



La Source d'information

Solutions de technologie

PROFIL D'UNE UNITÉ ADMINISTRATIVE. Établi en 1995, notre groupe des Solutions de technologie d'Equifax exerce ses attributions de fournisseur de service d'applications (ASP). À titre d'important ASP, nous offrons à nos clients des prises de décision souple et sur-le-champ grâce à de nombreux canaux d'accès pour attirer et conserver les clients. Nous offrons tous les services associés d'élaboration, d'implantation et de formation incluant l'hébergement et la maintenance des applications de produits.

Un des produits de pointe des Solutions de technologie est Le Décideur. Il s'agit d'une application automatisée de service de prise de décision hébergée à Equifax qui automatise les prises de décision en matière d'octroi de crédit pour les cartes de crédit, les prêts personnels, les lignes de crédit, les comptes de dépôt, entre autres applications. Le Décideur offre un accès en ligne et en temps réel aux sources de données des clients, aux bases de données de tiers et aux bases de données de crédit et de la fraude d'Equifax afin d'évaluer le crédit et le risque de fraude. Le Décideur est offert avec divers niveaux de fonctionnalités allant de systèmes standard à des systèmes hautement personnalisés.

De plus, les Solutions de technologie offrent un système de traitement des demandes client-serveur haut de gamme appelé APPLY qui assure une

interface frontale GUI avec des écrans personnalisés de même que des capacités décisionnelles automatisées.

Les plates-formes d'Equifax sont reconnues pour leur contribution au rendement des résultats et la qualité de leur service à la clientèle. Actuellement, nous dispensons nos services à plus de 50 clients grâce à des modèles allant de petits à standard, à grands et à des solutions hautement personnalisées.

Parmi les points forts de notre expertise, il y a des solutions pour soutenir :

- Un important système bancaire virtuel
- Un système complet d'octroi de crédit
- Un système de réponse vocale interactive
- Un système de prise de décision pour une importante organisation gouvernementale. Cette initiative nous a permis de remporter un prix, dans le cadre du Concours de l'informatique et de la productivité pour l'avenir (CIPA), soulignant l'innovation en matière de technologie.

Le groupe des solutions de technologie d'Equifax réunit les habiletés techniques, commerciales et de marché clés pour concevoir, élaborer et exécuter des solutions qui confèrent à nos clients l'avantage concurrentiel.

Solutions



Un personnel appliqué démantèle les fraudes / 4



Mise à jour sur les produits / 5
Mise à jour sur les produits,
Mise à jour législative
/ Page arrière

Le Prédicteur du risque consommateurs

LE POINTAGE DU RISQUE RENDU FACILE. Equifax L'Ingénierie de la connaissance d'Equifax est allée plus loin pour vous offrir les outils nécessaires afin de prédire le rendement des clients actuels et les nouveaux prospectés. Notre dernier produit d'évaluation du risque redéveloppé, le Prédicteur du risque consommateurs 2.0, fait qu'il est plus facile de dire « oui » en toute confiance.

Offert depuis le 1^{er} août 2000, CRP 2.0 est un nouvel outil de pointage fiable et rentable utilisant une modélisation de régression logistique raffinée, des stratégies de segmentation intelligente et une approche multicartes de pointage ... suite à la page 2

