

alteryx

E-BOOK

5 cas d'usage pour aider les professionnels de la FP&A à gagner du temps

Découvrez cinq processus FP&A courants à rationaliser pour gagner du temps, améliorer la précision et prendre de meilleures décisions stratégiques.



- 2** **Introduction**
- 3** Cas d'usage n° 1
Rapprochement entre systèmes
- 4** Cas d'usage n° 2
Automatisation des rapports de gestion
- 5** Cas d'usage n° 3
Planification et prévision de la demande
- 6** Cas d'usage n° 4
Segmentation de la clientèle
- 7** Cas d'usage n° 5
Planification du parc immobilier
- 8** **À propos d'Alteryx**

Introduction

Les processus manuels FP&A sont chronophages et répétitifs. Ils peuvent également réduire l'avantage concurrentiel de votre organisation.

On estime que l'employé moyen de la FP&A passe 75 % de son temps à collecter manuellement des données.

Ce temps perdu pourrait être consacré à la livraison d'insights et à l'ajout de valeur aux processus de planification, de prévision et de budgétisation. Les entreprises tournées vers l'avenir automatisent cinq des processus les plus courants du FP&A pour gagner du temps, améliorer la précision et optimiser la santé financière de leur entreprise.

Rapprochement entre systèmes

600

heures économisées par an sur les validations de prix

Le rapprochement entre systèmes compare deux ensembles d'enregistrements pour vérifier que les chiffres sont corrects et correspondent. Dans le cadre de la FP&A, il est important de s'assurer que les données des différents systèmes sont correctement rapprochées et qu'elles sont correctes dès le départ.

PROBLÉMATIQUES COURANTES :

- Des structures et des applications rigides peuvent être en place pour consolider et rapprocher les données des systèmes financiers, ce qui complique la réponse aux besoins des différents départements
- Les utilisateurs finaux ne peuvent pas remanier les processus, ils peuvent uniquement gérer les rapports et les workflows métier, mais pas la préparation des données, les calculs ou la maintenance des structures
- Les processus ne fonctionnent généralement qu'avec des systèmes prêts à l'emploi

SOLUTION ALTERYX

Rapprochez les données, telles que celles des actifs et des passifs, à l'aide d'un processus standardisé et automatisé pour faire face aux problèmes plus rapidement et avoir plus de temps pour gérer les valeurs inhabituelles identifiées.

EXEMPLE DE RÉUSSITE D'UN CLIENT

Un administrateur de solutions pour la santé et la gestion de patrimoine et de programmes d'avantages sociaux améliore la précision des validations de prix grâce à l'automatisation tout en réduisant les délais de livraison, et gagne 600 heures par an.



Automatisation des rapports de gestion

50 M de lignes de données parcourues en 5 minutes

Certaines entreprises sont tenues de produire des rapports de gestion pour aider les responsables à voir quels facteurs sont déterminants pour l'activité, notamment des KPI tels que les bénéfices et les pertes par catégorie, département, fonction ou équipe. Ces rapports peuvent aider les dirigeants à mieux comprendre certains aspects du business et à prendre des décisions stratégiques.

PROBLÉMATIQUES COURANTES :

- Si les responsables ne reçoivent pas de rapports régulièrement, ils risquent de passer à côté des insights qui pourraient aider l'entreprise à se développer ou à éviter des erreurs coûteuses
- La consolidation des données de différents segments d'activité, surtout s'ils sont répartis à différents endroits, est complexe
- La façon dont les formules sont calculées pour les KPI essentiels doit être clairement communiquée afin que les responsables puissent comprendre les risques associés et prendre des décisions éclairées

SOLUTION ALTERYX

Créez un processus entièrement intégré pour la connexion aux sources de données, la préparation et la transformation des données, ainsi que le reporting. Obtenez plus rapidement des rapports plus précis et facilitez la documentation claire des workflows pour comprendre comment l'analyse a été effectuée.

EXEMPLE DE RÉUSSITE D'UN CLIENT

Un conglomérat du secteur des technologies a amélioré son reporting de performance en actualisant tout son jeu de données, soit plus de 50 millions de lignes, toutes les trois heures au lieu d'une fois par semaine.



Planification et prévision de la demande

75 heures par jour économisées dans tous les services

La planification de la demande aide les entreprises à optimiser la fourniture de leurs produits ou services en anticipant la demande. Cela implique la collecte de données, l'analyse statistique des métriques, la modélisation pour prédire la demande, la planification de scénarios pour tenir compte de l'incertitude et la collaboration avec plusieurs intervenants, tels que les fournisseurs et les fabricants.

