les entreprises doivent acheter des services et des équipements. Sans processus d'achat et d'approbation stricts, vous courez le risque de voir vos employés s'engager dans des dépenses inconsidérées qui peuvent nuire à vos résultats et potentiellement ouvrir vos portefeuilles à des possibilités de fraude. Un système de gestion financière qui gère l'intégralité du processus d'approvisionnement au paiement vous donne une visibilité sur tous les domaines de dépenses pour identifier et rectifier rapidement les coûts incontrôlables et trouver des opportunités d'économies. Vous avez besoin d'un système doté de flux de travail d'achat complets, de politiques, d'approbations et de pistes d'audit pour assurer un contrôle complet et garantir la responsabilité.

Un autre avantage d'un processus d'approvisionnement simplifié est le gain de temps et l'élimination des erreurs grâce à l'automatisation de l'ensemble du processus, des achats à la réception en passant par les comptes fournisseurs. Lorsque vos employés financiers peuvent suivre l'état des demandes d'achat et des commandes grâce à une fonctionnalité en libre-service qui élimine les formulaires papier et les erreurs associées, votre personnel peut se concentrer sur des activités plus stratégiques.

Un autre avantage de l'automatisation est que de nouvelles commandes d'achat sont automatiquement générées une fois que les points de commande ont été atteints pour les marchandises ou les matières premières. Au lieu de devoir retirer le personnel des projets pour rechercher les bons de commande et les quantités commandées précédemment terminés, et générer un autre bon de commande, les bons de commande peuvent être automatiquement déclenchés par votre système de gestion d'entreprise.

Une fois les bons de commande générés, les fournisseurs qui fournissent des biens ou des services à votre entreprise doivent être payés. Votre personnel financier devra confirmer auprès du service des créances si les services ou les biens ont été livrés comme promis et seulement ensuite autoriser les comptes fournisseurs à verser le paiement au fournisseur. Toutes ces activités consomment des cycles précieux que votre personnel financier pourrait consacrer à d'autres processus et opérations financières critiques. L'intégration des créances aux comptes fournisseurs garantit que le paiement peut être effectué rapidement aux fournisseurs.

Intelligence d'affaires

Obtenir une vue précise des opérations de votre entreprise peut souvent s'avérer difficile. Les données sont souvent fragmentées et dispersées sur plusieurs systèmes, et les feuilles de calcul sont souvent obsolètes, sujettes aux erreurs et difficiles à maintenir. Les outils d'analyse complémentaires traditionnels sont coûteux à mettre en œuvre et manquent souvent des composants de veille stratégique clés et de l'accès facile nécessaires pour les rendre omniprésents.

Quels sont les principaux composants de business intelligence dont vous avez besoin pour obtenir une vue globale et détaillée des opérations commerciales ? Pour obtenir une vue d'ensemble des performances de vos différentes divisions, vous avez besoin de tableaux de bord basés sur les rôles qui fournissent des informations personnalisées adaptées aux besoins de chaque utilisateur financier, qu'il s'agisse du contrôleur, des responsables de la planification et de l'analyse financières, des analystes ou du directeur financier. Ces tableaux de bord doivent extraire les données d'un référentiel de données unique et centralisé afin que les données soient en temps réel et que les « versions multiples de la vérité » soient éliminées.

Pour analyser correctement les performances de votre entreprise, vous avez besoin d'indicateurs quantitatifs et de KPI pour évaluer le succès ou l'échec des différentes activités au sein de votre entreprise. Ces indicateurs vous permettent de mesurer les performances par rapport à des repères et des objectifs spécifiques à chaque secteur d'activité, et de montrer les principaux écarts et les tendances d'une période à l'autre. Une fois les anomalies identifiées, vous devriez pouvoir passer de ce niveau récapitulatif à des détails plus détaillés, jusqu'à la transaction sous-jacente.

Au-delà des comparaisons historiques, la solution idéale offrira à vos équipes financières une vue en temps réel des indicateurs clés de performance et des indicateurs de performance couvrant l'ensemble de vos opérations (ventes, marketing, service et exécution) pour permettre l'analyse des impacts financiers et de la dynamique interdépartementale. Les données en temps réel, accessibles à la demande sur le Web, fournissent des informations exploitables qui améliorent votre capacité à résoudre rapidement les problèmes au fur et à mesure qu'ils surviennent et à capitaliser sur les opportunités.



