

MULTIPLICATION DES BUSINESS MODELS RÉCURRENTS : ÉVOLUTION OU RÉVOLUTION DU PROCESSUS ORDER-TO-CASH (O2C) ?

Le processus Order-to-Cash est depuis longtemps maîtrisé par les entreprises au modèle de vente transactionnel. Mais face à l'explosion des nouveaux business models centrés sur le client, où en est réellement la maturité du processus O2C et quels sont les principaux écueils à surmonter dans cette transformation ?

01

Abonnement, paiement à l'usage, prépayé...



Focus

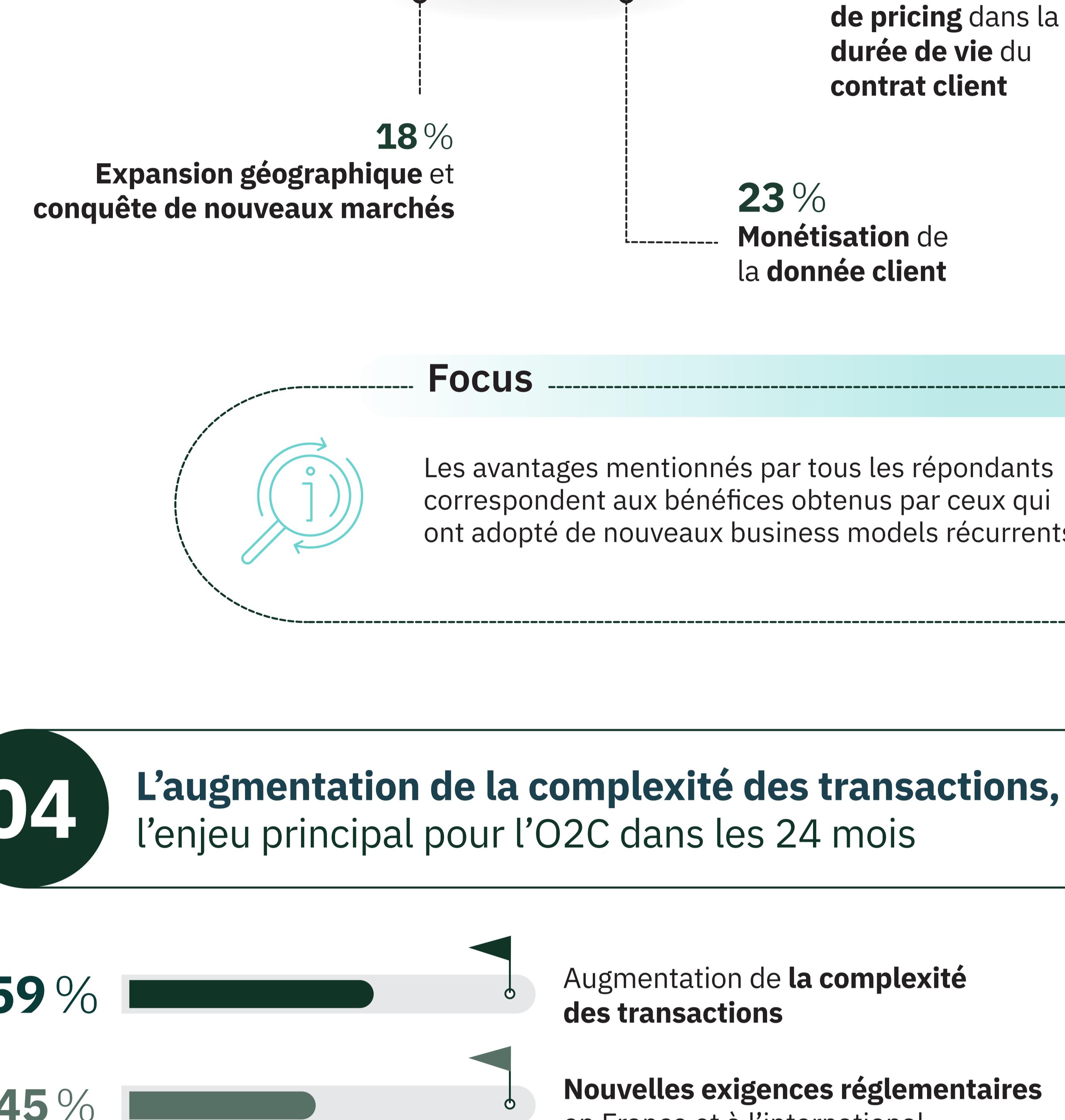
* Parmi elles, près d'un tiers ont prévu d'accélérer fortement le volume de CA récurrent associé.



