



TRANSFORMER LE CRÉDIT ET LE RECOUVREMENT AVEC CONNECTAFFAIRES^{MC}

En tant que principal fournisseur mondial de systèmes de CVC et de réfrigération, le client propose ses services aux marchands et aux distributeurs de toute taille, allant des commerces familiaux aux grandes entreprises commerciales. Il s'enorgueillit de son approche centrée sur la clientèle avec une équipe de crédit qui aspire à dire « oui ». Toutefois, au cours des dernières années, ses clients ont subi les contrecoups de la récession de 2007. Alors que les résultats des clients basculaient en perte, les approbations de crédit étaient en baisse alors que les défaillances de paiement et les recouvrements montaient en flèche. Pour inverser cette tendance et positionner l'entreprise dans une situation plus rentable, le client avait besoin d'un processus plus créatif, cohérent et connecté pour l'examen et l'approbation des clients et pour le recouvrement des créances.

LE DÉFI

Aider les clients en difficulté à maintenir un niveau de risque acceptable.

L'économie post-récession a généré des difficultés financières au sein de la clientèle du client et, par conséquent, les délais moyens de recouvrement (DMR) ont augmenté. De plus, son organisation de crédit avait un accès limité aux données et à l'information de crédit commercial des clients et il s'est fortement appuyé sur les références d'opérations à crédit qui ont ralenti le processus d'examen de crédit typique à approximativement 12 jours. Et comme si ses analystes de crédit n'étaient pas assez surchargés, ils étaient de plus responsables des activités de recouvrement sans un processus de priorisation de compte normalisé, et ils géraient le tout avec un tableur statique. Le processus était réactif, inefficace et inefficent. Ce qui a entraîné d'importantes occasions manquées de recouvrer des créances substantielles et de renforcer les relations avec la clientèle. L'entreprise n'avait pas la technologie pour produire un aperçu complet des clients puisque les analystes de crédit et les équipes de ventes fonctionnent de façon indépendante, sans possibilité de partager des éléments informationnels précieux sur les clients et des renseignements sur les comptes au sein de l'organisation.

LA SOLUTION

Réorganisation des processus et score prédictif.

La réorganisation du protocole de recouvrement et de crédit de l'entreprise fut un processus en plusieurs étapes qui comportait une recherche substantielle, des discussions entre pairs et une évaluation objective de sa fonction de crédit. Comme suite à une analyse détaillée du portefeuille et d'une évaluation des risques, en plus d'une modification de sa structure organisationnelle pour diviser son risque de crédit des activités de recouvrement, le client a collaboré avec Equifax pour mettre en place une solution de gestion de crédit dynamique et de calibre mondial qui est personnalisé pour répondre à ses besoins uniques.

L'EXÉCUTION

Intégration efficace.

Le client a collaboré avec Equifax pour élaborer des modèles de notation sophistiqués et personnalisés pour les clients éventuels et actuels. Les modèles sont grandement prédictifs et représentent des facteurs macroéconomiques tout en tirant parti des analyses de régression logistiques. Ainsi, les demandes de crédit provenant de clients éventuels sont répondues rapidement, de manière efficace et cohérente, et une limite de crédit appropriée est automatiquement attribuée. Après leur intégration, les clients sont segmentés par le biais d'un modèle de priorisation de recouvrement qui évalue le rendement de paiement, les revenus et le risque global. En fonction du score de segmentation du client, le client déploie des stratégies de comptes clients personnalisées pour chaque compte.

LE PROBLÈME RÉSOLU



**FAIRE LE SUIVI DE
VOS ÉCONOMIES**



**STIMULEZ VOTRE
RÉSULTAT NET**



**PROTÉGER VOTRE
ENTREPRISE**

L'EFFET

Améliorations significatives dans les DMR, la marge brute et les radiations.

Pour connecter les équipes fonctionnelles et faciliter une intégration plus efficace et cohérente, le client a tiré profit de ConnectAffaires pour une collaboration facile et dans l'ensemble de l'organisation dans « les nuages ». ConnectAffaires (une application infonuagique spécialisée de gestion des risques d'Equifax) a été déployée directement par Salesforce.com, le système CRM existant de l'entreprise. Les équipes de service et des ventes connaissaient déjà le système et maintenant, le service du crédit et du recouvrement peut également utiliser et partager les éléments informationnels du client en temps réel. Cela a immédiatement permis une collaboration en collectif des équipes internes, une amélioration de la visibilité du client et la mise sur pied de groupes internes pertinents aux fins de participer au flux de travail d'octroi, à une plus grande rationalisation et à l'accélération du processus d'approbation. En un peu plus de deux ans, le client a optimisé ses ressources internes

pour réaliser des progressions à deux chiffres en tout temps sur le plan des paramètres de rendement essentiels, y compris l'amélioration de la marge brute en dollars, des créances irrécouvrables, des taux d'approbation et des radiations. Les relations avec la clientèle se sont améliorées grâce à un processus d'octroi plus efficace et plus rapide, et par le travail proactif auprès de clients présentant des risques élevés pour réduire considérablement les défaillances de paiement. Grâce à ConnectAffaires, le client a également été en mesure de :

- Déployer automatiquement ses modèles de notation personnalisés et les algorithmes de limite de crédit pour une prise de décision efficace.
- Tirer profit des dossiers publics, des données sur le crédit et sur les propriétaires d'entreprise d'Equifax et d'autres fournisseurs tiers à partir d'une seule application.
- Recueillir les activités du compte pour une visibilité et une production de rapport améliorées.

EQUIFAX

LES DONNÉES DANS LEUR FORME LA PLUS PUISSANTE.

Communiquez avec votre représentant Equifax maintenant pour voir quels produits et services satisfont le mieux vos besoins uniques.

APPELEZ EQUIFAX AUJOURD'HUI
1.855.233.9226

CONSULTEZ LE SITE
www.equifax.ca/entreprise

ENVOYEZ-NOUS UN COURRIEL À
solutions.ca@equifax.com