




**EQUIFAX**



**Facilitez la gestion des  
risques**  
grâce à une vision  
complète des relations du  
crédit à la consommation

**Avec la solution Analyses des  
parts de portefeuille<sup>MC</sup> d'Equifax**

Les institutions financières sont aujourd'hui confrontées à un contexte commercial difficile. Les prêteurs doivent gérer les comportements changeants des consommateurs et la dynamique du marché, tout en assurant la croissance continue de leur portefeuille.



### **Changement de comportement : les dépenses par cartes ralentissent, mais les soldes continuent d'augmenter**

Les dépenses mensuelles moyennes par titulaire de carte de crédit ont chuté de 107 \$ au cours du T1 2025, atteignant le niveau le plus bas depuis mars 2022.

(Les comparaisons des dépenses moyennes ont été ajustées pour tenir compte de l'inflation.)



### **Dynamique changeante : incertitude économique accrue**

À mesure que l'incertitude économique s'accroît, les prêteurs s'efforcent de maintenir une position de risque et une répartition des risques appropriées dans l'ensemble des portefeuilles.



### **Pressions de l'industrie : croissance continue du portefeuille**

Pour demeurer concurrentielles, les institutions financières doivent poursuivre leurs efforts pour faire croître leurs comptes courants, quels que soient les défis économiques.

<sup>1</sup>Les arriérés non hypothécaires ont atteint des niveaux inégalés depuis 2009; Equifax Canada, 2025

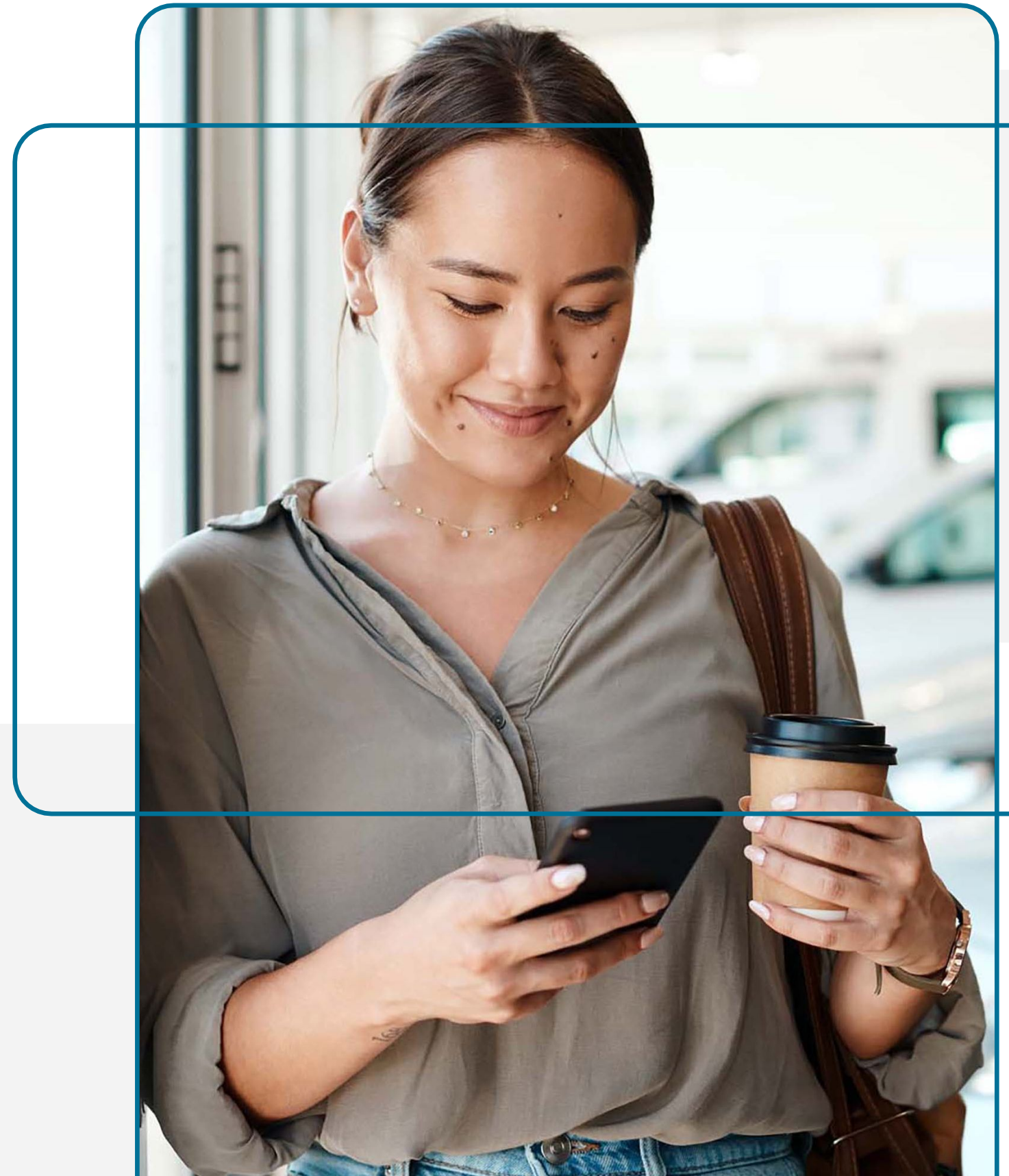
# Les prêteurs doivent concilier les demandes concurrentes