Solutions de données

Ingénierie de la connaissance

Solutions de commerce électronique

Solutions de technologie

Solutions commerciales

Solutions consommateurs

Services de fraude

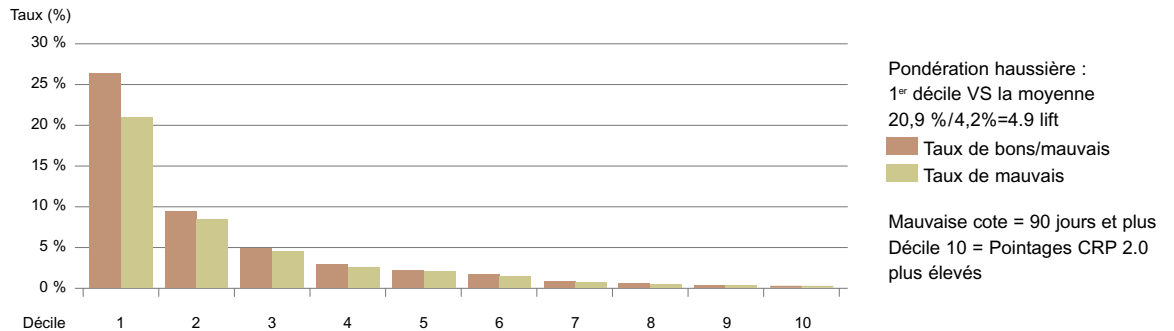
EQUIFAX

...suite de la page 1

Il peut être intégré de façon transparente à n'importe quels systèmes actuels d'exploitation de gestion du risque, sans frais de démarrage cachés.

Pour apprendre comment le CRP 2.0 peut travailler pour vous, appelez votre représentant de commerce d'Equifax dès aujourd'hui.

CRP 2.0 – Toutes les industries Taux par décile



Le pointage du risque CRP 2.0 d'Equifax prédit la vraisemblance qu'un individu accusera un retard de 90 jours ou plus au cours des deux prochaines années. Il s'agit de la définition d'un individu « mauvais ». Un « bon » individu est un individu qui ne tombe pas dans la définition des « mauvais ». Ainsi, le taux de bons/mauvais par décile illustre le pourcentage de mauvais individus saisis pour chaque cent bons individus à l'intérieur de chaque décile. Le taux

de mauvais indique le nombre total d'individus présentant des défaillances de 90 jours ou pires comme pourcentage du nombre total d'individus à l'intérieur de chaque décile.

Les individus qui présentent un faible risque de crédit (pointage CRP 2.0 plus élevé) appartient au décile 10.

Améliorer votre puissance de ciblage

À la mi-septembre, l'Ingénierie de la connaissance d'Equifax a lancé la Segmentation du comportement de crédit d'Equifax (ECBS) – le premier outil de segmentation du comportement de crédit en son genre sur le marché canadien destiné aux programmes de marketing direct. Il s'agit d'un outil de pointe conçu pour retenir efficacement les meilleurs prospectés dans le cadre de vos programmes d'acquisition, de ventes croisées et de conservation.

ECBS offre aux clients un aperçu pour les campagnes de marketing direct en permettant aux entreprises de mieux qualifier les cibles pour les envois au niveau des codes postaux. À partir d'une analyse statistique, l'Ingénierie de la connaissance d'Equifax a relevé 16 grappes de crédit distinctes segmentées à l'échelle nationale. Cela permet à ECBS de créer un profil de consommateurs qui répondront vraisemblablement à une offre de produit spécifique.

Qu'est-ce qui différencie ECBS? Jusqu'à maintenant, il n'y avait pas un seul produit de

comportement de crédit segmenté sur le marché qui pouvait distinguer les prospectés uniquement à partir de leur comportement de crédit! C'est exactement ce que fait ECBS – par géocodage de segments en grappes, une entreprise peut évaluer géographiquement les régions qui répondront vraisemblablement le mieux à une offre.

Comment peut-on utiliser ECBS? ECBS est offert sur cédérom renfermant des données qui peuvent être annexées à la base de données interne de prospectés d'une organisation. Comme alternative, sur demande, l'Ingénierie de la connaissance peut exécuter une annexion d'édition de liste au nom d'une entreprise.

Comment en apprendre davantage sur ECBS? Des cédéroms de démonstration d'ECBS sont actuellement offerts. Pour apprendre comment ECBS et comment nous pouvons répondre à vos besoins en matière de solution stratégique, appelez l'Ingénierie de la connaissance au 416 227 5342 ou demandez-le à votre représentant de commerce d'Equifax.

