



LIVRE BLANC

Automatisation du risque de crédit en 3 étapes

Introduction

L'automatisation rend le travail du gestionnaire de crédit et d'autres professionnels de la finance plus agréable et plus efficace. Elle permet d'économiser un temps précieux afin de se focaliser sur des cas complexes et d'améliorer la satisfaction client.

En outre, un suivi automatisé des clients offre une vue d'ensemble de la situation en permanence et minimise les risques liés à la conformité. Fini l'élaboration de rapports complexes par vous-même grâce à l'automatisation de crédit ! Étant donné que la gestion des risques de crédit implique de nombreuses étapes, vous voulez vous assurer de l'efficacité de leur automatisation. En effet, vous travaillez avec des données sensibles et devez donc pouvoir prendre des décisions sans l'ombre d'un doute.

Dans ce livre blanc, nous vous expliquons comment entreprendre au mieux cette démarche. Dans un premier temps, vous découvrirez un système idéal d'automatisation de gestion des risques. Vous saurez alors ce vers quoi vous souhaitez tendre. Ensuite, nous vous dévoilerons trois étapes vous permettant de mettre en place ce processus.

Enfin, nous vous ferons travailler sur un exemple pratique. Après tout, la théorie c'est chouette, mais il est bien plus important de comprendre le fonctionnement concret.

Le flux d'automatisation idéal





Client/Fournisseur dans un ERP/CRM

- Dès qu'un client remplit le formulaire d'inscription, les données le concernant sont enregistrées automatiquement dans votre CRM/ERP.



Identification

- Sélection de la bonne entité au sein de l'éventuelle structure d'entreprise.



Vérification

- Enrichissement et vérification des informations sur l'entreprise.



Données

- Les données utilisées pour déterminer le risque proviennent de plusieurs sources, pour ainsi disposer d'un aperçu complet du nouveau client.
- Les données internes. Les expériences passées vous apprennent ce qui a fonctionné ou non.
- Réseau mondial Dun & Bradstreet.
 - En conservant les données dans la base de données commerciales la plus complète au monde, il est possible de retrouver des expériences de paiement antérieures d'un client grâce au score Paydex et à la notation de D&B Credit. Vous obtenez ainsi un aperçu optimal de la santé financière de l'entreprise.



Automatisation du risque

- Un modèle de notation personnalisé est élaboré en fonction de l'appétence au risque de votre propre entreprise. Une couleur de type feu tricolore est alors associée automatiquement à un client.

- Vert : acceptation automatique d'un client. Aucune intervention humaine requise dans ce cas de figure.
- Orange : possibilité d'accepter le client, mais nécessité d'y associer des conditions supplémentaires. Il peut s'agir par exemple de la mise en place d'un système de paiement anticipé, de la fixation de délais de paiement plus courts ou d'une valeur maximale de commande inférieure.
- Rouge : refus automatique du client, car il ne répond pas aux exigences que vous avez fixées. Vous pouvez choisir de lui envoyer un e-mail automatique lui expliquant le refus.