Multi-entreprises et mondiales

Gestion d'entreprise

À un moment donné, votre entreprise peut s'étendre sur plusieurs zones géographiques, avec plusieurs filiales et sites internationaux. À ce stade, vous devrez gérer la déclaration des devises, le calcul de la fiscalité et le respect des différentes exigences légales et de conformité pour chaque division. Vous devrez également consolider les informations financières et commerciales et gagner en visibilité au niveau régional et mondial.

La gestion des taxes locales représente un défi pour de nombreuses entreprises. Votre système de gestion d'entreprise doit gérer facilement les taxes locales dans toutes les filiales grâce à un moteur fiscal intégré qui permet de gérer plusieurs barèmes fiscaux, de la TPS à la TVA, en passant par la taxe à la consommation ou la taxe générale sur les ventes. Le système doit également gérer les normes comptables spécifiques à chaque pays et offrir une gestion multidevises dans tous les domaines financiers, y compris les comptes clients, les comptes fournisseurs, la paie, la facturation, la gestion des commandes, les prévisions, la gestion des quotas et les commissions.

Les taux de change mondiaux évoluent quotidiennement. Votre système de gestion doit donc être capable de mettre à jour automatiquement les taux de change. Il doit permettre à votre service financier de maintenir le taux de conversion actuel de la monnaie locale ainsi que les taux historiques utilisés au moment où une commande a été passée ou une commission a été payée.

Si les capacités de conversion de devises à multiples facettes constituent un élément important de la gestion d'une entreprise internationale, la consolidation des données financières et la mise en œuvre en temps réel sont essentielles pour obtenir une clôture financière plus rapide et une visibilité rapide sur les opérations. Votre système de gestion d'entreprise doit assurer la consolidation multidevises des comptes clients, des comptes fournisseurs, de la paie, des stocks, de la facturation et de l'exécution des commandes, depuis les opérations locales dans le pays jusqu'au bureau régional et au siège mondial.

La nécessité d'éliminer les transactions intersociétés est importante si vous avez plusieurs filiales. De nombreuses entreprises n'ont pas de politique claire d'élimination des transactions intersociétés et se retrouvent confrontées à des implications monétaires, comptables et fiscales. Vous devez réévaluer correctement les actifs et passifs intersociétés en devises étrangères et définir les taux de conversion des devises avant de procéder aux éliminations intersociétés. Pour ce faire, votre système de gestion d'entreprise doit disposer de rapports locaux et interentités, d'une gestion automatisée de la reconnaissance des revenus, de contrôles internes stricts, de pistes d'audit faciles à suivre et de capacités de conformité multinationales.

Adaptabilité aux spécificités Modèles d'affaires

Vos processus financiers doivent être robustes, vérifiables et aussi automatisés que possible pour maximiser l'efficacité et offrir une visibilité détaillée sur les opérations de votre entreprise. En repensant vos processus pour atteindre ces objectifs, vous devez vous assurer que votre système de gestion d'entreprise est flexible. Lorsque votre entreprise tente de pénétrer de nouveaux secteurs d'activité ou de s'étendre à de nouveaux canaux de vente ou marchés, vos systèmes doivent être suffisamment agiles pour s'adapter à ces nouveaux modèles commerciaux.

Votre système de gestion d'entreprise doit être en mesure de répondre aux besoins spécifiques de votre secteur d'activité et de votre modèle commercial. Dans des secteurs tels que la fabrication, par exemple, vous souhaitez intégrer vos données financières aux processus de fabrication de vos fournisseurs afin de réduire le décalage entre les demandes de vos clients et votre capacité à planifier vos ressources de fabrication.

Lorsque vous traitez avec des sociétés de vente en gros et de distribution, une façon d'améliorer vos flux de trésorerie est de réduire votre délai de recouvrement (DSO) grâce à une gestion automatisée de la facturation et des recouvrements.

Dans le secteur des logiciels, en raison de la nature immatérielle des actifs concernés, vous aurez peut-être besoin de tableaux d'amortissement détaillés pour amortir ces actifs de manière appropriée. Ces exemples ne sont qu'un échantillon des nombreux cas d'utilisation que vous pouvez rencontrer dans des secteurs spécifiques.

