

CASE STUDY

Budget économique et clôture mensuelle comptable

Comment Duferco Energia a réduit les
délais avec une seule application



Table des matières

- La naissance des services d'approvisionnement de Duferco Energia

- Gérer plus efficacement la préparation du compte de résultat

- La solution choisie: CCH® Tagetik

- Le projet en œuvre

- Avantages et étapes futures



La naissance des services d'approvisionnement de Duferco Energia

Duferco Energia a été créé pour gérer les investissements du Groupe Duferco dans des usines de production et, seulement plus tard, s'est concentré sur la commercialisation de services énergétiques pour tous les segments du marché : production renouvelable, négoce, fourniture aux utilisateurs finaux et développement de services d'efficacité énergétique.

Aujourd'hui, la société exploite plusieurs centrales hydroélectriques produisant environ **16** GWh par an et autant de centrales photovoltaïques produisant environ **13** GWh par an.

Duferco Energia développe ainsi des solutions pour la fourniture d'électricité et de gaz, l'efficacité énergétique et les projets de réaménagement, les services et les infrastructures de recharge liés à la mobilité durable.

Au total, elle gère et fournit environ 6.840 GWh et 441 millions de m³ de gaz sur le marché italien.

Quelques chiffres pour compléter le tableau:

5.500 GWh

Énergie vendue

360 millions de m³

Gaz vendu

Gérer plus efficacement la préparation du compte de résultat

Duferco Energia se démarque également par la gestion d'environ **230 mille clients** et **600 mille sites**.

La construction rapide d'un compte de résultat de gestion, tant final que prévisionnel, est devenue une exigence qui ne peut plus être gérée sans un système dédié, du fait de la présence de nombreux axes de contrôle - notamment dans le domaine commercial - et d'un grand nombre d'éléments de données de base.

Cette situation complexe a conduit Duferco Energia à rechercher une nouvelle solution, avec des objectifs clairs à atteindre:

- utilisation d'un Data Model commun pour la gestion des différents axes de contrôle
- nécessité de construire, traiter et pérenniser les KPI commerciaux
- décentralisation des activités de construction de marges commerciales
- participation à la collecte/construction du budget de chaque BU
- permettre l'allocation automatique des éléments économiques sous la marge sur les différentes dimensions de l'entreprise
- permettre l'analyse et la comparaison entre différents scénarios (Actual vs Budget)

La solution choisie: CCH® Tagetik

Afin d'atteindre tous les objectifs fixés, la plateforme CCH® Tagetik a été retenue à l'issue d'un processus de sélection de logiciels.

Les principaux points forts de la proposition qui ont conduit à désigner CCH® Tagetik comme la solution gagnante étaient l'intelligence financière de l'outil et l'intégration native à la BI de QlikSense (une partie du reporting, en fait, a été réalisée à l'aide de modèles Qlik qui lisent directement à partir de la couche AIH de Tagetik).

En outre, la plateforme, contrairement aux autres dans la sélection, avait un modèle de données intégré et configurable

La flexibilité et la faible maintenance informatique requise pour les processus mis en œuvre ont également été des facteurs de choix.



Le projet en œuvre

Le projet dans son ensemble a duré environ un an et a couvert les processus suivants:

ICP commerciaux données finales: Chaque jour, certains indicateurs commerciaux sont acquis à partir du Data Warehouse (DWH) de l'entreprise avec analysé dimensionnelle détaillée. Ces indicateurs sont stockés pour chaque mois dans la base de données analytique de CCH® Tagetik où d'autres calculs sont effectués pour déterminer les indicateurs dérivés.

Les rapports sur ces derniers indicateurs ont été élaborés à la fois par le moteur de rapports de CCH® Tagetik et par QlikSense afin de répondre à différents besoins en matière de navigation et de présentation des données.

Clôture Mensuelle de Gestion: Le processus mis en place visait à obtenir un P&L de gestion de la Business Unit en effectuant des opérations de clôture dans CCH® Tagetik, à partir de la balance de vérification extraite de la comptabilité analytique.

La balance de vérification, en effet, n'était pas suffisante pour obtenir les soldes des différentes BU mais devait être complétée par d'autres sources analytiques afin de permettre une plus grande profondeur d'analyse et une distinction des soldes des différentes BU.

D'un point de vue dimensionnel, les axes de contrôle du modèle mis en œuvre étaient:

- *Client*
- *Produit*
- *Centre de Coût*
- *Vendeur*

Le processus de clôture a permis d'obtenir la marge brute de la BU commerciale non seulement par client mais aussi par produit.

Tous les coûts des structures centrales et commerciales sont reportés sur les clients/produits individuels par le biais de transferts articulés, entièrement gérés par le moteur Allocation & Closing de CCH® Tagetik.

Budget économique: Le processus budgétaire vit sur le même modèle de données que le modèle final afin de garantir la comparabilité des données ex post.

Grâce à CCH® Tagetik et à sa gestion des tâches opérationnelles par workflow, Duferco Energia a pu intégrer dans le système l'ensemble du flux opérationnel de planification des quantités vendues, en tenant également compte des renouvellements et/ou des résiliations et en impliquant l'ensemble de la structure de vente.

Avantages et étapes futures

Après une courte période de mise au point en aval de la première configuration, Duferco Energia a pu atteindre ses objectifs et exploiter pleinement le potentiel de CCH® Tagetik. En particulier, les principaux bénéfices étaient:

- *Possibilité d'allouer et de stocker des données*
- *Facilité de maintenance*
- *Réduction du temps nécessaire à la préparation des comptes de résultat de gestion*
- *Production de tous les indicateurs commerciaux sur une base hebdomadaire au plus haut niveau de détail - client/produit*
- *Utilisation d'un workflow opérationnel pour faciliter la collaboration, notamment dans le processus prévisionnel*
- *Décentralisation des activités.*

Compte tenu de la relation établie avec le client, de nouveaux développements futurs pourraient être envisagés tels que:

- *Révision des processus décrits ci-dessus pour une gestion plus rapide ;*
- *Introduction du module Cash flow Planning, la solution de planification intégrée de CCH® Tagetik pour la simulation financière et l'optimisation des besoins de trésorerie.*



“Grâce à AKC et CCH® Tagetik, nous avons pu gérer et rationaliser une énorme quantité de données et les processus sous-jacents au traitement des chiffres. Nous avons ainsi optimisé le temps, la qualité des résultats et les ICP fournis, créant des outils de suivi utiles à la fois pour les finances et les affaires. ”

Michela Gambini

Financial Control Manager
Duferco Energia SpA

Êtes-vous également curieux de découvrir les processus qui peuvent être améliorés dans votre entreprise et de planifier les objectifs à atteindre avec l'AKC?

CONTACTEZ-NOUS

