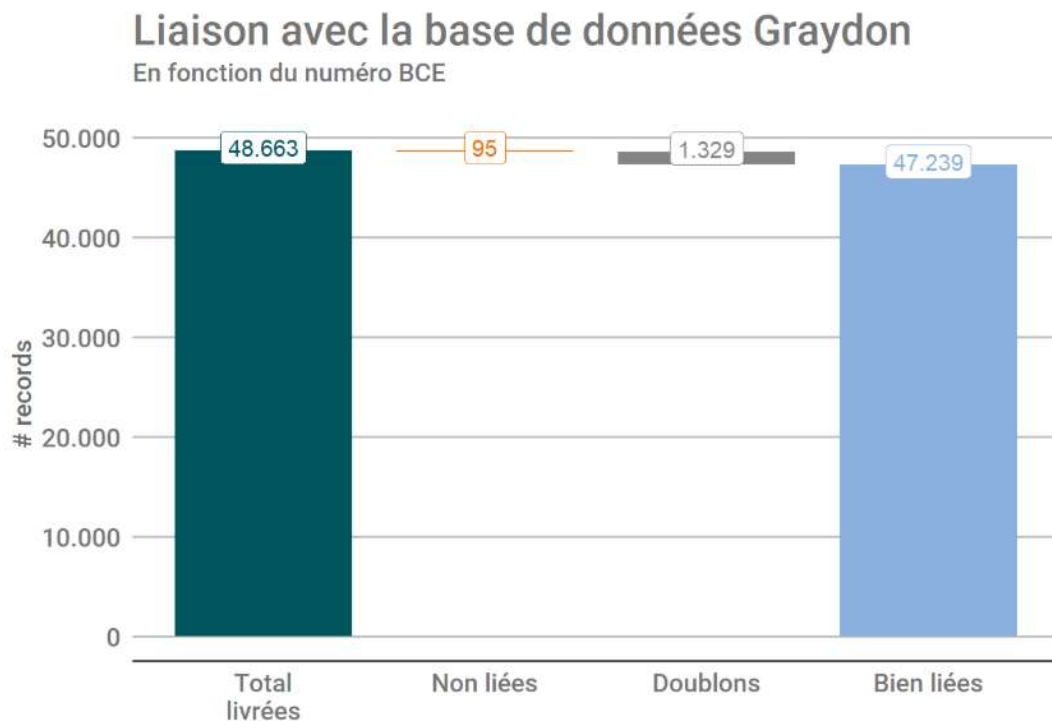


Analyse d'ADN Graydon | Démo

Rédigé par Graydon le DATE pour CLIENT

Lien entre vos clients et la base de données de Graydon

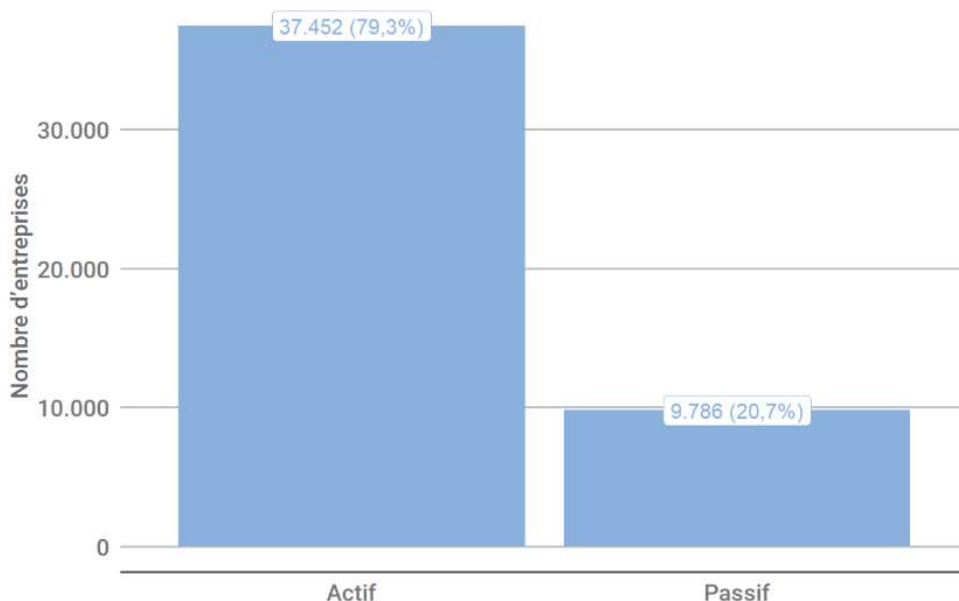
Le graphique ci-dessous indique combien parmi les 48 663 clients que vous avez fournis sont repris dans cette analyse. Vous y verrez par ailleurs la raison pour laquelle certains clients sont exclus.