ECBS – un outil de pointe conçu pour retenir efficacement les meilleurs prospectés.



CIPA 2000

EQUIFAX, FIER PARTENAIRE D'UN GAGNANT AU CONCOURS DE L'INFORMATIQUE ET DE LA PRODUCTIVITÉ POUR L'AVENIR (CIPA)! Equifax félicite la CIBC qui a reçu un prix d'excellence dans l'application de la tech-

nologie pour le *President's Choice Financial*. Utilisation nettement créatrice de la technologie, Equifax est fière de son partenariat avec l'un des gagnants de cette année qui a permis de faire de ce concept bancaire unique une réalité.

Ingénierie de la connaissance

OFFRIR UNE FENÊTRE PLUS NETTE SUR LES CRÉANCES CONSOMMATEURS ET L'INFORMATION DE FAILLITE.

L'Ingénierie de la connaissance s'est engagée à faire de la recherche et à s'occuper de questions touchant les créances consommateurs, les faillites et le risque qui ont un impact sur le marché. Dans le cadre de nos efforts soutenus visant à offrir à votre entreprise un aperçu de ces sujets, nous avons ressorti certaines observations récentes.

Dette canadienne disponible

Au cours de ces deux dernières années, le total du crédit consommateurs canadiens disponible a connu une hausse constante. Bien que le niveau actuel de la dette active ne se soit accru que légèrement, l'augmentation de la disponibilité du crédit à la consommation a accru considérablement l'exposition totale de l'endettement.

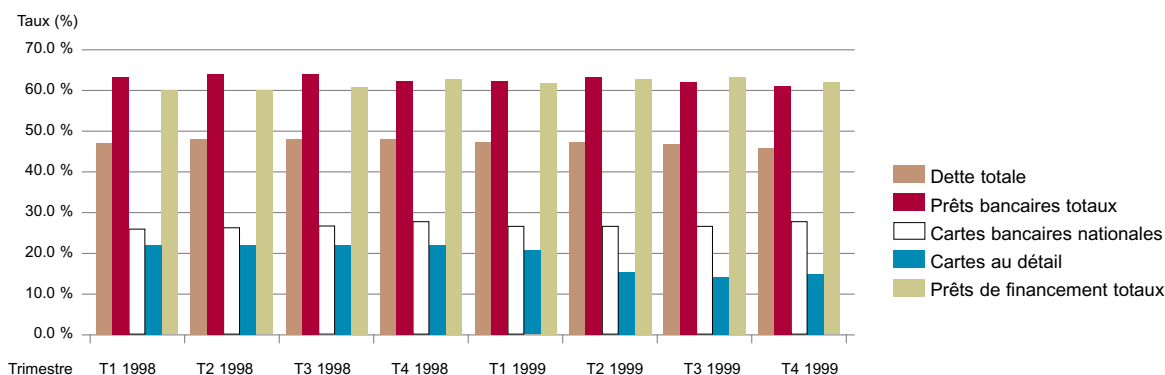
Cette tendance est nettement soutenue dans le tableau ci-dessous de l'endettement canadien total. Ce tableau illustre une augmentation soutenue du crédit octroyé aux consommateurs (limites de crédit), du premier trimestre de 1998 au quatrième trimestre de 1999. Parallèlement, l'utilisation réelle de ce crédit à la consommation en hausse ne s'est

pas accrue au même rythme. Ce sont les conséquences de la conjoncture économique actuelle où les prêteurs accordent plus de crédit aux consommateurs à la lumière des dépenses à la consommation accrues et d'un environnement de crédit hautement favorable et concurrentiel.

