


Livre Blanc
Solution Finance

Les 4 choses
essentielles à savoir sur le
Fast Close





**Le Fast Close
c'est produire
de la donnée
financière plus
rapidement
avec un haut
niveau de
fiabilité de
l'information**

Qui au sein d'une équipe comptable n'a pas vécu le **cauchemar de la clôture annuelle** ?

40 - 70
jours ;
c'est le délai
moyen pour
une entreprise
française
pour clôturer
ses comptes
et valider sa
consolidation.

Erreurs dans les opérations, pièces justificatives manquantes, rapprochements interminables de l'ensemble des comptes, vérifications fastidieuses de la concordance et de la cohérence de l'ensemble des opérations financières qui forment le rapport de gestion et l'annexe consolidée.

Bref **beaucoup de stress pour les équipes** en un laps de temps défini et court.

La clôture est essentielle pour **comprendre la performance financière** de l'entreprise, **l'évolution de son chiffre d'affaires**, de ses **charges** et leurs **impacts sur la performance** de l'entreprise. Elle permet également au regard du bilan de l'année passée et des perspectives économiques ou de développement à venir de définir des objectifs pour l'année suivante en termes de croissance de CA, de besoin d'investissements, de réorganisation, etc.

La clôture des comptes est aussi l'occasion de **calculer et de déclarer les bénéfices réalisés** au cours de l'année passée auprès de l'administration fiscale.

De plus, le besoin croissant d'agilité et de flexibilité des entreprises est en faveur d'une clôture plus régulière. L'objectif étant d'avoir un meilleur pilotage de la performance financière au cours de l'année pour accélérer la prise de décision. Ce pilotage s'appuie sur une analyse plus rapide de la situation financière de l'entreprise. Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises s'orientent vers un processus de clôture continue avec des arrêtés mensuels plutôt qu'une à deux échéances fortes annuelles. Le goulot d'étranglement de janvier à mars est ainsi évité, et la charge lissée sur l'année.



Le Fast Close
consiste donc à
produire des comptes
plus rapidement
(en moyenne 4-5
jours) et avec un
haut degré de fiabilité
de l'information.

Le Fast Close est ainsi plébiscité par toutes les sociétés désireuses d'optimiser et fiabiliser leur processus de clôture et leur communication financière.



**Le Fast Close
permet un
meilleur
pilotage de la
performance
de l'entreprise**

L'avantage premier du Fast Close est donc de fournir une **vue précise de la santé financière** à un instant T pour une prise de décision plus rapide au regard du réalisé par rapport aux objectifs.

Mais cet objectif premier ne saurait être le seul, il apporte également les avantages suivants :

Produire de la donnée très rapidement après la clôture comptable

La Fast Close permet de rationaliser la production des comptes consolidés (3 à 4 mois après la clôture des comptes en général) et de donner accès aux équipes tous les mois au compte de résultats et de trésorerie dès les premiers jours du mois suivant.

Mettre la DAF au service de l'opérationnel

Le Fast Close permet de fournir des analyses fiables et rapides aux métiers pour prédire l'avenir et réduire les cycles de décisions. Il délivre également des états financiers perspicaces aux collaborateurs (partenaires, actionnaires, investisseurs) et aux marchés.

Enfin, en clôturant plus vite, l'entreprise dispose au cours des premiers jours du mois suivant, d'une analyse des écarts entre performance réelle et prévue. Elle détiendra ainsi les indicateurs fiables et pertinents permettant aux opérationnels de réagir plus rapidement.



Donner du sens aux équipes opérationnelles

Les équipes passent moins de temps à analyser le passé et peuvent se focaliser sur le prévisionnel, faire des simulations budgétaires et analyser les impacts sur le compte de résultats.

Ce reporting exige une solution capable de collecter de manière collaborative les données (provenant de différents départements de l'entreprise), de pouvoir les transformer pour produire les bons indicateurs et publier de manière sécurisée les éléments dans les rapports annuels. L'intégration de ces indicateurs dans le rapport annuel mais aussi dans le processus de Fast Close sont un enjeu grandissant pour la croissance de l'entreprise et son image.

Améliorer l'image de l'entreprise


Le Fast Close ne peut qu'améliorer l'image de l'entreprise et la promouvoir. En effet, il matérialise la bonne maîtrise de son business et l'efficacité de la production de l'information comptable et financière.

Reporter sur la performance durable de l'entreprise

Gérer et présenter la performance financière de l'entreprise ne suffit plus. Si les ETI ne sont pas toutes encore contraintes par un cadre réglementaire, les investisseurs demandent de plus en plus le reporting ESG (environmental, social and corporate governance) des structures dans lesquelles elles investissent ou prévoient d'investir.



Le Fast Close permet de fournir des **analyses fiables et rapides** aux métiers pour prédire l'avenir et réduire les cycles de décisions.



