



Analyse de la clientèle en portefeuille (modèle)

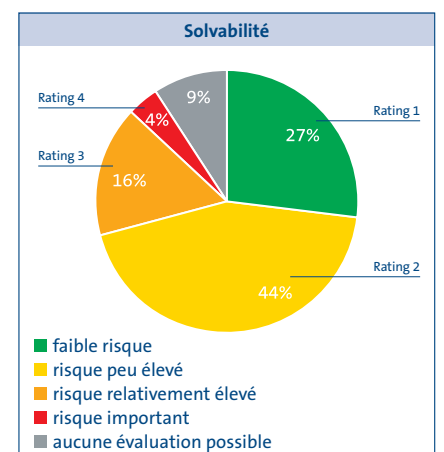
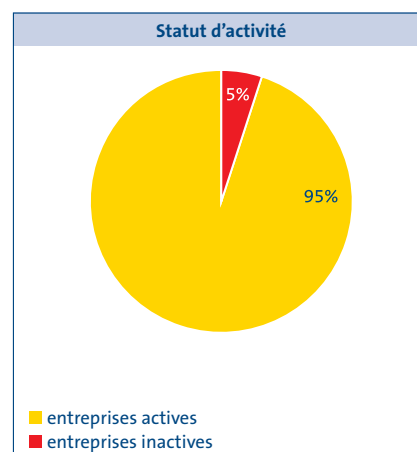
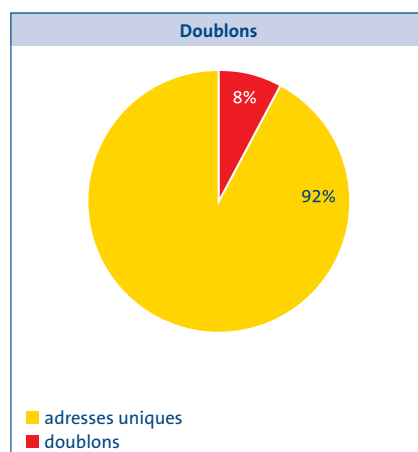
Société: **Modèle SA**
Nom du fichier: **Kunden.xls**
Date de création: **1^{er} février 2009**

Etat des concordances (processus de concordance à 3 étapes)	Nombre de résultats positifs	%
Résultats de la concordance mécanique	1200	71%
Non-résultat (traitement manuel nécessaire)	500	29%
Total des adresses	1700	100%

Duplicata		
Total d'adresses identifiées grâce au numéro D-U-N-S® de D&B	1200	100%
Adresses uniques	1100	92%
Duplicata à apurer dans votre banque de données	100	8%

Etat de l'activité		
Total des adresses uniques	1100	100%
Entreprises actives	1050	95%
Entreprises inactives (radiées du registre du commerce, faillite, etc.)	50	5%

Solvabilité		
Total des adresses uniques avec notation de risque	1100	100%
Faible risque (rating 1)	300	27%
Risque peu élevé (rating 2)	500	44%
Risque relativement élevé (rating 3)	150	16%
Risque important (rating 4)	50	4%
Aucune évaluation possible (p.ex. créations)	100	9%





Analyse de la clientèle en portefeuille

Il faut connaître ses clients pour avoir une idée de leurs risques. L'analyse D&B de la clientèle en portefeuille vous donne un aperçu rapide et transparent de votre clientèle en portefeuille, dans la perspective du risque, des duplicata éventuels et des entreprises inactives dans votre base de données. Le résultat d'analyse vous offre une base de décision concernant les clients à surveiller et les jeux de données que vous pouvez apurer dans votre base de clientèle en tant que duplicata. Nous vous garantissons bien sûr une discrétion absolue et l'assurance de traiter votre base de clientèle avec confidentialité.

Procédure

1. Transmission

Vous nous transmettez par voie électronique au format Excel une liste de vos clients ou fournisseurs que nous devons examiner dans le cadre de l'analyse de la clientèle en portefeuille (nom, adresse, NPA, localité, pays, n° de tél.).

2. Rapprochement des adresses et enrichissement, analyse comprise

Nous attribuons automatiquement le bon numéro D-U-N-S® de D&B à chaque société. Les sociétés que nous ne pouvons pas automatiquement identifier sont rapprochées manuellement avec notre base de données dans un deuxième temps (opération payante). Les sociétés identifiées sont alors enrichies avec les données D&B (D&B Rating, statut de l'activité, doublons).

3. Retour et discussion

Nous vous retournons l'analyse dans un fichier PDF. Vous pouvez ainsi engager sans tarder les étapes souhaitées.

Comment puis-je interpréter l'analyse et quelles sont les mesures que je devrais engager?

L'analyse vous a été renvoyée et vous réfléchissez aux mesures à prendre. C'est avec plaisir que nous vous assisterons dans cette opération.

Nos conseils

1. Eliminer les duplicata (sur la base du numéro D-U-N-S® de D&B) et les traiter dans votre base de données.
2. Eliminer les entreprises inactives et les traiter dans votre base de données (consulter gratuitement le D&B Profile Report).
3. Analyser les cas restants dans l'optique de leur profil de risque. Nous vous conseillons en principe de surveiller les cas présentant un risque élevé et supérieur à la moyenne (rating 3 et 4) (p.ex. à l'aide d'e-Portfolio View & Review – analyse quotidienne des risques).
4. Nous vous conseillons de surveiller les sociétés ayant un rating 1 ou 2 avec notre service en ligne FOSC de D&B gratuit.
5. Réitérez l'analyse de la clientèle en portefeuille chaque année afin de savoir en permanence où en sont vos débiteurs.

Coûts de l'analyse de la clientèle en portefeuille

Nombres d'adresses	Analyse de base (sans données détaillées)	Données détaillées
Jusqu'à 2000 adresses	CHF 850.– gratuite pour les membres de D&B	■ Duplicata: CHF 1.80/adresse ■ Statut d'activité: CHF 1.80/adresse ■ Solvabilité: dès CHF 6.–/adresse ■ Commande minimum: CHF 525.–
Jusqu'à 5000 adresses	CHF 1975.–	