



ORACLE

Le guide du DAF sur la planification d'entreprise connectée

Cinq façons d'aligner la planification
financière, opérationnelle et sectorielle



Table des matières

La nécessité d'une planification d'entreprise connectée3

Comment la finance permet la planification d'entreprise connectée.....4

Cinq façons d'aligner l'entreprise.....5

 1. Modélisation de scénarios.....6

 2. Planification des ventes et du marketing7

 3. Planification des effectifs8

 4. Planification financière des projets.....9

 5. Planification et exécution intégrées des activités (IBPX).....11

Principales fonctionnalités d'une solution de planification connectée13

Découvrez ce qu'Oracle peut faire pour vous14



La nécessité d'une planification d'entreprise connectée

L'époque de la croissance à tout prix est révolue. Aujourd'hui, l'accent est mis sur une croissance durable à long terme, les DAF et leurs équipes devant guider l'entreprise de manière à mieux équilibrer la croissance et les bénéfices. Ils sont invités à identifier les investissements stratégiques tout en aidant l'entreprise à réduire les coûts et à allouer des ressources limitées aussi efficacement que possible.

La nécessité d'une croissance rentable signifie que les DAF doivent être à la fois responsables financiers et directeurs des opérations. La définition d'objectifs à court et à long terme nécessite un alignement entre la planification financière et la planification des différents domaines d'activité de l'entreprise. L'équipe finance dirige toujours la planification budgétaire et la gestion des finances quotidiennes, mais elle utilise également ces données et ces analyses pour aider les équipes opérationnelles de l'entreprise à définir leurs plans et à prendre les bonnes décisions. La finance aide à rassembler tous ces plans. Pourtant, trop d'entreprises ont une planification cloisonnée ou s'appuient sur des systèmes logiciels déconnectés.

Une planification cloisonnée des différents domaines d'activité suffisait auparavant. Les services pouvaient envoyer des modèles fixes au service finance afin de les consolider périodiquement pour un plan stratégique d'entreprise, puis se concentrer sur l'exécution de leurs plans individuels. Cependant, la rigueur et la réactivité nécessaires pour parvenir à une croissance rentable ont mis en évidence les lacunes des processus traditionnels de budgétisation, de planification et de prévision.

Les entreprises veulent basculer facilement entre les tactiques d'économies et d'investissement.

Les entreprises veulent basculer facilement entre les tactiques d'économie et d'investissement, et le choix peut varier considérablement en fonction de facteurs externes en rapide mutation, tels que les taux d'intérêt, l'inflation et la confiance des consommateurs. Les équipes finance souhaitent pouvoir appliquer les nouvelles fonctionnalités d'intelligence artificielle à leur travail d'analyse et d'exploitation des données.

Les entreprises innovantes exécutent constamment des scénarios et planifient les imprévus tout en testant de nouveaux modèles et en repensant les stratégies analytiques et les sources de données. Elles s'appuient sur davantage d'éléments provenant des opérations et des différents domaines d'activité pour les guider vers une allocation optimale des ressources et du capital. Dans ce contexte, la planification d'entreprise connectée et continue n'est pas seulement une bonne pratique, c'est une nécessité.

Comment la finance permet la planification d'entreprise connectée

Le rôle de la finance a depuis longtemps évolué, passant de la tenue des comptes à l'aide à l'orientation de la stratégie et de la feuille de route de l'entreprise. Ce rôle nécessite de collaborer avec les équipes métier sur des étapes tactiques pour atteindre une vision à long terme. En tant que tel, la finance nécessite davantage de données et d'éléments provenant des ventes et des opérations, des ressources humaines, de la supply chain et d'autres domaines d'activité. Les services finance disposent des compétences analytiques et des connaissances métier nécessaires pour fournir à ces équipes des analyses clés et les aider dans la planification et les décisions stratégiques. Alors que l'IA joue un rôle plus important dans la prise en charge de ce type d'analyse, il devient encore plus crucial que les équipes finance accèdent à des données précises et complètes et puissent partager facilement des données et des analyses dans toute l'entreprise.

