



MARS 2022

Créez une vision claire de votre avenir

Trois manières de garder une longueur d'avance vos concurrents en vous appuyant sur les données

Affrontez **les défis** avec une longueur d'avance

Les deux dernières années ont été un immense test de résistance pour le monde des affaires et les organisations représentant les intérêts des entreprises et des travailleurs néerlandais. À présent que la pandémie du coronavirus et toutes les mesures qui l'accompagnent s'estompent, les responsables politiques regardent à nouveau vers l'avenir.

Bien que cette perspective soit plus optimiste que le ressenti des 24 derniers mois, il ne faut pas s'imaginer que tous les défis ont été soudainement balayés. Au contraire, même sans les mesures restrictives du coronavirus, les secteurs privé et (semi-)public constatent que les risques demeurent nombreux.

Des risques de fraude encore accrus

Pire, certains risques qui étaient déjà particulièrement significatifs avant la pandémie n'ont fait que prendre de l'ampleur. Les risques de fraude, par exemple, sont devenus un sujet d'attention encore plus important dans tous les types d'organisations.

Le [Global Integrity Report 2022*](#) d'EY révèle que plus de la moitié des dirigeants et des employés estiment que l'intégrité commerciale n'a pas augmenté au cours de l'année écoulée. En effet, 41 % ont déclaré que la pandémie du coronavirus avait rendu plus difficile le fait d'agir avec intégrité.

Le fait que le risque de cybercriminalité, par exemple, ne soit pas considéré comme plus élevé est pour le moins alarmant. La probabilité n'a pas diminué. En fait, elle n'a fait qu'augmenter. Selon une étude [d'ABN Amro**](#), cela pourrait s'expliquer par le fait que les personnes sont, depuis peu, beaucoup plus préoccupées par d'autres questions, telles que la continuité des opérations commerciales et la santé du personnel.

La conformité reste cruciale

Dans le même temps, le renforcement des lois et des réglementations en matière de conformité a obligé les entreprises à être beaucoup plus strictes dans le contrôle

de leurs clients. Ces acteurs sont-ils réellement ceux qu'ils prétendent être ? Et sont-ils vraiment aussi solides qu'ils le prétendent ?

Les organisations sont encore très en retard sur ces faits. Rabobank a [récemment annoncé**](#) qu'elle dépenserait 249 millions d'euros supplémentaires pour des chèques clients en souffrance. Fin 2021, l'autorité de surveillance, la Banque centrale néerlandaise, a fait remarquer que la banque ne respectait toujours pas la loi sur le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC/FT).

Des faillites imminentes

Une bonne connaissance de vos clients et de vos fournisseurs n'est pas seulement importante dans le contexte d'une législation et d'une réglementation plus strictes. En tant qu'organisation, vous en tirez également un avantage considérable. Après tout, la question est de savoir quelles organisations seront encore debout dans quelque temps, à la suite de ces deux dernières années. Bien que le nombre de faillites en 2021 ait été [historiquement bas**](#), on pense que les généreuses mesures de soutien du gouvernement ont atténué, pour l'instant, l'effet du COVID19. Bien que le report du paiement des impôts ait été prolongé jusqu'au 31 mars 2022, le report ne signifie pas ajournement. La question de savoir comment les organisations rembourseront la gigantesque montagne de dettes en cours reste un mystère.

La nécessité d'anticiper

plus sentir. Comment votre organisation résistera-t-elle en ces temps difficiles ? Selon nous, trois aspects sont nécessaires de prévoir, à cet égard.

- 01. Avec une bonne préparation.**
- 02. En prenant les bonnes décisions.**
- 03. En ne laissant pas l'avenir vous échapper, mais en planifiant de manière stratégique !**

*Ce lien n'est disponible qu'en anglais. **Lien disponible uniquement en néerlandais.



La **bonne** préparation

Les défis sont grands et divers, et il reste à voir comment ils évolueront au cours de la période à venir. Une chose est cependant certaine : souhaitez-vous être en mesure de réagir aux changements, quelle que soit la direction que prendront les défis ? Alors, tout d'abord, vous devrez mettre de l'ordre dans votre propre organisation et dans les informations dont vous disposez. C'est la colonne vertébrale sur laquelle votre entreprise peut s'appuyer encore et encore. Pour avoir la confirmation que votre organisation est sur la bonne voie, ou pour la recentrer et ensuite définir une nouvelle trajectoire.

Ne prenez pas de retard !

Ne commencez-vous à mettre de l'ordre dans votre structure que lorsque les problèmes surviennent ? Dans ce cas, vous arrivez nettement trop tard.