Outre les fonctionnalités spécifiques à votre secteur d'activité, le système doit être configurable, personnalisable et doté d'une gestion flexible des flux de travail pour s'adapter à vos processus métier uniques. Le moteur de flux de travail doit être capable de modifier rapidement les actions et les règles qui ont un impact sur un processus financier particulier et de spécifier les conditions de transition des flux de travail pour faciliter l'automatisation du back-office.

En fait, la gestion des flux de travail peut constituer un élément majeur de l'amélioration des processus. Dans le cas de CB Engineering, un fournisseur d'équipements spécialisés doté d'une technologie complexe, le temps nécessaire pour compiler une proposition de commande personnalisée de 100 lignes est passé de trois heures à trente minutes avec NetSuite. Le système de gestion d'entreprise doit également contenir des composants de personnalisation graphique afin que votre personnel puisse créer plus facilement et plus rapidement des personnalisations et des objets personnalisés en sélectionnant simplement divers éléments logiques.

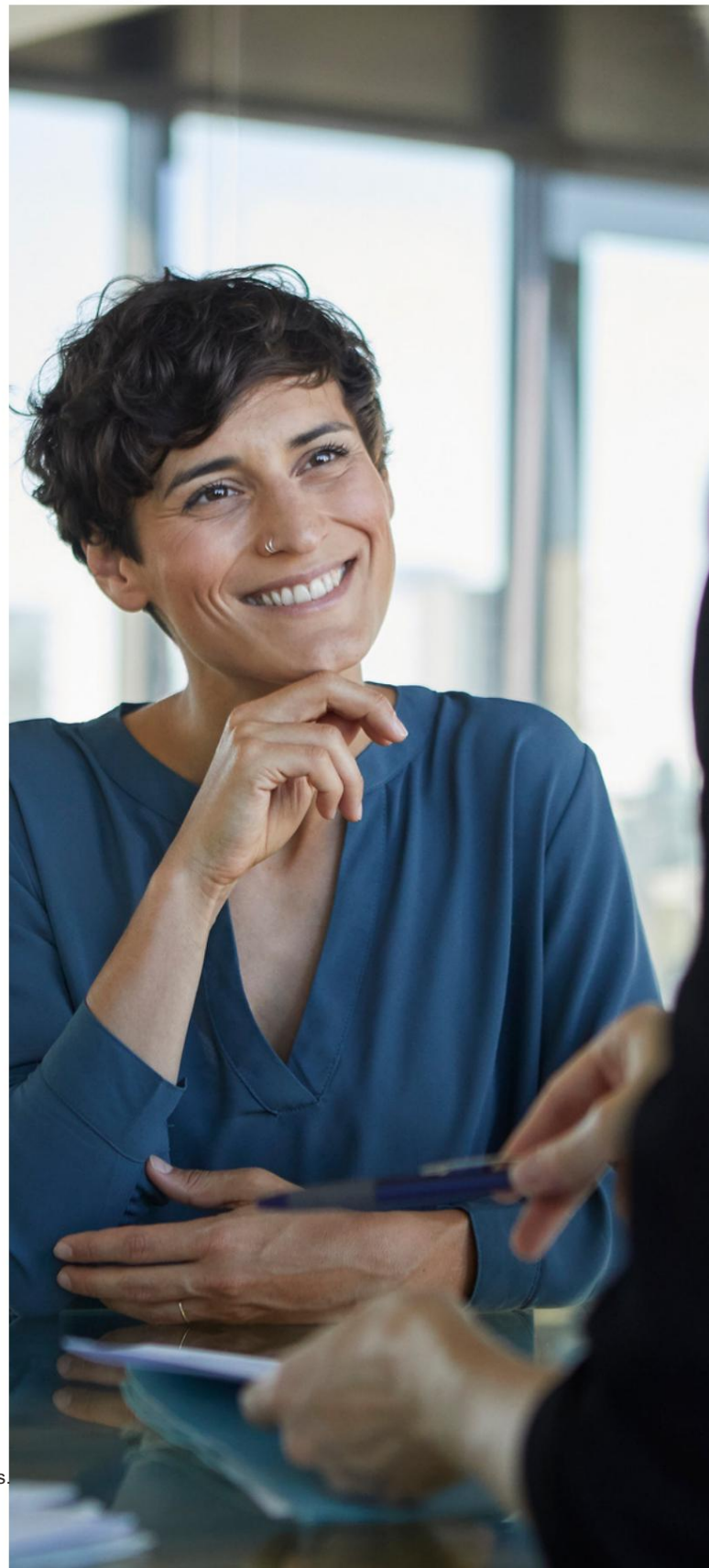
CHAPITRE 9

Comptabilité de projet et Gestion des contrats

Pour les entreprises qui ont des organisations de services professionnels et des entreprises de services, la comptabilité et la facturation basées sur les projets sont l'un des domaines les plus importants et les plus complexes à gérer pour le personnel financier. Votre personnel doit être en contact permanent avec les unités commerciales appropriées de votre entreprise pour s'assurer que les livrables du projet ont bien été réalisés et que le paiement peut être reconnu, encaissé et versé au sous-traitant. La coordination avec les comptes fournisseurs pour le traitement des paiements doit également être effectuée avec des éléments détaillés des différents livrables fournis par le sous-traitant à chaque étape. La situation se complique lorsque plusieurs sous-traitants sont impliqués et peut prendre encore plus de temps précieux à votre personnel financier.

Lorsque le processus de projet à facturation est intégré aux systèmes financiers et comptables, les parties prenantes ont une visibilité complète en temps réel sur les aspects pertinents du projet et n'ont plus besoin de passer du temps à récupérer ces informations auprès d'autres groupes.

Les meilleurs systèmes de gestion d'entreprise peuvent calculer automatiquement les proportions appropriées des paiements à effectuer à chaque étape du projet à toutes les parties concernées. Cela réduit le temps que votre équipe financière doit consacrer à des calculs de paiement complexes afin de pouvoir se concentrer sur des activités telles que l'analyse des coûts du projet pour déterminer les domaines dans lesquels des économies peuvent être réalisées pour les projets futurs. Par exemple, NetSuite OpenAir peut examiner les performances de projets similaires dans le passé et utiliser les scénarios de facturation comme base de référence lors de l'établissement de devis pour de nouveaux travaux. Par conséquent, les projets non rentables sont évités ou résolus avant la signature d'un cahier des charges.



