

Super-floraison : Comment l'équipe financière stimule la croissance de l'entreprise

soldo

Sommaire

Introduction	3
Préface : Bientôt la super-floraison	5
Partie 1 : Les perspectives de croissance des entreprises sont à la hausse	6
Partie 2 : Retour en arrière impossible : il faut investir pour se développer	11
Partie 3 : La technologie et les réformes opérationnelles pour favoriser la croissance	21
Partie 4 : L'évolution de la fonction finance : des données à la vision d'entreprise	28
Conclusion : Recommendations de Soldo	35

Introduction

Mot de bienvenue de notre président

Les entreprises européennes ont traversé une période extraordinaire. Elles se sont repliées sur elles-mêmes pour relever les défis sans précédent posés par la pandémie. Cette situation est fort heureusement en train de changer. Nous sommes à l'aube d'une nouvelle année et de nouvelles promesses pour les entreprises de toutes formes et tailles. Les équipes financières ont été transformées par ces deux dernières années, non seulement par la pandémie, mais également par les progrès rapides de la technologie et de l'automatisation.

Elles sont désormais elles-mêmes agents du changement, favorisant l'agilité et l'innovation dans toutes les activités. Plus intelligentes, plus autonomes et mieux équipées pour accéder à des informations pertinentes.

Dans ce rapport, nous partageons ce que nous avons appris d'une étude que nous avons menée auprès de centaines de professionnels ayant une responsabilité financière au sein de PME en Europe. Nous nous sommes également entretenus avec une vingtaine de personnes sur le terrain, afin de sonder les raisons et la logique qui sous-tendent ces changements d'attitude, et nous leur avons demandé comment cela pourrait se traduire pour les entreprises en quête de croissance. Ce rapport montre comment, grâce à des processus dynamiques, une meilleure collaboration et des prévisions, les entreprises préparent la croissance, quels

que soient les défis qui se profilent. Nous vous invitons à découvrir comment les données peuvent contribuer au développement de votre propre entreprise.

Chez Soldo, nous serions honorés de vous accompagner dans cette aventure. Si vous reconnaissez des changements à mettre en oeuvre dans votre entreprise et que vous cherchez de l'aide, n'hésitez pas à nous contacter.

Mariano Dima
Président et
Directeur du conseil
d'administration,
Soldo



Une note sur la méthodologie

Soldo a mandaté Coleman Parkes Research, un cabinet de recherche indépendant, pour réaliser une étude. Le cabinet a interrogé 900 personnes en septembre 2021. Toutes les personnes interrogées provenaient d'entreprises comptant 1 000 employés ou moins situées en France, en Belgique, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Irlande, au Luxembourg, aux Pays-Bas, et en Italie. Toutes les personnes interrogées étaient des cadres décideurs assumant la responsabilité de l'ensemble des activités de l'entreprise, y compris des PDG. Ils supervisaient l'automatisation financière et des solutions technologiques et/ou étaient chargées de la supervision financière et des dépenses de l'entreprise. Les résultats ont été divisés en deux catégories : 1 à 50 employés et 50 à 1 000 employés, qui sont citées dans le rapport.

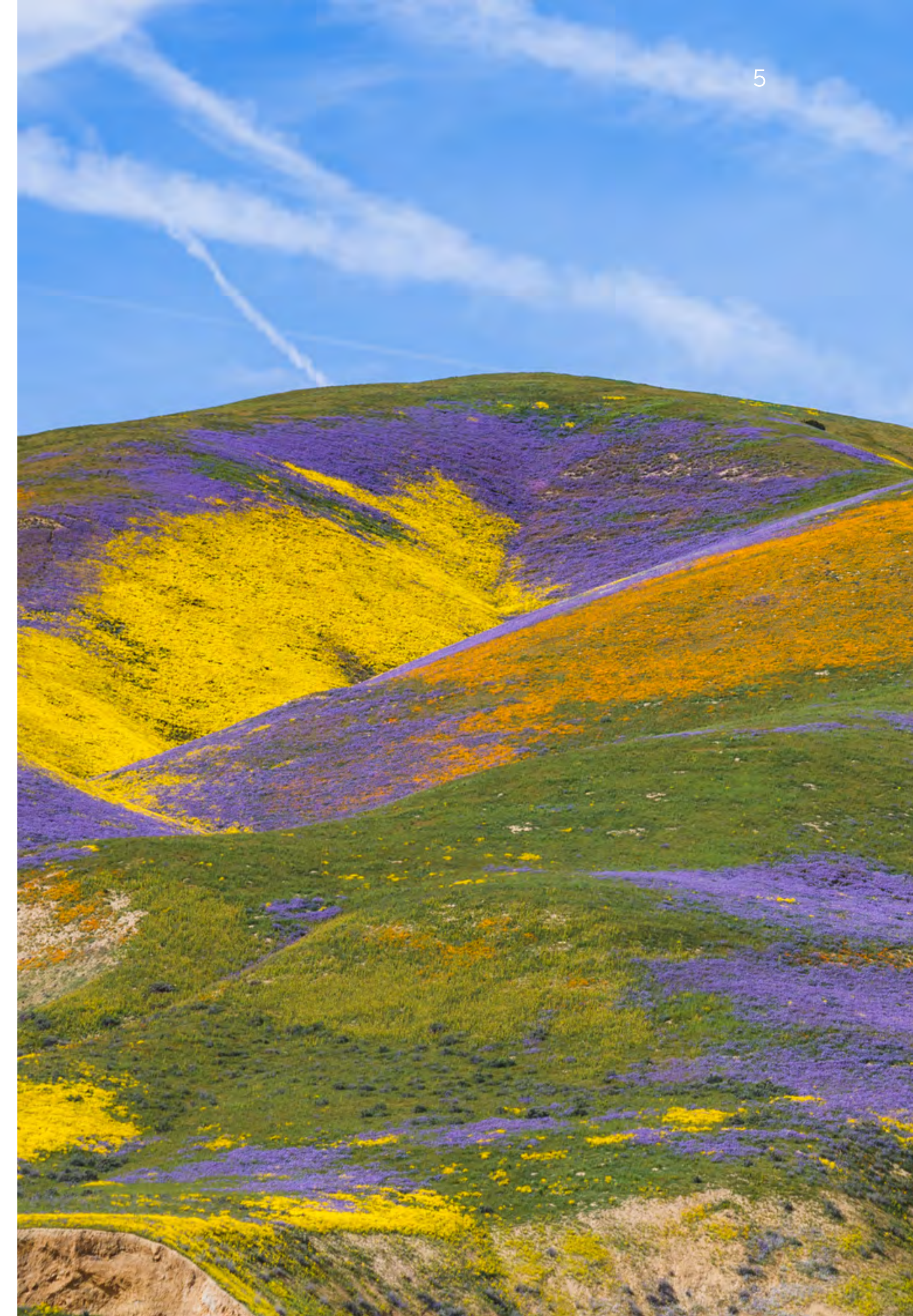
Soldo et ses représentants se sont également entretenus avec plus d'une vingtaine de décideurs financiers ou commerciaux provenant principalement de petites et moyennes entreprises pour des entretiens qualitatifs. Toutes les citations de l'étude sont extraites de ces conversations, qui ont eu lieu en septembre et octobre 2021, sauf indication contraire. Les personnes interrogées dans le cadre de l'étude qualitative et quantitative ne sont pas forcément les mêmes, mais elles ont des rôles professionnels similaires.



Préface : Bientôt la super-floraison

Il existe un phénomène naturel qui ne se manifeste que dans les circonstances les plus rares. Dans certains paysages désertiques, des milliers de graines sont en dormance simultanément pendant des mois, voire des années. Ensuite, lors d'un feu de forêt, leurs couches cireuses fondent sous l'effet de la chaleur, permettant ainsi leur oxygénation.

Après la saison des pluies suivante, ces graines germent toutes en même temps. Résultat : une profusion de fleurs sauvages, une explosion de couleurs dans des environnements récemment sinistrés. C'est ce qu'on appelle une « super-floraison » (ou « superbloom » en anglais).



