



## SEPA

### La démarche proposée par Sage



# Introduction

Au cours des 18 derniers mois, vous avez été amenés à faire évoluer votre système de trésorerie, d'une part pour le mettre en conformité avec les nouveaux standards induits par le protocole de communication bancaire EBICS (T et/ou TS) et d'autre part pour mettre en place d'un point de vu opérationnel les échanges bancaires suivant ce protocole. Sur chacune de ces phases décisives, Sage vous a accompagné.

Ces évolutions ont constituées pour vous une 1<sup>ère</sup> étape vers le SEPA.

Sage propose de vous accompagner à nouveau dans la bascule progressive de vos moyens de paiements et d'encaissements vers les nouveaux supports (SCT, SDD) induits par le SEPA.

Dans cette optique, nous vous proposons la démarche suivante.

- **L'analyse préalable**

Elle a pour objectif d'une part de cartographier les flux existants et d'autre part de déterminer les réponses métier, produit, processus les plus appropriés au contexte de votre entreprise.

- Identification des flux de paiements et d'encaissements existants
- Identification de la provenance des flux (Paie, Comptabilité Clients et/ou Fournisseurs, ...)
- Identification des interactions entre les processus produit et métier
- Identification des formats de paiements et d'encaissements sources et cibles
- Identification des problématiques liées aux notions de code IBAN et/ou code BIC
- Identification des besoins d'automatismes
- Identification des besoins de sécurité
- Calendrier prévisionnel de bascule des flux CFONB en flux SEPA

⇒ **Rédaction d'un rapport d'analyse formalisant :**

- L'ensemble des enjeux, des besoins et des contraintes auxquels votre entreprise doit satisfaire
- Nos recommandations en terme d'implémentation:
  - Pré requis devant être satisfaits par le client
  - Description des processus produits et métiers qui doivent être mis en œuvre
- Les risques liés au projet

- **La proposition d'accompagnement**

## Elaboration d'une proposition d'accompagnement

⇒ **Précisant la nature de l'accompagnement**

- Transfert de compétence

**OU**

- Accompagnement renforcé

⇒ **Précisant la nature de l'engagement**

- Régie

**OU**

- Forfait

⇒ **Précisant le type d'accompagnement**

- Mode projet

**OU**

- Coordination planning

- **La mise en œuvre**

Elle s'appuie sur l'expression des besoins et sur les recommandations formulées dans le cadre de l'analyse préalable.

- Mise en place d'un environnement de tests
- Mise en place des paramétrages métier (interfaces, contrats bancaires, ...)
- Mise en place des automatismes
- Mise en place de la sécurité
- Recette de l'ensemble des processus
- Tests de communication bancaire
- Formation des utilisateurs (remise d'un support de formation)
- Accompagnement lors de la mise en production

⇒ **Nos prestations :**

- L'ensemble des prestations sera réalisé par Sage sur le site Client
- Chaque prestation fera l'objet d'un rapport quotidien permettant de mesurer le niveau d'avancement du projet et de mettre en place les actions correctives le cas échéant
- Si le contexte de votre entreprise l'induit, un mode projet peut être mis en place

# La démarche

4/4

Analyse préalable

Paramétrage du référentiel  
Recette paramétrage et processus  
Tests de communication bancaire  
=> Réalisés par l'équipe de Consulting  
SAGE / Equipe Client

Démarrage et assistance  
Equipe de consulting SAGE  
avec le client sur site

Démarrage en production

Formation des utilisateurs  
sur Site Client

Formation  
complémentaire le  
cas échéant

## Les bénéfices de la démarche

- Identifier en amont du démarrage l'ensemble des composantes du projet (métier, sécurité, risque, délais, ...)
- Proximité des équipes Sage (sur site)
- Personnalisation de l'accompagnement (données et référentiel Client)
- Continuité de la production de la trésorerie
- Continuité des paiements et encaissements

## Si vos contraintes d'organisation et/ou processus qualité l'impose :

- Mise en place d'un environnement de recette dédié
- Mise en place d'une gestion de projet
- Livrable de paramétrage