02

Nouveaux business models :

3 principaux avantages mis en avant par les Directions Financières



Focus

Les avantages mentionnés par tous les répondants correspondent aux bénéfices obtenus par ceux qui ont adopté de nouveaux business models récurrents.

03

Les 3 principaux écueils du processus O2C sont communs à l'ensemble des Directions Financières



1. Gestion des litiges et recouvrement
2. Orchestration des différentes étapes de ce processus O2C
3. Gestion des événements du contrat client

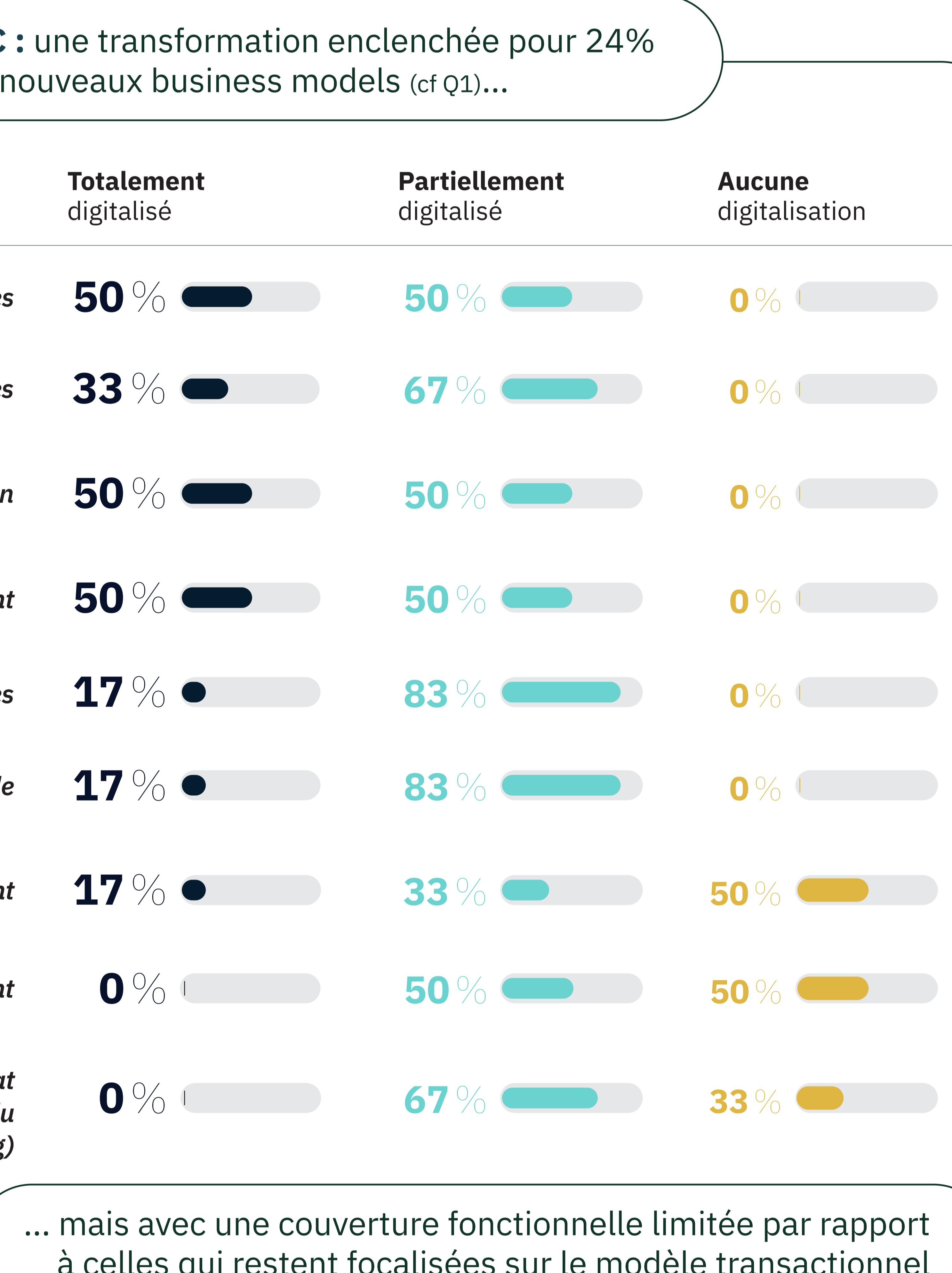
Focus

La facturation et le paiement récurrents suivent de près le top 3 et découlent logiquement des trois facteurs principaux sur le podium.