PROBLÉMATIQUES COURANTES :

- Tout le monde a besoin de données, mais il est souvent difficile d'obtenir les bonnes et de les avoir à temps
- L'accès aux données et leur protection constituent un défi, en particulier lorsque la plupart des données sont conservées dans des feuilles de calcul et réparties entre différentes équipes.
- La collecte des données dans différents formats pour les nettoyer et les fusionner est un processus manuel très chronophage.

SOLUTION ALTERYX

Connectez-vous aux sources de données, préparez les données et appliquez automatiquement l'analytique avancée, avec notamment l'analytique prédictive et prescriptive, afin de mieux anticiper la demande et de déterminer la meilleure combinaison de produits ainsi que les quantités à produire.

EXEMPLE DE RÉUSSITE D'UN CLIENT

Une entreprise de semi-conducteurs a réduit de 1 % le travail de préparation, de publication et de distribution des rapports, ce qui lui a permis de gagner 75 heures par jour dans tous les départements.



alteryx

Segmentation de la clientèle

275 % de hausse du CA lié aux campagnes

Il est important pour les entreprises d'analyser le comportement client et les stratégies de changement en fonction de l'évolution des tendances. Pour ce faire, elles peuvent segmenter la clientèle en différentes catégories, par exemple selon la contribution au chiffre d'affaires ou la compatibilité stratégique, et créer un plan différent pour chaque segment.

PROBLÉMATIQUES COURANTES :

- Les données se trouvent souvent dans des systèmes ERP et nécessitent beaucoup de nettoyage avant de pouvoir être utilisées pour le reporting
- La plupart des rapports de segmentation sont basés sur des hypothèses, l'intuition et l'instinct, et non sur une représentation et un examen de données précis

SOLUTION ALTERYX

Transformez les types de consommation et de comportements des clients en modèles de segmentation basés sur les données pour vous aider à prendre des décisions concernant les produits, les promotions et les stratégies de commercialisation.

EXEMPLE DE RÉUSSITE D'UN CLIENT

Une entreprise du secteur de la mode a utilisé la segmentation de la clientèle ainsi qu'un modèle de probabilité de tarification dans sa campagne marketing de fin d'année et a constaté une augmentation de 275 % du chiffre d'affaires de campagne par rapport à la campagne de l'année précédente.



Planification du parc immobilier

50 % de réduction des processus manuels mensuels

En ce qui concerne les investissements immobiliers, les départements FP&A doivent tenir à jour des données et des rapports afin de déterminer quels sont les meilleurs emplacements pour de nouveaux biens immobiliers et l'impact de ces biens sur les bilans financiers du point de vue des recettes et des dépenses.

PROBLÉMATIQUES COURANTES :

- Choisir un emplacement pour un bureau, un magasin ou un autre bien immobilier peut être un processus complexe avec des conséquences à long terme
- Les entreprises peuvent avoir besoin d'exploiter des jeux de données tiers avec des informations sur la localisation, les consommateurs potentiels, les concurrents, etc.
- L'analyse du site et de l'emplacement peut être élaborée et impliquer des prévisions de vente, des modèles de « cannibalisation », des modèles analogues, des évaluations des caractéristiques du site, etc.

SOLUTION ALTERYX

Améliorez votre planification immobilière grâce à des connecteurs intégrés aux principaux systèmes SIG et à des fonctionnalités unifiées d'intelligence spatiale pour trouver des réponses à vos questions sur les emplacements potentiels.

EXEMPLE DE RÉUSSITE D'UN CLIENT

Un prestataire de services en immobilier commercial a créé un pipeline de données automatisé qui a réduit les processus manuels de 50 %, ce qui lui a permis d'identifier les tendances et les potentiels biens d'investissement.



alteryx



Rationaliser la PF&A avec Alteryx

La plateforme Alteryx Analytics Cloud Platform aide les entreprises à optimiser leurs opérations grâce à une analyse plus intelligente des scénarios et à de meilleures techniques de prévision. Découvrez comment votre service FP&A peut utiliser l'automatisation analytique pour retrouver du temps et maximiser l'efficacité et les performances.

En savoir plus

Pour vous lancer, rien de plus simple.

Alteryx permet aux équipes financières d'optimiser leurs projets grâce à l'analytique automatisée. Notre kit de démarrage pour la finance inclut des modèles permettant de tirer parti des jeux de données volumineux et disparates.

Kit de démarrage