



EQUIFAX®

Élaborez-vous une stratégie agile d'évaluation de l'abordabilité pour votre clientèle?

La gestion des risques doit commencer par une compréhension approfondie de la capacité de crédit de vos clients.

En outre, les leçons économiques tirées des trois dernières années se résument en un seul mot : **agilité**.

Les prêteurs s'efforcent de mieux évaluer l'abordabilité de leurs produits et services pour la clientèle et de réduire le risque commercial en réponse à l'augmentation du taux de la réserve pour stabilité intérieure par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF)¹. De plus, la pandémie de COVID-19 a modifié les règles du jeu, poussant les prêteurs à procéder à un certain « tri économique ». Alors que des millions de Canadiens perdaient leur emploi², peinaient à effectuer leurs paiements et faisaient face à d'importantes difficultés financières, l'augmentation de la capacité de prêt des institutions financières a représenté une bouée et a probablement permis de préserver la stabilité de l'économie. Sans ces mesures, les répercussions financières de la pandémie auraient probablement été plus graves et persistantes.

Maintenant, le secteur financier devra peut-être s'adapter de nouveau.

À l'heure actuelle, compte tenu de l'incertitude économique, il est plus important que jamais de s'assurer que les consommateurs ont la capacité de payer, et non seulement d'emprunter. D'ailleurs, cet enjeu est de nouveau au centre des préoccupations.

L'octroi excessif de crédit a une incidence sur nous tous

Le crédit joue un rôle de plus en plus important dans la vie des Canadiens. Lorsqu'il est géré de manière responsable, le crédit peut aider les consommateurs à atteindre leurs objectifs et à investir dans leur avenir financier. Cependant, en cas d'octroi excessif ou de difficulté financière inattendue, les conséquences du crédit peuvent être importantes. Les tendances indiquent que l'endettement non hypothécaire moyen par consommateur utilisant activement des produits de crédit a grimpé à 21 121,00 \$, soit une hausse de 2,1 % par rapport au T4 2021³.

Les clients en situation de défaillance ou de défaut de paiement pourraient devoir par la suite surmonter des obstacles importants pour accéder au crédit, ce qui risque d'entraîner un cycle d'endettement difficile à rompre. À l'échelle macroéconomique, nous savons que les défaillances ont un effet sur la résilience des institutions financières. En trop grand nombre, elles entraînent un ralentissement économique, ce qui exacerbe la vulnérabilité de l'économie pendant les périodes difficiles⁴.

Les tendances économiques actuelles appellent à une vigilance accrue

La hausse des taux d'intérêt, la volatilité des marchés et l'inflation augmentent le risque de ralentissement économique. Les analystes prévoient d'ailleurs que ce ralentissement mènera à une récession au début de l'année 2023. Ces facteurs font actuellement pression sur le portefeuille des Canadiens, les dépenses moyennes par carte de crédit par titulaire de carte ayant atteint plus de 2 500 \$ en décembre 2022, soit une augmentation de 19,6 % par rapport au T4 2021³. Ces chiffres pourraient indiquer un recours accru au crédit pour se procurer des produits de première nécessité. Les paiements des consommateurs se sont maintenus, mais un changement dans les comportements se fait sentir, surtout chez les emprunteurs qui ne règlent pas leur solde en entier chaque mois. Pour ce groupe, les taux de paiement moyens sont inférieurs à ceux d'il y a 12 mois⁵.

**Dépenses moyennes
par carte de crédit par
titulaire de carte ayant
atteint plus de 2 500 \$ en
décembre 2022, soit une
augmentation de**

 **19,6%**

**par rapport au
T4 2021³.**

L'amélioration des évaluations de l'abordabilité pour les consommateurs repose sur quatre principes clés.

La reprise économique inégale, l'augmentation de l'endettement et la crainte d'une récession imminente ont obligé les prêteurs à réévaluer leur façon de faire des affaires. Pour pouvoir continuer à vous adapter, vous avez besoin de solutions qui permettent à vos clients de respecter leurs obligations en matière de crédit et qui vous permettent d'ajuster vos modèles de risque pour mieux répondre à leurs besoins, aujourd'hui et à l'avenir.

Il est difficile de saisir les changements et d'adapter vos stratégies en conséquence. Si vous ignorez un facteur, vous pourriez faire de mauvaises évaluations ou octroyer des montants de crédit trop élevés.