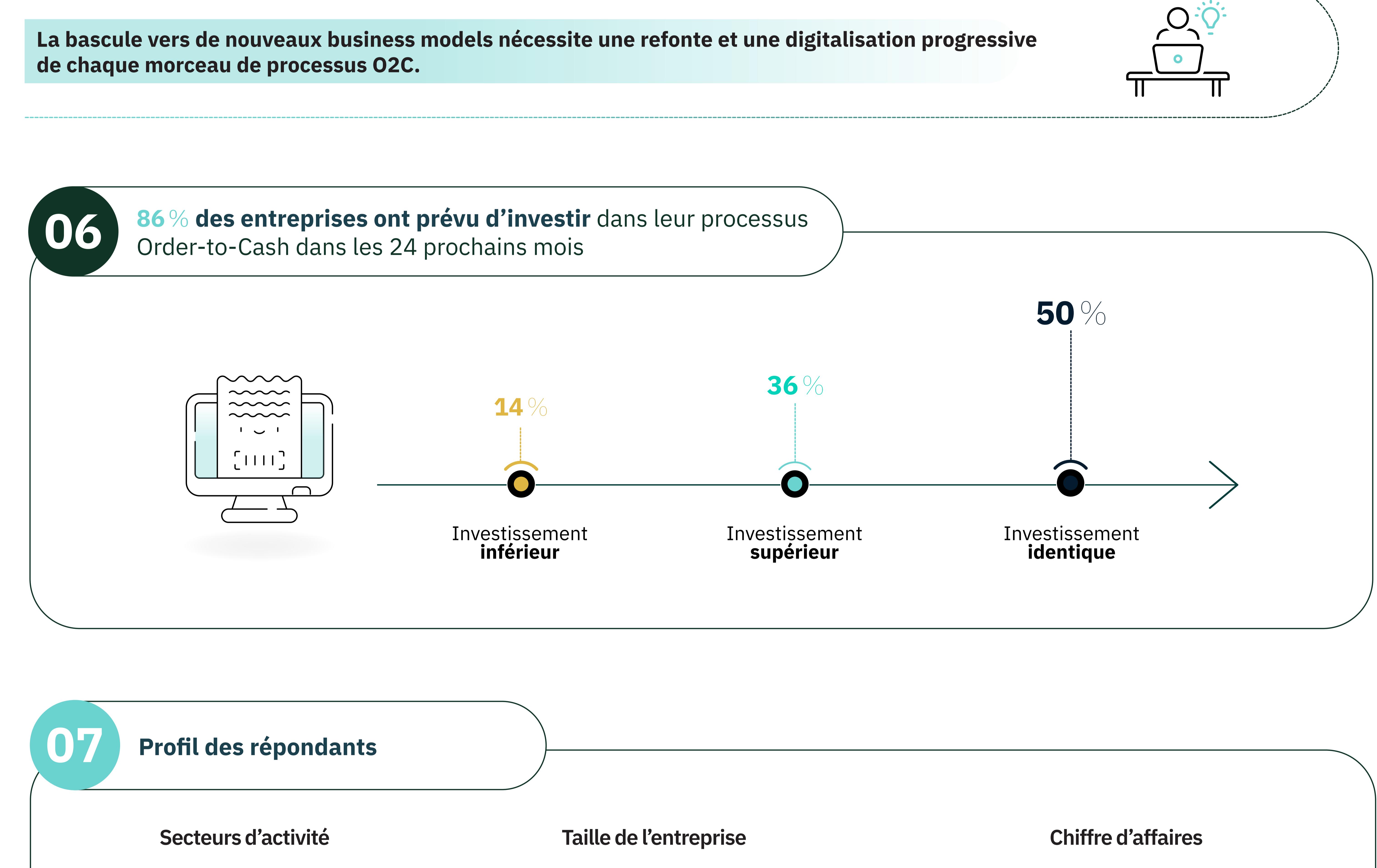


04

L'augmentation de la complexité des transactions, l'enjeu principal pour l'O2C dans les 24 mois

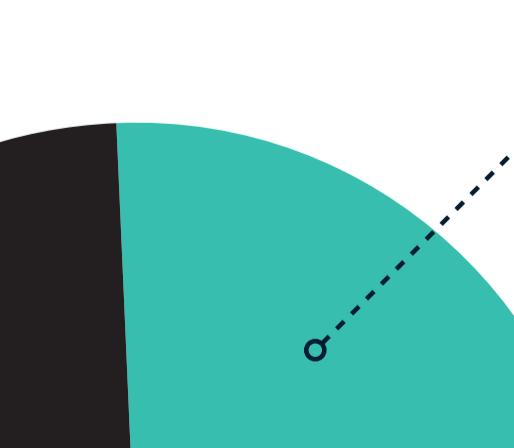


05 Digitalisation du processus O2C : une transformation enclenchée pour 24% des entreprises ayant adopté de nouveaux business models (cf Q1)...



