

ANTICIPER POUR RÉUSSIR

Au cœur de la grande dématérialisation en cours, SYLEG se positionne en véritable pilier, offrant solutions et accompagnement, au service d'entreprises vouées à se transformer. Anticiper les besoins futurs en termes de gestion dématérialisée des factures et de reporting financier ; faisons le point.

Informations Entreprise : Comment les entreprises peuvent-elles anticiper et tirer profit de l'implémentation imminente de la facturation électronique ?

Grégory Moire (Dirigeant de SYLEG) : Nous nous trouvons à un tournant décisif où les entreprises doivent impérativement embrasser une évolution majeure, celle de la dématérialisation des factures !

Depuis des décennies, nous avons été habitués à l'usage du papier, une habitude qui perdure encore aujourd'hui. Mais ce support engendre un temps de traitement conséquent, souvent sans grande valeur ajoutée. Cela représente une perte de temps significative pour le métier de la comptabilité, un domaine en forte mutation également, avec des besoins et des exigences nouvelles. Il est donc impératif de saisir l'opportunité offerte par l'arrivée de la facture électronique pour opérer un changement significatif.

Mais la facture électronique n'est pas seulement une affaire de comptables ; elle concerne l'entreprise dans son intégralité. Il est donc du devoir des organisations de s'adapter et de se préparer à cette transition. Certains attendent que l'État rende cette démarche obligatoire pour agir et implémenter une solution de dématérialisation, une stratégie qui peut s'avérer viable pour les petites structures. Cependant, les PME, les ETI et les grands comptes doivent prendre conscience qu'il est plus que temps de s'équiper d'une solution de Purchase to Pay (P2P) pour tirer profit des avantages considérables que représente la facture électronique, notamment en termes de rentabilité et d'optimisation des processus de validation.

Aujourd'hui, chez SYLEG, nous insistons sur l'importance de mettre en place des solutions de gestion dématérialisée des factures fournisseurs, avec une vraie démarche de conduite de changement et d'accompagnement, gage d'une réussite dans la mise en œuvre d'un tel projet. Nous encourageons donc les entreprises à profiter de cette période pour se préparer à l'obligation imminente de la facture élec-

tronique, en intégrant des solutions de dématérialisation adaptées à leur entreprise, tout en se faisant accompagner par des experts sur le sujet.

I.E : Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste le « Fast Closing » et pourquoi il est devenu une notion essentielle dans le monde de la finance d'entreprise aujourd'hui ?

Grégory Moire : Le « Fast Closing » est effectivement devenu une notion centrale dans le domaine de la finance et de la comptabilité. Il s'agit, en substance, de la capacité à clôturer rapidement ses comptes afin de fournir à sa direction des données financières fiables et actualisées, facilitant ainsi la prise de décisions stratégiques éclairées. Le « Fast Closing » est une démarche d'amélioration continue qui permet de rendre plus qualitatives, les informations comptables et financières.

La clôture rapide des comptes est une démarche qui s'inscrit dans une logique de gain de temps. L'automatisation et la digitalisation des processus de traitement des factures fournisseurs permettent non seulement d'alimenter la comptabilité de manière rapide et fiable, mais aussi de permettre la génération de rapports financiers en temps réel, offrant ainsi une vision claire et actuelle

Grégory Moire



de la santé financière de l'entreprise et permettant aux dirigeants de prendre des décisions stratégiques en temps réel.

En somme, le « Fast Closing » est une approche qui vise à optimiser les processus financiers, en s'appuyant sur les technologies modernes pour réduire les délais et améliorer la fiabilité des données financières, un atout indéniable dans un environnement économique en perpétuelle évolution.

I.E : Pouvez-vous nous parler de la philosophie de SYLEG en matière d'accompagnement des entreprises ?

Grégory Moire : La force de SYLEG réside dans sa capacité à comprendre les enjeux financiers des entreprises et à proposer des solutions adaptées à leurs besoins spécifiques. Ici, nous ne nous limitons pas à une perspective purement technique ; notre approche est avant tout guidée par une profonde compréhension des métiers de nos clients.

En ce qui concerne les produits que nous proposons, nous avons choisi de collaborer avec des éditeurs de renom, tels que Basware, un acteur finlandais présent sur le marché depuis 1985, et dont les solutions technologiques sont à la pointe de l'innovation. Nous avons également intégré à notre offre les solutions d'Easy System, une entreprise néerlandaise qui cible principalement les ETI et les PME. Ces collaborations nous permettent de couvrir un large spectre d'entreprises, en proposant des solutions adaptées à chaque segment du marché, de la petite entreprise aux grands comptes.

Il est important de souligner que notre choix de produits ne vise pas simplement à suivre une tendance ou à générer du chiffre d'affaires ; il est le fruit d'une réflexion approfondie sur les besoins réels des entreprises et sur la manière dont nous pouvons les aider à optimiser leurs processus.