Les décisions doivent être pilotées sur les données,
et cela ne se limite pas aux données financières.

Dans l'environnement actuel, planifier et prendre des décisions sur la base d'une intuition ne suffit pas. Les décisions doivent être axées sur les données et ne pas se limiter aux données financières. Les entreprises doivent prendre en compte toutes les données opérationnelles et financières, ainsi que les données provenant de sources externes. Les données externes pertinentes peuvent être aussi diverses que les sentiments des consommateurs, les données météorologiques et les tendances de la marque.

Par le passé, demander aux plans d'inclure toutes ces données dans un rapport exploitable en temps voulu pouvait s'avérer une tâche difficile, voire impossible. Cependant, les progrès technologiques ont rendu cette tâche beaucoup plus accessible. L'IA et le machine Learning peuvent aider à réduire le temps nécessaire pour produire des prévisions et à améliorer leur précision. Par exemple, l'IA peut automatiser des éléments d'analyse des données, ce qui permet aux équipes finance de se concentrer sur la prise de décision et d'action stratégiques, plutôt que d'exécuter des rapports. La planification prédictive bénéficie des modèles d'IA pour générer des prévisions, auxquelles les analystes peuvent ensuite ajouter leur vision humaine et s'adapter en fonction de leurs connaissances et de leur expérience. Le machine learning peut analyser en permanence les prévisions à la recherche d'anomalies ou de problèmes, en présentant rapidement ses conclusions aux utilisateurs. Ce type de fonctionnalité est de plus en plus intégré aux applications de planification, de sorte que les utilisateurs peuvent tirer parti des analyses réalisées à l'aide de l'IA sans interrompre leur processus de travail normal.

L'adoption d'une technologie avancée peut rapprocher les services financiers d'un processus de prévision continu et les aider à devenir de véritables agents de changement dans l'entreprise. Les équipes finance peuvent s'associer aux opérations et aux responsables des différents domaines d'activité, en leur consacrant plus de temps pour prendre des décisions sur la base d'informations complètes, précises et opportunes.

5 façons d'aligner l'entreprise

Comme l'illustrent les cinq scénarios mis en évidence tout au long de cet e-book, de nombreux processus traditionnels de planification et d'analyse financières d'entreprise évoluent pour adopter une planification et une analyse étendues, également connues sous le nom de xP&A. La pratique xP&A, ou ce que nous appelons la planification d'entreprise connectée, supprime les cloisonnements entre les processus de planification financière et opérationnelle. Elle les combine idéalement sur une plateforme de planification cohérente, reliant les prévisions et la planification financières à des domaines tels que :

1. La modélisation de scénarios
2. La planification des ventes et du marketing
3. La planification des effectifs
4. La planification financière des projets
5. La planification et l'exécution intégrées des activités (IBPX)

Un processus de planification connecté permet d'aligner chaque unité opérationnelle sur les objectifs de l'entreprise. Malgré les différences de secteur, de taille et d'objectif, chaque initiative décrite ci-dessous explore les gains significatifs découlant de la connexion de ces domaines aux processus de planification. Avec plus de données consolidées sur une seule plateforme, les entreprises peuvent augmenter leur efficacité et leur précision, car les équipes ne sont plus enlisées dans la compilation et la vérification manuelles des données, ce qui les aide à réagir plus rapidement aux changements du marché. Elles bénéficient également d'informations plus exploitables, de processus standardisés dans l'ensemble de l'entreprise, de coûts réduits et d'une meilleure base pour la croissance.

1 Modélisation de scénarios

La modélisation de scénarios est devenue plus critique que jamais compte tenu de la vitesse à laquelle les clients, les fournisseurs et les investisseurs s'attendent à ce qu'une entreprise réponde à tout aléa qu'elle rencontre. L'équipe finance peut utiliser la modélisation de scénarios pour capturer efficacement une gamme de résultats possibles et traduire ces scénarios en décisions crédibles impliquant tous les secteurs d'activité clés. Établir une plage précise de résultats pertinents nécessite une collaboration étroite entre les équipes finance et de stratégie opérationnelle, de même que pour retenir le bon scénario.