Pour s'adapter à un contexte financier plus complexe, il devient nécessaire de trouver de nouvelles façons d'évaluer la solidité du portefeuille et d'améliorer les efforts d'atténuation des risques.

**Les gestionnaires de risques doivent particulièrement :**

- Optimiser les modèles de risque.
- Attirer les bons clients.
- Bâtir un portefeuille plus résilient.

Parallèlement, les stratégies de gestion des risques doivent être équilibrées avec les aspects relatifs aux objectifs de croissance et de fidélisation de la clientèle. En intégrant une vision plus approfondie de la situation et du rendement en matière de crédit de vos clients à votre processus de révision des comptes, **vous pourrez mieux servir vos clients et en maximiser la valeur à vie.**



Alors que les institutions financières s'efforcent de stimuler la croissance de leur clientèle et de renforcer leur avantage concurrentiel, **les gestionnaires de risques cherchent de nouvelles façons d'améliorer leurs stratégies de révision de portefeuille.** Pour déterminer, anticiper et gérer adéquatement les risques liés au portefeuille de comptes, il vous faut une vision plus complète des profils financiers des clients — en particulier ceux en dehors de votre relation — pour connaître quels produits ils possèdent et utilisent le plus.

Heureusement, l'utilisation d'une approche holistique de l'évaluation des comptes permet de découvrir de nouvelles occasions de réduire les risques, d'accroître les comptes de grande valeur et de mieux servir vos clients.



# Découvrez la gestion holistique des risques

**Le temps est venu de repenser votre approche de la gestion des risques.** Pour ce faire, de nouveaux aperçus qui vont au-delà des sources de données et des pointages traditionnels vous aideront à :

## 1 Intégrer de nouvelles tactiques de gestion de portefeuille pour demeurer flexible

Dans la foulée de l'incertitude économique croissante, il est essentiel d'améliorer les modèles existants de prise de décisions en matière de crédit pour évaluer efficacement les risques et les possibilités d'expansion du portefeuille. En intégrant des aperçus au niveau du marché, vous pourrez mieux répondre aux besoins changeants des consommateurs et déterminer quels sont ceux susceptibles de se retrouver dans des catégories de défaillance plus graves en raison de leur solde créditeur et de leur utilisation du crédit excédentaires.

## 2 Compléter les pointages de crédit traditionnels avec de l'information exploitable

Bien que les pointages de crédit soient un outil important dans l'évaluation des risques, ils pourraient ne pas offrir un tableau complet de la situation financière et des obligations des consommateurs. En particulier pour les clients dont le dossier de crédit est mince ou inexistant, une gamme diversifiée de données peut fournir des renseignements plus utiles et exploitables.

## 3 Voir au-delà de votre portefeuille de crédit pour obtenir un aperçu plus complet

Le comportement des consommateurs peut varier selon le type de compte et le prêteur. Si vous examinez les comptes uniquement en fonction de votre propre portefeuille, vous pourriez passer à côté d'un contexte pertinent et d'occasions d'améliorer la valeur potentielle de la relation client. Grâce à un aperçu des dépenses de vos clients et de leurs emprunts auprès d'autres prêteurs, vous pouvez mieux comprendre les profils de risque et découvrir les préférences pour certains produits de crédit.

# Découvrez de nouveaux aperçus. Prenez de meilleures décisions.

Des aperçus qui vont au-delà de vos propres relations sont essentiels pour comprendre le profil financier complet des clients.