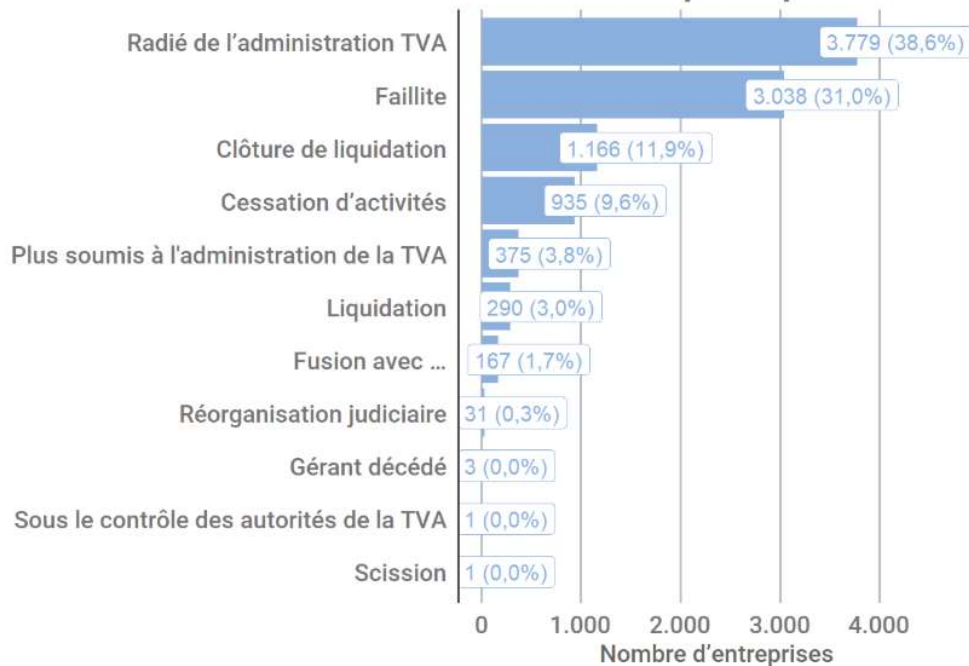
Entreprises actives

Dans le premier graphique, vous constaterez que 20,7% des clients que vous avez fournis sont devenus passifs. Le deuxième graphique vous expliquera pourquoi ceux-ci sont devenus passifs.

Entreprises actives et passives



Raison entreprise passive



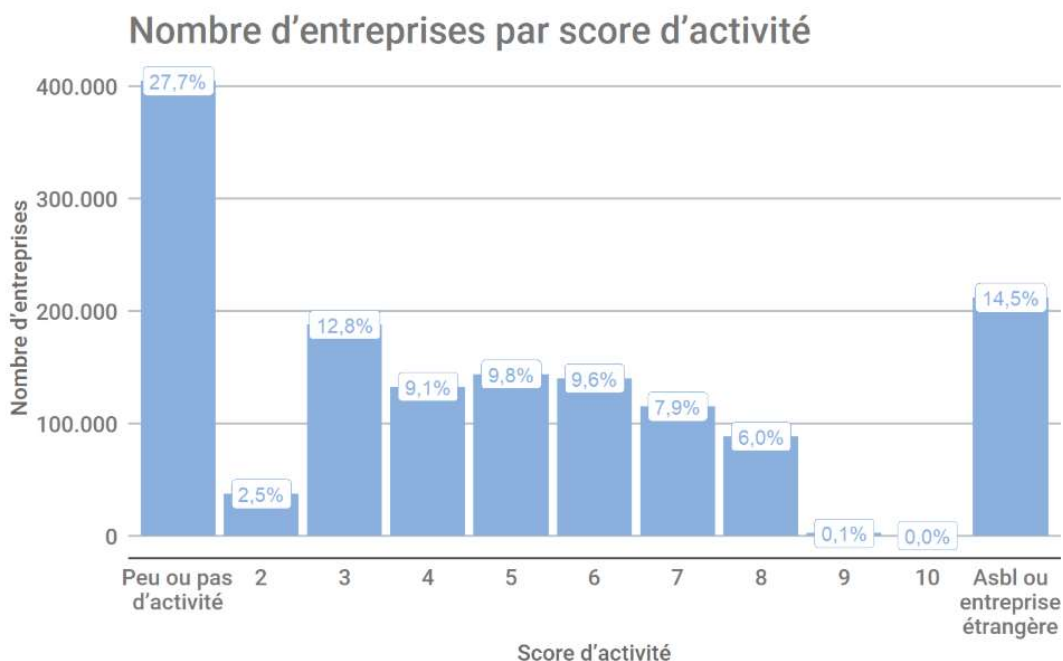
Score d'activité

Le score d'activité, un score allant de 0 à 10, mesure pour chaque entreprise belge dans quelle mesure elle développe son activité. Plus son score est faible, moins il est probable que l'entreprise soit effectivement active économiquement. Même si elle est enregistrée comme étant active auprès de la BCE.