De nombreuses décisions métier importantes impliquent la modélisation des changements opérationnels. Par exemple, les entreprises pourraient modéliser le moment où elles devraient adopter une stratégie de réduction des coûts et les conditions dans lesquelles elles devraient procéder à des réductions d'effectifs, quitter certaines zones géographiques, modifier leur chaîne d'approvisionnement ou céder des actifs ou des activités peu performants. Sur une note plus positive, une entreprise pourrait déterminer comment se lancer dans une stratégie de croissance en faisant des acquisitions, en adoptant de nouveaux canaux de vente ou en investissant dans de nouveaux produits.

Quelle que soit la stratégie que vous choisissiez, les prévisions financières traditionnelles ne suffisent pas. Pour obtenir un véritable alignement au sein de l'entreprise, les analystes, quelque soit leur secteur d'activité, doivent être en mesure de modéliser les scénarios qu'ils prévoient en fonction de la connaissance de leur domaine d'activité spécifique, ainsi que des informations pertinentes provenant d'autres fonctions ou unités opérationnelles. Si le marketing planifie une grande campagne pour stimuler les ventes, la production, la chaîne logistique et les ressources en personnel doivent être adaptées.

Une fois que tous les résultats possibles ont été modélisés, ces scénarios peuvent être combinés en une seule stratégie d'entreprise et testés avec des simulations de type Monte Carlo pour comprendre les probabilités de chaque possibilité. Ensuite, la stratégie globale peut être intégrée dans des plans plus granulaires avec une visibilité partagée sur une seule plateforme. Cela permet un feedback continu et une visibilité sur les réalisations dans les domaines de la finance, des opérations et des différents domaines d'activité.

Avec Oracle Cloud EPM Planning, les entreprises peuvent aller au-delà de leur attentes grâce aux fonctionnalités de modélisation de scénarios avancées.

En savoir plus

2 Planification des ventes et du marketing

Les décideurs examinant attentivement les budgets et les allocations d'investissement, il est plus que jamais essentiel d'aligner la planification des ventes, du marketing et de la finance. La prévision des ventes est la contribution la plus importante à la prévision financière et peut être le principal moteur de la stratégie. Les stratégies de planification prédictive bénéficient de plus en plus des modèles d'IA et de machine learning pour générer des prévisions qui accompagnent et alimentent les prévisions humaines, ce qui, espérons-le, permet d'améliorer la précision. La planification de la finance, des ventes et du marketing exécutée sur une même plateforme technologique, avec des fonctionnalités d'IA intégrées, rend plus pratique l'application de ces outils de data science.

L'alternative consiste généralement à disposer de modèles de vente cloisonnés, généralement conçus dans des feuilles de calcul indépendantes puis regroupées au sein d'une feuille de calcul plus volumineuse. Une telle approche rend difficile l'obtention d'une vue d'ensemble de la performance par rapport aux objectifs de vente ou l'estimation fiable de l'incidence de la performance commerciale sur les prévisions financières. Cette approche rend également plus difficile l'application d'analyses soutenues par l'IA.

Pour les entreprises B2C, les dépenses marketing figurent souvent parmi les principaux éléments du plan financier. Avoir des systèmes de planification déconnectés dans les domaines du marketing, des ventes et de la finance entrave la capacité d'une entreprise à avoir une vision complète, ce qui entraîne des opportunités de revenus manquées. Une augmentation des dépenses marketing, vue isolément, peut sembler une décision risquée, mais lorsque les équipes disposent d'une visibilité sur les finances, les ventes et le marketing, elles peuvent associer cette augmentation des dépenses à l'augmentation des opportunités de revenus.

