



DIMENSIONS DE PAIEMENTS PLUS^{MC} – UNE PERSPECTIVE ENCORE INEXPLOITÉE

LES DONNÉES TENDANCIELLES ALIMENTENT LA SOLUTION DIMENSIONS DE PAIEMENTS PLUS^{MC}

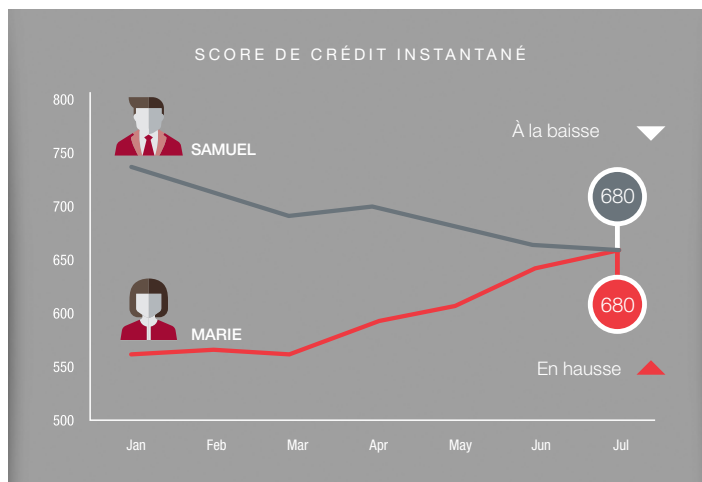
Le plus sûr indicateur du comportement ultérieur est le comportement antérieur. Voilà le principe qui régit Dimensions de paiements Plus^{MC}, une solution de données tendancielles qui va au-delà de l'approche d'un « instantané » d'un score de crédit et qui fournit une vue plus détaillée et plus complète des modèles de comportement des consommateurs au fil du temps.

Un rapport de crédit conventionnel permet de voir le solde existant du client et de déterminer si celui-ci a réglé ses factures à temps, mais peut-être pas s'il est lourdement endetté en raison de créances renouvelables comme des cartes de crédit ou s'il règle la totalité du solde chaque mois, et de manière plus importante, de dresser un tableau des tendances de ces données. Ainsi, deux personnes qui ont le même score de crédit à une période donnée pourraient en apparence présenter les mêmes risques, mais leur cheminement pour arriver à cette étape pourrait grandement varier.

La solution Dimensions de paiements Plus d'Equifax utilise des données tendancielles analytiques pour compléter l'approche d'aperçu instantané conventionnelle en offrant une vue plus détaillée des antécédents du comportement

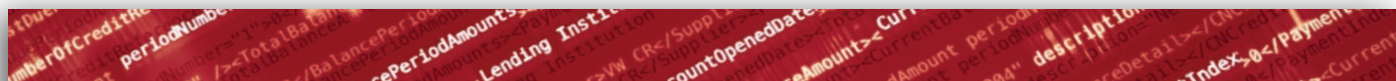
du crédit au fil du temps, sur une période de trois à 24 mois. Vous constaterez facilement si les consommateurs sont des transactants qui règlent intégralement ou en grande partie le solde de la carte de crédit ou des utilisateurs de crédit renouvelable qui ne remboursent que le montant exigé. Vous pouvez aussi voir si les tendances sont à la hausse ou à la baisse en ce qui concerne leurs paiements et leurs soldes, la fréquence des paiements et des dépenses, et leur approche de gestion de crédit au fil du temps.

Le résultat? Des Aperçus précis^{MC} qui dressent un portrait du comportement de crédit d'un consommateur et auxquels vous pouvez faire appel pour prédire le comportement de crédit à venir. Cette capacité prédictive offre de nouvelles possibilités quant à l'évaluation des risques ou la commercialisation des produits de crédit.