Partie 1 : Les perspectives
de croissance des
entreprises sont à la hausse

Les perspectives de croissance des entreprises sont à la hausse

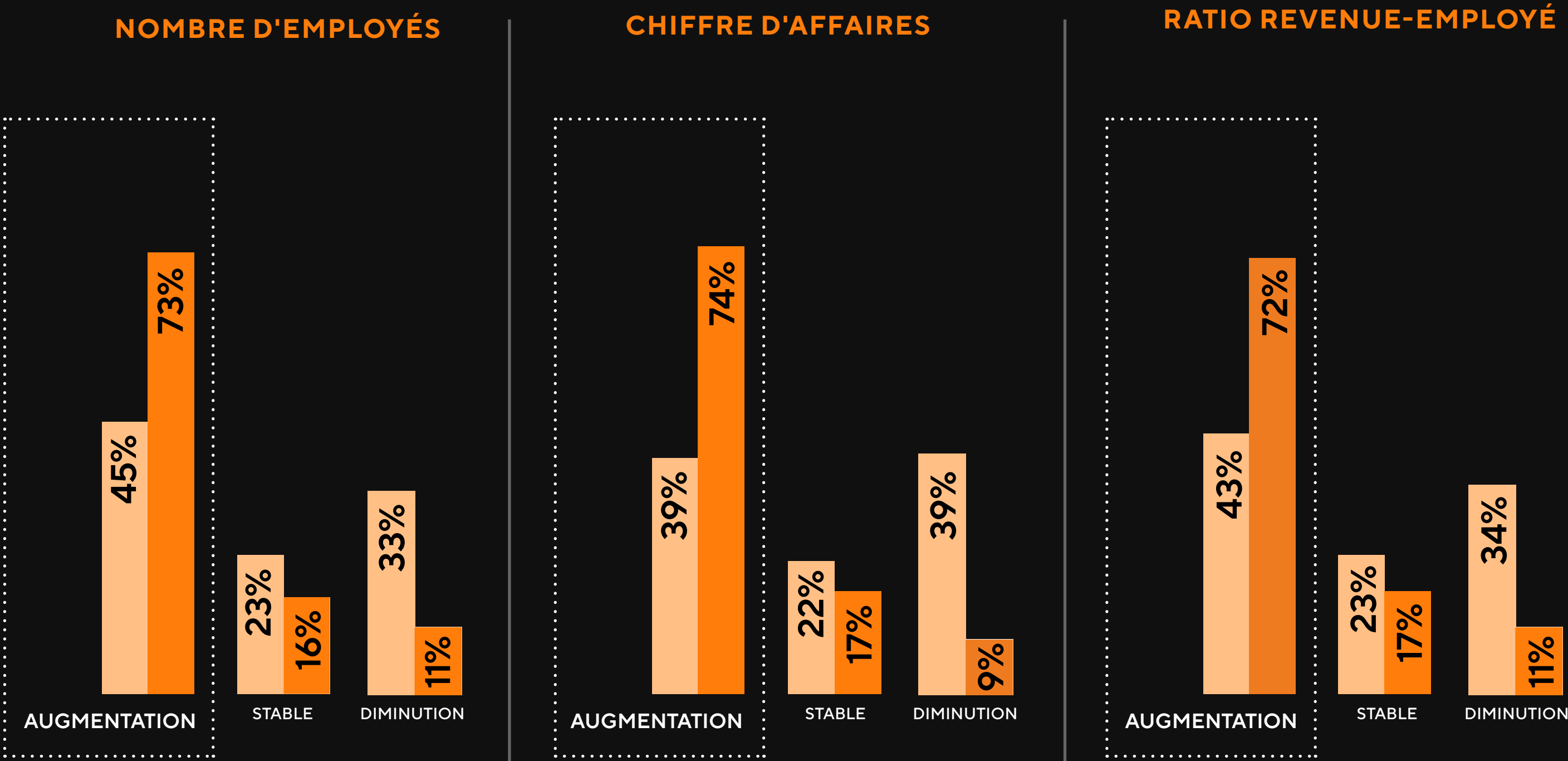
Les entreprises abordent la planification sur 2022 avec un regain d'optimisme, car les années de compressions laissent place à un accent mis sur la croissance. Elles sont en effet parvenues à traverser une période extrêmement difficile, marquée par des conditions de marché turbulentes et des confinements successifs partout sur le continent. Cet optimisme n'a pas encore été entamé par les nouvelles préoccupations concernant la livraison de la chaîne d'approvisionnement et les pressions inflationnistes pour les biens et services. Cette tendance est constante dans tous les secteurs et zones géographiques couverts par l'étude Soldo, notamment la France, le Royaume-Uni, l'Irlande, l'Allemagne, l'Italie et les Pays-Bas.

Les entreprises sont 74 % à prévoir une augmentation de leur chiffre d'affaires au cours des 12 prochains mois, ce qui représenterait un net renversement de la tendance observée au cours des deux dernières années. Seulement 52 % des entreprises ont rapporté une augmentation de leur chiffre d'affaires en 2019, une proportion qui a chuté à 43 % en 2020.



74 % à prévoir une **hausse de leur CA** au cours des 12 prochains mois, ce qui représenterait un net renversement de la tendance observée au cours des deux dernières années.

Alors qu'une part importante des entreprises a connu une baisse du nombre d'employés et du chiffre d'affaires au cours des 12 derniers mois, environ trois quarts d'entre elles sont optimistes quant à une croissance dans ces domaines l'année prochaine.



Croissance des effectifs : plus de 70 % des entreprises déclarent qu'elles prévoient d'augmenter leurs effectifs, tandis que 11 % d'entre elles prévoient de les réduire au cours des 12 prochains mois.

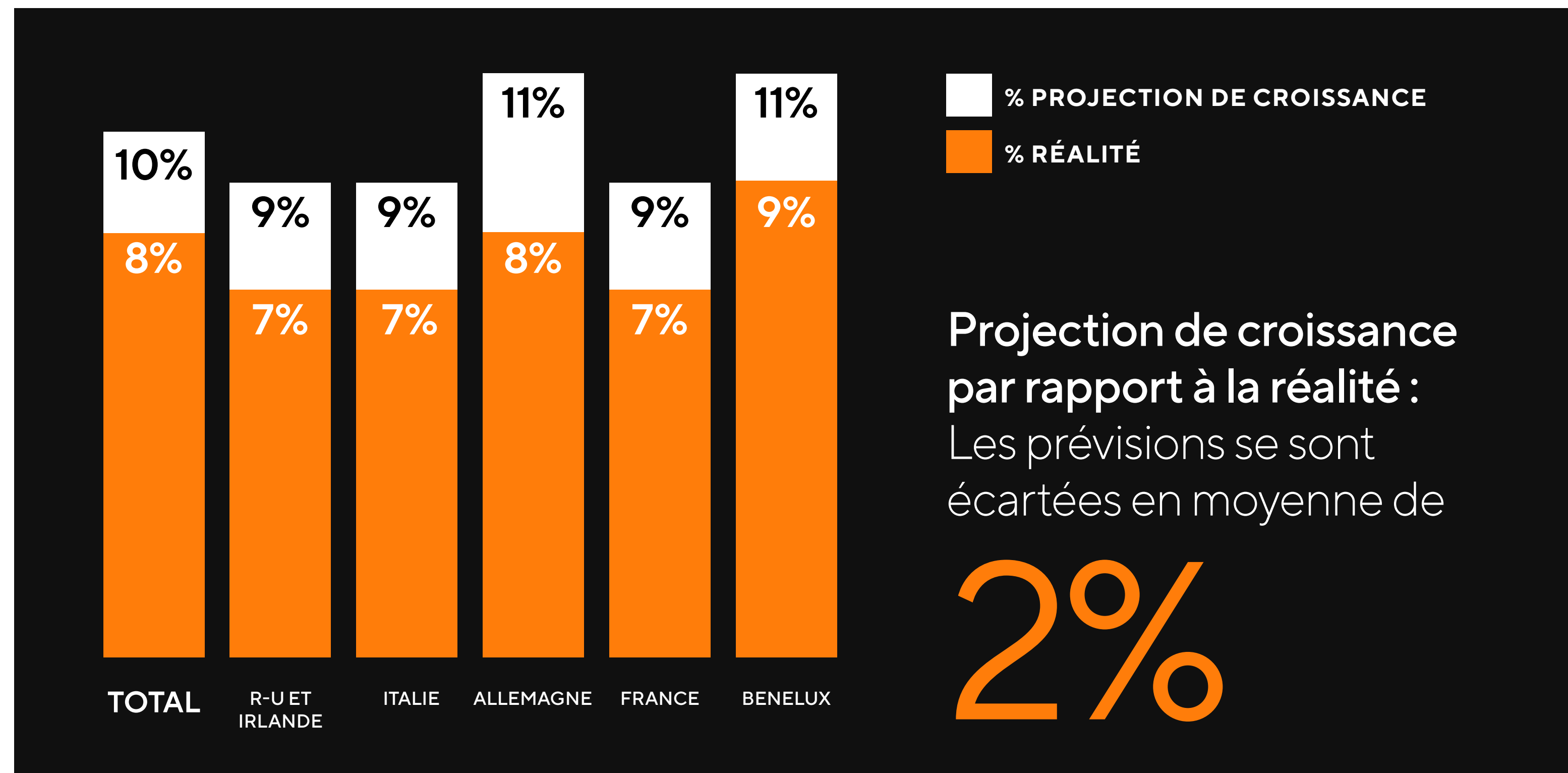
Chiffre d'affaires : un nombre égal d'entreprises (39 %) ont déclaré avoir augmenté et diminué leur chiffre d'affaires au cours des 12 derniers mois. Pour l'avenir, les entreprises sont huit fois plus nombreuses à prévoir une augmentation des revenus (74 %) qu'une baisse (9 %).

Chiffre d'affaires par employé : 34 % des entreprises ont vu leur chiffre d'affaires par employé chuter au cours des 12 derniers mois. Seulement 11 % des entreprises s'attendent à ce que cette tendance se poursuive au cours des 12 prochains mois, tandis que 72 % d'entre elles estiment que le ratio chiffre d'affaires/employé va augmenter.

- 12 DERNIERS MOIS
- 12 PROCHAINS MOIS

La précision des prévisions

Il y a des raisons de croire que ces projections sont une représentation exacte de ce qui se profile pour les entreprises. Lorsqu'on leur a demandé de comparer leurs projections de croissance à la croissance réelle, la différence était faible. Les entreprises ont fait état d'une croissance réelle de 8 %, contre une prévision de 10 % un an plus tôt.