Apprenez-en plus sur le score d'activité en cliquant sur les liens suivants :

- [Le score d'activité : Ciblez les entreprises qui sont réellement actives sur le plan économique](#)
- [\[VIDEO\] Tout ce que vous devez savoir sur le score d'activité](#)
- [Augmentez votre profit grâce au score d'activité](#)

L'ensemble de la population belge

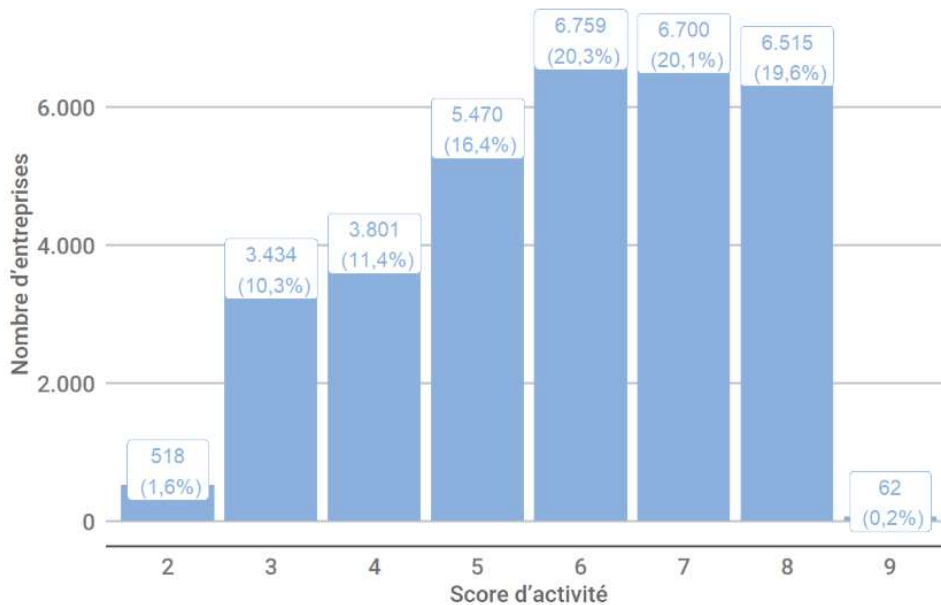


Vos clients ont été répartis dans les catégories suivantes

2.747 de vos clients développent peu d'activités, voire aucune.

Et pour 1.095 d'entre eux, aucun score d'activité ne peut être calculé. Cela concerne principalement les asbl et les entreprises étrangères.

Nombre d'entreprises par score d'activité



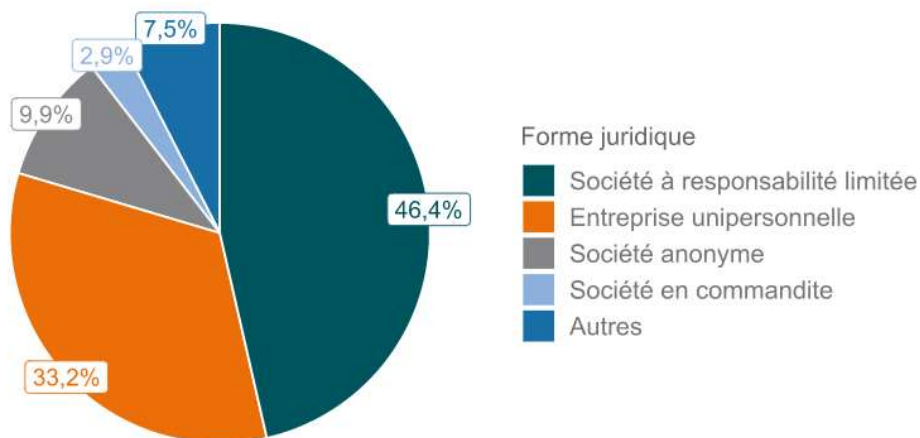
Les caractéristiques de vos clients

Dans cette analyse, nous répartissons votre portefeuille de clients sur la base de différentes caractéristiques, notamment la forme juridique, le nombre d'employés, le code d'activité (NACE 2 & 5) et l'âge des entreprises.