Pour vous aider à relever les défis actuels du marché du crédit, vous pouvez effectuer des investissements stratégiques en lien avec les quatre éléments suivants :

- 1 Aller au-delà des pointages et de l'historique de crédit**
Les pointages et l'historique de crédit constituent des outils de valeur lorsque vient le temps d'octroyer un prêt, mais ils ne fournissent pas toujours une image complète de la situation de l'emprunteur. En combinant des aperçus complets des comportements d'achat et des données sur le crédit conventionnelles, vous serez en mesure de mieux évaluer la capacité des consommateurs à gérer tout crédit supplémentaire accordé. **Par le fait même, vous serez plus apte à prendre des décisions éclairées et sûres, tout en assurant une croissance de votre chiffre d'affaires.**

Mieux cibler

Segmentez et différenciez les clients potentiels afin de mieux cibler ceux qui ont les moyens de respecter leurs obligations financières actuelles et futures.



Offrir les bons produits aux bons clients

Élaborez et personnalisez des offres pour que vos clients bénéficient de produits dont les modalités leur conviennent et qui répondent à leurs besoins.

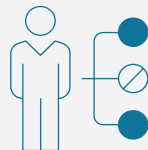


2 Réévaluer régulièrement les risques et les occasions

Bien qu'il soit important d'acquérir de nouveaux clients, vos clients actuels ne doivent pas être négligés. Ils doivent même être priorisés. De nombreux engagements financiers importants, comme un prêt hypothécaire, un prêt automobile ou un prêt étudiant, peuvent s'étendre sur des années, voire des décennies. Par conséquent, vous devez évaluer régulièrement les comptes de vos clients actuels pour déceler tout changement pouvant occasionner des risques ou une possibilité de réaliser des revenus, ou encore avoir une incidence sur vos stratégies en matière de marges de crédit et de marketing.

Éclairer vos stratégies en matière de marges de crédit

Analysez les changements de comportements et d'obligations mensuelles en matière de crédit qui pourraient indiquer une modification de la situation financière des clients. Tirez parti de ces renseignements pour encourager l'utilisation des comptes en règle tout en réduisant l'exposition des comptes associés à un risque marginal ou élevé.



Cibler les occasions de vente croisée et de vente incitative

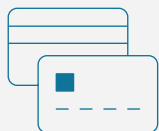
Étudiez les comportements de paiement et d'achat pour détecter une hausse potentielle de la capacité de dépenser. Priorisez et classez les clients en fonction de leur capacité financière estimative afin de mieux cibler les offres de vente incitative et de vente croisée.



3 Intégrer des données tendancielles dans le processus décisionnel

La situation financière des consommateurs évolue rapidement, ce qui pourrait avoir une incidence importante sur leur capacité à gérer tout crédit supplémentaire accordé. De plus, le dossier de crédit, qui constitue un aperçu ponctuel de la situation d'une personne, pourrait ne plus être suffisant pour évaluer les risques efficacement.

Les données tendancielles changent donc la donne en contribuant à l'évaluation des revenus des consommateurs et des risques potentiels. L'historique des paiements des 12 derniers mois offre un aperçu financier qui va au-delà du dossier de crédit conventionnel et qui vous aide à répondre à des questions clés comme :



Les soldes des comptes de crédit renouvelable du client, comme les comptes de carte de crédit, indiquent-ils un endettement constant?



Le client paie-t-il son solde au complet chaque mois?



Et surtout, quelles sont les tendances dans les comportements du client au fil du temps?

4 Élaborer une stratégie de soutien à la clientèle plus intelligente

Chaque produit de crédit est associé à un certain niveau de risque.

Toutefois, si vous tirez parti de l'analytique avancée dans le cadre de votre processus de révision de portefeuille, vous pourrez mieux surveiller les changements indiquant un risque de défaillance suffisamment à l'avance pour pouvoir prendre des mesures préventives.

Utiliser des outils qui aident à repérer les risques de défaut de paiement

Intégrez des seuils de paiement mensuels et des estimations à vos outils d'atténuation des pertes pour mieux cerner et prioriser les clients les plus à risque de se retrouver en situation de défaut de paiement.



Agir judicieusement en cas de défaillance potentielle

En disposant de meilleurs renseignements sur les consommateurs, vous pourrez adapter plus rapidement et efficacement les ententes de paiement et les offres de consolidation de dettes proposées aux clients dont les comportements d'achat indiquent un risque de difficultés financières.



L'évaluation de l'abordabilité doit être effectuée tout au long du cycle de vie du client et repose sur votre capacité à tirer parti de données robustes provenant de diverses sources. L'évaluation régulière de vos politiques de crédit et de vos modèles de risque peut vous aider à vous conformer aux plus récents changements économiques et réglementaires. De plus, une telle évaluation permet de tirer parti de renseignements avancés pour améliorer votre modélisation.

