



La transformation opérationnelle d'Autodesk, l'incite à repenser son environnement de planification

L'éditeur de logiciels se tourne vers un nouveau modèle métier pour la planification des ventes, puis connecte les plans entre plusieurs groupes et fonctions

Témoignage client

SOLUTION : VENTES, FINANCES

SECTEUR : TECHNOLOGIE

Lorsqu'Autodesk est passé à un modèle métier basé sur les abonnements, l'entreprise a transformé ses principaux processus de financement des ventes à l'aide d'Anaplan. Lorsque vous intégrez Salesforce et d'autres données à Anaplan, les processus complexes de prévision des ventes sont beaucoup plus rapides et le flux de données est plus efficace et cohérent. Dans l'ensemble, l'entreprise est capable de gérer des processus de planification complexes avec plus de flexibilité que par le passé.

Des centaines d'heures économisées chaque année pour les prévisions mondiales continues

Plus de 18 processus connectés dans les domaines des ventes, des finances et autres

The Anaplan logo, featuring a stylized 'A' in blue and grey, followed by the word 'anaplan' in blue lowercase letters.

Anaplan

Pendant des années, Autodesk a vendu des licences perpétuelles et a utilisé des feuilles de calcul pour la prévision des ventes et la planification des territoires. Mais lorsque l'entreprise, dont le logiciel est utilisé pour concevoir et fabriquer tout, des voitures aux effets spéciaux, est passée à un modèle métier basé sur les abonnements, ses processus de financement des ventes ont été mis à rude épreuve. La complexité des données à analyser et les métriques nécessaires pour surveiller l'activité étaient trop importantes pour l'ancien système.

« La transition vers le système d'abonnement a mis en ébullition tout le processus de changement », se souvient Sue Pirri, Vice-présidente du financement des ventes. « Nous devons passer d'un plan et de prévisions basés principalement sur les revenus à un autre avec plusieurs métriques, y compris l'ARR, les abonnements et l'ACV. » L'équipe d'Autodesk souhaitait prévoir les ventes à l'aide de nouvelles métriques en fonction du type de licence, de la devise locale, de la zone géographique, du produit et d'autres variables. En outre, elle souhaitait construire le nouveau système sur une plateforme capable de prendre en charge les processus et les cas d'utilisation à l'échelle de l'entreprise en dehors du financement des ventes.



En intégrant les données Salesforce dans Anaplan, nos cumuls de prévisions sont effectués plus rapidement et de manière plus cohérente dans toutes nos équipes de vente basées sur les comptes. »

– Nick Hanson, Directeur de la transformation des opérations et systèmes financiers à l'échelle mondiale

Après un processus d'évaluation, Autodesk a sélectionné Anaplan. L'équipe a commencé la migration en intégrant un grand nombre de ses feuilles de calcul existantes à la plateforme Anaplan et en créant des intégrations avec diverses sources de données. Un seul modèle de tarification regroupe les données de 10 sources de données différentes.

Étant donné que les prévisions des ventes dans un modèle d'abonnement reposent sur les données du pipeline client, l'équipe d'Autodesk apporte les données d'opportunités Salesforce de l'entrepôt de données de l'entreprise dans Anaplan à l'aide de HyperConnect. Une autre intégration



Il est essentiel pour nous de travailler avec un système flexible, qui nous offre un contrôle approprié et réduit les risques. Nous devons être en mesure de suivre et de prévoir rapidement de nouvelles métriques. Travailler avec Anaplan nous donne la flexibilité dont nous avons besoin pour nous adapter beaucoup plus rapidement et nous permet d'accéder à des informations plus significatives sur les données exploitables. »

– Sue Pirri, Vice-présidente du financement des ventes

pousse les données d'Anaplan dans les applications de reporting d'Autodesk, ce qui se traduit par un processus de prévision de bout en bout qui aligne l'exécution sur la stratégie. « En intégrant les données Salesforce dans Anaplan, nos cumuls de prévisions sont effectués plus rapidement et de manière plus cohérente dans toutes nos équipes de vente basées sur les comptes », déclare Nick Hanson, Directeur de la transformation des opérations et systèmes financiers à l'échelle mondiale. « Nous permettons à nos commerciaux et partenaires commerciaux de gagner un temps considérable. »

Sur la base du succès précoce de la planification des ventes, et en nous appuyant sur la standardisation et l'intégrité des données mises en œuvre grâce à Anaplan, Autodesk est passée à l'allocation et la consolidation des quotas, à la planification annuelle des ventes, à la planification à long terme, à la planification des effectifs et à d'autres cas d'utilisation de planification avec Anaplan. Grâce à une collaboration étroite entre les ventes, les finances et d'autres groupes, l'entreprise a construit et connecté plus de 18 modèles à travers plusieurs processus métier. « Nous aimons ces moments de grande satisfaction, lorsque différents groupes voient comment ils peuvent créer et relier leurs plans afin de les améliorer », explique M. Hanson.

Dans l'environnement en évolution rapide d'Autodesk, Mme Pirri déclare que la création et la connexion de modèles ne sont que le début. « Il est essentiel pour nous de travailler avec un système flexible, qui nous offre un contrôle approprié et réduit les risques », souligne-t-elle. « Nous devons être en mesure de suivre et de prévoir rapidement de nouvelles métriques. Travailler avec Anaplan nous donne la flexibilité dont nous avons besoin pour nous adapter beaucoup plus rapidement et permet d'accéder à des informations plus significatives sur les données exploitables. »

A propos d'Anaplan

Anaplan, Inc. (NYSE : PLAN) est une entreprise SaaS qui aide les entreprises mondiales à orchestrer leurs performances opérationnelles. Les leaders de tous les secteurs d'activité s'appuient sur notre plateforme, alimentée par notre technologie exclusive Hyperblock®, pour connecter les équipes, les systèmes et les connaissances de leurs organisations afin de s'adapter en permanence aux changements, de transformer leur mode de fonctionnement et de réinventer la création de valeur. Basée à San Francisco, Anaplan compte plus de 20 bureaux dans le monde, 175 partenaires et plus de 1 500 clients.

Pour en savoir plus, visitez le site anaplan.com