« Comme nous vendons des biens d'équipement dans des délais courts et que la demande prévue est faible, il s'agit d'un cycle de vente assez unique. Notre capacité à anticiper les tendances de la demande et à réagir rapidement aux exigences des clients est un élément clé de différenciation sur le marché. » Clem Connor, directeur financier de Western Global

Les fonctionnalités de facturation robustes basées sur des projets servent de seuil pour la gestion de contrats complexes. De nombreuses entreprises souffrent de pertes de revenus et de désabonnement de la clientèle parce qu'elles s'appuient sur des processus manuels lourds, inefficaces et lents pour gérer les contrats. Les nombreuses feuilles de calcul et les transferts organisationnels impliqués introduisent des erreurs coûteuses et des retards de projet, et privent les entreprises de la possibilité de capitaliser sur tout le potentiel de leurs activités contractuelles.

Dans de nombreux cas, les entreprises laissent de l'argent sur la table parce qu'elles ne peuvent pas réagir assez rapidement à l'expiration des relations clients.

L'un des nombreux problèmes liés à la gestion des contrats est la gestion des multiples transactions qui se produisent généralement avec un client au cours d'une année. Certaines d'entre elles peuvent être des transactions ponctuelles, tandis que d'autres sont des renouvellements de contrats annuels pour de nouveaux utilisateurs, des licences de produits et de modules ou des droits d'assistance et de maintenance. Un bon système de gestion financière simplifie ce processus pour vous et votre client en permettant la co-résiliation de plusieurs transactions dans un seul contrat avec

un renouvellement unique. En même temps, la prise en charge de plusieurs contrats offre une flexibilité supplémentaire lorsqu'il n'est pas approprié de résilier tous les éléments d'un même contrat. Cette approche simplifiée permet de garantir un maximum de revenus pendant le processus de renouvellement.

Les majorations et les remises sont des aspects essentiels du processus de gestion des contrats. Lorsque vous renouvelez un contrat avec un client, vous pouvez augmenter les prix en fonction d'un catalogue de prix prédéfini, d'une augmentation standard générale ou vous pouvez augmenter les prix pour certains de vos clients uniquement. De même, vous pouvez accorder des remises à certains clients. Il est important que vous ayez la flexibilité nécessaire pour mettre en œuvre et personnaliser les majorations et les remises pour n'importe quelle gamme de clients. Cependant, la gestion de ce processus à l'aide de feuilles de calcul comporte des risques d'erreur, de perte de revenus et d'insatisfaction des clients. Il est essentiel que votre système de gestion financière d'entreprise fournisse des fonctionnalités permettant de gérer les augmentations à tous les niveaux ou sur la base d'un client ou d'un contrat, tout en prenant en charge des remises granulaires jusqu'au niveau de la transaction individuelle.