Formes juridiques

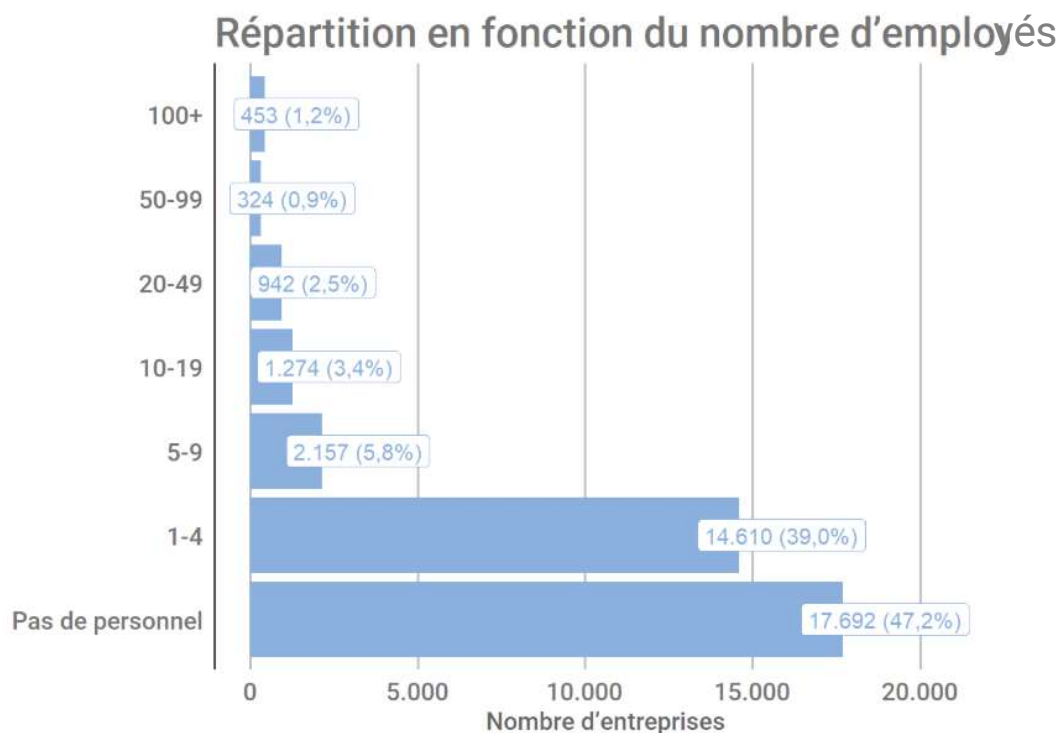
Vous retrouverez le résultat de la répartition en fonction de la forme juridique dans le premier graphique. Les formes juridiques principales sont reprises individuellement. Toutes les autres formes sont comprises dans la catégorie « Autres ».

Répartition en fonction de la forme juridique Top 4 + autres



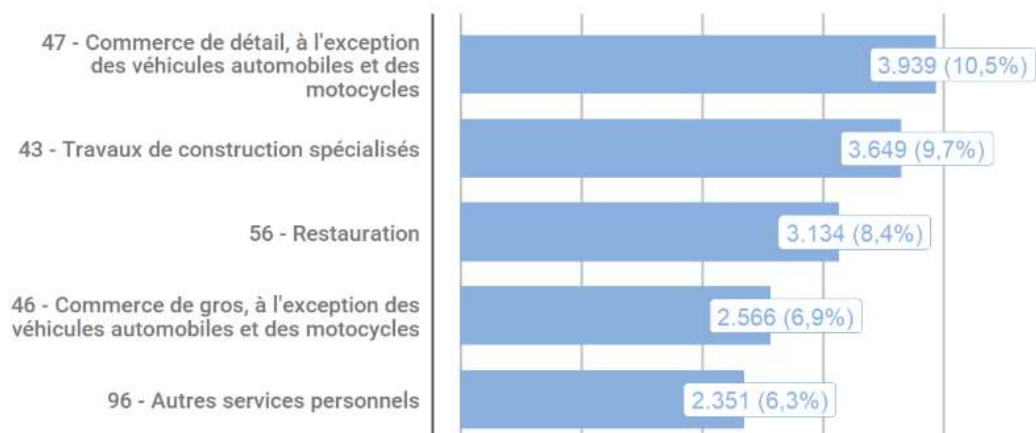
Nombre d'employés

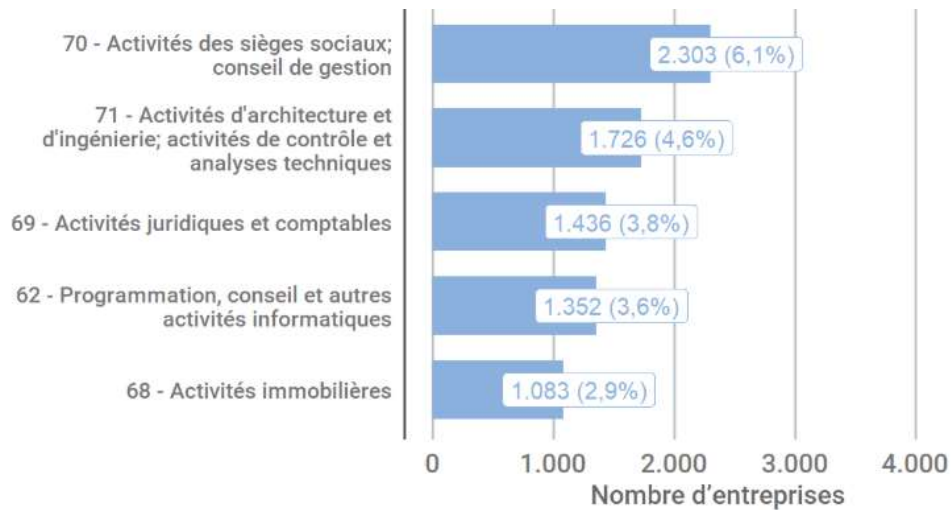
Dans ce graphique, nous répartissons vos clients sur la base du nombre enregistré d'employés.



