

**DOSSIER
RISQUE CLIENT**

Image non disponible.
Restriction de l'éditeur

L'information d'entreprise s'ouvre à de nouveaux usages

Historiquement utilisées pour prévenir le risque de défaillances d'entreprises et la prospection de nouveaux clients, les sociétés d'information sont également de plus en plus plébiscitées dans le cadre des risques de fraude et de non-conformité.

La plupart des acteurs de l'information d'entreprise continue d'enregistrer une croissance de leur activité, à l'instar de Creditsafe dont le chiffre d'affaires a augmenté de 8 % depuis le début de l'année. Cette dynamique reste portée par la volonté des entreprises de maîtriser au mieux leur poste client. «Même si le volume des défaillances diminue depuis plusieurs mois maintenant, les entreprises doivent néanmoins rester vigilantes car la baisse de la sinistralité tend à se tasser depuis le

deuxième trimestre 2018, analyse Thierry Millon, directeur des études chez Altares-D&B. Vraisemblablement, nous ne repasserons pas sous la barre des 52 000 défaillances cette année.»

Des scores de décision toujours plus précis

Au-delà du risque de défaillance, les entreprises sont également de plus en plus confrontées à l'accélération des processus de ventes, une tendance accentuée par la digitalisation de nombreux pans de l'économie. Dans ce contexte, elles ont besoin, pour faciliter et accélérer leurs prises de décisions, d'informations et d'analyses plus précises sur la santé financière et le comportement de paiement de leurs partenaires commerciaux et des prospects. A cette fin, Creditsafe vient par exemple de lancer un nouvel outil d'aide à la décision. «Decision Engine permet aux entreprises d'automatiser certaines prises de décision en fonction de règles définies, explique Damien Barthelemy, président de Creditsafe. Par exemple, il est possible d'interdire automatiquement un octroi d'encours à une société inscrite aux privilèges.» De même, le prestataire d'information d'entreprise vient d'intégrer à ses services de données les plaintes et litiges enregistrés aux tribunaux de commerce pour mieux identifier les mau-

Vers un label récompensant les bons payeurs ?

● **Les sociétés d'information d'entreprise et de recouvrement de créances militent de plus en plus en faveur d'un label qui récompenserait les entreprises les plus vertueuses en matière de respect des délais de paiement. Une démarche déjà amorcée par l'Observatoire des délais de paiement qui, chaque année, récompense les efforts accomplis en la matière par des entreprises et des organismes publics. Cette année, le groupe Equity, Toulouse Métropole, le ministère de la Culture, le Crédit Agricole Centre-Est et le Centre de services partagés dépenses du Service de santé des armées ont reçu un prix des délais de paiement.**

vais payeurs. «Ces informations viendront compléter celles que nous obtenons déjà au travers des balances âgées de nos clients, des impayés et en particulier des impayés de l'Etat (Urssaf, inscriptions aux privilèges, etc.)», ajoute Damien Barthélémy.

Tandis que les acteurs cherchent à rendre leur offre plus attractive, ils sont aussi amenés, fait nouveau, à diversifier leur champ d'expertises. «Outre la prévention du risque de défaillances et le développement commercial, les entreprises recourent aujourd'hui à nos services également pour répondre aux enjeux de conformité (Sapin 2, AML/KYC) de leurs partenaires commerciaux clients, fournisseurs, et intermédiaires, actuels ou futurs», constate Olivier Tronchon, directeur marketing d'Ellisphere. Parallèlement, la législation

autour de la lutte contre la fraude, le blanchiment, la corruption et le financement du terrorisme évolue très rapidement, tant sur le plan national qu'international, contraignant de ce fait les entreprises à renforcer leurs dispositifs internes.

Afin de les accompagner dans cette démarche, Altares et Ellisphere proposent désormais des solutions dédiées au risque de non-conformité. «Notre plateforme cloud IndueD permet en quelques clics aux utilisateurs d'identifier rapidement les risques liés aux tiers sanctionnés, suspects ou corrompus d'un client, prospect ou fournisseur», illustre Thierry Millon. De même, Ellisphere met à disposition une solution qui analyse le risque de conformité des clients pendant toute la durée des échanges commerciaux. ■

A. d. P.

Image non disponible.
Restriction de l'éditeur

Damien Barthelemy,
président, Creditsafe

«Il est possible d'interdire automatiquement un octroi d'encours à une société inscrite aux privilèges.»