

# Clear2Pay rationalise la rentabilité avec UNIT4 Agresso

Après une période de croissance continue, Clear2Pay se concentre à présent sur le perfectionnement de ses processus internes et met en œuvre UNIT4 Agresso au niveau mondial. La disponibilité immédiate des données financières permet à Clear2Pay d'effectuer méticuleusement le suivi de la rentabilité de ses projets. Au-delà, l'automatisation des procédures mise en place grâce à Agresso offre également de la valeur ajoutée aux équipes actives dans les services financiers, opérationnels et des ressources humaines.

Clear2Pay est un chef de file en matière de paiements transfrontaliers pris en charge par l'Open Payment Framework, dans le secteur défini comme « fintech ». Le siège social de Clear2Pay se trouve en Belgique, d'où la société dirige ses activités internationales. En tout, Clear2Pay compte environ 1.200 employés répartis en 22 filiales dans 14 pays différents. Les clients de Clear2Pay sont des organismes financiers de premier plan établis dans le monde entier. « En 2011, nous avons effectué trois reprises importantes dans le secteur test de notre marché », explique Nick Verbeke, directeur financier chez Clear2Pay. « Nous sommes conscients que pour une mise en œuvre réussie, une nouvelle technologie sur le plan de l'environnement des paiements n'est pas suffisante. Nous mettons donc également notre connaissance et notre expertise à disposition au travers d'un large portefeuille de services. C'est ainsi que nous faisons aussi partie du secteur des acteurs mondiaux en matière de contrôle. » Actuellement - et durant les années à venir - le défi que la société doit relever est l'augmentation de sa rentabilité.

## Plateforme d'entreprise

Au cours des dernières années, Clear2Pay a porté une attention toute particulière à sa croissance. « Nous nous sommes clairement érigés en acteur international », poursuit Nick Verbeke. « Lorsqu'une banque innove, nous lui fournissons un portefeuille de produits et services qui contribuent à cette innovation. » Des projets mis en place par de grandes sociétés comme ING, RBS, Rabobank, Banco Santander et Bank of New York Mellon ne font que souligner cette position. « En raison de la croissance et de la reprise de quelques petits acteurs, nous avons été contraints d'accorder moins d'attention à l'optimisation de notre organisation interne. La décision de passer à l'implémentation d'un ERP à tous les niveaux de l'entreprise a été quelque peu reportée. » Pour ce faire, Clear2Pay s'est mis à la recherche d'un logiciel qui soit en ligne avec la vision de l'entreprise. « Nous ne voulons

pas nous retrouver dans une situation avec laquelle nous allions devoir aligner nos processus de production sur le logiciel. Dans le même temps, nous voulions un logiciel ayant un haut niveau de flexibilité. Comme notre entreprise change assez vite, nous avons besoin d'une formule qui puisse suivre ces changements. » Par ailleurs, il était également essentiel aux yeux de Clear2Pay d'avoir un partenaire ERP capable d'assumer une couverture internationale, au vu des activités internationales de l'entreprise. Finalement, Clear2Pay a opté pour UNIT4 Agresso. « Le système répond aux besoins actuels de notre société », explique Nick Verbeke, « et lorsque nous étendrons davantage nos activités et que ces besoins évolueront encore, Agresso nous fournira une solution flexible. C'est ce qui, au final, nous a fait prendre cette décision. » Clear2Pay a décidé d'implémenter Agresso mondialement, et ce par module. « Les projets de nos clients sont souvent développés dans plusieurs pays en même temps. C'est pour cela que nous avons considéré plus logique de mettre mondialement en œuvre le système module par module, plutôt que de réaliser le projet pays par pays. » Clear2Pay a commencé par utiliser le module financier, dont l'implémentation est actuellement en pleine phase d'exécution. Depuis peu, l'entité belge a démarré. « Nous n'avons pas choisi la voie la plus facile, parce que la Belgique est l'un des pays les plus complexes en matière d'exigences légales. En même temps, le choix de la Belgique était évident, puisque nous gérons nos projets les plus importants depuis la Belgique. » Le démarrage des modules financiers en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas est prévue pour mai 2013. Clear2Pay a l'intention d'appliquer les modules financiers dans toutes les entités de la société pour la fin du mois de septembre.

