

Elaboration budgétaire, prévisions et analyses

Services aux entreprises

Accélérez l'élaboration budgétaire, les prévisions et le reporting avec la solution idéale en cloud pour les sociétés de services aux entreprises.

Un avantage concurrentiel

Le pilotage des performances est devenu essentiel pour toutes les entreprises. Il permet de construire une vue chiffrée de l'avenir lors des prévisions, d'allouer les moyens et de constater la performance atteinte.

Pour ce faire, l'entreprise a besoin d'intégrer les données du "réalisé" provenant des systèmes opérationnels mais surtout de se reposer sur un modèle de prévision automatique fiable, constitué de feuilles de saisie et de formules de calcul.

Alsight propose une solution clés-en-main couvrant tous les domaines, des ventes jusqu'aux flux de trésorerie.

Au final vous tirez profit de la solution pour prendre de meilleures décisions, plus rapidement et avec les meilleures informations possibles :

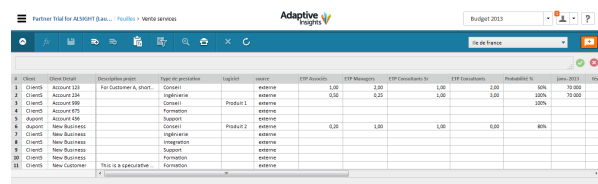
- Partage des indicateurs de performance avec tous les utilisateurs sur une base fiable
- Accélération du processus budgétaire et de prévision
- Suppression des tâches à faible valeur ajoutée de compilation de données dans Excel
- Reporting connecté à la base Adaptive dans Excel ou sous forme de tableaux de bord
- Gestion de versions d'hypothèses pour choisir les meilleures options
- Calculs en temps réel entre les feuilles et consolidation des centres de profit
- Aucune infrastructure technique grâce au cloud

PERSONNEL

- Gérez l'ensemble du personnel et les recrutements
- Taux d'affectation, frais de déplacement, TJM
- Calcul de la masse salariale chargée et des marges individuelles

VENTES

- Ventes de prestations par projet, avec pondération et consommation de ressources
- Ventes de produits et calcul de la marge brute
- Comparaison entre le chiffre d'affaire lié aux perspectives commerciales et les ressources disponibles compte tenu des taux d'affectation et des TJM



Client	Client Group	Compte/Account	Type de prestation	Project	Service	ETP Account	ETP Manager	ETP Consultant Tr	ETP Consultant	Probabilité %	Mont. 2013
1	Client 1	Account 100	For Customer A, Prod.	Contract	endure	1.00	3.00	1.00	3.00	100%	70 000
2	Client 1	Account 200		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
3	Client 1	Account 300		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
4	Client 1	Account 400		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
5	Client 1	Account 500		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
6	Client 1	Account 600		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
7	Client 1	Account 700		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
8	Client 1	Account 800		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
9	Client 1	Account 900		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
10	Client 1	Account 1000		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
11	Client 1	Account 1100		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
12	Client 1	Account 1200		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
13	Client 1	Account 1300		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
14	Client 1	Account 1400		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
15	Client 1	Account 1500		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
16	Client 1	Account 1600		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
17	Client 1	Account 1700		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
18	Client 1	Account 1800		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
19	Client 1	Account 1900		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
20	Client 1	Account 2000		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
21	Client 1	Account 2100		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
22	Client 1	Account 2200		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
23	Client 1	Account 2300		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
24	Client 1	Account 2400		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
25	Client 1	Account 2500		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
26	Client 1	Account 2600		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
27	Client 1	Account 2700		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
28	Client 1	Account 2800		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
29	Client 1	Account 2900		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
30	Client 1	Account 3000		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
31	Client 1	Account 3100		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
32	Client 1	Account 3200		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
33	Client 1	Account 3300		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
34	Client 1	Account 3400		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
35	Client 1	Account 3500		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
36	Client 1	Account 3600		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
37	Client 1	Account 3700		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
38	Client 1	Account 3800		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
39	Client 1	Account 3900		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
40	Client 1	Account 4000		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
41	Client 1	Account 4100		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
42	Client 1	Account 4200		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
43	Client 1	Account 4300		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
44	Client 1	Account 4400		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
45	Client 1	Account 4500		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
46	Client 1	Account 4600		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
47	Client 1	Account 4700		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
48	Client 1	Account 4800		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
49	Client 1	Account 4900		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000
50	Client 1	Account 5000		Contract	endure	0.50	0.25	1.00	1.00	100%	70 000

Gestion des perspectives de projets

MARKETING

- Dépenses par fournisseur et par opération
- Cible des revenus théoriques ou des résultats par opération marketing
- Décomposition d'une campagne par activités

AUTRES DEPENSES

- Dépenses par nature avec justification
- Répartition des dépenses des services centraux entre les centres de coûts

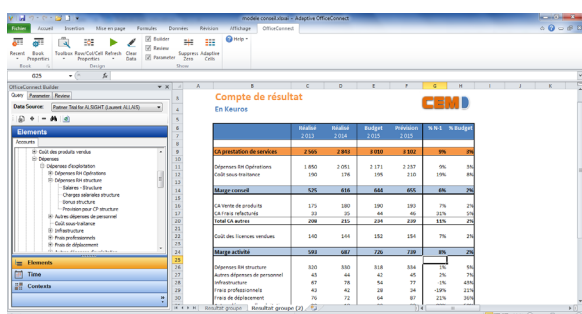
INVESTISSEMENT

- Investissements par nature avec justification
- Calcul automatique des amortissements
- Impact direct sur le résultat et sur le bilan

Services aux entreprises

RESULTAT ET BILAN

- Calcul et consolidation en temps-réel du résultat
- Calcul en temps-réel du bilan sur la base des paramètres financiers (crédit client, TVA, etc)



Reporting connecté dans Excel

REPORTING

- Rapports d'analyse en web simple à créer et utiliser
- Etats connectés sous Excel
- Tableaux de bord graphiques web



Tableaux de bord

TRESORERIE

- Saisie des emprunts et calcul automatique des décaissements
- Saisie des opérations de trésorerie
- Calcul automatique des flux de trésorerie sur base du résultat et du bilan

GESTION DE DEVISES

- Conversion de devise automatique et intégrée
- Types de taux de change personnalisés

Facile à mettre en oeuvre et à utiliser

- Administration facile par les opérationnels
- Interface web proche d'Excel
- Accès natif web et appareils mobiles

Analyses flexibles et puissantes

- Analyse multidimensionnelle
- Modèle de prévision spécialisé et personnalisable
- Gestion du processus et flux de travail centralisé
- Reporting en web ou dans MS Office

Solution innovante

- Technologie "in-memory" garantissant une grande réactivité
- Gestion du processus collaboratif
- Système unifié BI/CPM pour l'analyse et la prévision

Construit pour le cloud et toujours mis à jour

- Unique version partagée de la réalité : données, calculs et rapports
- Mises à jour automatique assure que tout le monde utilise les dernières innovations
- "Scalable" et disponibilité supérieure à 99.9%