Répartition par industrie (NACE 2) : top 10 des activités

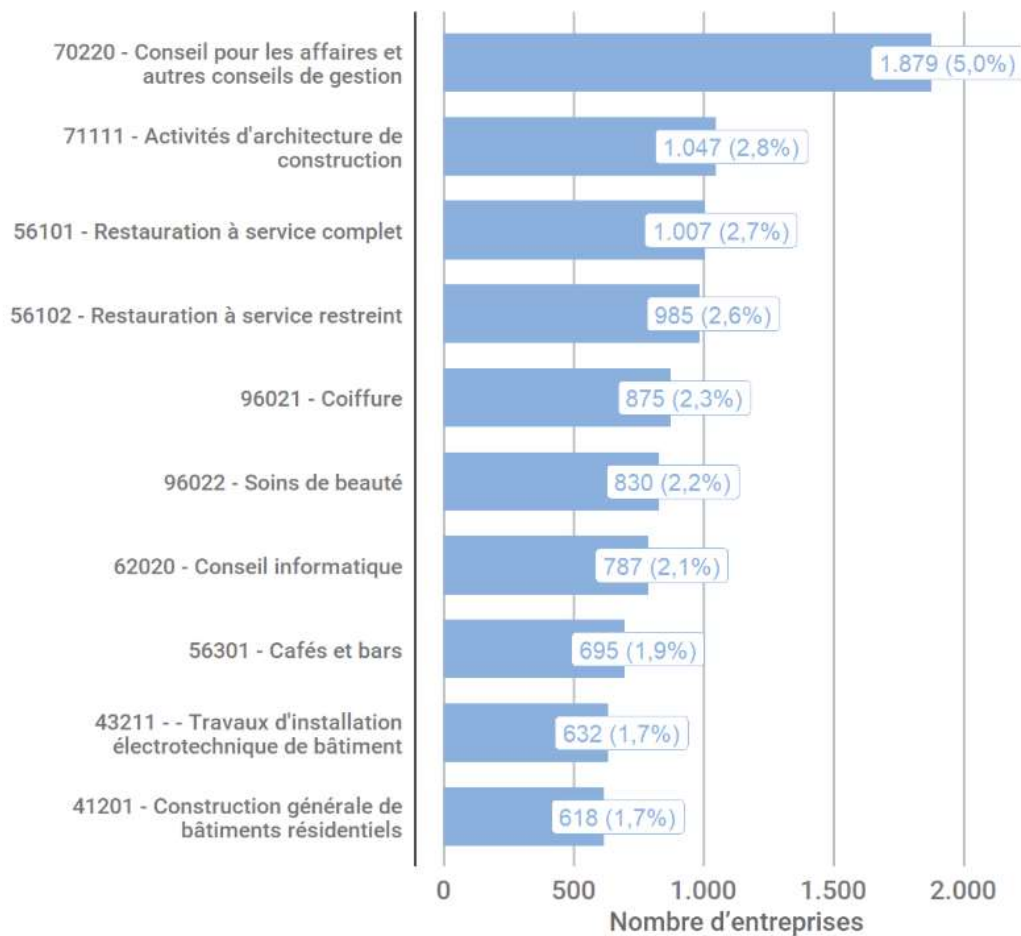
Pour déterminer les entreprises faisant partie de votre portefeuille, nous regardons dans le premier graphique les deux premiers chiffres du code NACE. Cela se fait selon un système de cascade, où différentes sources sont consultées. On y voit le secteur central dans lequel une entreprise est active. Pour 0,5% de vos clients, la réponse est inconnue.





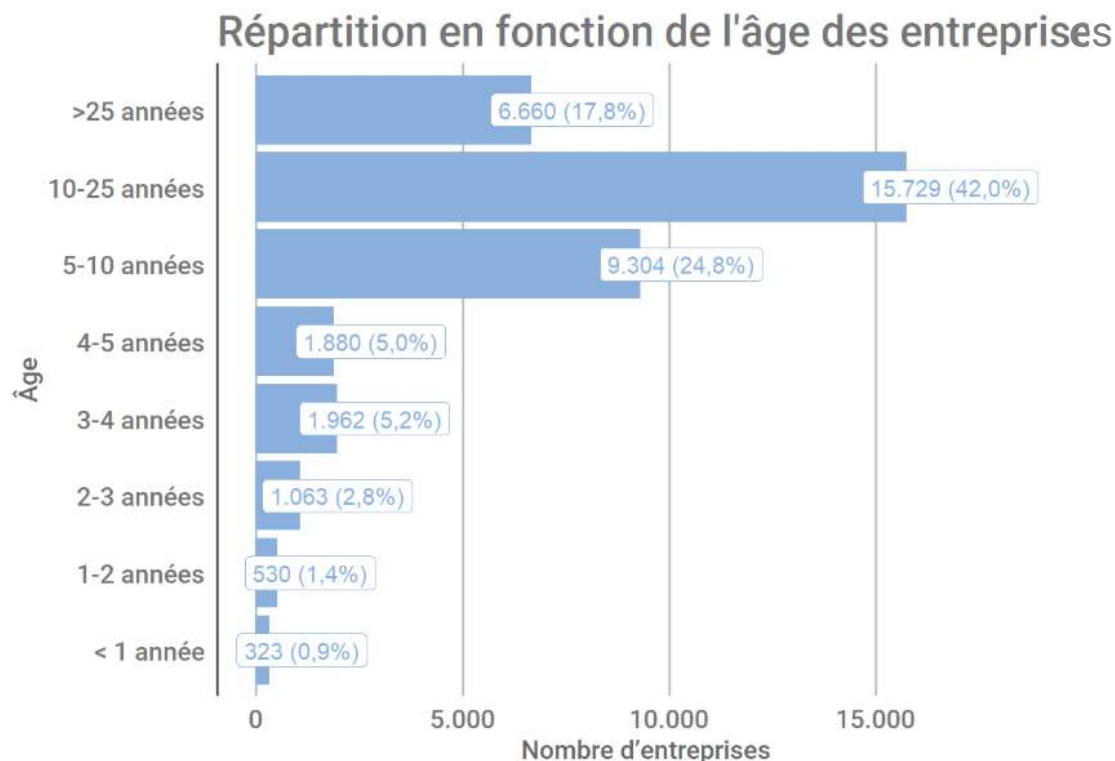
Répartition par industrie (NACE 5) : top 10 des activités