Renforcez la résilience grâce à l'engagement client et à la diversification des produits

'La pandémie s'est révélée être une phase difficile pour le secteur des transports, en particulier pour les entreprises chargées du transport de passagers plutôt que de marchandises. Notre activité est entièrement consacrée au transport de passagers dans le nord de l'Allemagne et reste axée sur l'amélioration de la qualité du service pour nos passagers, afin qu'ils soient les plus satisfaits du pays.'

Pourtant, nous avons réussi à travailler même pendant les périodes difficiles en respectant rigoureusement tous les protocoles de sécurité, qui nous ont permis d'obtenir l'autorisation de poursuivre nos activités. De plus, nous avons rebondi rapidement une fois que la courbe de la pandémie a diminué. Cette pandémie nous a appris que nous devons disposer d'un portefeuille d'activités diversifié, qui nous qui permettrait de faire face à des pertes commerciales, quelle que soit notre activité.'

Directeur financier, entreprise de transport de taille moyenne, Allemagne



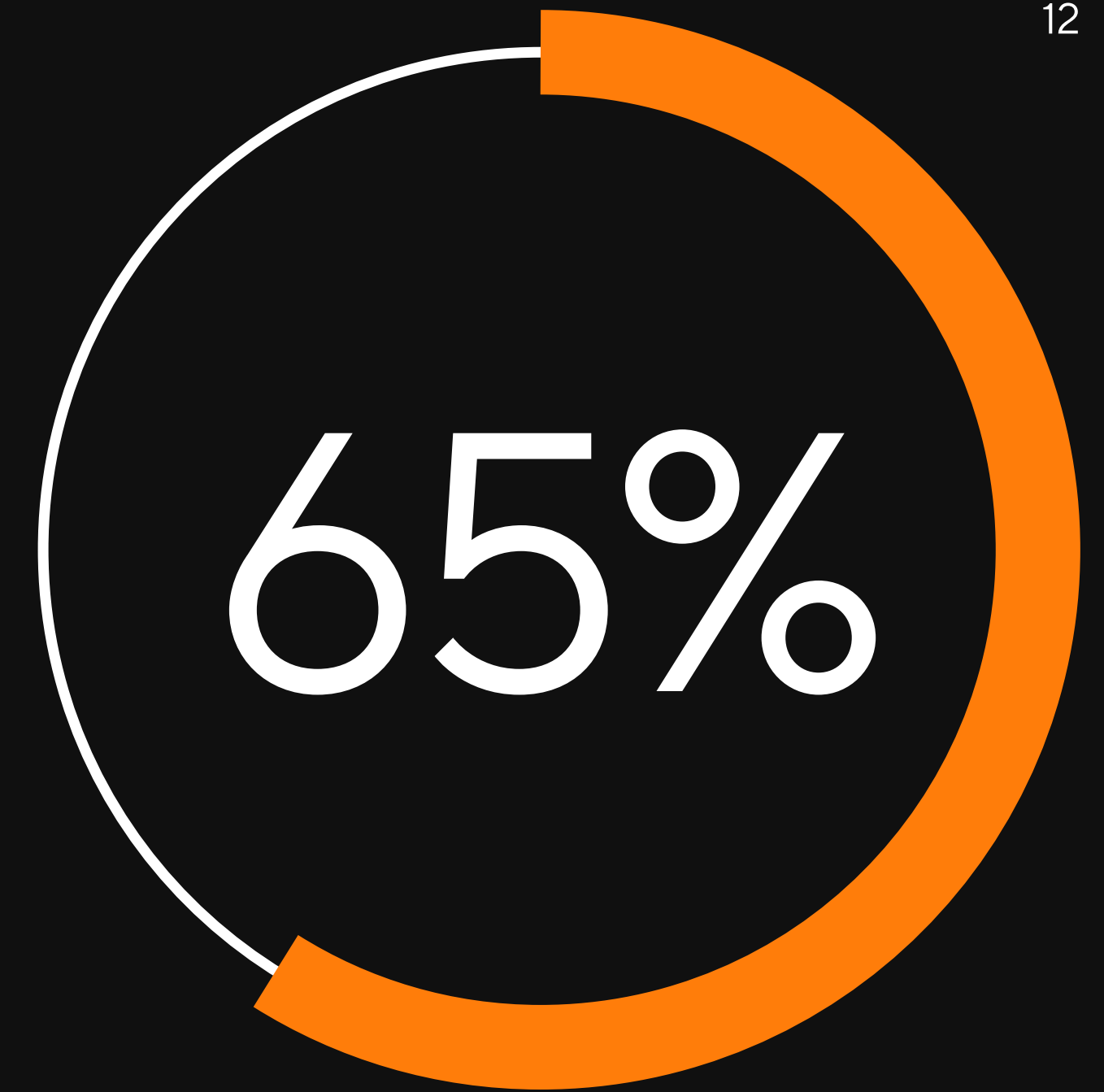
Partie 2 : Retour en arrière
impossible : il faut investir
pour se développer

Retour en arrière impossible : il faut investir pour se développer

La grande majorité des entreprises européennes étant actuellement dans une dynamique de croissance, la question qui se pose est de savoir comment elles peuvent atteindre la croissance prévue. En effet, elles doivent rattraper le temps perdu et saisir les opportunités de stimuler leur chiffre d'affaires, mais également réfléchir à leur position stratégique pour tirer parti de ce nouvel environnement commercial. En d'autres termes, comment génèrent-elles des ventes et se situent-elles pour profiter au maximum de la situation actuelle du marché ?

Les entreprises doivent réfléchir à la manière dont elles définissent la réussite. La mesure la plus populaire est la croissance du chiffre d'affaires, 65 % des personnes

interrogées l'identifiant comme l'une des cinq principales priorités de leur entreprise. La rentabilité suivait de près la croissance à 59 %, bien que ce chiffre atteignait 67 % pour les petites entreprises qui privilégient la rentabilité sous la pression pour démontrer leur valeur aux investisseurs. Leurs priorités étaient semblables à celles des entreprises plus grandes, mais les opérations, l'engagement et l'expérience client étaient plus équilibrés. Parmi les autres indicateurs de réussite cités : la maîtrise des coûts et la gestion des risques. Ensemble, ces éléments représentent la manière dont les entreprises élaborent leur feuille de route de 2022 en matière de croissance, avec une réflexion approfondie et une approche stratégique en amont des investissements.

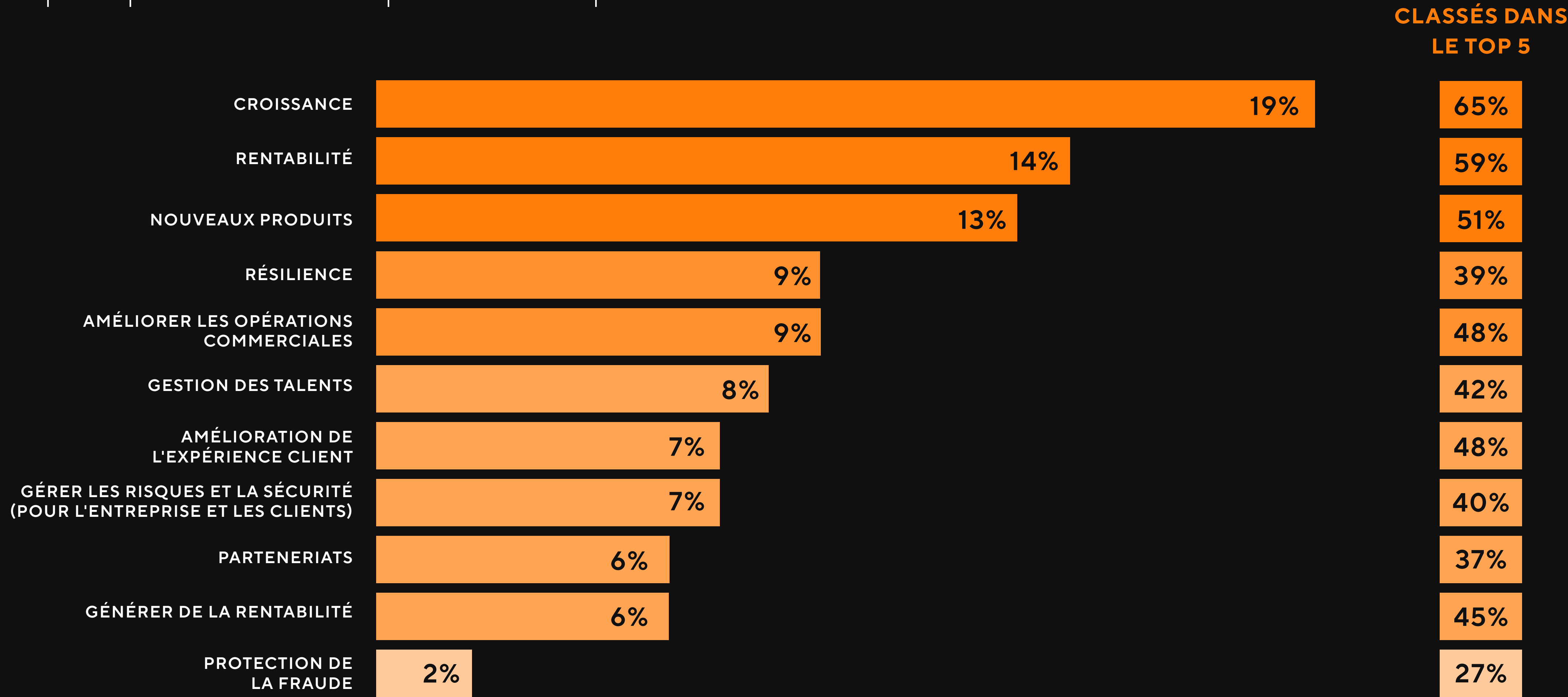


65% des sondés considèrent **la croissance du chiffre d'affaires** comme le critère de succès



Rentabilité évaluée à 59% avec un pic à 67% pour les petites entreprises

Principales priorités de l'entreprise sur les 12 prochains mois



Préparez le terrain pour la croissance tout en compensant les risques

'Nos moteurs de croissance consistent à reprendre nos activités habituelles et à nous engager sur la voie de la reprise pour redevenir rentables. La pandémie n'est pas totalement écartée, mais une crainte subsiste qui freine notre croissance, car nous nous demandons en permanence si nous devons nous lancer à corps perdu ou nous contenir pour être prêts à faire face à toute nouvelle catastrophe.'