Conclusion

Un système ERP cloud est essentiel pour gérer vos opérations de manière rentable. Vous devez disposer d'informations en temps réel sur de nombreuses mesures financières telles que les ratios de rentabilité, les marges d'inventaire, les passifs, les immobilisations et les impôts.

Un système de gestion d'entreprise intégré qui rassemble vos processus de commande à encaissement et d'approvisionnement au paiement vous offre d'excellentes opportunités commerciales.

Visibilité tout en permettant à votre personnel d'effectuer son travail beaucoup plus rapidement. Un système de gestion d'entreprise adaptable avec une planification d'entreprise riche, une intégration complète du système et des capacités de reporting solides fonctionnant dans le cloud vous positionnera pour la prochaine étape du cycle de vie de votre entreprise.



Liste de contrôle du système ERP Cloud

Gestion des activités principales	
Grand livre général, comptes clients et Comptes à payer	
Gestion des dépenses	
Gestion fiscale	
Gestion de la conformité	
Acquisition, amortissement, cession et réévaluation d'actifs	
Gestion des amortissements	
Automatisation de la comptabilité des processus d'actifs	
Gestion des flux de trésorerie	
Reconnaissance des revenus	
Prise en charge des règles clés de reconnaissance des revenus	
Gestion de la reconnaissance des revenus sur les ventes multi-éléments	
Modèles de reconnaissance des revenus personnalisés	
Planification et rapports financiers	
Budgétisation et prévisions	
Modélisation et administration	
Gestion des stocks	
Gestion des coûts d'inventaire	
Gestion des marges sur les produits	
Capacités de contrôle des stocks	
Surveiller la rotation des stocks	
Planification de l'offre et de la demande	
Achat et gestion des fournisseurs	
Pistes d'audit d'achat	
Génération automatique de bons de commande	
Expédition et traitement des commandes	
Intégration avec les transporteurs maritimes	
Affichage en libre-service du statut d'expédition	
Surveiller les commandes en souffrance	
Autoriser la sélection de la priorité d'expédition	
Suivi logistique	
Prise en charge de l'exécution en plusieurs étapes	


Gestion des devis, commandes et facturation	
Routage électronique pour le dropshipping	
Transformation automatique du devis en commande	
Transformation automatique de la commande en facture	
Tarifcation et remises intégrées avec gestion des devis	
Gestion intégrée des commandes et RMA	
Automatisation des différentes conditions de paiement	
Prise en charge ponctuelle, partielle, au prorata ou Facturation récurrente	
Surveiller le DSO et le vieillissement	
Intelligence d'affaires	
Tableaux de bord en temps réel	
Indicateurs clés de performance	
Rapports en libre-service	
Gestion multi-filiales	
Prise en charge de plusieurs devises et taux d'imposition	
Rapports d'entités locales et inter-entités	
Taux de change en temps réel	
Comptabilité de projet et gestion des contrats	
Gestion des ressources	
Gestion du renouvellement des contrats	
Paiements proportionnels	
Coût du projet	
Augmentations et remises personnalisées	
Gestion des transactions multiples	

ORACLE
NetSuite


www.netsuite.co.uk

Bonjour-Netsuite_FR@oracle.com

+44-2078-167535

 facebook.com/netsuite

 twitter.com/netsuite

 linkedin.com/company/netsuite

 instagram.com/oraclenetsuite

Copyright © 2024, Oracle et/ou ses filiales. Ce document est fourni à titre d'information uniquement et son contenu est sujet à modification sans préavis. Ce document n'est pas garanti sans erreur, ni soumis à d'autres garanties ou conditions, qu'elles soient exprimées oralement ou implicitement par la loi, y compris les garanties et conditions implicites de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. Nous déclinons expressément toute responsabilité concernant ce document, et aucune obligation contractuelle n'est formée directement ou indirectement par ce document. Ce document ne peut être reproduit ou transmis sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, à quelque fin que ce soit, sans notre autorisation écrite préalable. Oracle, Java et MySQL sont des marques déposées d'Oracle et/ou ses sociétés affiliées. Les autres noms peuvent être des marques déposées de leurs propriétaires respectifs.