

La GRC (Governance, Risk, Compliance) est aujourd'hui un thème porteur. ClearPriority, jeune société belge, en a fait son cœur de métier. # Brigitte Doucet

## ClearPriority: solution GRC multi-risques

**F**in 2007, quelques collaborateurs d'Aprico Consulting, spécialisée en gestion des risques IT, décidaient d'élargir le champ d'action à la GRC et créaient ClearPriority, basée à Waterloo, devenue opérationnelle en avril dernier.

Plutôt que de se cantonner au conseil, la société propose, comme le formule son cofondateur et CEO, Christophe Delcorte, "la première plate-forme ouverte de surveillance temps réel des risques - IT et *business* - d'une entreprise." Et l'éventail potentiel de ces derniers est plutôt vaste: risques de fraude ou de transactions incontrôlées, rupture dans les services, incidents techniques, non respect des réglementations (SOX, Mifid, ...). "La plate-forme doit donc être la plus souple et ouverte possible pour offrir une solution de supervision multi-risques. Cela passe nécessairement par un découplage entre l'infrastructure et les domaines d'applications."

ClearPriority veut ainsi prendre

le contre-pied du morcellement du paysage GRC où les acteurs se focalisent souvent sur une problématique (risques boursiers, etc.) ou sur un silo fonctionnel (ERP, etc.). "L'intégration d'applications et de données pose de sérieux problèmes aux sociétés. Nous faisons le pari que le client ne voudra pas implémenter un produit GRC spécifique, par type de risque, car cela signifierait un cauchemar d'intégration et de nouveaux coûts", estime Christophe Delcorte.

### Automatiser les contrôles

La solution ClearPriority consiste en un ensemble de composants permettant de configurer les mécanismes d'extraction, d'analyse et de *reporting*, avec automatisations des contrôles, contrôle continu, alertes temps réel, création d'historique et analyse (1). On y trouve un outil ETL, un moteur de règles, un outil de création de tableaux de bord pour la gestion des alertes et des indicateurs, et un SDK pour le développement d'agents d'extraction

spécifiques à l'infrastructure du client. C'est là l'un des leitmotivs de ClearPriority: fournir au client une plate-forme à la fois générique et malléable, pouvant se conformer à sa problématique. Le client peut développer ses propres règles et construire sur mesure, avec l'aide de ClearPriority, ce qu'elle appelle des RIP (Risk Intelligence Packs), outils de surveillance dédiés à un domaine de risque spécifique. A terme, sur base de l'expertise acquise ou selon une logique de 'communauté' - "Nécessairement respectueuse des contraintes de confidentialité des clients" -, ClearPriority pourrait créer certains de ces RIP. "Cela se mettra en place tout naturellement au fil du temps et des projets. L'objectif de ces *packs* prédéfinis sera d'accélérer l'implémentation de la GRC chez le client."

### Cherche partenaire(s)

Jeune société encore modeste, ClearPriority ne prétend pas à l'exhaustivité. "Notre solution GRC vise

les risques critiques, répondant à l'essentiel, précise Christophe Delcorte. Mais en tant que *start-up*, nous ne voulons fermer aucune porte. Certains secteurs seront sans doute plus demandeurs que d'autres. Par exemple, le secteur financier qui doit se conformer à de nombreuses réglementations, celui des telcos où temps réel et analyse rapide des risques sont une nécessité, ou celui de l'énergie où le concept de flux tendus gagne en importance."

Concurrente potentielle de SAP, Oracle, Approva et consorts, ClearPriority peut aussi greffer sa solution sur des éléments préexistants chez le client et se veut complémentaire du rôle joué par les consultants (KPMG et autres). Elle est en outre à la recherche de partenaires spécialisés dans des domaines de risques ou "pouvant identifier les points de contrôle spécifiques à un secteur particulier." Des accords ont déjà été passés avec Unisys (sécurité de l'information), Satisco (gestion de portefeuille de transactions boursières) et Bizliner (analyse et conception de processus d'entreprise).

Pour couvrir ses besoins en R&D, la société a bénéficié d'une aide récupérable (1,435 million EUR) de la Région wallonne (DGTRE). Le passage à l'international impliquera de nouveaux moyens. Dans un premier temps, elle privilégiera un réseau international de partenaires et espère s'adosser à un "gros industriel." Profil? "Un acteur garant d'un accès plus rapide à l'international, ayant une base installée de plusieurs milliers de clients, complémentaire de la nôtre, souligne Paul Evrard, responsable marketing et alliances stratégiques. Un tel bras de levier est important car la GRC attire du monde et la concurrence sera rude." #

(1) "La phase d'installation exigeant des connaissances pour être efficace", ClearPriority privilégie l'approche *appliance*, préconfigurée (divers serveurs selon la puissance et la volumétrie requises). Une installation sur le(s) serveur(s) du client est également possible.



Christophe Delcorte: "En matière de GRC, le marché belge n'est pas encore mature mais on est au-delà de la phase de démythification."