Lorsque la planification des finances, des ventes et du marketing est sur la même plateforme technologique, elle offre à ces équipes une vue complète des performances. Les volumes de ventes et les prévisions de revenus correspondantes par typologie de client, par groupe de produits ou par canal deviennent facilement visibles et disponibles. Par conséquent, des ajustements itératifs peuvent être effectués sur certaines variables, telles que le prix, le produit ou le placement, afin d'affecter les ventes ou le revenu.

Oracle Cloud EPM Sales Planning offre aux entreprises des planifications de quotas et des plans de comptes basés sur des données, ainsi que des prévisions de ventes avancées optimisées par l'IA.

En savoir plus

3 Planification des effectifs

La pénurie continue des effectifs, associée à la croissance des salaires, n'a pas seulement placé le sujet des talents dans les priorités des RH. Elle figure également sur la liste des priorités du DAF.

Lorsqu'il s'agit d'équilibrer le profit et la croissance, la gestion des talents est un jeu d'équilibriste. Le sureffectif ou une utilisation inefficace des équipes peuvent rapidement éroder les marges bénéficiaires. Mais la réduction des coûts des effectifs grâce aux licenciements, à l'externalisation ou à la réduction du nombre et du coût des promotions peut vous laisser sans les talents nécessaires pour saisir les opportunités de croissance.

Essayer de résoudre ces problèmes dans une structure, RH ou finance, cloisonnée ne permet pas de résoudre l'ensemble de l'équation. La planification des effectifs doit être liée à des objectifs stratégiques et financiers. L'IA crée de nouvelles opportunités pour les RH de repérer les lacunes dans les compétences de ses collaborateurs et celles nécessaires pour atteindre les objectifs stratégiques de l'entreprise. Étant donné que l'IA peut détecter et cataloguer en permanence les changements dans les compétences collectives d'une entreprise, elle peut aider les RH à bénéficier d'une plus grande visibilité. Mais les équipes RH devront collaborer avec les équipes finance, ainsi qu'avec les responsables des unités opérationnelles, pour combler ces lacunes grâce à la formation, au recrutement, aux affectations de croissance ou à d'autres stratégies.

L'utilisation de la planification d'entreprise connectée aligne la stratégie de gestion des ressources humaines d'une entreprise sur sa stratégie commerciale, améliorant ainsi la collaboration entre la finance et les RH et permettant aux deux fonctions :

1. D'effectuer une analyse de scénario de simulation autour de la planification de l'effectif.
2. D'explorer les compétences nécessaires pour atteindre les objectifs de l'entreprise.
3. De prévoir les coûts et l'efficacité des changements organisationnels.

Oracle Cloud EPM permet aux services financiers de collaborer étroitement avec les RH grâce à une intégration prédéfinie dans Oracle Fusion Cloud Human Capital Management (HCM) ainsi qu'à une intégration avec des solutions tierces de gestion du capital humain.

En savoir plus

4 Planification financière des projets

Les entreprises devant concilier la maîtrise des coûts et l'investissement dans des opportunités de croissance prometteuses, la nécessité d'achever les projets à fort niveau d'investissement dans les délais et le budget impartis est plus cruciale que jamais. Malheureusement, un projet dans le budget et dans les délais tend à être plus l'exception que la norme, souvent parce que les décisions sont prises sur des données erronées ou incomplètes. Cela met en évidence le risque de faire de la planification financière des projets avec des systèmes déconnectés.

Une planification financière efficace des projets nécessite de prendre en compte le nombre de collaborateurs (planification des effectifs), les dépenses d'investissement et les retours attendus d'un projet donné. Les équipes doivent comprendre l'impact d'un projet sur le plan financier global de l'entreprise et les risques qu'il crée pour l'entreprise. Avoir une visibilité complète et constante sur les performances financières d'un projet nécessite de voir les dépenses d'un projet, l'effectif nécessaire et le retour sur investissement potentiel. Cela nécessite une plateforme complète de planification financière des projets intégrée sur la même plateforme que votre plan de ressources humaines, votre plan de dépenses d'investissement et votre plan financier. Cela permet de s'assurer que chaque plan reflète les derniers changements et que vous pouvez obtenir une image claire des projets potentiels dans lesquels investir.