Avec des outils comme un indice de confiance fondé sur l'historique des comportements de paiement des clients, vous bénéficierez d'une couche de sécurité supplémentaire dans le cadre de la modélisation des risques de crédit. En appuyant vos décisions sur les aperçus les plus récents et les plus complets, vous pourrez mieux adapter vos politiques de crédit et mieux gérer les risques liés aux revenus et aux provisions pour pertes.



Equifax peut vous aider à bâtir un modèle d'abordabilité plus précis.

Au cours des prochains mois et des prochaines années, les institutions financières qui investiront le plus dans l'agilité des modèles seront plus susceptibles de se démarquer⁶. Les provisions d'aujourd'hui pourraient constituer un indicateur d'une hausse éventuelle des défauts de paiement. En tant que partenaire de votre croissance, Equifax vous offre des solutions de pointe pour vous aider à atteindre vos objectifs en matière de gestion des risques.

L'Indice de capacité lié au risque Equifax, notre outil logique de pointe, en est un bon exemple. Tirant parti des comportements de paiement des consommateurs sur 12 mois, l'Indice de capacité lié au risque Equifax vous fournit une estimation de la capacité de crédit mensuelle d'un consommateur ainsi qu'un indice de confiance qui peut aider à prévoir la précision de l'estimation de cette capacité. Grâce à ces renseignements, nous pouvons vous aider à améliorer votre processus de prise de décisions et de modélisation des risques, à vous adapter aux changements sur le marché et à accorder du crédit en toute confiance.

Personne ne peut prédire l'avenir, mais nous pouvons vous aider à vous y préparer. Grâce à nos investissements dans les aperçus avancés, nous pouvons vous aider à mieux cerner, analyser et réagir en cas de changement de dynamique du marché et à mieux servir vos clients.

Vous voulez en savoir plus sur les pratiques efficaces en matière d'abordabilité?

Communiquez avec un représentant Equifax dès aujourd'hui.

consumer.equifax.ca/fr/entreprise/

Ce livre blanc est fourni à titre d'information seulement. Il ne constitue pas un avis juridique et ne doit pas être utilisé ou interprété comme tel. Les renseignements sont fournis tels quels sans aucune déclaration ou garantie de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite. Equifax ne sera en aucun cas tenue responsable envers vous ou toute autre personne de toute perte ou de tout dommage découlant de l'utilisation de cette présentation par vous ou toute autre personne. Les personnes qui utilisent ces renseignements doivent consulter leur avocat pour obtenir des conseils juridiques.

Les opinions, estimations et prévisions présentées dans le présent document sont fournies à titre d'information générale seulement. Ce document est fondé sur des renseignements que nous jugeons fiables, mais nous ne garantissons pas leur exactitude ni leur exhaustivité. Personne ne doit considérer que la distribution de ce document constitue une déclaration ou une garantie à l'égard de ce dernier et ne doit s'y fier en tant que tel. Equifax n'assume aucune responsabilité pour toute perte qui pourrait découler de l'utilisation par toute personne de tels renseignements ou opinions. Ces renseignements et opinions peuvent être modifiés sans préavis. Les opinions, estimations, prévisions et autres points de vue publiés dans le présent document sont ceux des présentateurs à la date indiquée et ne représentent pas nécessairement ceux d'Equifax ou de sa direction.

¹ <https://www.osfi-bsif.gc.ca/fr/ai-if/in-ai/Pages/dsb-idx.aspx>

² <https://www.ipsos.com/en-ca/news-polls/one-in-ten-of-canadians-lost-their-jobs-in-2020-representing-almost-3-million-adult-canadians>

³ Selon les données Equifax pour le T4 2022.

⁴ <https://www.aspeninstitute.org/publications/consumer-debtprimer/#:~:text=Consumer%20debt%20can%20create%20insecurity,serious%2C%20wide%20spread%2C%20and%20inequitable>

⁵ https://www.consumer.equifax.ca/fr/au-sujet-d-equifax/communiques-de-presse/blogs/la-dette-a-la-consommation-totale-atteint-2-36-billions-de-dollars-alors-que-les-consommateurs-comptent-de-plus-en-plus-sur-leur-carte-de-credit?_com_liferay_blogs_web_portlet_BlogsPortlet_redirect=https%3A%2F%2Fwww.co_nsumer.equifax.ca%2Ffr%2Fau-sujet-d-equifax%2Fcommuniques-de-presse%3Fp_p_id%3Dcom_liferay_blogs_web_portlet_BlogsPortlet%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26_com_liferay_blogs_web_portlet_BlogsPortlet_delta%3D20

⁶ <https://www.pwc.com/ca/fr/industries/banking-capital-markets/new-opportunities-toimprove-risk-modelling.html>