Dans le graphique suivant, nous pouvons voir le code NACE sur la base de 5 chiffres. Vous pouvez ainsi avoir une image détaillée de ce que font vraiment vos clients. Pour 0,5% des entreprises, la réponse est inconnue.



Âge de vos clients

Le graphique ci-dessous donne l'âge de vos clients. Ce graphique cible spécifiquement les cinq premières années de vie d'une entreprise. Cette période est une période à la fois pleine de risques et d'opportunités. Surtout dans le cadre de la prospection, où ces jeunes entreprises sont un groupe cible idéal pour développer de nouvelles affaires.



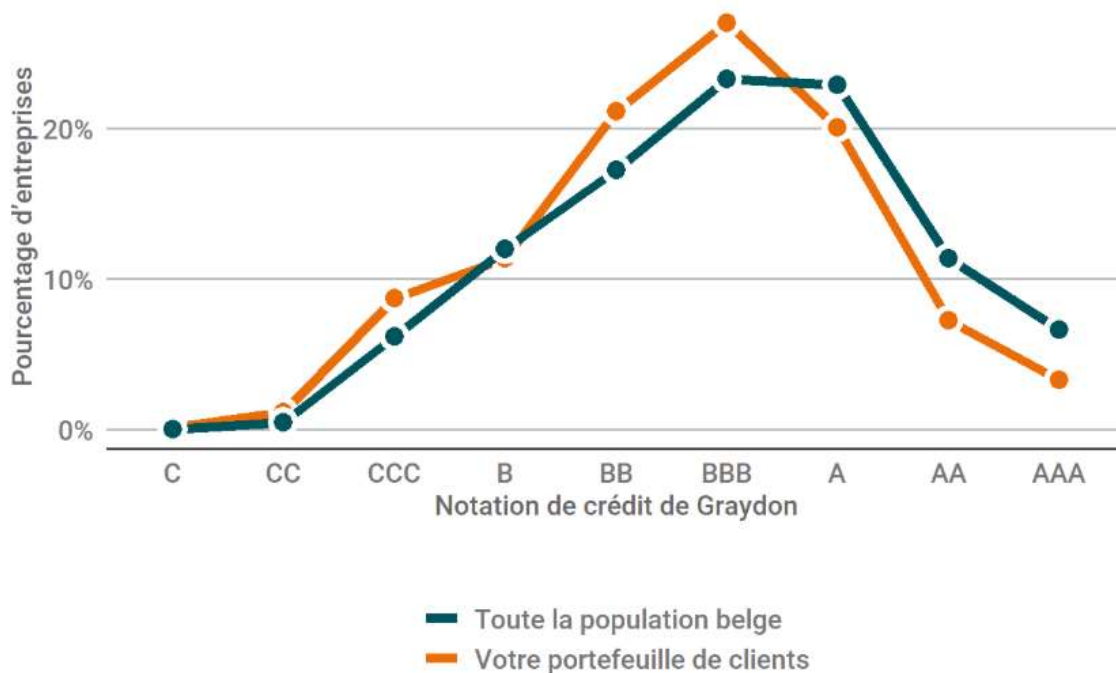
Les scores et les notations de Graydon

Dans le chapitre précédent, nous avons réparti vos clients sur la base de différentes caractéristiques. Dans ce chapitre-ci, nous analysons ces mêmes clients sur la base d'un certain nombre de scores et de notations uniques de Graydon.

La notation de crédit de Graydon

La notation de crédit de Graydon est un score de santé uniforme qui est utilisé en Belgique, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni. La notation indique le risque de non-paiement pour les 12 prochains mois. Une notation AAA correspond à un risque très faible. Une notation C correspond à un risque élevé. Pour être en mesure de faire une bonne estimation, nous avons également comparé votre portefeuille de clients à l'ensemble de la population belge.

