



Les faits

Le besoin

Elavon souhaitait identifier et fidéliser les talents au niveau de toutes ses opérations multinationales. Pour parvenir à ce résultat, la compagnie avait besoin d'effectuer un suivi efficace de la performance des employés, et de pouvoir calculer en conséquence les rémunérations.

La solution

Elavon a mis en oeuvre la solution IBM Cognos Incentive Compensation Management. La solution IBM permet le traitement automatique d'environ 25 millions de transactions de rémunérations tous les mois.

Les avantages

Grâce à la solution IBM, Elavon peut calculer les montants des rémunérations dans un délai de 48 heures avant de clôturer ses comptes, soit une amélioration de plus de 85 %. Cela lui permet d'identifier, de récompenser et de fidéliser les talents.

Elavon

Des paiements plus précis et un délai de traitement mensuel de deux jours au lieu de deux semaines

Elavon est membre de l'U.S. Bancorp (code NYSE : USB). Elavon fournit des services de traitement des paiements de bout en bout (E2E) à plus d'un million de commerçants aux Etats-Unis, au Mexique, en Europe, au Canada et à Porto Rico.

Fournisseur international majeur de services d'affiliation de commerçants, Elavon emploie 800 personnes en interne dans le secteur des ventes et fait appel à 2400 partenaires externes pour lesquels la société doit calculer les montants des commissions. Entreprise internationale en pleine croissance, Elavon avait du mal à fournir à ses bénéficiaires une bonne visibilité de leurs rémunérations et à répondre à leurs besoins très variés. Après avoir mis en place IBM Cognos Incentive Compensation Management, Elavon a pu se doter d'une vue transparente de la performance des employés dans toute l'entreprise, et de la possibilité d'adapter en toute liberté la solution afin de faire face à des besoins uniques et en en constant changement.

Le manque de visibilité : une perte de temps et d'argent

En tant que multinationale, Elavon connaît un taux de croissance rapide avec près de 25 millions de transactions de rémunérations traitées chaque mois. Son système de rémunération déjà existant était très dispersé géographiquement, et utilisait un programme Web développé en interne en Amérique du Nord, ainsi qu'un système périmé basé sur un tableur en Europe. Cet environnement était lourd, consommait trop de ressources informatiques et avait un coût d'entretien élevé. Il n'offrait pas aux propriétaires fonctionnels la possibilité de répondre aux exigences globales de gestion des rémunérations.

Shaun Hunt, responsable des rémunérations chez Elavon, décrit ainsi la situation : « Avant d'utiliser IBM Cognos Incentive Compensation Management, Elavon avait recours à un patchwork de systèmes RH et AP pour payer les employés et les partenaires commerciaux externes. Pour générer les paiements et gérer le processus de régularisation, nous devions créer plus de 6000 ID de paiements. Vous imaginez bien que ce processus était lourd, vulnérable aux erreurs et contraignant. »

Conscient de la nécessité de rechercher une nouvelle solution, Elavon, a présenté un cahier des charges très rigoureux à plusieurs fournisseurs de logiciels de rémunération.



Composants de la solution

Logiciel

- IBM Cognos Incentive Compensation Management
-

Tous les fournisseurs ont du passer par des étapes de validation sévères lors du processus de sélection. Elavon a été impressionné par la capacité de Cognos Incentive Compensation Management à configurer des scénarios spécifiques instantanément, et notamment par la possibilité d'utiliser un nouveau modèle de reporting. En définitive, Elavon a jugé qu'IBM offrait la solution la mieux à même de répondre à ses besoins.

Plus de souplesse et une propriété d'activité renforcée : les clés pour la croissance et des économies

IBM a proposé une solution qui a permis à Elavon d'améliorer la relation entre son équipe informatique et ses groupes métier. Chez Elavon, de nouveaux produits sont introduits régulièrement et les structures de tarification des nouveaux produits sont soumises à des changements constants. Les besoins métier de la société sont très complexes en ce qui concerne les données. En cas de modification des structures des données, le système doit pouvoir réagir avec rapidité et transparence.

La solution IBM permet à l'équipe en charge des rémunérations de configurer de nouveaux partenaires et produits avec une visibilité immédiate des résultats. L'équipe informatique n'a plus besoin d'intervenir à chaque modification requise. Par conséquent, Elavon peut contrôler le processus de paiement avec plus de précision et de souplesse, et écourter les cycles de paiement.

« Comme IBM Cognos Incentive Compensation Management nous permet de personnaliser la configuration des calculs, nous ne sommes pas prisonniers de processus tous faits et déterminés à l'avance, » déclare Rebecca Sandberg, directrice de la stratégie et de l'analyse des rémunérations chez Elavon. « Nos sources de données sont désormais cohérentes et nous pouvons créer des flux de calcul personnalisés pour différents segments, avec un accès centralisé. »

Shaun Hunt complète cette explication : « Avec IBM Cognos Incentive Compensation Management, nous pouvons visualiser les résultats 48 heures après la clôture de notre comptabilité. Auparavant, il nous fallait en général deux semaines avant de pouvoir voir ne serait-ce que des résultats partiels. Cognos Incentive Compensation Management a révolutionné notre capacité à visualiser les résultats, avec pour conséquence un meilleur service aux clients et une amélioration phénoménale de la précision des paiements. »

La souplesse du produit a permis à Elavon de créer et gérer facilement des rapports de gestion et offre aussi une prise en charge multilingue étendue, qui s'est révélée un atout essentiel alors même qu'Elavon s'implante dans des régions non anglophones.