Nous ne sommes peut-être pas préparés à tous les défis que nous devrons relever à l'avenir, mais il est important de nous positionner pour prospérer dans des conditions difficiles. À la suite de la pandémie, nous avons élargi notre portefeuille de produits et procédé à certaines modifications de nos installations, ce qui devrait nous être bénéfique même à long terme.'

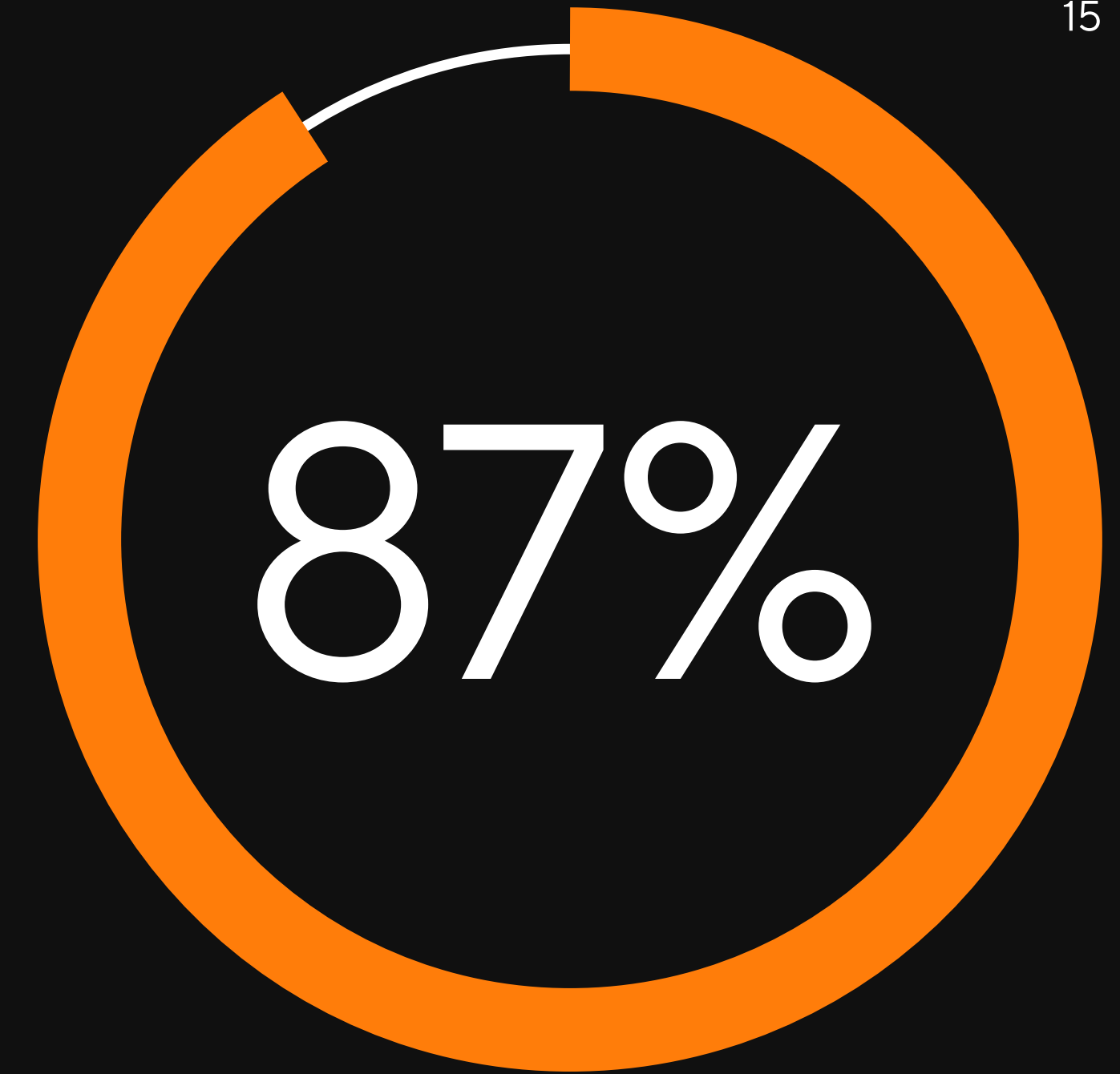
Directeur financier, entreprise agroalimentaire, France



1 : Élaborer une stratégie durable pour un succès à long terme

Alors que les entreprises planifient leur croissance, la première question est de savoir si elles doivent commencer par annuler les coupes budgétaires imposées pendant la pandémie. Les compressions effectuées en réponse à la crise se sont généralisées dans les entreprises de toutes tailles et sur l'ensemble du continent. L'étude a révélé que 87 % des entreprises ont déclaré une baisse des coûts en raison de la pandémie et, parmi elles, 74 % ont dû choisir activement de réduire leurs coûts, mais il s'agissait généralement de réductions mineures. La majorité des personnes interrogées (9 sur 10) ont depuis lors annulé ces réductions. .

Mais surtout, la plupart des personnes interrogées pensaient que les réductions de coûts ne seraient pas le principal moteur de croissance ou de rentabilité pour les entreprises. En définitive, les entreprises sont prêtes à dépenser à la fois pour dégager une rentabilité à long terme et dans des domaines clés nécessaires à la continuité de l'activité, un peu moins des trois quarts d'entre elles estimant que cela pourrait influencer leurs choix de dépenses.



87 % des entreprises ont signalé une baisse des coûts due à la pandémie

9 entreprises sur 10 ayant fait des coupes ont depuis fait marche arrière



Équilibrez vos dépenses. Soyez réaliste sur la croissance

'À moins que vous ne soyez très sage en matière de dépenses, je pense que si vous investissez un tout petit peu plus, vous ne devriez pas vous attendre à voir, en un jour, une augmentation de la croissance de votre chiffre d'affaires. Néanmoins, je pense que si vous n'investissez pas davantage, vous serez limité dans ce que vous pourrez accomplir. Il s'agit donc de trouver un juste équilibre, en analysant vraiment les retours que vous obtenez de votre croissance et en privilégiant ce qui fonctionne pour vous'

Claire Wain, directrice financière, Monsoon & Accessorize

Perspectives sur les dépenses des entreprises au cours des 12 prochains mois

LES INVESTISSEMENTS
CLÉS PERMETTRONT UNE
RENTABILITÉ À LONG TERME

72%

LES INVESTISSEMENTS CLÉS
SONT NÉCESSAIRES À LA
CONTINUITÉ DE L'ACTIVITÉ

71%

LA RÉDUCTION DES COÛTS EST
UN MOTEUR DE LA RENTABILITÉ À
LONG TERME

58%

LES RÉDUCTIONS DE COÛTS
RÉALISÉES PENDANT LA PANDÉMIE
DOIVENT ÊTRE MAINTENUES

50%

Aperçu : en 2022, l'investissement dans des domaines clés est plus communément reconnu comme un facteur de rentabilité à long terme que la réduction des coûts. Les entreprises semblent susceptibles d'investir là où cela apportera une valeur ajoutée, mais elles réduiront les dépenses inutiles.

Globalement, lorsqu'on examine les stratégies de croissance des entreprises, il n'existe pas de formule simple. Un investissement supplémentaire ne conduit pas directement à un succès supplémentaire, ce sont plutôt les choix stratégiques qui comptent le plus lorsqu'il s'agit du retour sur investissement.

2 : Repositionnement pour la croissance avec des informations basées sur les données

Après de nombreuses analyses et planifications de scénarios, les entreprises se posent maintenant la question de savoir où allouer leurs maigres ressources. Les moyens de croissance les plus courants résultent de la croissance organique (55 % dans les plans actuels), du lancement de nouveaux types de produits (51 %) et de nouvelles fonctionnalités de produits (44 %). Les capitaux extérieurs (36 %) et la vente d'éléments de l'entreprise ne sont pas considérés comme des moyens largement prisés pour atteindre la croissance. Des tensions persistent alors que les entreprises s'efforcent d'améliorer la productivité en tirant le meilleur parti des ressources existantes, tout en développant le potentiel futur de produits destinés à générer de nouvelles sources de revenus.



Apprenez des données de vos clients en tant que source de vérité

'Nous avons concentré nos efforts sur la réalisation de nombreux tests en 2020. Après une analyse minutieuse, nous avons dédié des équipes pour créer plusieurs versions de produit, et après une série de tests nous avons pris une décision collective sur celles dans lesquelles nous voulions investir et celles qui allaient être ignorées dans un premier temps. Si vous envisagez simplement de faire grandir votre entreprise et d'augmenter considérablement vos dépenses de développement de produits, de marketing ou simplement d'embauche de personnel, vous augmenterez peut-être votre chiffre d'affaires, mais le risque est grand que votre résultat net ne soit pas très bon.'