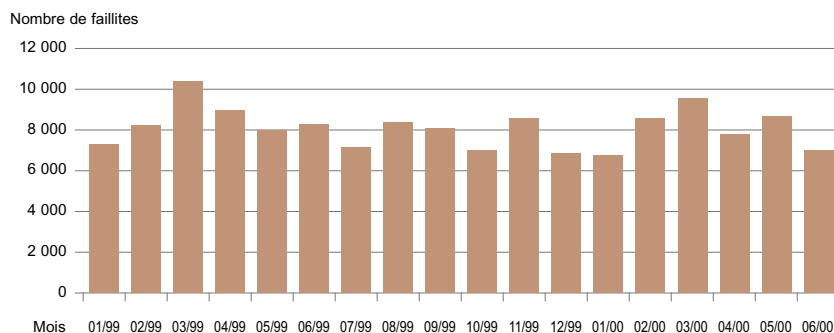
Aperçu des faillites à la lumière du crédit disponible

Actuellement, le nombre de consommateurs en faillite pour les six premiers mois de 2000 est d'environ 6 % inférieur à celui des six premiers mois de 1999. Le diagramme des faillites ci-dessous reflète le sommet de l'insolvabilité des consommateurs au premier et troisième trimestres de l'année, et on s'attend à ce que cette tendance se maintienne en 2000. La légère réduction des faillites de consommateurs en 2000 peut être attribuée à la force de la conjoncture économique. Cependant, il est important de noter que, s'il y avait un fort déplacement baissier dans la conjoncture économique actuelle, le niveau accru de la dette disponible pour les consommateurs entraînerait vraisemblablement des défaillances de crédit plus élevées, et par conséquent, un plus grand nombre de consommateurs qui déposent leur bilan.

Dette canadienne totale – Niveaux d'utilisation par industrie



Tendances des faillites – Nombre de consommateurs en faillite 1999/2000



Pour apprendre comment nos données et notre expertise en matière d'analyse peuvent aider votre entreprise, appelez votre représentant de commerce d'Equifax.

Échange de données et sécurité

L'ENGAGEMENT D'EQUIFAX ENVERS LA SÉCURITÉ DE VOTRE INFORMATION. Les demandes de transmission de données de la façon la plus expéditive possible connaissent un niveau record. Une des façons les plus simples d'acheminer de l'information est de la joindre à un courriel. Bien que ce mode de transmission s'avère des plus pratiques pour échanger des données, cette méthode est peu recommandée dans de nombreux cas, car généralement les courriels manquent de chiffrement ou ne l'offrent que sur une base optionnelle.

Pour équilibrer ce besoin de simplifier l'échange de données et le besoin d'assurer la sécurité de toutes les transmissions, nous avons récemment lancé notre service d'échange de données accessible sur Internet. Nos clients peuvent maintenant envoyer des données à Equifax, et nous pouvons retourner des données aux clients en utilisant la caractéristique d'échange de données offerte sur notre Web. Les mêmes lignes directrices de sécurité s'appliquent tout comme celles déjà en place pour

tous les autres services Equifax offerts sur Internet. Un client est authentifié en utilisant une adresse statique IP ou un certificat numérique. Toutes les données sont échangées en utilisant un chiffrement de 128 octets. C'est la meilleure façon d'assurer la sécurité et l'intégrité des données pour toutes les parties qui participent à l'échange. Notre équipe IT révisé sans cesse les systèmes pour nous assurer que nous vous offrons les meilleurs services. Si vous avez des questions au sujet de nos méthodes ou de nos raisons de protocoles d'échange de données, appelez votre représentant de commerce.

Détecter les fraudes!

Lors du dernier numéro de la Source d'information, nous avons abordé la hausse des vols d'identité où l'information personnelle d'un individu c.-à-d. le nom, le NAS, la date de naissance, etc. est utilisée sous de faux prétextes. Nous aimerions vous faire connaître les mesures que notre personnel a prises pour nous aider à combattre ce mal insidieux qu'est la fraude.