Pourcentage d'entreprises selon la notation de crédit de Graydon

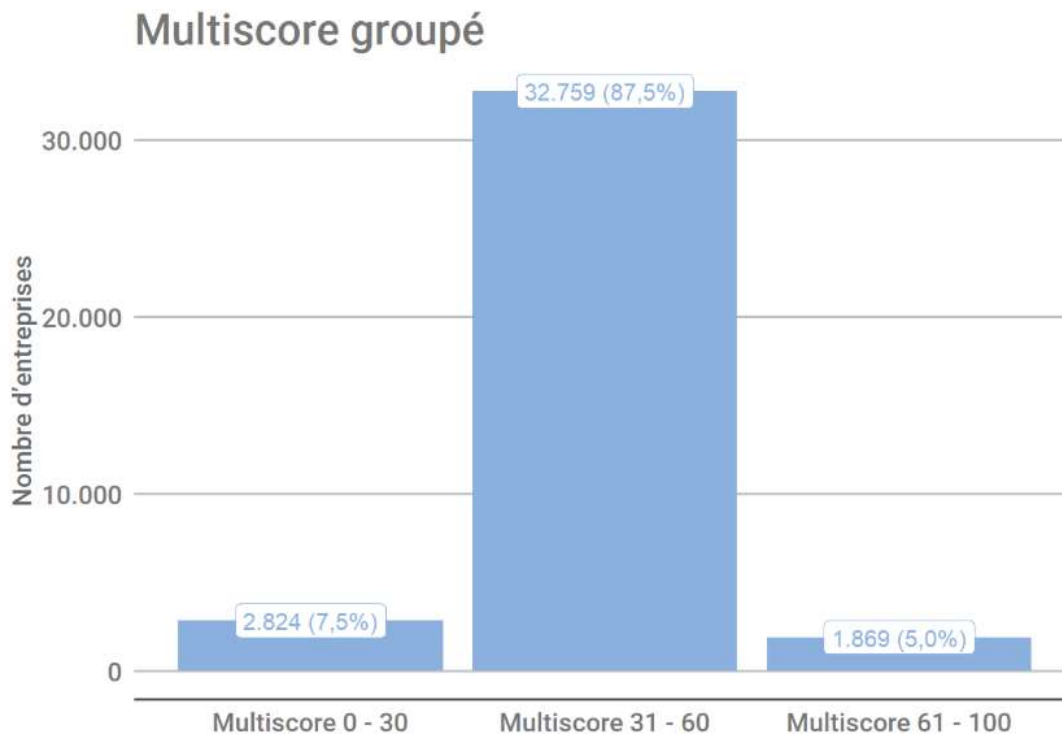


Le multiscore

Le multiscore, un score spécifique belge, repose sur trois piliers (les faits, les bilans et les expériences de paiement) qui comprennent chacun des dizaines de variables. De cette manière, nous sommes à même de rassembler toutes les informations dont nous disposons dans un seul et même score, afin d'évaluer une entreprise à moyen terme, en ce qui concerne sa santé financière, son comportement de paiement et ses chances de survie. Le multiscore varie de 0 à 100. Plus le score est élevé, plus le potentiel l'est également et plus le risque de non-paiement ou de faillite est bas.

Apprenez-en plus sur le multiscore en cliquant sur les liens suivants :

- [Distinguez au sein de votre portefeuille de clients les entreprises fortes et les entreprises plus faibles](#)
- [\[VIDÉO\] Tout ce qu'il faut savoir sur le multiscore](#)
- [Comment mettre de l'ordre dans la gestion du portefeuille de clients ?](#)



Le score de croissance

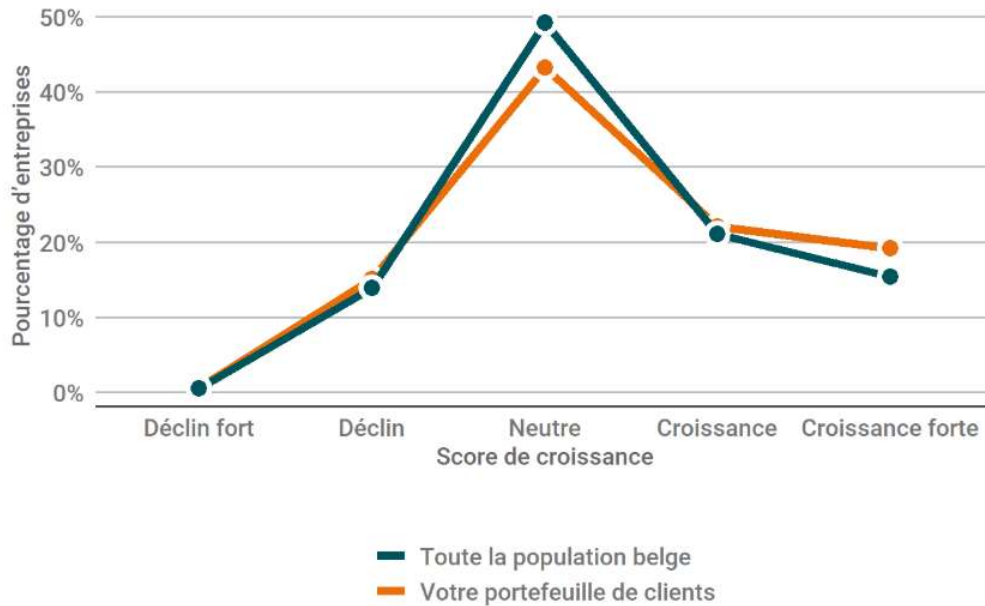
Dans le graphique ci-dessous, on retrouve le score de croissance tant pour vos clients que pour toutes les autres entreprises belges. De nombreux chiffres et notations se concentrent sur la réduction des risques et faillites. Le score de croissance se concentre quant à lui résolument sur la croissance future. Il donne une indication unique des possibilités de croissance d'une entreprise. Il détermine dans quelle mesure une entreprise peut financer sa propre croissance, sans recours immédiat à des capitaux externes. Le score tient compte de nombreuses données. Il suffit de penser aux caractéristiques générales de l'entreprise, au chiffre d'affaires, au nombre d'employés, aux conditions du marché et à un certain nombre de données financières que l'on peut trouver dans la base de données de Graydon.