Ne laissez pas votre organisation commencer à travailler sur la prévention de la fraude une fois que les premiers cas de fraude apparaissent. Ne laissez pas votre organisation commencer à travailler sur la conformité une fois que les autorités sont à votre porte, prêtes à pointer du doigt les lacunes de votre organisation. Ne suivez pas la voie que d'autres acteurs ont tracée, mais utilisez votre propre perception pour vous projeter vers l'avenir.

Des actions nécessaires

C'est plus facile à dire qu'à faire, bien sûr, et nous le comprenons. Mais c'est précisément la raison pour laquelle il est important d'effectuer les préparatifs nécessaires dès maintenant. Pour commencer, examinez d'un œil critique votre politique de sécurité et de détection des fraudes. Automatisez autant que possible le contrôle des clients. Analysez les possibilités des données prédictives. Après tout, réparer le toit est beaucoup plus confortable lorsque le soleil brille.

Prenez les **bonnes** décisions

Prendre les « bonnes » décisions, cela semble assez évident. Après tout, aucune organisation ayant les yeux en face des trous ne prend des décisions qui paraissent « mauvaises » d'emblée. Mais comment déterminer quelles décisions sont bonnes et quelles décisions sont mauvaises ?

Bien sûr, il n'est pas possible d'avoir des garanties à cent pour cent, mais, à part cette nuance, la réponse est très simple : il suffit de ne plus utiliser son intuition comme principal conseiller et de se baser sur des données (commerciales).

L'entrepreneuriat axé sur les données n'est même plus un buzz : de plus en plus d'organisations ont déjà commencé à s'en servir. Une bonne nouvelle, à notre avis ! Le problème actuel est principalement que trop de possibilités offertes par les données restent encore inexploitées. Parce que la responsabilité est confiée à un seul service, le plus souvent le service informatique. Ou parce que les organisations considèrent encore souvent l'activité basée sur les données comme un projet ayant un début et une fin, alors que les activités commerciales axées sur les données sont bien plus que cela.

L'entrepreneuriat basé sur les données doit devenir une partie intégrante du processus décisionnel. Tout comme chacun dans l'organisation doit toujours s'efforcer de prendre les bonnes décisions, ceci ne relève pas non plus de la responsabilité d'une unité opérationnelle ou d'un seul projet.

Des avantages à long terme

Les avantages de l'adoption intégrale de l'entrepreneuriat basé sur les données sont aussi nombreux qu'évidents. Êtes-vous sûr(e) que vos partenaires (de la chaîne) sont les bonnes organisations avec lesquelles travailler ? Si c'est le cas, vous en bénéficierez également lorsque les choses vont moins bien sur le plan financier. La question est, après tout, de savoir qui pourra en fin de compte payer/rembourser les soutiens reçus pendant la crise du COVID19 et les impôts différés. Si vous anticipez cela, les risques de problèmes ultérieurs sont nettement plus faibles.

L'entrepreneuriat basé sur les données fournit également des informations précieuses sur votre clientèle, dont vous pourrez tirer parti ultérieurement. Les données (historiques) montrent-elles que les clients – avec lesquels vous êtes peut-être en affaires depuis des années – paient toujours à temps ou trop tard ? Et les données commerciales disponibles montrent-elles que le risque d'échec est également très élevé ? Dans ce cas, cela peut valoir la peine de mettre fin à cette relation d'affaires, ou au moins d'avoir une discussion avec l'autre partie. Cela permet non seulement d'éliminer les risques les plus importants pour votre propre organisation, mais aussi de libérer soudainement des ressources pour les clients dont les affaires sont en ordre.

Ce sont là autant de perspectives enrichissantes, qui se trouvent à portée de main grâce à l'utilisation d'informations commerciales de grande qualité et actualisées.

Ne laissez pas l'avenir vous échapper, mais en planifiez de manière stratégique !

Prédire l'avenir de manière infaillible est impossible. D'autre part, cela ne signifie pas pour autant que l'avenir vous « tombe dessus ». Au contraire, avec des données et analyses exactes, vous pouvez garder une longueur d'avance sur vos concurrents.

Parce que vous aviez déjà décidé auparavant de faire évoluer votre organisation dans une certaine direction. Ou parce que, en investissant à temps, vous disposez des données, des outils et de l'état d'esprit nécessaires pour répondre aux changements attendus ou imprévus à la vitesse de l'éclair. De cette manière, vous vous engagez véritablement dans une stratégie porteuse d'avenir.