## Une pression du bouton suffit

Nick Verbeke : « Nous avons choisi d'implémenter le module financier au niveau mondial et d'intégrer l'ensemble de la société à la même plateforme. À partir du siège social de la soci-

été, nous pouvons alors faire en sorte que tout le monde consulte les mêmes chiffres corrects. » Toutefois, pour Clear2Pay, la mise en œuvre du module financier est plus que celle d'un logiciel. En effet, ce projet s'aligne sur le lancement d'un modèle basé sur des shared service centers (centres de services partagés). « Nous offrons à toutes les entités la possibilité de gérer leurs flux financiers de manière plus efficace. De façon décentralisée - auprès de collaborateurs financiers dans divers pays - nous installons des logiciels de scannage, de sorte que toutes les factures soient intégrées à une archive numérique et que le système permette d'attribuer ces factures au projet correspondant. Après cette entrée décentralisée, un processus de traitement central plus détaillé des données financières est activé avec Agresso : clôture, consolidation, taxation et rapports. » Clear2Pay développe en Europe, aux USA et en Asie trois centres de services partagés. La consolidation globale - pour l'ensemble du groupe - s'effectue à Bruxelles.

Tandis que les entités se préparent à la mise en œuvre du module financier, Clear2Pay a également commencé à utiliser les modules pour le service RH et le Project Office. Cela lui permet de répondre à une demande urgente liée à la croissance continue de la société. Nick Verbeke : « Le module RH fournit un aperçu détaillé de l'expertise des diverses entités. Une pression du bouton suffit au service RH pour disposer d'une liste de nos experts parmi les différentes entités légales à travers le monde. » De cette manière le service RH a la possibilité de centraliser toutes les listes individuelles existantes (souvent élaborées), de les compléter, les consulter et en effectuer le suivi dans un système central. De plus, le module destiné au Project Office permet à Clear2Pay d'établir un lien précis entre l'équipe financière et l'équipe opérationnelle. Le bras droit du COO (Directeur des opérations) veille à ce que Clear2Pay agence le système ERP de telle façon qu'il réponde également directement aux besoins opérationnels de la société. « C'est ainsi que le service financier soutient



Nick Verbeke, directeur financier chez Clear2Pay :

« Nous travaillons continuellement sur un grand nombre de projets internationaux. Dans le cadre de la croissance constante de notre société, il est essentiel de surveiller notre rentabilité et de l'augmenter. UNIT4 Agresso peut grandement y contribuer. »

le service des opérations, et inversement, de sorte que tous les niveaux de la société remarquent la mise en œuvre du système ERP. Par conséquent, tous nos employés savent que l'ensemble de l'entreprise en est renforcée. »

## Agir promptement

Avec l'arrivée d'Agresso, un certain nombre d'entités de Clear2Pay ne devront plus travailler séparément avec des programmes de comptabilité différents. Ces différents programmes ont donné naissance à un environnement extrêmement hétéroclite et ont mis le service central financier devant certains défis. C'est ainsi qu'il a d'abord fallu consolider toutes les données avant de passer aux rapports. Nick Verbeke : « De plus, une fois ce reporting consolidé établi, remonter à la source des résultats au niveau national est difficile. Avec Agresso, nous y arriverons bientôt. À partir d'un reporting consolidé, nous pourrions revenir aux chiffres initiaux provenant des différentes entités. » Disposer d'une vue d'ensemble détaillée des chiffres est très important pour Clear2Pay, notamment en fonction du suivi de la rentabilité. « À présent, lors de la réalisation de projets, par exemple, nous pourrions, grâce à Agresso, agir beaucoup plus promptement. Nous regroupons toutes les données en une seule plateforme, ce qui nous permet d'avoir une vue d'ensemble de la situation et, si nécessaire, de la corriger immédiatement. Les données financières et opérationnelles ainsi que l'enregistrement des prestations se rejoignent en un seul et même système, fournissant à Clear2Pay, pour chaque projet, un aperçu clair de sa rentabilité. Nick Verbeke : « C'est important, surtout parce que nous avons prévu la réalisation d'un certain nombre de projets d'envergure chez de gros clients. Avec ce

genre de commande, il est essentiel de savoir, à tout moment, où l'on en est en termes de rentabilité du projet. »