L'intégration de ce type d'information à vos stratégies de gestion des risques vous procure une meilleure idée de la santé financière des clients, ce qui vous permet de réagir avant que vos comptes ne soient touchés négativement :

**Aperçus supplémentaires pouvant améliorer la gestion des risques**

**Portrait complet des engagements de crédit.**

**Comportements de paiement pour tous les types de comptes.**

**Préférences des clients et utilisation des produits.**



Avec un aperçu exhaustif du profil de crédit complet de vos clients, vous pouvez :



### **Obtenir des aperçus approfondis**

Obtenez une meilleure idée de la santé de votre portefeuille de produits en le comparant à l'ensemble du marché.



### **Adaptez et agissez**

Servez-vous de l'utilisation globale du crédit d'un consommateur pour personnaliser les modalités de vos comptes, par exemple avec le resserrement des limites de crédit ou l'offre de modalités plus favorables.



### **Améliorez vos décisions**

Améliorez les stratégies de segmentation des risques de façon à favoriser la croissance avec vos comptes les plus rentables.

# Solidifiez votre portefeuille avec la solution **Analyses des parts de portefeuille** d'Equifax

La solution Analyses des parts de portefeuille fournit des données utiles sur les obligations de crédit de vos clients auprès de tous les prêteurs. Bien qu'elle soit couramment utilisée comme indicateur de rendement clé en marketing (IRC), la solution Analyses des parts de portefeuille d'Equifax peut améliorer les révisions de votre portefeuille grâce à de l'information obtenue sur les relations de crédit des clients en dehors des vôtres, ce qui vous aide à réduire les risques et à maximiser vos revenus de façon novatrice.

# Comment la solution **Analyses des parts de portefeuille** vous aide-t-elle à mieux réviser les comptes?

## **Voyez plus loin que votre portefeuille**

Pour calculer votre part de la gamme de produits, vous devez comprendre quels sont les clients qui s'endettent davantage auprès d'autres fournisseurs de crédit et quels sont les produits demandés.

## **Améliorez les modèles de risque existants**

Grâce à une vision globale de la situation de crédit des clients, vous pouvez mieux adapter les offres afin de repérer les clients qui présentent d'excellentes occasions et une probabilité de conversion supérieure, ce qui favorise la croissance du portefeuille tout en atténuant les risques.

## **Élaborez des stratégies proactives en matière de risque**

Plus de 1,4 million de consommateurs (1 sur 22) ont manqué au moins un paiement de crédit au T1 2025. Comprenez les véritables créditeurs de vos clients en obtenant des aperçus de la composition complète de leur crédit et prévoyez d'équilibrer les comptes à risque élevé avec ceux de clients à risque plus faible de façon à assurer la résilience en période d'incertitude économique.

## **Obtenez une vue d'ensemble de votre portefeuille**

Obtenez des données plus approfondies et pertinentes pour mieux évaluer votre portefeuille global. Surveillez le rendement et la rentabilité et effectuez des analyses comparatives par rapport au marché et aux groupes de pairs pour cerner les possibilités d'amélioration.

<sup>1</sup>Les arriérés non hypothécaires ont atteint des niveaux inégalés depuis 2009; Equifax Canada, 2025

# Adoptez la prochaine génération de gestion des risques

Tirez parti de meilleurs aperçus à tous les niveaux, depuis les comptes individuels jusqu'à l'ensemble de votre portefeuille. Améliorez vos stratégies de gestion des risques grâce à une vision globale de la santé financière des clients pour l'ensemble des fournisseurs de crédit pour vous permettre de repérer les clients de grande valeur, d'accroître vos meilleurs comptes et de demeurer concurrentiels en période de demande changeante du marché.

Communiquez avec nous pour en savoir plus sur la façon dont la solution Analyses des parts de portefeuille d'Equifax vous procure toutes ses possibilités et plus encore.

[consumer.equifax.ca/entreprise/part-du-portefeuille](https://consumer.equifax.ca/entreprise/part-du-portefeuille)

**1.855.233.9226**



**EQUIFAX**

© Equifax Canada Co., 2025. Tous droits réservés. Toutes les marques mentionnées dans le présent document sont des marques de commerce ou des marques déposées appartenant à Equifax, ou pour lesquelles Equifax a obtenu une licence. Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, distribuée, transmise, retranscrite, stockée dans un système d'extraction ou traduite dans une autre langue sous quelque forme ou moyen que ce soit, électronique, mécanique ou autre, pour quelque usage que ce soit, sans avoir préalablement obtenu l'autorisation écrite d'Equifax Canada Co.