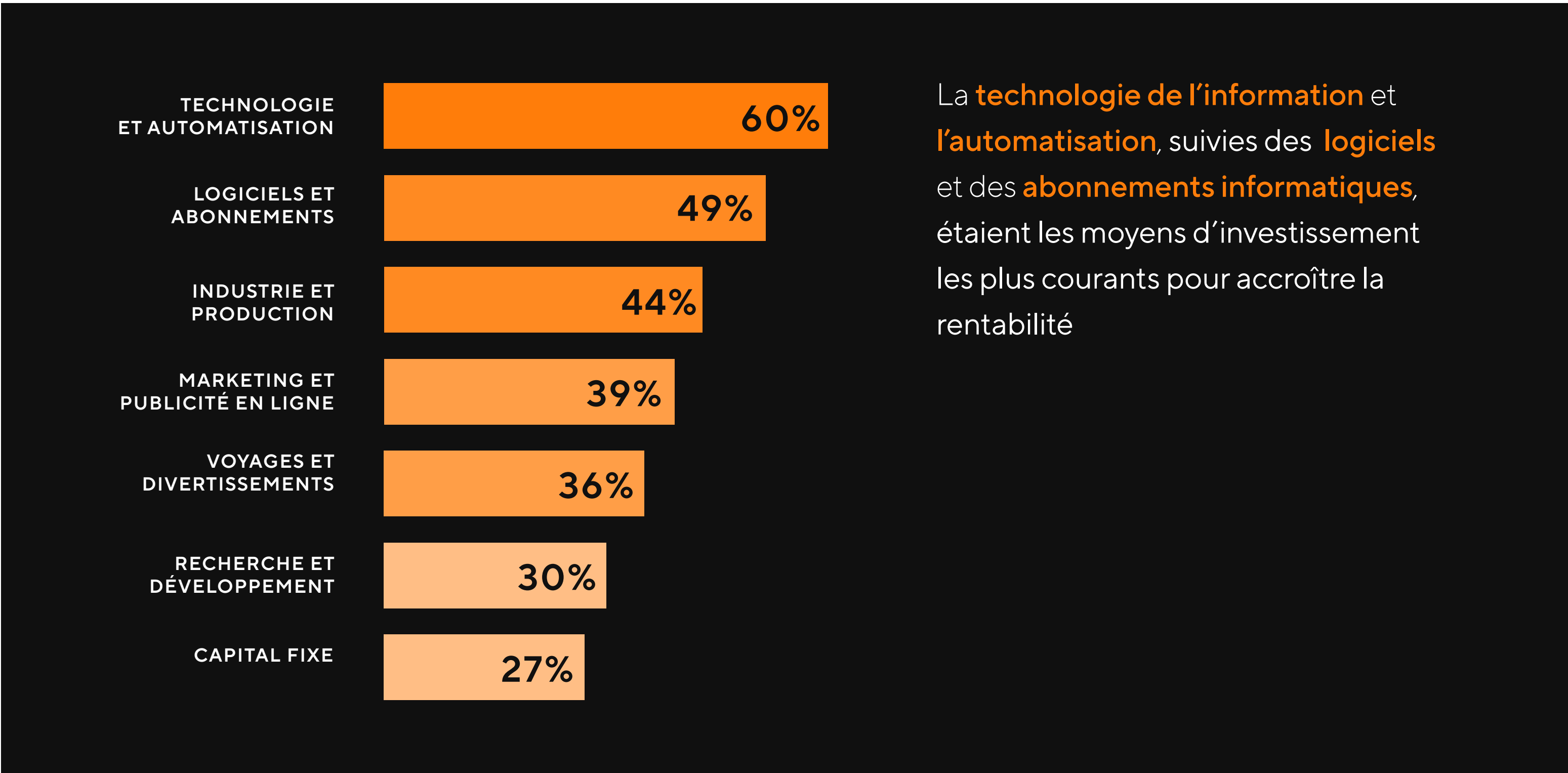
Claire Wain, directrice financière, Monsoon & Accessorize



3 : Réaliser des investissements essentiels qui ont un impact sur le résultat net

Les entreprises réalisent des investissements majeurs dans des domaines d'activité spécifiques en vue de l'année à venir, se préparant ainsi à une période d'activité intense. Les coûts sont justifiés si de la valeur est créée en échange, et la majorité des entreprises interrogées ont misé sur la technologie et l'automatisation.

Nous avons constaté que les domaines de dépenses et d'investissements les plus cités pour stimuler la rentabilité sont la technologie de l'information et l'automatisation (60 %), ainsi que les logiciels et les abonnements informatiques (49 %). La technologie, plus que tout autre domaine tel que la paie des employés et les sous-traitants, est perçue comme le moyen d'aider les entreprises à passer au niveau supérieur.



La **technologie de l'information** et **l'automatisation**, suivies des **logiciels** et des **abonnements informatiques**, étaient les moyens d'investissement les plus courants pour accroître la rentabilité

Investir en mettant l'accent sur la création de valeur

'Nous avons concentré nos efforts sur la réalisation de nombreux tests en 2020. Après une analyse minutieuse, nous avons affecté des équipes plus petites pour créer des versions d'un produit, et ce n'est qu'après une série de tests que nous avons pris une décision collective sur celles dans lesquelles nous voulions investir davantage et celles qui allaient être ignorées dans un premier temps. Si vous envisagez simplement de développer votre entreprise dans un souci de croissance et d'augmenter considérablement vos dépenses de développement de produits, de marketing ou simplement d'embauche de personnel, vous augmenterez peut-être votre chiffre d'affaires, mais le risque est grand que votre résultat net ne soit pas très bon.'

Aidana Zhakupbekova, vice-présidente des finances, Housing Anywhere



Partie 3 : La technologie et les réformes opérationnelles pour favoriser la croissance

La technologie et les réformes opérationnelles pour favoriser la croissance

La technologie fera partie intégrante de la manière dont les fonctions financières pourront s'adapter et remplir avec succès leur rôle élargi. Les entreprises qui cherchent à se développer anticipent les défis technologiques et opérationnels et auront de plus en plus besoin de la technologie et de l'automatisation pour prospérer.

Pour les grandes entreprises, la technologie dans la fonction finance est un moyen de faire plus avec moins. L'étude a révélé que la caractéristique la plus importante d'une plateforme d'automatisation financière est sa facilité d'utilisation, suivie de sa capacité à améliorer la rentabilité et à obtenir une nouvelle visibilité à partir des données.