Plus tôt cette année, les employés d'Equifax ont été informés qu'un monsieur se faisait passer pour une autre personne afin d'obtenir un prêt bancaire. Alors que nous étions à informer les institutions financières appropriées, nous avons été avisés que cet homme était en fait, en même temps, en train de finaliser un prêt substantiel à une institution financière. Les policiers ont été promptement informés et sont arrivés rapidement sur les lieux. Bien que l'homme ait pu rapidement produire un permis de conduire et autres pièces d'identité, l'associé d'Equifax a été en mesure de confirmer leur invalidité. Par la suite, Equifax a été informée que le fraudeur avait été arrêté.

Un autre exemple de notre capacité à vous aider à combattre la fraude. Au moment où un employé d'Equifax tapait un exposé de faits de fraude sur

un dossier de crédit, il a remarqué qu'il y avait une nouvelle interrogation d'un concessionnaire automobile national. L'associé a d'abord communiqué avec la vraie personne pour confirmer si elle était au courant de la demande de prêt automobile. Comme suspecté, elle ignorait tout de cette demande. De là, le concessionnaire automobile a été informé du délit. Nous avons découvert que l'entreprise n'avait pas autorisé la demande à cause du manque d'information sur le dossier de crédit. Nous voulions savoir s'ils avaient remarqué la mention de fraude sur le dossier de crédit. Ils ont dit avoir vu la note, mais ne pas en avoir tenu compte à ce moment-là. Dans ce cas-ci, le fraudeur a également été appréhendé. En combinant les avertissements de crédit inscrits et la diligence de notre personnel, nous avons été en mesure de prévenir une autre transaction frauduleuse.

Faites toujours attention à nos avertissements de fraude!

Une nouvelle décennie, un nouveau BEACON

Depuis 1991, les prêteurs canadiens de tous les genres ont pu profiter des évaluations du risque de crédit à la consommation que leur offrait BEACON. Pour mieux répondre aux changements du marché canadien, Equifax et Fair, Issac lancent le nouveau modèle BEACON. À l'instar de ses prédécesseurs, le nouveau BEACON classe par ordre de grandeur les demandes de consommateurs et de clients selon la vraisemblance d'une défaillance future de leurs obligations de crédit. Le nouveau BEACON est le point culminant d'une décennie de recherche et d'expertise en modélisation de Fair, Issac, et il utilise une nouvelle conception directrice qui tire profit des avancées en matière d'analyse de segmentation de la population, d'exploration de données et de variables prédictives.

À partir de l'analyse du rendement de consommateurs qui ont un pointage près du point de démarcation de 680, près de 2 % plus de clients pourraient être autorisés avec le nouveau BEACON comparativement au BEACON existant. Les clients qui avaient un pointage sous 680 avec le BEACON existant, mais qui reçoivent maintenant un pointage au-dessus de la démarcation avec le nouveau BEACON, présentent une probabilité qui est deux fois aussi bonne que celle des clients qui sont passés sous la démarcation avec le nouveau BEACON. Cela signifie que les clients qui étaient rejetés par le BEACON existant, et qui seraient maintenant acceptés par le nouveau BEACON, présentent de meilleurs risques que ceux qui seraient rejetés par ce nouveau BEACON.

Le nouveau concept mise sur les données de crédit d'Equifax Canada

Le redéveloppement périodique du pointage BEACON assure que le modèle conserve son niveau supérieur d'évaluation du risque au fur et à mesure des changements dans les pratiques de rapport et le comportement de crédit des consommateurs. Le nouveau BEACON a été élaboré à partir de plus d'un million d'ensembles appariés de dossiers de crédit à la consommation d'Equifax Canada, de février 1997 à février 1999. Dans ce cas-ci, Fair, Issac a ajouté les nouvelles caractéristiques novatrices suivantes au nouveau modèle BEACON pour renforcer sa puissance prédictive :