Une nouvelle approche de la résolution des litiges

Avec plusieurs milliards de bénéficiaires dispersés dans le monde, et des systèmes de gestion des paiements fragmentés, mal adaptés et dépendants de l'informatique, il n'est pas surprenant que la résolution des litiges soit difficile à gérer. Avant IBM Cognos Incentive Compensation Management, Elavon gérait les litiges par email, et il n'existait pas de système de gestion des litiges basé sur un flux de travaux électronique. Ce processus demandait beaucoup de temps, était inefficace, peu fiable et coûteux.

« Avec IBM Cognos Incentive Compensation Management, nous pouvons visualiser les résultats 48 heures après la clôture de notre comptabilité. Auparavant, il nous fallait en général deux semaines avant de pouvoir voir ne serait-ce que des résultats partiels. IBM Cognos Incentive Compensation Management a révolutionné notre capacité à visualiser les résultats, avec pour conséquence un meilleur service aux clients et une amélioration phénoménale de la précision des paiements. »

— Shaun Hunt, Directrice des rémunérations,
Elavon

« Le manque de transparence rendait la recherche sur les litiges quasiment impossible, » explique Rebecca Sandberg. « Nous avions besoin d'un système rationalisé et intégré. IBM Cognos Incentive Compensation Management nous permet de disposer d'un système de flux de travaux journalisé et basé sur des hiérarchies. Il nous fournit en outre un processus de résolution des litiges qui fonctionne efficacement pour toutes les parties concernées. »

À propos d'IBM Business Analytics

Les logiciels IBM Business Analytics fournissent des informations orientées données pour aider les organisations à travailler de manière plus intelligente et à surpasser leurs concurrents. Le portefeuille de produits, très complet, inclut des solutions de Business Intelligence, d'analyse prédictive, d'aide à la décision, de pilotage de la performance et de gestion des risques.

Les solutions IBM Business Analytics aident les entreprises à identifier et à visualiser les tendances et les schémas présents dans certains secteurs (comme l'analyse client) qui peuvent avoir un effet déterminant sur leurs performances. Elles leur permettent de comparer des scénarios, d'anticiper des menaces et des opportunités potentielles, de mieux planifier, budgétiser et prévoir leurs ressources, d'équilibrer le rapport entre les risques potentiels et les retours sur investissements prévus, et de respecter les réglementations. En élargissant l'utilisation de l'analyse, les organisations peuvent adapter leurs décisions tactiques et stratégiques afin d'atteindre leurs objectifs.

Pour plus d'informations

Pour plus d'informations, visitez le site ibm.com/business-analytics



Compagnie IBM France

17 Avenue de l'Europe
92 275 Bois-Colombes Cedex

La page d'accueil d'IBM est accessible à l'adresse suivante :

ibm.com

IBM, le logo IBM, ibm.com et Cognos sont des marques d'International Business Machines Corp. déposées dans de nombreuses juridictions réparties dans le monde entier. Les autres noms de produits et de services peuvent être des marques d'IBM ou d'autres sociétés. La liste actualisée de toutes les marques d'IBM est disponible sur la page Web « Copyright and trademark information » à l'adresse suivante :
ibm.com/legal/copytrade.shtml

Le présent document contient des informations qui étaient en vigueur et valides à la date de la première publication et qui peuvent être modifiées par IBM à tout moment. Toutes les offres mentionnées ne sont pas distribuées dans tous les pays où IBM exerce son activité.

Les exemples client ne sont présentés qu'à des fins d'illustration. Les performances réelles peuvent varier en fonction des configurations et des conditions d'exploitations spécifiques.

LES INFORMATIONS DE CE DOCUMENT SONT DISTRIBUÉES « TELLES QUELLES » SANS AUCUNE GARANTIE NI EXPLICITE NI IMPLICITE. IBM DÉCLINE NOTAMMENT TOUTE RESPONSABILITÉ RELATIVE À CES INFORMATIONS EN CAS DE CONTREFAÇON AINSI QU'EN CAS DE DÉFAUT D'APTITUDE À L'EXÉCUTION D'UN TRAVAIL DONNÉ. Les produits IBM sont garantis conformément aux dispositions des contrats au titre desquels ils sont fournis.

Chaque client est tenu de s'assurer qu'il respecte la réglementation applicable. IBM ne donne aucun avis juridique et ne garantit pas que ses services ou produits sont conformes aux lois applicables.

© Copyright IBM Corporation 2013



Pensez à recycler ce document