Les caractéristiques clés d'une plateforme d'automatisation



NO. 1
FACILE
D'UTILISATION



NO. 2
CAPACITÉ À
RÉDUIRE
LES COÛTS

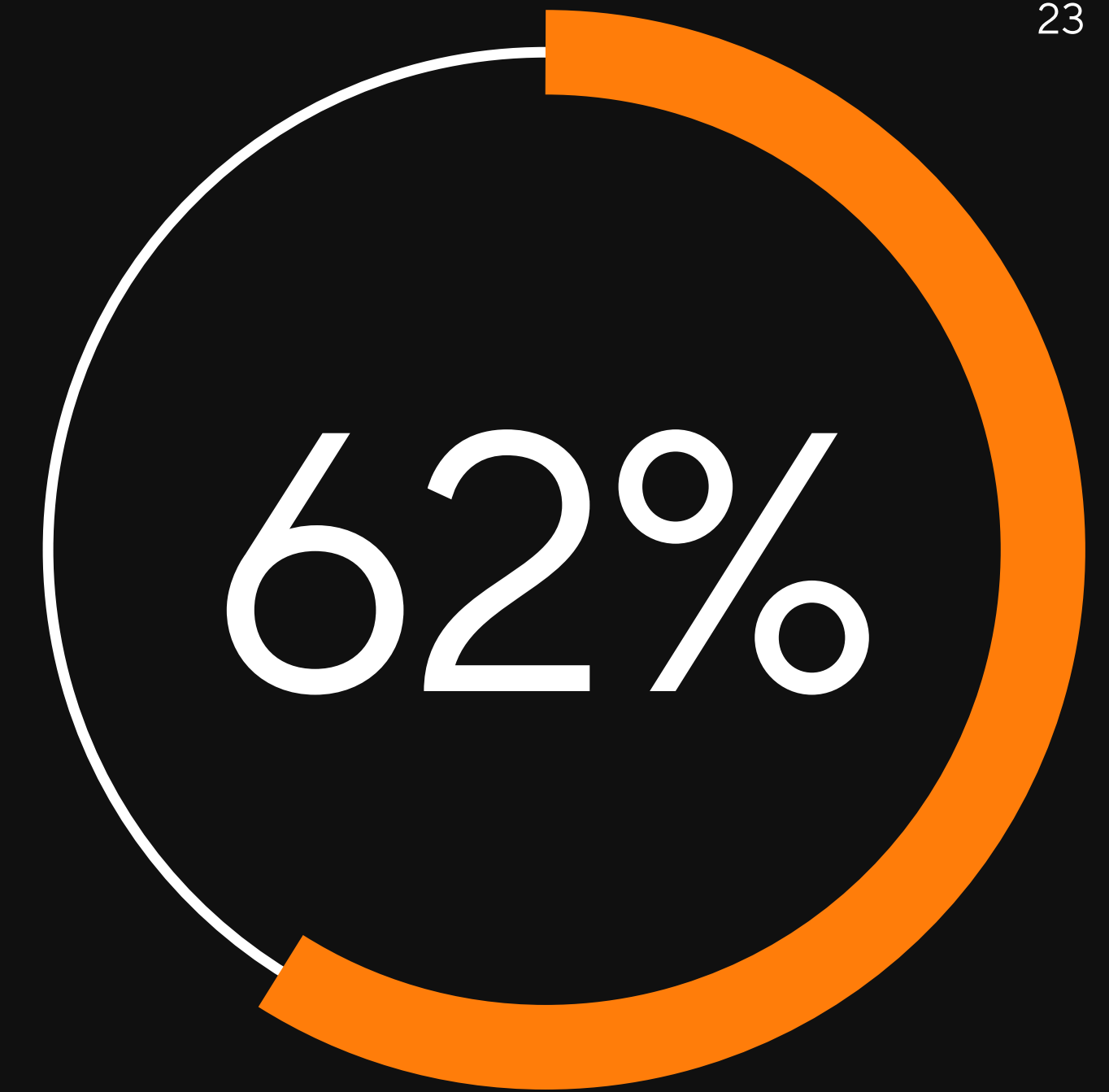


NO. 3
CAPACITÉ À
GÉNÉRER DES
INSIGHTS

Le rôle de l'automatisation

L'automatisation remplace les tâches répétitives et chronophages, afin que les employés puissent se concentrer sur la croissance, l'efficacité opérationnelle, la formation et le développement, des domaines qui apportent une valeur ajoutée à l'entreprise.

La plupart des entreprises se sont engagées dans une stratégie de numérisation et d'automatisation. En effet, 62 % des entreprises utilisent déjà une forme d'automatisation financière. Pour les petites entreprises, l'automatisation peut être un moyen de réduire les effectifs. Quant aux grandes entreprises, la réduction des effectifs va également de pair avec l'intégration de l'intelligence artificielle dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement, afin de contribuer à maîtriser la complexité liée au traitement de volumes supérieurs de données et d'analyses nécessaires à la collecte d'informations. .



62% des entreprises utilisent déjà une forme d'automatisation financière

Cas d'usage selon la taille de l'entreprise

TPE/PME
REDUIRE LES EFFECTIFS



PME/ETI
REDUIRE LES EFFECTIFS & AMÉLIORER LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT



L'automatisation permet aux équipes financières d'ajouter de la valeur

'Nous faisons certainement plus avec moins. Par ailleurs, je pense que notre rendement en tant qu'équipe, en termes de volumes de transactions, s'est probablement amélioré de 30 % au cours des 18 derniers mois. Mon ambition est vraiment que les comptes créditeurs et les comptes débiteurs soient automatisés à 90 %, ce qui permettra aux équipes de se consacrer à des tâches à plus forte valeur ajoutée pour le reste de l'entreprise.'

Tanbir Jasimuddin, directeur financier, Vargas Law

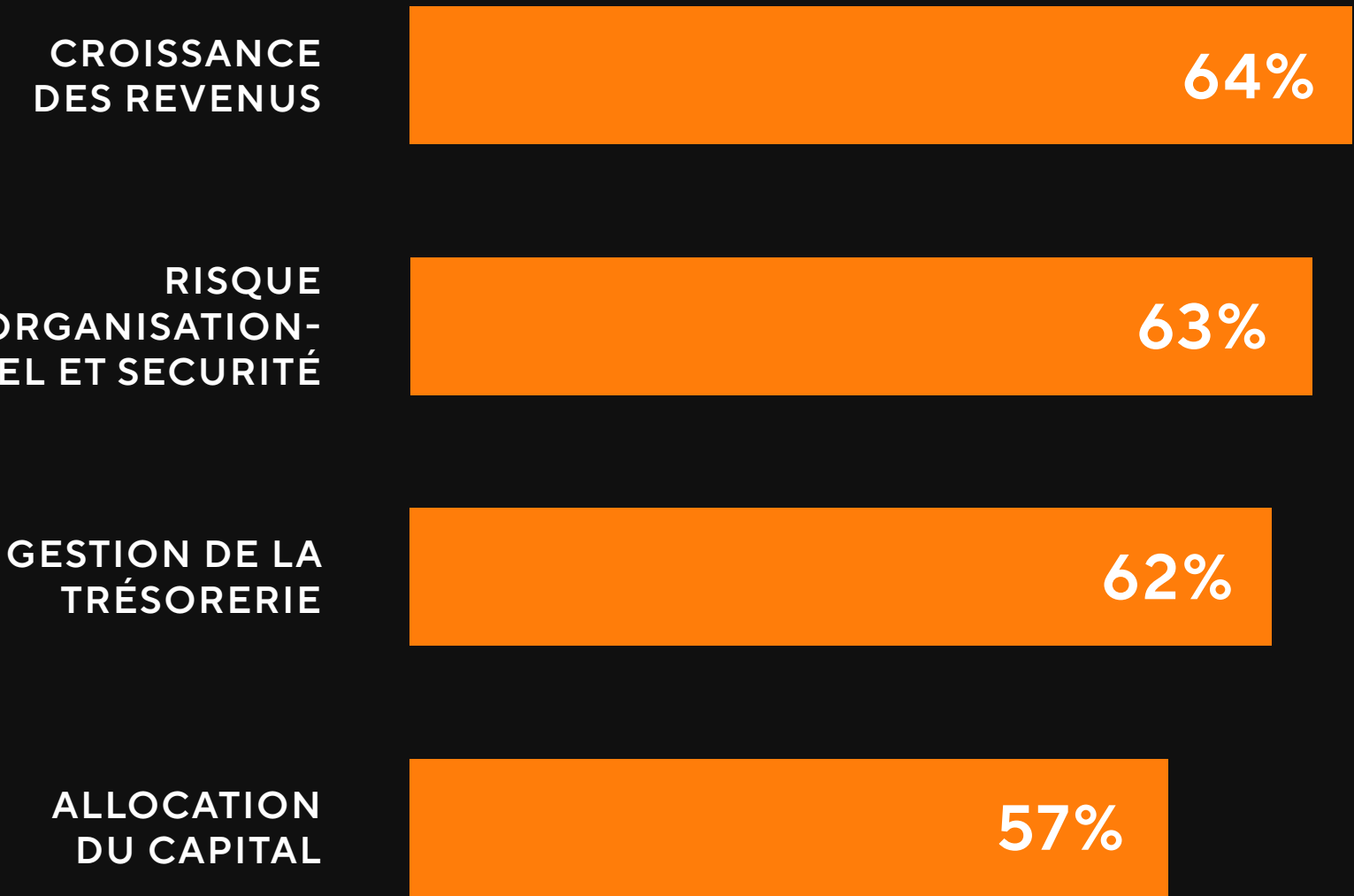


La transition vers une gestion automatisée des dépenses

Selon notre étude, les personnes interrogées considéraient une visibilité et un contrôle accrus des dépenses de l'entreprise comme un mécanisme puissant pour stimuler la croissance du chiffre d'affaires, atténuer les risques, optimiser les flux de trésorerie et l'affectation des capitaux. La technologie de gestion des dépenses est un domaine de l'automatisation récent qui gagne en popularité, crée un impact positif et répond aux besoins d'entreprises variées. Le paiement des frais des employés, la chasse aux reçus ou la vérification manuelle des données, sont des tâches fréquentes et fastidieuses privant la fonction finance du temps qu'elle pourrait consacrer à influencer la stratégie. La dématérialisation et l'automatisation

des tâches administratives permettent de moderniser les processus de dépenses et d'améliorer les performances de l'équipe. Bien que plébiscité par les dirigeants financiers, il est intéressant de noter que les cartes de paiement connectées sont les moins utilisées par les entreprises, 28 % d'entre elles seulement les utilisent, contre 64 % pour les cartes de crédit classiques. Toutefois, celles qui ont mis en place ces cartes connectées les jugent plus utiles que les cartes de crédit ou de débit, pour les dépenses professionnelles. Les directeurs financiers continueront à étudier des solutions leur permettant de dégager du temps supplémentaire et de stimuler la productivité, afin de pouvoir assumer leur rôle élargi.

Impact d'une meilleure visibilité et d'un meilleur contrôle des dépenses



Aperçu : 64 % des personnes interrogées pensent qu'une meilleure vue et un meilleur contrôle des dépenses stimuleront la croissance du chiffre d'affaires



Les cartes de paiement connectées procurent des bénéfices multiples

'Au sein de notre entreprise, nous sommes constamment en déplacement à l'échelle internationale. Nous réalisons 95 % de notre chiffre d'affaires à l'étranger.

Nous utilisons largement les cartes Soldo lors de nos déplacements professionnels, notamment dans l'activité quotidienne de nos chantiers, avec des cartes attribuées à des personnes spécifiques, mais aussi à des centres de coûts spécifique. Si le service Achats ou toute autre fonction a besoin d'acheter un article sur place, qui dépasse la limite de dépenses établie, il peut appeler le service Trésorerie pour augmenter immédiatement ses limites de dépenses.

Nous avons vu la possibilité de générer à tout moment des relevés de compte d'une qualité supérieure à celle des cartes de crédit habituelles, et nous disposons d'un contrôle instantané et plus efficace de nos coûts et dépenses.

L'adoption des cartes de paiement Soldo a été appréciée par tous. Nous avons abandonné les cartes de crédit, ce qui a également constitué un processus de transformation culturelle pour notre entreprise.'