**Le Fast Close
est un projet
d'envergure qui
nécessite de la
méthode, des
outils et des
hommes**

La mise en place du Fast Close est un projet d'envergure d'entreprise qui nécessite une organisation de projet rigoureuse et une conduite de changement transverse.

Quelques éléments à prendre en compte pour basculer vers une approche Fast Close :

L'humain, d'abord l'humain

- Avant de se lancer dans le Fast Close, il convient de s'assurer que l'entreprise dispose des équipes suffisantes et de professionnels aguerris à sa mise en œuvre.
- L'accompagnement lors de la conduite du changement est essentiel pour assurer la réussite de ce projet. Aussi il ne faut pas hésiter à se faire accompagner par des experts métiers et outils qui connaissent les solutions et différentes alternatives possibles.



Le Fast Close un projet d'envergure transverse qui mobilise plusieurs équipes. Il développe le **collaboratif** et les **synergies** entre les équipes business et la DAF.

- Se fixer des objectifs concrets et des ambitions basées sur une vision partagée permet de donner du sens aux équipes.
- C'est un projet d'envergure transverse qui mobilise plusieurs équipes. Il développe le collaboratif et les synergies entre les équipes business et la DAF.

Identifier ce qui ne sert à rien et est chronophage

Répertorier les tâches répétitives et chronophages pour mettre en place des automatisations et simplifier les processus.

Il faut donc partir des processus existants et viser des améliorations réalistes.

Cela doit donc passer par la cartographie des différentes étapes de votre clôture ; les acteurs et services impliqués, les informations échangées et leur source. Vous serez alors en mesure de répertorier les « points chauds » et de traiter les optimisations pour faciliter la remontée et l'analyse de la donnée.

Matérialiser les ROI visés

Il est important d'identifier le temps dédié aujourd'hui par chaque équipe et celui qui sera visé par la mise en place du Fast Close sur chaque processus. Les questions à se poser sont principalement :

- Qui fait quoi ?
- Chaque étape du processus est-elle pertinente ?
- Des améliorations sont-elles possibles ?
Si oui, comment optimiser ce processus en revoyant son mode opérationnel ?
- Quel ROI attendu ?
- Quel deadline d'atteinte du Fast Close ?

S'appuyer sur le bon outil pour basculer au Fast Close

L'efficacité et la fiabilité des outils et solutions comptables sont essentielles pour produire des informations comptables de qualité.

L'interopérabilité avec l'ensemble des SI Finance permet de simplifier considérablement le traitement de la donnée car il est automatisé et centralisé et avec le minimum de traitements manuels (souvent source d'erreur).

Identifier la digitalisation comme élément clé pour optimiser les étapes et favoriser l'adhésion aux équipes opérationnelles.


Enfin, un bon outil CPM ou EPM (Corporate performance management ou Enterprise Performance Management) permet de simplifier la réalisation de documents, reports, dashboards et analyse de KPI's.

Ne pas être trop ambitieux et se fixer des objectifs SMART

Ne pas être trop ambitieux et s'assurer que cet objectif est SMART... Si vous partez d'une clôture autour de 45 jours basculer à 5 jours est irréaliste, visez plutôt 20 jours dans les premiers temps. Puis réévaluez, trouvez de nouvelles sources d'optimisation et voyez si vous arrivez à diminuer encore le nombre de jours sur l'exercice suivant et recommencez jusqu'à atteindre les quelques jours visés.



L'efficacité et la fiabilité
des outils et solutions comptables sont essentielles pour produire des informations comptables de qualité.



**Pour réussir
son Fast Close
il faut être
pragmatique
et cibler des
objectifs
réalistes**

- **Aller trop vite**
tu ne voudras pas
- Tes équipes tu **accompagneras**
et impliqueras
- **Un ROI trop important**
tu ne rechercheras pas
- Le besoin en **disponibilité des équipes**
tu ne minimiseras pas

Ainsi de façon méthodique
et pragmatique

**la réduction des
délais** tu obtiendras
en même temps qu'une
**amélioration de la
qualité** des informations
collectées et qu'une
optimisation du processus
de clôture.



Témoignage client

Découvrez le témoignage de **Marine Cochard**, VP Transformation Finance de Believe.

« **Pas de panique, on respire un grand coup et on y va** ». Telle est la devise Marine, gagnante du Digital Finance Award 2021 pour la **mise en place de son projet Fast Close** chez Believe.

« Le projet Fast Close a permis, en moins de 6 mois, de réduire de moitié les délais de clôture et ainsi obtenir un gain de 3 mois sur la clôture annuelle de 2020 par rapport à 2019. La réussite de ce projet : la réalisation d'une ambition clé de l'entreprise, d'une obligation de résultat exécutée sans un jour de retard dans un contexte international. »



Marine Cochard

VP Transformation Finance de Believe



Écoutez le Podcast

Talentia

FINANCE & HR SOLUTIONS

talentia-software.com
info@talentia-software.com
+33 (0)1 41 05 76 00