Suivi

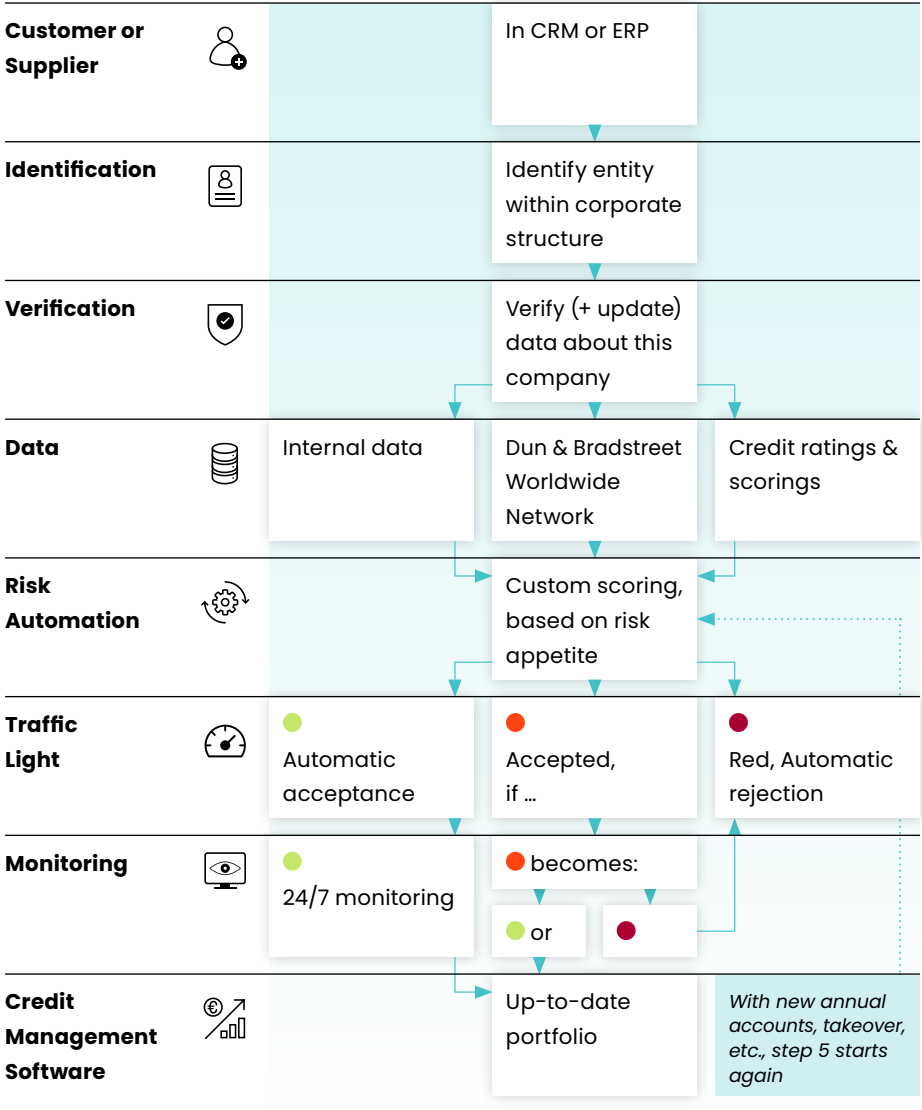
- Tout cela ne s'arrête pas une fois le client accepté. En effet, il s'agit d'une situation à un moment T. Vous entendez également avoir connaissance de tout changement. Si le suivi est automatisé, vous ne devez rien faire ! Vous recevez une notification lorsque la situation en matière de crédit d'une entreprise change.





Logiciel de gestion de crédit

- Ces informations se trouvent dans un système de gestion de crédit, lequel est mis à jour régulièrement. Vous pouvez ainsi toujours prendre les bonnes décisions sur la base de données actualisées.

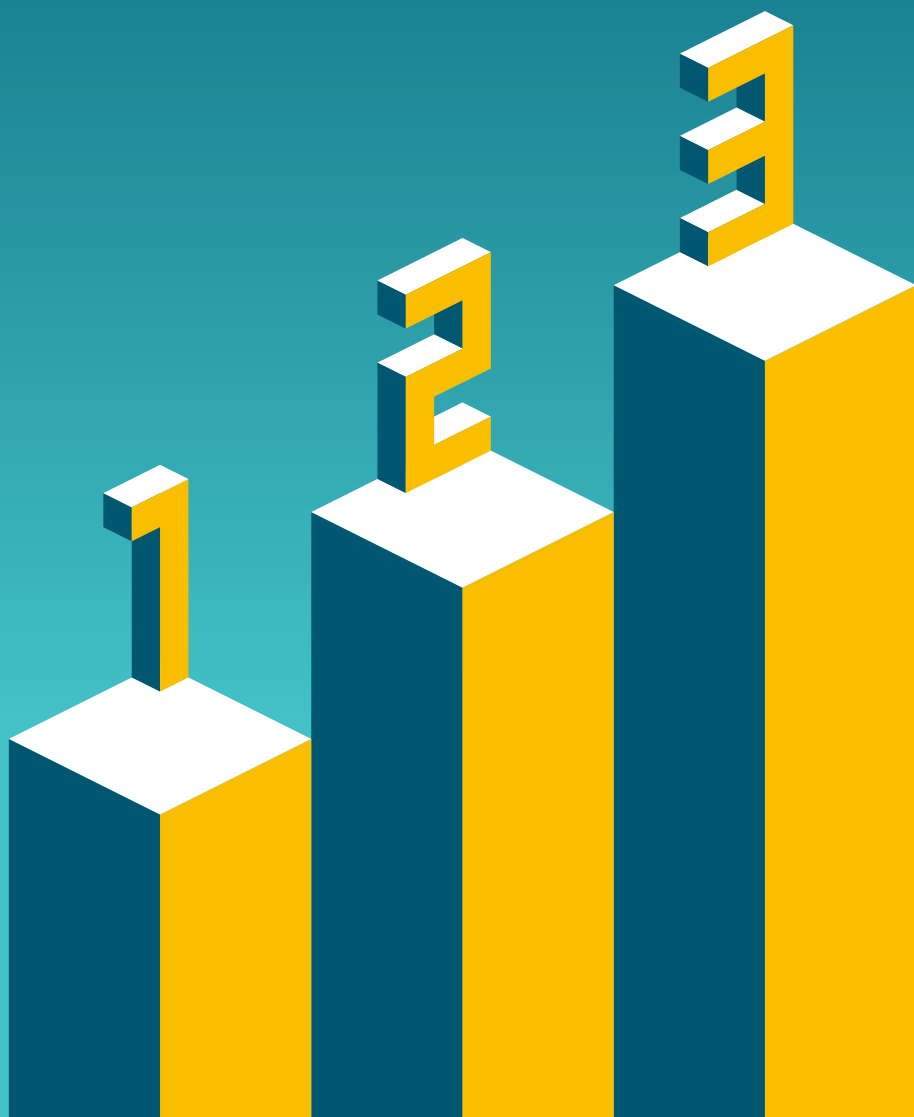
Avantages de l'automatisation du risque de crédit