Pour Clear2Pay, l'avantage principal d'Agresso est que le groupe aura directement accès à ses données financières, et ce de toutes les manières possibles. « Actuellement, obtenir ces données et les présenter de manière contrôlable prend énormément de temps. Avec Agresso, nous disposerons à tout moment d'un aperçu de ces données. » Indépendamment du vaste domaine que couvre le projet complet d'implémentation, Agresso permettra à Clear2Pay de prendre en un rien de temps des mesures à effet rapide, notamment au niveau des opérations bancaires électroniques et de la connaissance des actifs immobilisés du groupe. « Un exemple approprié en est le flux d'information que nous mettons en place pour la validation des factures. Sur base du code du projet qui figure sur la facture, le système présente automatiquement la facture aux responsables de projet appropriés. C'est une solution assez simple, qui, au sein de la société, cependant, peut fournir un gain de temps important. » L'équipe financière en ressentira vraiment l'impact. Nick Verbeke : « L'approche globale vise à organiser aussi efficacement que possible diverses tâches opérationnelles à un niveau décentralisé, par le biais, entre autres, du scanning local des factures et des workflows pour leur validation. De cette façon, nous avons, au sein de l'équipe financière centrale, le temps d'effectuer des tâches qui confèrent à la société une réelle valeur ajoutée, et pouvons ainsi nous concentrer davantage sur la gestion et le contrôle financier. » C'est une approche qui correspond au choix de Clear2Pay de continuer à exercer la gestion financière à Bruxelles. « Nous

**UNIT4**  
BUSINESS SOFTWARE

## UNIT4 Business Software

UNIT4 veut instaurer une norme mondiale pour les logiciels d'entreprise, afin d'aider les entreprises, aussi bien publiques que privées, soumises à des changements rapides à y répondre efficacement. Nous sommes actifs dans dix-sept pays d'Europe (dont la Belgique depuis 1987) et sept pays d'Amérique du Nord, ainsi qu'en Afrique et en Asie-Pacifique. Les actions de UNIT4 N.V. sont cotées en bourse aux Pays-Bas depuis 1998. UNIT4 emploie plus de 4.200 employés et a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 469,8 millions d'euros. Son siège social est établi à Sliedrecht, aux Pays-Bas.

choisissons de ne pas appliquer la délocalisation, mais nous optons plutôt pour une adaptation de notre méthode de travail, en recourant à notre personnel. »

## Le bon équilibre

En 2013 et 2014, Clear2Pay ira à la recherche d'une confirmation et d'un rendement plus important. Nick Verbeke : « Nous affichons une croissance continue, tant auprès des clients existants que par l'acquisition de nouveaux clients. C'est un défi constant de trouver les personnes appropriées pour ces projets, tant sur le plan de l'intérêt du client que de celui de notre rentabilité. » Agresso jouera un rôle clé dans ce processus. Étape par étape, Clear2Pay continuera la mise en œuvre des modules d'Agresso, de sorte que des avantages effectifs moins évidents se manifesteront. C'est ainsi que Clear2Pay utilisera la fonctionnalité de workflow d'Agresso pour optimiser la gestion de ses frais de déplacement. Nick Verbeke : « Nous opérons dans un environnement international, recourant à un grand nombre de consultants qui voyagent régulièrement. Grâce à Agresso, nous pourrions mettre en place un système de workflow simple avec lequel nos employés pourront réserver eux-mêmes leurs voyages d'affaires dans le système ERP. » Jusque maintenant, la communication concernant ces demandes se faisait par e-mail. Toutes ces données atteignaient alors une seule personne, ce qui entraînait parfois des retards lors de l'exécution des commandes. Dans peu de temps, cette procédure se fera via un workflow dans Agresso, qui, après validation, transmettra automatiquement la commande à l'agence de voyage. « Le processus devient plus rapide, ce qui permettra d'effectuer les réservations d'hôtels et de billets d'avion plus tôt et nous fera profiter de tarifs plus avantageux », conclut Nick Verbeke. « De cette façon, nous gérons notre budget, et de cette manière aussi, tirons un réel avantage d'Agresso. »

## UNIT4 Business Software sa

Meir 24, 2000 Anvers Tél.: +32 (0)3 232 4022 | Fax: +32 (0)3 232 3823  
E-mail: unit4bs@unit4.com | Site Web : www.unit4.be/bs

AUTEUR : DRIES VAN DAMME  
PHOTO'S : JERRY DE BRIE