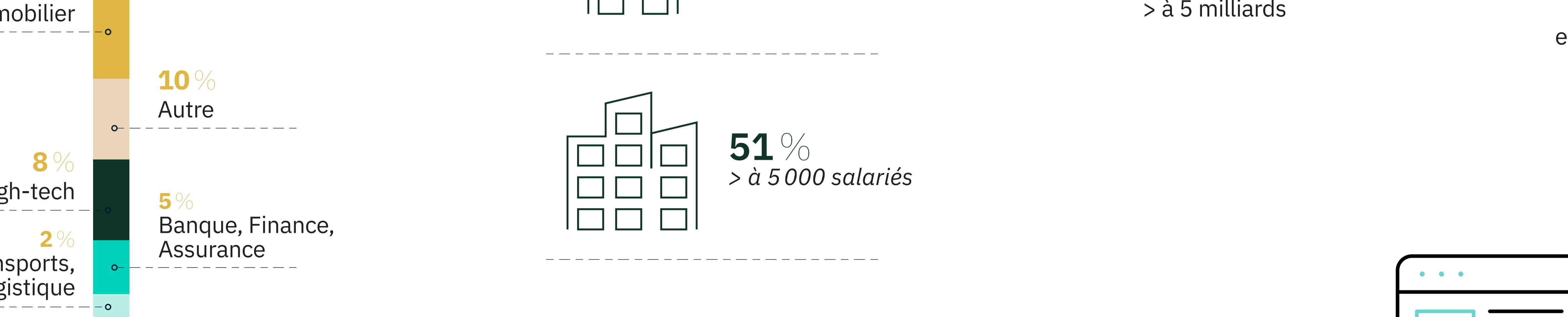
Expertise Zuora

La bascule vers de nouveaux business models nécessite une refonte et une digitalisation progressive de chaque morceau de processus O2C.



06

86% des entreprises ont prévu d'investir dans leur processus Order-to-Cash dans les 24 prochains mois



07

Profil des répondants