Credit management vs credit risk automation

	 Credit management	 Automatiser le risque de crédit
Rapport de crédit	Demander manuellement des rapports de crédit sur un nouveau client ou fournisseur.	Vérifier automatiquement la solvabilité à la création d'un nouveau client dans le CRM.
Enrichissement de données	Enrichir des comptes avec des informations plus détaillées au moyen de lots de données.	Enrichir automatiquement les comptes avec des informations plus détaillées.
Notifications	Surprise en raison de risques liés à des changements chez le client ou fournisseur.	Suivi 24/7 : détecter les risques dans votre portefeuille et envoyer des notifications.
Le processus d'acceptation client	Évaluer et traiter manuellement de nouveaux clients (partiellement).	Automatiser le processus d'acceptation du client dans le flux de travail existant.
Score personnalisé	Screenner les clients et fournisseurs en utilisant un modèle de scoring générique.	Attribuer des scores personnalisés à différentes catégories de clients.
Données	Utiliser différentes sources de données pour créer des silos de données.	Disposer d'une source de données unique et d'informations (financières) fiables.

Mise en place du processus idéal pour votre entreprise



Vous trouverez ci-dessous une description d'un modèle de processus. Attention, il ne s'applique pas à toutes les entreprises. Il doit être adapté selon vos besoins et le niveau de maturité de votre organisation et de son département financier.

ÉTAPE



Cartographier le processus existant

Nous commençons par examiner votre processus actuel. Quelles sont les étapes par lesquelles vous passez ? Quelle est l'appétence au risque actuelle de votre organisation et les considérations prises en compte ? Toutes les étapes du processus sont identifiées. Cette démarche nous permet de parvenir à la situation la plus en phase avec vos souhaits.

ÉTAPE



nettoyer les données

À l'étape suivante, nous déterminons ensemble les données dont vous disposez et les nettoyons. Pensez ici aux doublons dans votre CRM, aux informations incomplètes ou aux données caduques. La gestion des données de base est ici essentielle.

Qu'est-ce que la gestion des données de base ?

La gestion des données de base (GDB) comprend les outils et les processus utilisés par une organisation afin de créer une source unique de vérité pour l'ensemble de ses données critiques. Grâce à la GDB, une entreprise est en mesure de diffuser des données de base cohérentes et précises au sein de l'organisation dans son ensemble.

Système de gestion de données ou gestion des données de base ?

Alors qu'un système de gestion de données regroupe, organise, protège et stocke toutes les données d'une organisation, les finalités poursuivies par une gestion des données de base sont l'organisation, la centralisation et la mise à jour des données de base uniquement.

Lorsque toutes les données ont été nettoyées et sont facilement accessibles par l'ensemble des membres de l'organisation, il est temps de passer à l'étape suivante.

ÉTAPE

vers l'automatisation avec Altares Dun & Bradstreet

Le travail de préparation est terminé. Maintenant, on passe à l'action ! À cette étape – en fonction des connaissances dont vous disposez déjà en interne – des modèles de notation sont créés pour vous ou la solution est mise en œuvre sur la base des cartes de scores de votre entreprise. Par ailleurs, vous pouvez choisir de vous baser uniquement sur nos données, mais aussi de combiner ces données avec vos propres données.