En somme, notre démarche est ici guidée par une expertise métier solide et une volonté de proposer des solutions technologiques de pointe, adaptées aux besoins spécifiques de chaque entreprise, et garantissant un retour sur investissement significatif.

SYLEG est une société de conseil et d'expertise dans l'intégration de solutions de dématérialisation des processus financiers. Elle accompagne ses clients en France et à l'international.

Plus qu'un intégrateur nous travaillons en partenariat avec nos clients pour leur apporter conseil et connaissances concernant les

évolutions fiscales et les optimisations de process possibles.

Nous sommes convaincus que le Lean n'est pas réservé aux industriels mais que chaque typologie de société peut mettre en place des process pouvant être optimisés sans cesse en utilisant les méthodologies du Lean comme la roue de DEMING, les 5 P...

I.E : Comment envisagez-vous l'avenir dans ce domaine ?

Grégory Moire : Dans un contexte où les entreprises cherchent à croître et à accélérer, il est impératif de leur fournir des données financières fiables en un temps record. C'est là un des piliers de notre vision chez SYLEG, axée sur le Fast Closing et le reporting financier.

Nous sommes conscients que le cœur d'une entreprise, ce sont les individus qui la composent. En tant que dirigeant, mon rôle est de guider ces talents, de valoriser leurs compétences et de les accompagner dans un monde en constante évolution grâce à des outils technologiques pertinents.

Il est révolu le temps où tout était saisi manuellement ; aujourd'hui, nous devons nous adapter à un paysage professionnel qui change, notamment dans le domaine de la comptabilité.

Depuis maintenant plus de 20 ans, les directions financières ont compris en général, l'intérêt de digitaliser les traitements des factures et des achats au sens large.

L'arrivée prochaine de la facture électronique obligatoire va booster le besoin d'intégrer des solutions pour gérer les factures qui arrivent de façon électronique.

Le monde comptable change, les métiers comptables changent, une grande révolution est en route et les mentalités doivent évoluer avec des processus qui sont et seront de plus en plus digitaux.

SYLEG se veut un acteur majeur pour accompagner les entreprises dans cette évolution qui, je le rappelle, est une grande chance.

C'est dans cette optique que nous nous focalisons sur l'automatisation des processus, notamment en ce qui concerne la dématérialisation des factures, afin d'éliminer les tâches chronophages et sans valeur ajoutée. En effet, nous aspirons à utiliser au mieux les compétences des individus que nous recrutons, en leur permettant de se concentrer sur des tâches d'analyse et d'amélioration continue.

Au-delà de ce postulat, ma vision pour SYLEG englobe également une réflexion profonde sur la digitalisation des processus

commerciaux. En effet, une gestion efficace des relations clients (CRM) est essentielle pour une entreprise qui souhaite avoir une vision claire de ses capacités de vente et de prospection.

Dans le futur, je perçois SYLEG non seulement comme un leader dans le domaine de la dématérialisation, mais aussi comme un acteur clé dans le domaine du reporting financier et du décisionnel financier prédictif. Cette approche prédictive, basée sur des données fiables et actuelles, permettrait de fournir à la direction des outils de mesure précis pour orienter stratégiquement l'entreprise.

Nous envisageons ainsi d'intégrer d'autres solutions à notre offre, créant ainsi une synergie parfaite avec nos outils actuels. C'est une démarche qui est encore en réflexion, mais qui s'inscrit parfaitement dans notre objectif de digitalisation de la fonction finance centralisant toutes les données pertinentes en un seul point.

I.E : Comment comptez-vous accompagner les entreprises dans cette transition, notamment dans les mois et années à venir ?

Grégory Moire : Pour accompagner les entreprises dans la transformation digitale du processus de traitement des factures fournisseurs, nous devons faire comprendre aux entreprises que l'arrivée de la facture électronique est une chance pour optimiser un traitement qui est aujourd'hui encore trop manuel.

Le problème est que beaucoup attendent l'arrivée de la facture électronique pour agir et c'est un tort...

Nous sommes conscients de l'importance cruciale de l'e.Invoicing, mais à mon sens le sujet du e.Reporting ne doit pas être négligé. Il est impératif de préparer minutieusement sa comptabilité, d'anticiper les changements nécessaires non seulement au niveau structurel des systèmes comptables, mais également au niveau des outils de gestion de l'administration des ventes. Il s'agit d'une démarche globale qui englobe tous les secteurs de l'entreprise, que ce soit pour les factures fournisseurs que pour les factures de ventes.

Nous proposons ainsi des audits d'accompagnement pour préparer les entreprises à cette transition inéluctable, les incitant à se doter des outils adéquats. Je crains que, comme souvent, les acteurs français tardent à s'engager dans cette voie, se retrouvant démunis face à une administration déjà en marche et un manque de prestataires qualifiés pour les assister. Il est donc urgent de ne pas attendre le dernier moment pour s'adapter à cette évolution majeure.