

# Dans un environnement complexe, mouvant et incertain, les entreprises ont besoin de piloter de plus en plus finement le risque client

L'écosystème de l'assurance-crédit est sujet à d'intéressants bouleversements portés par la digitalisation et le développement des API. AU Group décrypte les dernières tendances en matière d'analyse du risque client. Facilitateur de solutions, le spécialiste de l'assurance-crédit et du financement de créances dévoile également sa dernière innovation, AU DIGITAL : une plateforme SaaS à destination des credit managers. Explications par **Olivier de La Pontais** (photo de gauche) et **Nicolas de Thoré**, AU Group.



### Quelles sont les tendances constatées sur le marché de l'assurance-crédit ?

**O. de P. :** L'instantanéité de l'analyse du risque client se démocratise. Les assureurs sont désormais aptes à déterminer immédiatement le profil de risque d'un acheteur et ainsi de juger si une transaction commerciale peut être assurée. Le client peut alors bénéficier d'une autorisation de crédit liée à un scoring immédiat.

Cette évolution est particulièrement utile dans l'e-commerce B2B. Prenons l'exemple d'une entreprise de construction qui fait des achats de matériaux sur une plateforme en ligne. Si cette entreprise est bien scorée, alors elle pourra, à l'issue de son parcours d'achat, bénéficier d'un délai de règlement de 30, 45 ou 60 jours (au lieu de payer comptant). Si cette entreprise sait dès le début, qu'elle bénéficie d'un délai de règlement (car son scoring instantané le permet), elle aura alors tendance à consommer plus et à augmenter son panier moyen, au bénéfice du marchand.

Cette instantanéité dans l'analyse du risque, rendue possible grâce à l'utilisation d'API, s'applique désormais à tous les canaux d'achat B2B (même aux achats en magasins), c'est l'omnicanalité. Cette innovation permet d'adresser une typologie de clientèle qui, jusqu'alors, n'avait pas forcément accès à l'assurance-crédit.

Cet octroi de crédit instantané à un acheteur peut être couplé à un financement au marchand : c'est le BNPL (Buy Now Pay Later), qui rencontre un grand succès. Dans le cas présent, c'est un prestataire de paiement, une banque ou une fintech, qui va venir se brancher à la place de marchand ou au logiciel de caisse. Lors du paiement du client, cet établissement va interroger l'assureur par API, et en cas de réponse positive il va pouvoir régler le marchand instantanément (il fait désormais son affaire d'éventuels impayés à venir). Cette méthode bénéficie à tout le monde et c'est ce qui explique son essor.

### Quelles sont les attentes de vos clients ? De quelle façon les accompagnez-vous ?

**O. de P. :** Dans un environnement complexe, mouvant et incertain, nos partenaires ont besoin de piloter de plus en plus finement le risque client afin de le limiter et de le maîtriser au maximum. Dans le même temps, ils se doivent de continuer à proposer de la souplesse sur les délais de paiement en B2B, tout en améliorant l'expérience client. En qualité de courtier-conseil spécialiste du poste clients, nous proposons à nos clients des solutions novatrices qui répondent à leurs enjeux et les accompagnons dans la mise en œuvre. Nous travaillons ainsi autour du BNPL pour permettre l'octroi instantané

de délais de paiement tout en garantissant la créance. Nous avons aussi imaginé par ailleurs AU Digital, une solution à destination des credit managers.

### Pouvez-vous nous détailler votre solution AU Digital ?

**N. de T. :** AU Digital est une solution à destination des credit managers qui permet de piloter intégralement le poste client. Cette plateforme se connecte aux API des assureurs, des factors et des sociétés d'information financière, ainsi qu'au système comptable du client, de façon tout à fait sécurisée. A partir de là, AU Digital donne accès à des tableaux de bord et des alertes pour gérer au quotidien l'activité de credit management. Cette solution propose différents modules à la carte : le module Cover pour gérer son assurance-crédit grâce au rapprochement entre garanties et encours clients, le module Collect pour recouvrer ses créances et régler ses litiges, le module Info pour surveiller ses clients à partir d'information financière et le module Finance pour piloter son contrat d'affacturage. A noter que dans le cadre de l'assurance-crédit, il est possible de saisir ses demandes de garanties depuis la plateforme et de réaliser ses demandes d'insistance auprès de l'équipe risques AU Group. ■

[www.au-group.com](http://www.au-group.com)