Giovanni Grassi, Corporate Finance & Insurance Manager, Trevi Finanziaria Industriale Spa



Que signifie le contrôle dans la gestion des dépenses ?

Nous avons demandé aux directeurs financiers s'ils prévoient d'accorder une plus grande flexibilité aux employés quant à leur façon de dépenser l'argent pour le divertissement des clients, les déplacements et le marketing.

Leur réponse ? Dans l'ensemble non. En effet, 52 % des entreprises ont déclaré qu'elles accorderaient moins de flexibilité aux employés, tandis que seulement 30 % d'entre elles ont suggéré davantage de flexibilité. Les entreprises considèrent qu'un contrôle accru favorise la croissance du chiffre d'affaires, la réduction du risque opérationnel, le renforcement de la sécurité et l'amélioration de l'affectation des capitaux, ce qui ne se réalise pas par

une plus grande indépendance.

Cela dit, les directeurs financiers souhaitent personnellement davantage de contrôle sur les préférences et les modèles de dépenses, qui sont en partie activés grâce à des outils numériques et automatisés. Des règles et des politiques plus détaillées peuvent réduire le gaspillage et les abus, tout en offrant un meilleur aperçu des dépenses.

PAS DE
CHANGE
MENT

19% n'ont indiqué aucun changement

PLUS DE
FLEXIBILITÉ

30% ont suggéré plus de flexibilité

MOINS DE
FLEXIBILITÉ

52% des entreprises ont déclaré qu'elles donneraient moins de flexibilité aux employés

Partie 4: L'évolution de la fonction finance : des données à la vision d'entreprise

L'évolution de la fonction finance : des données à la vision d'entreprise

La pandémie a mis à l'épreuve la robustesse des entreprises, et la fonction finance était au cœur de cet enjeu. Les équipes financières doivent désormais évoluer pour relever les nouveaux défis et répondre aux attentes plus nombreuses des entreprises qu'elles représentent.

Mais il existe des points communs entre ces changements, et l'un d'entre eux est l'évolution du rôle des données. Les données sont utilisées pour rendre compte de tous les aspects d'une entreprise et elles deviennent de plus en plus importantes à mesure que cette dernière se développe et se complexifie.

La manière de présenter ces données au sein de l'organisation évolue. Les grandes entreprises exigent de plus en plus une transition vers des analyses granulaires et en temps réel. En effet, 56 % d'entre elles les citent comme le format préféré lors de la prise de décisions clés.



Gagnez du temps et résolvez les problèmes liés à votre activité grâce à des données enrichies

Tanbir Jasimuddin, directeur financier de Vargas, a déclaré que la mise en œuvre d'un tableau de bord des ventes et des finances en temps réel dans Microsoft Teams a permis à son équipe de gagner un temps considérable. Il a expliqué qu'il appréciait le fait que cette automatisation lui permette de *'consacrer nettement plus de temps à s'assurer qu'il sait ce qui se passe dans l'entreprise. La disponibilité instantanée des mesures de performance me permet d'examiner les données de différentes manières, de les comprendre, de les exploiter et de poser un diagnostic un peu plus précis.'*

Préférences des décideurs en matière de présentation des données



Une planification plus rapide et plus large

Les entreprises ont subi un choc violent pendant la pandémie. Certaines personnes interrogées indiquent qu'elles avaient prévu le scénario « le plus pessimiste », mais que la pandémie a parfois dépassé la gravité de ce scénario ou a eu un impact inattendu sur l'entreprise en raison des restrictions sur les déplacements et les voyages. Il en ressort donc que les entreprises doivent diversifier leur planification de scénarios. Selon notre étude, 64 % des entreprises ont indiqué qu'elles choisissent d'intégrer davantage de scénarios fondés sur les perturbations du marché qu'avant la pandémie. En mettant l'accent sur la planification et l'analyse financière - qui comprend la planification et le budget, la

planification financière intégrée, les rapports de gestion et de performance, ainsi que les prévisions et la modélisation - l'équipe financière s'adapte et réagit beaucoup mieux aux conditions du marché et de l'activité. L'entreprise est ainsi plus réactive face à un large éventail d'acteurs - clients, fournisseurs, partenaires etc. Elles reconnaissent que pour réussir, elles doivent planifier davantage. 69 % des entreprises planifient plus souvent qu'avant la pandémie. Certaines sont passées d'un exercice de reporting annuelle à deux fois par an, voire plus. D'autres réalisent en plus des comparaisons plus ciblées avec une prévision continue. Ce changement a peut-être commencé lors de la pandémie, mais la tendance semble perdurer.

69%

**PLANIFIENT
PLUS
FRÉQUEMMENT**

66%

**FONT DES
PRÉVISIONS DANS
LES RAPPORTS**

64%

**RÉALISENT
PLUS DE
SCÉNARIOS**

61%

**RÉDUISENT
L'HORIZON DE
PLANIFICATION**

Stimulez la croissance en examinant la performance à la loupe

'Nous devons être un peu plus robustes dans notre manière de mesurer ce que nous faisons, afin d'essayer de déterminer l'origine de la performance... Nous devons établir des prévisions nettement plus régulières, afin de suivre de près cette performance et d'essayer de déterminer d'où proviennent les avantages.'

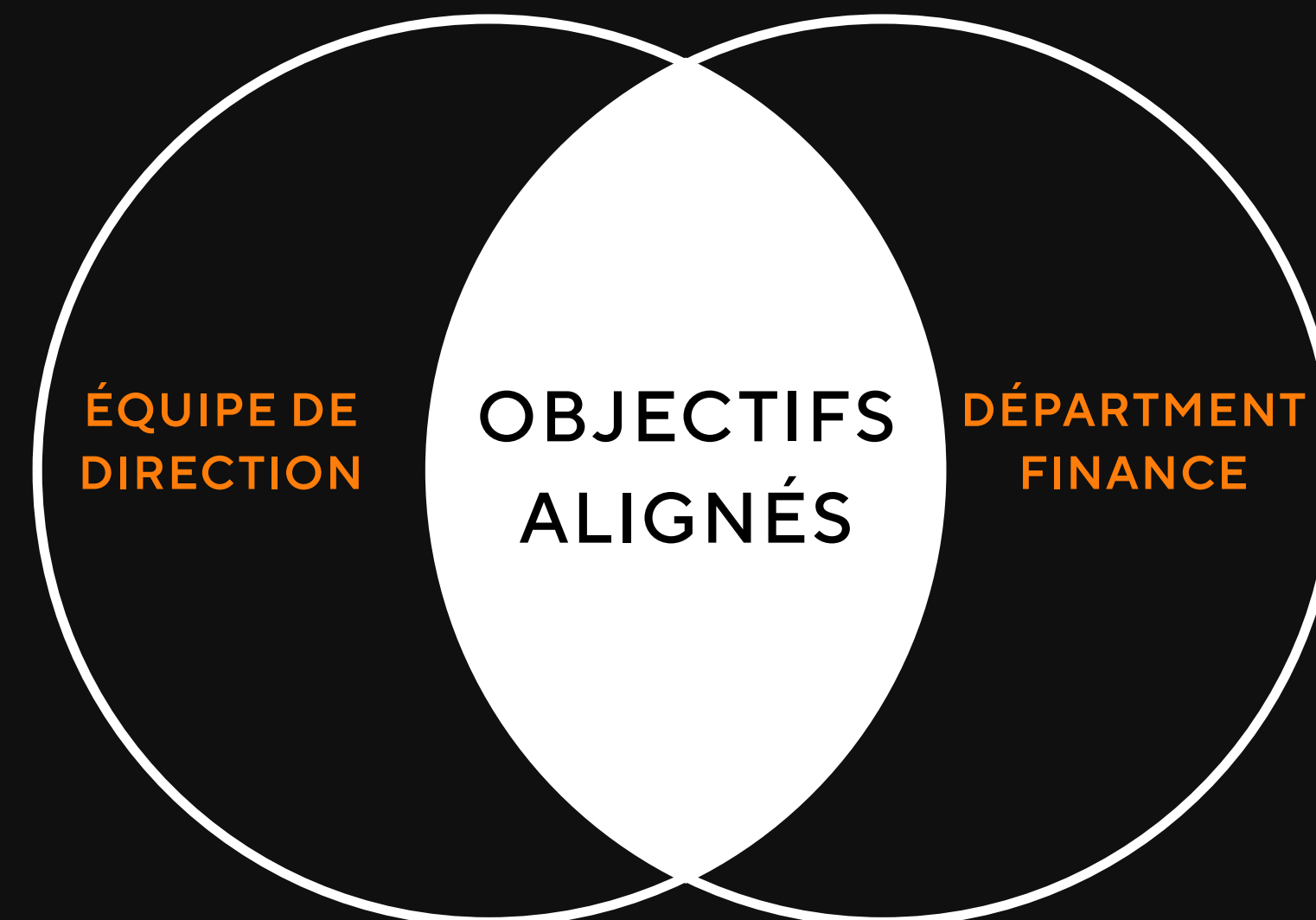
Claire Wain, directrice financière, Monsoon and Accessorize



De la résilience à un mandat plus large

Le service Finances a été à l'avant-garde pour comprendre et répondre aux changements apportés par la pandémie. Il a dû opérer l'une des plus grandes transformations. Selon les responsables financiers à qui nous avons parlé, le service financier est l'un des plus adaptables, jouant un rôle plus actif et stratégique dans l'entreprise plutôt que d'être simplement une fonction de support.