L'intégration du processus de planification à l'exécution des projets aide le service finance à prendre les bonnes décisions d'investissement et à surveiller en permanence les coûts réels par rapport aux prévisions, en ajustant le portefeuille de projets selon les besoins.

Oracle Cloud EPM aligne toutes les parties prenantes du processus de planification financière des projets sur des indicateurs prêts à l'emploi pour planifier les coûts liés aux projets à court et à long terme.

En savoir plus

Le groupe Alkhorayef approfondit la planification financière de ses projets

Entreprise internationale produisant des pompes à eau et des équipements pour l'agriculture, l'irrigation et le forage de puits, le groupe Alkhorayef était confronté à des processus de planification fragmentés. Cette situation a entraîné des opérations inefficaces et la perte de la visibilité nécessaire pour guider la prise de décision pour les entités du groupe. L'entreprise a considérablement amélioré ses processus de planification et de budgétisation à l'aide d'Oracle Cloud EPM, qui permet la planification connectée entre les départements pour les effectifs, CapEx, OpEx et les projets. La solution a également permis de réduire de moitié le processus de budgétisation annuel de l'organisation, qui était de trois mois.

[Lire le témoignage complet](#)



5 Planification et exécution intégrées des activités (IBPX)

Les chaînes logistiques continuent d'être un facteur de risque majeur pour les entreprises en raison des pénuries de matériaux, des phénomènes météorologiques extrêmes, de l'inflation, de la guerre et d'autres bouleversements qui peuvent augmenter les coûts et perturber le service. Les entreprises agiles peuvent connecter avec succès la planification financière, commerciale, opérationnelle et supply chain à l'exécution pour donner aux dirigeants les bons critères de décision au bon moment, ce qui réduit la latence des décisions et améliore la visibilité globale.

La planification des ventes et des opérations est depuis longtemps l'une des bonnes pratiques des équipes supply chain performantes qui tentent d'aligner les bonnes informations pour prendre des décisions en temps opportun. L'intégration de l'IA dans les processus de la chaîne logistique peut aider les contributeurs dans cet effort, avec des fonctionnalités qui les aident à prévoir plus précisément les délais d'expédition ou à réduire les délais d'exécution des commandes à l'aide d'outils de gestion des entrepôts.

L'avantage de ces types d'analyses basées sur l'IA est encore plus puissant lorsque les plans opérationnels sont étroitement alignés sur la finance. Les décisions de planification nécessitent la synchronisation des données relatives aux matériaux, aux ressources, à la finance et aux effectifs afin de coordonner le plan de bout en bout. Prenons l'exemple d'une fonctionnalité d'achats qui utilise une IA générative pour recommander d'autres options de fournisseurs et suggérer des options de remise dynamiques qui aident à optimiser le fonds de roulement en encourageant les paiements anticipés. Un tel outil est particulièrement utile lorsque les équipes supply chain et finance planifient ces choix ensemble, à l'aide de données et de plateformes communes, afin de répondre aux besoins opérationnels et financiers. L'agilité, la réactivité et la résilience de la planification s'appuient sur ces fonctionnalités clé de planification intégrées pour faciliter l'alignement.

L'intégration entre les solutions cloud EPM d'Oracle et la planification de la chaîne logistique simplifie la collaboration entre les acteurs financiers et ceux de la supply chain pour aider à dégager un consensus et réagir aux perturbations de l'activité.

En savoir plus

Comment The Wonderful Company a réalisé des économies grâce à la planification d'entreprise intégrée

Après une série d'acquisitions, The Wonderful Company, fournisseur alimentaire mondial, a adopté la suite Oracle Cloud Applications pour intégrer les fonctions finance, planification et supply chain, ainsi que pour soutenir durablement sa croissance. En intégrant les solutions cloud EPM, ERP et Supply chain (SCM) d'Oracle, l'entreprise a réduit son temps de planification financière de plus de 35 %, optimisé sa chaîne d'approvisionnement et réduit son coût total de possession de plusieurs millions de dollars.