[Planifiez un entretien consultatif 1-1 gratuit](#)

Exemple pratique

Après la théorie vient la pratique. Prenons l'exemple parfait de l'entreprise SEW-EURODRIVE.

SEW-EURODRIVE – acteur de premier plan dans le secteur industriel – souhaitait être en mesure de contrôler en permanence la solvabilité de ses clients, qu'ils soient nouveaux ou existants. L'entreprise avait besoin d'une solution lui permettant de suivre le statut de ses clients dans un environnement de gestion de portefeuille. Auparavant, elle s'appuyait sur des rapports commerciaux, mais elle a souhaité passer à une approche davantage automatisée et permettant des mises à jour en temps réel.

SEW a mis en place des cartes de scores basées sur des données internes et externes afin d'évaluer la solvabilité des clients. L'entreprise a collaboré avec Altares Dun & Bradstreet, qui possédait la technologie et l'expertise permettant de collecter les données nécessaires et de les associer au système ERP de SEW. Ce faisant, des données pertinentes ont été chargées automatiquement chaque jour dans le système, permettant au département de gestion de crédit de travailler plus rapidement et plus efficacement. Les cartes de scores étaient modifiées automatiquement en cas de changement dans les données d'Altares Dun & Bradstreet, ce qui a permis une ventilation en plusieurs catégories des clients de SEW et une prise de mesures adéquates.

Grâce à la collaboration avec Altares Dun & Bradstreet, SEW a une meilleure maîtrise de son portefeuille de débiteurs. Avant, les créances passées au compte de pertes et profits étaient considérables en raison de retards de paiement et de faillites de

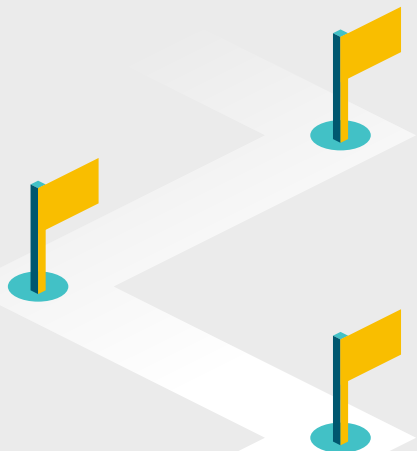
clients. Désormais, ces sommes sont bien moins importantes et les économies sont considérables. Grâce aux données en temps réel d'Altare Dun & Bradstreet, SEW est en mesure d'identifier les problèmes et d'anticiper les risques potentiels bien plus rapidement. L'entreprise possède une meilleure vue d'ensemble de la solvabilité de ses clients et peut adapter en conséquence leurs limites et conditions de paiement. Résultat : un processus de gestion de crédit plus efficace impliquant moins de personnel et une réduction considérable des pertes financières.

D&B Credit : La plateforme complète cash en crédit pour les équipes financières

D&B Credit aide les professionnels de la finance et du crédit à obtenir des données, analyses et informations sans précédent afin de vous permettre d'évaluer facilement de nouveaux demandeurs de crédit, mais aussi de passer au crible et de surveiller votre portefeuille de clients existants. Ainsi, vous maîtrisez les risques, pouvez vous développer de façon pérenne et prendre des décisions fondées sur des données à jour et issues du cloud de données de Dun & Bradstreet.

Découvrez tous les avantages de D&B Credit

D&B Credit



OUR VISION

Smart insights to shape your future

Avoir confiance
en chacun et en
ce que nous
faisons



S'engager
ensemble à réaliser
notre vision



Innover avec
passion



Être ambitieux
pour nos clients et
nos employés

Smart insights to shape your future

Rotterdam

Otto Reuchlinweg 1094
3072 MD Rotterdam
Pays-Bas
+31 (0)10 710 95 60

www.altares.nl

Casablanca

42 Bd Abdelmoumen
Immeuble Wallili Street
20360 Casablanca
Morocco
+212 (0)522 23 14 87

www.iaa-dnb.com

Paris

Campus Equilibre
Immeuble Le Yard
58 Avenue Jean Jaurès
92700 Colombes
France
+33 (0)1 41 37 50 00

www.altares.com

Bruxelles

Pontbeekstraat 4
1702 Dilbeek
Belgique
+32 (0)2 481 83 00

www.altares.be

www.altares.lu