Mesurer et réévaluer en permanence

La planification stratégique de votre avenir n'est pas une chose que vous faites à un moment donné, c'est une chose que vous devez faire constamment, pour vous assurer que vous êtes toujours sur la bonne voie. Après tout, les données historiques sont également complétées chaque jour et fournissent donc de nouvelles informations à chaque fois. Les leçons que votre organisation doit tirer. Les données du passé ouvrent la voie à ce qui pourrait se produire à l'avenir, mais cette perspective est aussi soumise à des changements constants.

**Lien disponible uniquement en néerlandais.*

Pour assurer l'avenir de votre entreprise, il faut donc essentiellement combiner des données, des outils et un état d'esprit proactif. Les recherches menées par [BDO, Rabobank et le Baromètre européen des entreprises familiales*](#) (BEEF) montrent, par exemple, que les entreprises familiales réfléchies qui osent faire des choix sont celles qui sont le mieux à même de reprendre le fil après les périodes de crise et de faire passer l'organisation au niveau supérieur. Alors que les organisations inactives voient leur rentabilité diminuer fortement au fil du temps. Agir porte ses fruits, comme le montre cette étude.

Se mettre en mouvement s'applique à toutes les questions de transformation

L'étude de BDO, de Rabobank et du BEEF porte, par exemple, sur le changement de la stratégie de propriété, mais, en réalité, la leçon à tirer concerne tous les problèmes de transformation auxquels votre organisation est confrontée aujourd'hui. Ce n'est pas que vous deviez prendre la bonne décision de politique pour toujours, mais il est important que vous vous mettiez en mouvement. D'autres organisations ne restent pas non plus inactives.

Minimisez les risques grâce à l'analyse prédictive des données

Des risques de fraude toujours plus importants, une législation et une réglementation toujours plus strictes dans le cadre de l'évaluation des clients, les faillites possibles de partenaires et de clients, autant de risques auxquels quasi toutes les organisations sont plus ou moins confrontées. Cependant, tous ces défis dispersés convergent vers une seule et même solution : l'entrepreneuriat centré sur les données, basé sur l'analyse prédictive des données !

Des données prédictives et la prévention des fraudes

Grâce aux données prédictives, vous pouvez détecter les menaces de sécurité avant même qu'elles ne se produisent. En vous basant sur des modèles d'ensembles de données, vous êtes en mesure de découvrir à temps où se situent exactement les risques de fraude dans votre organisation. Et vous pouvez agir là en temps voulu.

Des données prédictives et de conformité

Des informations commerciales actualisées et des modèles de données prédictifs fournissent également des solutions à vos problèmes de conformité. Plus de vérifications de clients en retard, plus de recherches manuelles dans les registres et listes de fraude nationaux et internationaux, mais des flux de travail

automatisés qui testent, en fonction des données, les clients qui réussissent ou non aux contrôles et évaluations. Ce n'est pas pour rien que Gartner a récemment [déclaré](#)* que c'est en particulier la fonction de conformité qui a le plus besoin de la connaissance et de la science des données.p.

Prédire la faillite

Sans accès à des informations commerciales de qualité, de nombreuses faillites surviennent souvent de manière inattendue. Avez-vous accès à des données commerciales et à des modèles de données prédictifs ? Dans de nombreux cas, vous serez alors en mesure de prédire quand une organisation risque de sombrer.

Les paiements sont-ils effectués de plus en plus tard ? Ou bien y a-t-il des changements soudains dans la structure organisationnelle ? Par exemple, y a-t-il beaucoup d'UBO différents sur une période de temps relativement courte ? Autant de drapeaux rouges indiquant que la faillite est imminente. Vous avez ainsi la possibilité d'agir à temps. Pas nécessairement en se séparant de cette relation : vous pouvez aussi, par exemple, discuter de la modification des conditions commerciales, qui tiendraient compte de vos observations.

**Ce lien n'est disponible qu'en anglais.*



Vous n'êtes pas seul(e) pour résoudre les problèmes auxquels vous êtes confronté(e). Graydon est là pour vous soutenir. Nous disposons des données, des outils et des années d'expérience pour vous aider à convertir les informations en données exploitables.

Vous vous demandez ce que les données prédictives peuvent apporter à votre organisation ? Prenez contact avec nous ! Laissez vos coordonnées [ici](#) et nous vous répondrons dans les plus brefs délais !

Uitbreidingstraat 84-b1
2600 Antwerpen (Berchem)
+32 3 280 88 00

support@graydoncreditsafe.be
www.creditsafe.com/be/fr

GRAYDONcreditsafe