

# SAS® Financial Intelligence : offre d'accompagnement à l'implémentation

## I. Enjeux

Les professionnels de la finance d'entreprise témoignent dans une large mesure que leur mission est de « soutenir la valeur pour l'actionnaire » et de « mesurer la performance de leur entreprise ».

Les directeurs financiers ont besoin d'anticiper et de réagir efficacement aux changements et fluctuations de l'activité de leur entreprise mais aussi aux conditions du marché. Pour cela ils doivent pouvoir rassembler, analyser et établir des rapports précis sur les informations financières et dans le temps le plus court.

Ils reconnaissent que la gestion de l'information est indispensable à la réussite de ces missions et que cela requiert un investissement important.

Leurs défis :

- Assurer le développement des processus métier de façon durable, reproductible et fiable,
- Identifier et capitaliser les recettes des opportunités de croissance,
- Réduire les coûts sans compromettre la productivité,
- Planifier, prévoir et réagir aux changements du marché et des entreprises,
- Aligner au jour le jour les opérations de long terme avec les objectifs stratégiques.

Ces nouveaux défis nécessitent des outils performants et évolutifs s'adaptant facilement et rapidement à la stratégie de l'entreprise.

## II. Atouts de l'offre SAS

Totalement intégrée à la plate-forme décisionnelle d'entreprise SAS® Business Analytics, ce qui lui permet de bénéficier de la puissance analytique et prédictive de SAS, la suite SAS® Financial Intelligence est constituée de quatre composants distincts :

- SAS® Financial Management
- SAS® Activity-Based Management
- SAS® Strategy Management
- SAS® Profitability Management

Les atouts de ces solutions pour la finance d'entreprise sont :

- Une plate-forme de gestion financière qui assure la transparence financière,
- La consolidation financière au travers de la fiabilisation des processus métier (reporting, analyse du risque) pour atteindre les objectifs de performance,
- Le reporting financier pour aligner l'opérationnel avec les objectifs stratégiques,
- L'analyse prédictive dans le but de planifier, prévoir et s'adapter aux changements du marché,
- La gestion des coûts / rentabilité pour réduire les coûts sans compromettre la rentabilité.

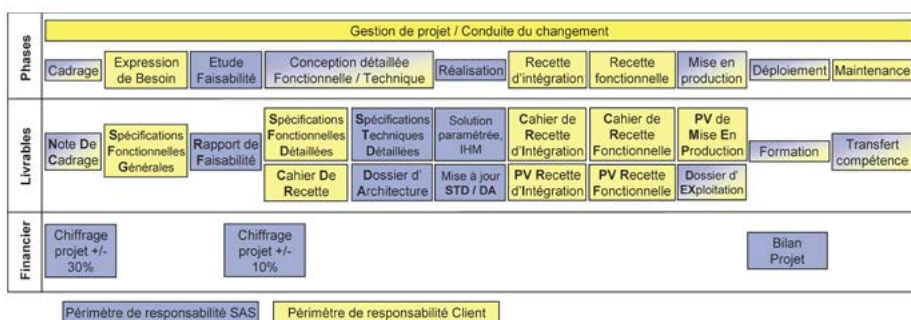
### III. Bonnes pratiques

L'association du client final au processus d'implémentation de nos solutions, ainsi que la définition précise et commune des objectifs à atteindre, nous permettent de mettre en œuvre les leviers garants du succès du projet.

### IV. Démarche d'accompagnement proposée

Les phases préparatoires aux étapes de développement sont tout aussi importantes que la phase de développement elle-même.

Notre méthodologie est la suivante :



Pour chaque phase du projet, les éléments suivants seront identifiés par l'équipe projet :

- Les objectifs à atteindre,
- Les livrables,
- Le déroulement de la phase,
- Les acteurs clefs de la phase.

Pour chaque phase, le planning laissera une place importante à la convergence besoin du client / réalisation du projet par la mise en place d'ateliers fonctionnels et techniques permettant de mettre à tout moment l'accent sur l'atteinte de l'objectif premier : la couverture du besoin utilisateur.

### V. Prochaines étapes

Vous souhaitez mettre en œuvre cette démarche, quels sont vos contacts ?

Pour avoir plus de renseignements sur la démarche de mise en œuvre de nos solutions financières, contactez le département Services Clients de SAS France :

Par email : [services@fra.sas.com](mailto:services@fra.sas.com)

Par téléphone : 0820 20 30 59 ( Numéro Indigo, 0,09 € TTC / min )




Restez informé(e)...

Pour recevoir occasionnellement par email des informations ciblées sur vos centres d'intérêt : [www.sas.com/emailpreferences/optin.html](http://www.sas.com/emailpreferences/optin.html)