DIMENSIONS DE PAIEMENT PLUS EN ACTION

Prenons le cas de Samuel et de Marie. Ils sont tous deux des clients actuels qui présentent une demande d'un prêt. Ils possèdent tous deux le même score de risque de crédit, des seuils de revenu et d'endettement semblables, et ni l'un ni l'autre ne sont défaillants. Leur situation actuelle pourrait laisser croire que leur risque de crédit est le même, mais les données tendancielles racontent une tout autre histoire. Après avoir comparé leurs historiques de paiement et de soldes au fil du temps, vous découvrirez les différences quant à leurs profils, ce qui vous permettra de mieux prendre vos décisions de crédit.



CE QUE CELA VEUT DIRE POUR VOUS



STIMULER VOTRE RÉSULTAT NET

Développez vos affaires au moyen d'une stratégie de marketing et de segmentation ciblée

- Rejoignez vos clients au moment où ils sont sensibles aux offres
- Personnalisez les produits en fonction de votre part de marché
- Améliorez votre taux de réponse
- Augmentez le rendement commercial du capital investi



FAIRE LE SUIVI DE VOS ÉCONOMIES

Possibilités de réduire considérablement vos coûts

- Réduisez vos radiations et défaillances en améliorant vos modèles d'évaluation du risque
- Gérez les frais de marketing, grâce à une segmentation améliorée



PROTÉGER VOTRE ENTREPRISE

Améliorez et rehaussez le modèle d'évaluation du risque

- Analysez la direction, la vitesse, les moments décisifs et l'ampleur du changement relativement au comportement de crédit de votre client
- Améliorez la prise de décision à l'égard du risque de crédit en augmentant les niveaux de confiance envers vos modèles
- Optimisez l'attribution de limite de crédit

L'IMPORTANCE DE L'ÉTALONNAGE DANS LE CONTEXTE DE LA CONCURRENCE

Dimensions de paiements Plus représente un outil encore plus puissant, grâce à ses capacités d'étalonnage de la concurrence, pouvant comparer les habitudes de paiements du crédit de vos clients tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de votre organisation. Vous pourrez non seulement consulter l'historique des paiements et des dépenses du client pour vos produits de crédit, mais aussi voir de quelle façon ils se servent des produits de vos concurrents. Vous obtenez ainsi des renseignements pertinents concernant la « part de marché » associée à ce client.

Les analyses On Us/Off Us est un service exclusif à Equifax qui vous permet de créer un cadre stratégique afin d'évaluer les principaux moteurs de rendement de vos affaires. Ce cadre peut orienter grandement vos stratégies afin d'accroître les produits détenus par le client, d'améliorer la part de marché et d'influencer les habitudes de dépenses dans les segments importants. Les mesures axées sur le marché et les indicateurs de repère peuvent être configurés et consignés pour l'ensemble des produits, des segments géographiques et de consommateurs. Les mesures peuvent également guider les stratégies et activités de communication avec le client, en évaluant l'efficacité de la gestion des clients et des activités de la campagne.

DES DONNÉES DANS LEUR FORME LA PLUS PUISSANTE

Communiquez avec votre représentant Equifax pour examiner quels produits et services correspondent le mieux à vos besoins uniques d'affaires.

À PROPOS D'EQUIFAX^{MD}

Equifax habilite les entreprises et les consommateurs en leur offrant de l'information en laquelle ils peuvent avoir confiance. Un chef de file mondial en solutions d'information, Equifax exploite l'une des plus importantes sources de données sur la consommation et les entreprises et tire parti d'analyses avancées et d'une technologie exclusive afin de créer des renseignements personnalisés qui améliorent le rendement des entreprises et enrichissent la vie des consommateurs.

Tant les petites que les grandes entreprises comptent sur nous pour obtenir des renseignements sur le crédit à la consommation et commercial, la gestion de portefeuille, la détection de la fraude, la technologie décisionnelle, les outils de marketing, et beaucoup plus. Nous permettons aux consommateurs de gérer eux-mêmes leurs renseignements sur le crédit, de protéger leur identité et de maximiser leur bien-être financier.

Equifax Inc., dont le siège social se trouve à Atlanta, en Géorgie, exerce ses activités aux États-Unis et dans 15 autres pays partout en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe et en Asie. Les actions ordinaires d'Equifax se négocient à la Bourse de New York sous le symbole EFX.