



TÉMOIGNAGE CLIENT

ASK Industries relie et affine les processus commerciaux et financiers

L'OEM de systèmes audio automobiles crée un environnement de Planification Connectée qui couvre les processus financiers et des ventes dans le monde entier.



SOLUTION :
Finance, Ventes

INDUSTRY :
Fabrication

PARTENAIRE :

accenture

ASK Industries, un OEM de systèmes audio automobiles, souhaitait mettre en place des processus financiers et des ventes cohérents au sein de toute l'entreprise à l'échelle mondiale, notamment son processus de demande de devis (RFQ). En créant et en reliant quatre modèles Anaplan, pris en charge par Accenture, ASK a amélioré la collaboration, a accéléré les analyses d'hypothèses et a renforcé la capacité des professionnels de la finance de prendre en charge des activités de plus en plus complexes sans devoir ajouter de personnel.

10 secondes
pour les analyses
d'hypothèses qui prenaient
auparavant toute une journée

Un système audio automobile montre la valeur de la connexion. Tous les composants doivent être connectés et affinés afin d'optimiser les performances.

Il en va de même pour les processus financiers et de ventes d'ASK Industries, un équipementier d'origine (OEM) mondial pour les systèmes audio automobiles. Les processus financiers d'ASK n'étaient pas harmonieux en 2018 : les équipes des différents secteurs d'activité (antennes, amplificateurs, câbles et haut-parleurs) et marchés (Europe, Asie et Amérique) traitaient et copiaient les données à l'aide de feuilles de calcul isolées, ce qui leur laissait peu de temps pour les analyses. Les processus clés (tels que les budgets pour les investissements et les ventes, ainsi que la création des comptes de résultats et des bilans) étaient cloisonnés, et les équipes devaient souvent commencer chaque cycle de planification à partir de rien. « Nous souhaitons éviter la duplication et le remaniement, réduire nos échéances et trouver un équilibre entre la nécessité d'avoir des données précises avec les efforts à fournir pour les obtenir », déclare Enrico Righini, Contrôleur du groupe.

Avec l'aide d'une équipe Accenture et de la plateforme Anaplan, plusieurs processus d'ASK ont été repensés sous forme de quatre modèles Anaplan connectés :

- Demande de devis et planification des investissements.
- Budget des ventes.
- Prévisions des comptes de résultat (pertes et profits), bilan et flux de trésorerie.
- Planification à moyen et à long terme (nommée PMT au sein de l'entreprise).

C'est le processus de demande de devis, qui permet de gérer des offres complexes et d'évaluer leurs impacts financiers, qui a connu le plus grand changement. Chaque fonction de l'entreprise, de la R&D à la fabrication, en passant par les finances, participe à 100 demandes de devis maximum tous les six mois. Si les centaines de variables contenues dans chaque demande de devis sont exactes, cela permet de limiter les risques. Selon M. Righini : « L'exactitude des chiffres est ce qui fait la différence entre un devis viable financièrement ou non. »

Les variables incluent le lieu de création d'un composant et la devise à utiliser dans la demande de devis. « Nous avons des opérations, des fournisseurs et des clients dans le monde entier, ce qui signifie que les options de devise dans Anaplan jouent un rôle essentiel dans la réussite d'une demande de devis », poursuit M. Righini. « Les analyses d'hypothèses des taux de change, des tendances de produits, des prix dégressifs selon le volume, ainsi que les solutions alternatives qui étaient auparavant réalisées en une journée sont désormais effectuées en quelques secondes avec Anaplan, sans aucun risque d'erreurs. »

Chaque processus exécuté par ASK dans Anaplan dirige les autres. Les chiffres des demandes de devis sont ajoutés au budget des ventes qui génère ensuite des flux de trésorerie interentreprises et les réinjecte dans le compte de résultat et le bilan. Les chiffres sur une, deux et trois années provenant du compte de résultat sont ensuite intégrés dans le modèle PMT. Ce modèle PMT génère des horizons de 15 ans pour les structures de coûts fixes et intègre ces données au modèle de demande de devis où elles permettent d'évaluer la rentabilité



ASK Industries utilise Anaplan pour relier les plans financiers et des ventes avec le processus de demande de devis afin de raccourcir les délais, de réduire les erreurs et les tâches manuelles, et d'améliorer continuellement l'exactitude des devis.

des demandes de devis futures. Tout le système intégré a été créé et déployé en moins d'un an, ce qui a permis une rentabilisation rapide.

Marco Limito, Responsable de la mise en œuvre internationale d'Anaplan chez Accenture, attribue la réussite du projet d'ASK au leadership de l'entreprise. « Le PDG de l'entreprise est un utilisateur du système qui approuve les demandes de devis dans Anaplan », explique-t-il. Le soutien de la direction a été fort et les responsables à tous les niveaux ont bénéficié d'une surveillance accrue des plans et des dépenses.

De plus, M. Limito a ajouté que la transformation avait pu profiter des compétences en gestion du changement d'Enrico Righini. Selon M. Righini, les avantages d'Anaplan sont une réduction de la durée du cycle de planification, l'élimination des processus manuels pour le traitement et la consolidation des chiffres (et des durées associées), ainsi que la capacité de réaliser des analyses d'hypothèses en temps réel. Toutefois la véritable transformation est venue des processus qui ont été réinventés dans Anaplan, et cela ne s'arrêtera pas là. « Grâce à la flexibilité et à l'évolutivité d'Anaplan, nous prévoyons déjà de relier davantage de processus à ceux qui existent déjà », déclare M. Righini. Il s'attend à ce que l'approbation des utilisateurs finaux augmente à mesure que chacun découvrira tous les avantages de la solution.

« Les hypothèses, les approbations et les résultats des plans sont tous disponibles directement dans Anaplan », souligne M. Righini. « Nous avons augmenté et amélioré l'analyse financière alors même que notre entreprise devenait plus complexe, mais nous n'avons pas eu besoin d'ajouter des ressources. »

À propos d'Anaplan

Anaplan, Inc. (NYSE : PLAN) est un pionnier dans la catégorie de la Planification Connectée. Notre plateforme, optimisée par notre technologie propriétaire Hyperblock®, créée spécifiquement pour la Planification Connectée, permet une planification dynamique, collaborative et intelligente.

Les multinationales utilisent notre solution pour relier les personnes, les données et les plans dans le but de permettre une planification et une prise de décision en temps réel dans des environnements professionnels en mutation rapide, afin de donner un avantage concurrentiel à nos clients. Notre siège social se trouve à San Francisco et nous comptons plus de 20 bureaux dans le monde, 175 partenaires et plus de 1 400 clients dans le monde entier.

Pour en savoir plus, visitez [Anaplan.com](https://www.anaplan.com)

anaplan