[Lire le témoignage complet](#)



Principales fonctionnalités d'une solution de planification connectée

Flexible : il est essentiel que les équipes finance et opérations puissent modéliser leurs cas d'usage spécifiques, qui sont très différents en termes de granularité, de sujets et de données. La plateforme doit également aligner les efforts de planification entre les moteurs communs qui s'influencent mutuellement afin que l'entreprise puisse se concentrer sur un plan global pour exécuter sa stratégie.

Modulaire : vous devez être en mesure d'adopter les fonctionnalités nécessaires en fonction de vos besoins. Une plateforme de planification modulaire permet non seulement une approche progressive de l'implémentation, mais elle vous permet également de répondre plus facilement aux nouvelles exigences de votre entreprise, telles que les acquisitions ou l'entrée sur de nouveaux marchés.

Connectée au niveau opérationnel : votre plateforme de planification doit facilement se connecter à vos autres systèmes opérationnels au niveau des données et des processus pour aider les équipes à changer de cap de manière proactive en cas de changement des conditions du marché.

Hautement intelligente : les outils de data science et d'IA doivent être au cœur de vos prévisions, les analystes fournissant le contexte. Au lieu d'être une application particulière, ces fonctionnalités doivent être directement intégrées à votre plateforme de planification, en prenant des données à partir de systèmes opérationnels ou financiers et en présentant automatiquement des recommandations de planification sans avoir besoin de compétences en Python ou en data science.

Packagée et configurable : il est peu probable que l'adoption d'une plateforme générale et la tentative de la personnaliser ou d'ajouter des fonctionnalités pour répondre à vos besoins répondent aux exigences de la planification d'entreprise connectée. Recherchez plutôt des applications cloud de planification packagées pour les domaines d'activités spécifiques qui sont fréquemment mises à jour afin de tenir les utilisateurs informés des bonnes pratiques du secteur.

Découvrez ce qu'Oracle peut faire pour vous

Choisir une véritable solution de planification d'entreprise connectée facilite une adoption plus rapide par l'entreprise de nouveaux modèles commerciaux et initiatives. Les équipes finance peuvent planifier et prévoir avec une plus grande précision et avec des informations plus exploitables, car elles sont connectées dans tous les domaines d'activité de l'entreprise. La possibilité de voir immédiatement l'impact de l'évolution des moteurs opérationnels et des données sur les prévisions globales dans les domaines financiers et d'autres domaines opérationnels, tous documentés en un seul endroit, vous permet de prendre les bonnes décisions commerciales aux moments critiques et de gagner en agilité pour surpasser vos performances.

Découvrez comment Oracle Cloud EPM peut vous aider à vous connecter et à améliorer la planification dans votre entreprise.

En savoir plus

Copyright © 2024, Oracle et/ou ses filiales. Le présent document est fourni à titre informatif uniquement et les informations qu'il contient sont susceptibles de modification sans préavis. Le présent document peut contenir des erreurs ; il ne fait l'objet d'aucune garantie ou condition, qu'elle soit exprimée oralement ou jugée implicite en droit, y compris les garanties et conditions implicites de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. Nous déclinons expressément toute responsabilité eu égard au présent document, et aucune obligation contractuelle ne saurait être formée directement ou indirectement par ce document. Le présent document ne peut être reproduit ou transmis sous quelque forme ou par n'importe quel moyen, électronique ou mécanique, quelle qu'en soit la fin, sans notre autorisation écrite préalable. Oracle®, Java et MySQL, et NetSuite sont des marques déposées d'Oracle et/ou de ses sociétés affiliées. Les autres noms mentionnés peuvent être des marques commerciales de leurs propriétaires respectifs.