Apprenez-en plus sur le score de croissance en cliquant sur les liens suivants :

- [Le score de croissance, tellement efficace que cela en devient déloyal vis-à-vis de vos concurrents](#)
- [\[VIDEO\] Tout ce que vous devez savoir sur le score de croissance](#)
- [Supposons que vous puissiez prédire l'avenir](#)

Répartition en fonction du score de croissance

Score inconnu pour 86,8% du marché et pour 73,3% de votre portefeuille de clients

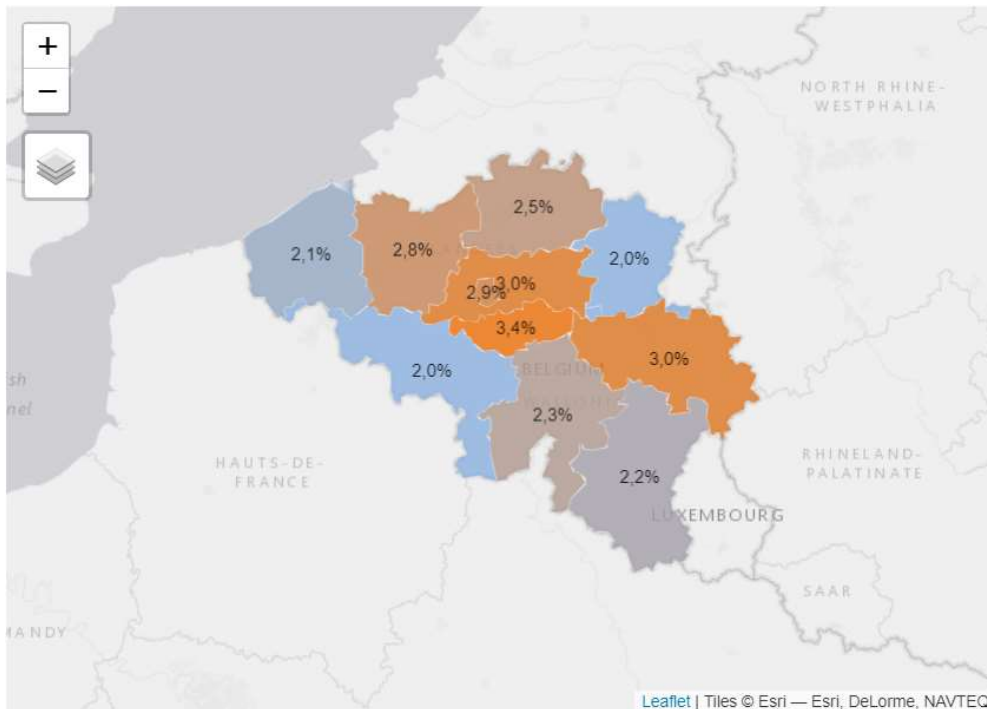


Location de vos clients

Dans ce dernier chapitre, vous retrouverez la location géographique de vos clients.

La pénétration du marché par province

La carte ci-dessous vous présente votre pénétration du marché par province.



Les chiffres clés par province

Les chiffres principaux par province sont repris dans le tableau ci-dessous.

Province	# clients	% pénétration du marché	# entreprises
Bruxelles	5.910	2,9%	205.798
Anvers	5.841	2,4%	238.506
Flandre-Orientale	5.130	2,8%	184.009
Brabant flamand	4.259	3,0%	139.697
Flandre-Occidentale	3.711	2,1%	172.736
Liège	3.670	3,0%	122.031
Hainaut	2.495	2,0%	126.998
Brabant wallon	2.184	3,4%	64.784
Limbourg	2.083	2,0%	104.473
Namur	1.400	2,3%	59.835
Luxembourg	737	2,2%	32.958