Selon les responsables financiers, ce changement n'est pas appelé à disparaître à la fin de la crise, mais il constitue plutôt une transformation permanente.



67% des sondés sont d'accord pour dire que la fonction finance et la fonction dirigeante doivent tendre vers des objectifs alignés.

Sortez des sentiers battus et triomphez en tant qu'acteurs stratégiques

'Compte tenu du rôle joué par la fonction finance au plus fort de la pandémie, nous avons été en mesure de rassurer nos employés, car nous disposions d'informations. En tant qu'entreprise agile, nous avons pu rapidement réviser nos budgets pour refléter la réalité et leur confirmer que nous prévoyons de nous développer et qu'ils ne doivent pas s'inquiéter ni avoir peur de perdre leur emploi. Le prochain grand rôle joué par l'équipe finance est la fonction de conseil. Plutôt que de considérer les membres de l'équipe financière comme des personnes qui se contentent d'enregistrer des données et de générer des rapports, nos employés ont commencé à se tourner davantage vers mon équipe pour obtenir des conseils, et je n'étais plus la seule à solliciter la direction à des fins de conseil.'

Aidana Zhakupbekova, vice-présidente des finances, Housing Anywhere



Conclusion

La pandémie a changé notre façon de vivre et de fonctionner en tant qu'entreprise, y compris la façon dont nous menons notre activité. Il est maintenant clair que bon nombre de ces changements seront permanents, ce qui place les responsables financiers face à de nouveaux défis. Les responsables financiers devront trouver un équilibre entre ce qui est nécessaire pour la croissance à court terme, à savoir atteindre les objectifs de performance, et le fait de créer une entreprise durable à long terme.

Des précautions sont nécessaires. De même qu'un excès de précipitations peut anéantir les pousses en herbe, l'hypercroissance peut elle aussi saboter les pousses vertes de la reprise dans une super-floraison économique. Dans cette nouvelle et fragile réalité commerciale, les stratégies de croissance et de réussite des entreprises dépendront de l'équipe qui les conduit.

Les responsables financiers européens des PME réagissent de manière décisive aux défis constants rencontrés lors de la reprise après une pandémie. Ce rapport a montré l'impressionnante ingéniosité des responsables qui s'adaptent et mettent leurs entreprises sur la voie de la prospérité. À mesure qu'ils s'investissent dans leur rôle

de développeurs stratégiques de l'entreprise, une attitude d'amélioration continue est vitale. Dans cet esprit, nous vous proposons cinq conseils issues de ce rapport pour inspirer une croissance durable en 2022 et au-delà. Une fois combinés, ces enseignements aident les entreprises à libérer encore plus leur potentiel latent et leurs dirigeants à voir leurs activités prospérer à l'avenir.

Dynshaw Italia,
directeur financier,
Soldo



Semer les graines :
cinq points à retenir pour
favoriser la croissance

1

Des prévisions plus fréquentes sont de meilleures prévisions

Que faire à ce sujet :

Notre étude a souligné l'importance des prévisions, 69 % des personnes interrogées ayant déclaré avoir renforcé leurs prévisions pendant la pandémie. Mais, comme l'a montré notre étude qualitative, l'agilité est essentielle pour atténuer les risques. Ainsi, pour avoir une vision plus claire de l'avenir, les entreprises adoptent des méthodes plus dynamiques pour compenser l'évolution rapide des environnements économiques et politiques.



2

Les entreprises doivent se préparer à réussir en période d'incertitude

Que faire à ce sujet :

Les inquiétudes concernant l'inflation et les prix de l'énergie font la une des journaux. La fin de la pandémie ne marquera pas la fin de l'incertitude. Les entreprises doivent partir du principe qu'il y aura des perturbations et adopter une approche agile qui leur permettra de réussir, quel que soit l'environnement extérieur.



3 3. Le rôle de l'équipe financière évolue

Que faire à ce sujet :

saisissez l'opportunité. Les responsables financiers ne doivent plus s'attendre à se concentrer sur les résultats, mais à être un moteur clé de la stratégie commerciale. Cela signifie adopter des analyses plus prospectives et participer aux discussions de planification stratégique.



4

4. L'automatisation sera un facteur essentiel de production de valeur

Que faire à ce sujet :

concentrez-vous sur les parties de l'entreprise qui permettront de débloquer la croissance et de démontrer cette valeur aux parties prenantes internes. Appuyez-vous sur des déploiements technologiques réussis et montrez comment de nouvelles avancées peuvent augmenter le chiffre d'affaires par employé tout en apportant de nouvelles perspectives.

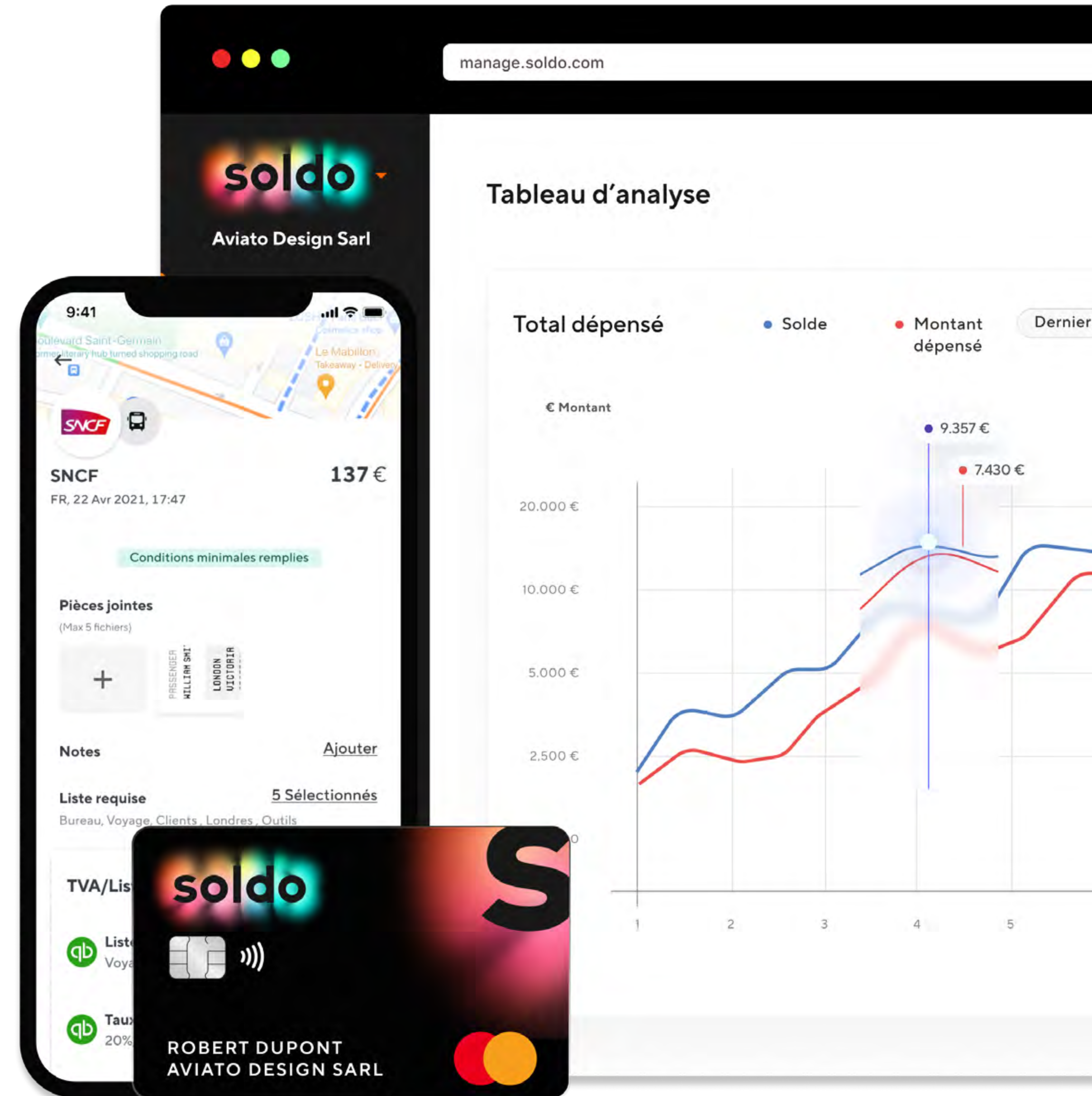


5

Le contrôle sera essentiel

Que faire à ce sujet :

n'acceptez pas les incertitudes actuelles concernant la façon dont les employés dépensent leur argent. Des outils automatisés et intelligents peuvent pérenniser l'entreprise et offrir une plus grande clarté, même pour les entreprises en pleine croissance.





Nous sommes là pour vous aider à dépenser de façon éclairée

Chez Soldo, nous avons pour mission de révolutionner les dépenses des entreprises. 26 000 brillantes entreprises font déjà confiance à notre plateforme d'automatisation des paiements et des dépenses.

Qu'il s'agisse d'abonnements à des logiciels, de publicité en ligne, de carburant ou de frais de déplacement des employés, Soldo vous permet de gérer toutes vos dépenses professionnelles. Obtenez une visibilité en temps réel, un contrôle total des budgets et réduisez les heures d'administration financière, afin de vous concentrer sur la croissance de votre entreprise en 2022 et au-delà.

www.soldo.com



soldo

www.soldo.com