Plan de segmentation raffiné

- 11 modèles distincts de pointage comparativement à 7 pour la conception actuelle de BEACON.
- Une plus grande distinction entre les clients
 - a) qui ont une utilisation limitée du crédit;
 - b) divers degrés et montants des activités de crédit;
 - c) divers niveaux de défaillances ou de références défavorables.
- Les résultats de chaque modèle de pointage au sein du nouveau système BEACON sont alignés les uns aux autres et au modèle BEACON existant (selon le plus ancien échantillon d'élaboration), de sorte qu'un pointage donné représente la même probabilité d'une défaillance de 90 jours ou pire dans les 24 mois qui suivent l'attribution du pointage.

De nouvelles variables multidimensionnelles

- Plus de 50 variables prédictives sont utilisées avec le nouveau BEACON et sont choisies à partir d'une bibliothèque de plus de 200 variables possibles.
- Plus de variables multidimensionnelles sont utilisées pour relever avec plus de précision les interactions subtiles dans les données de crédit d'Equifax Canada. *Exemple : évaluation du solde dû par rapport au nombre de lignes d'opérations à crédit couramment défaillantes en dossier.*

Critères minimums de pointage révisés

- Sans influencer sur la puissance prédictive de l'outil, le nouveau BEACON donne un pointage aux consommateurs qui ont un historique de crédit minimum de 3 mois contrairement à 6 mois avec le système actuel. Cela permet d'automatiser la révision manuelle des dossiers consommateurs minces qui était faite par le passé.

Traitement des demandes révisé

- Un tampon de 30 jours et une période de *déduplication* de 14 jours accommodent mieux le comportement de magasinage des consommateurs.
- Le tampon signifie que toutes les interrogations touchant les prêts automobiles ou les hypothèques ne font pas partie du calcul du pointage à ce moment-là – après ces 30 jours, les interrogations seront traitées selon la règle de *déduplication*.
- Toutes les interrogations touchant les prêts automobiles ou les hypothèques qui se produisent sur une période de 14 jours sont écrasées et traitées comme une interrogation unique.

Pour en apprendre davantage sur le nouveau BEACON, appelez votre représentant de commerce à Equifax.

Amélioration au dossier convivial des consommateurs

RÉAGIR AUX PRÉOCCUPATIONS DE VOS CLIENTS. RÉAGIR AUX PRÉOCCUPATIONS DE VOS CLIENTS. Nous avons révisé notre dossier convivial des consommateurs, parce que certains consommateurs s'inquiétaient de l'effet des pointages de crédit à la suite d'interrogations de mise à jour figurant sur les dossiers de crédit. Maintenant, lorsque les consommateurs reçoivent une copie de leur dossier, nous indiquons clairement que les interrogations de mise à jour sont « non affichées » pour quiconque, sauf pour les consommateurs eux-mêmes. Ces interrogations

sont inscrites dans le dossier consommateur et ne sont affichées que pour le consommateur lorsqu'il demande une copie de son propre dossier. Pour renforcer la notion que ces interrogations ne sont pas comprises dans le cours normal des activités de révision de crédit, nous avons retiré les interrogations de mise à jour de la section régulière des interrogations pour les placer dans une toute nouvelle section à part du dossier. Ce changement est rétroactif et toutes les interrogations de mise à jour inscrites au dossier au cours de l'année dernière apparaîtront maintenant dans cette nouvelle section. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à appeler le Service à la clientèle au **1 877 227-8800**

Passez de belles fêtes en toute sécurité!



Horaire des fêtes

DURANT LA PÉRIODE DES FÊTES, EQUIFAX SERA OUVERTE SELON SES HEURES NORMALES À L'EXCEPTION DE :

	Service à la clientèle 1-877-227-8800	Relations avec les consommateurs 1-800-465-7166
22 décembre		8 h à 14 h (HE)
25 décembre	Fermé	Fermé
26 décembre	12 h – 18 h (HE)	Fermé
1 ^{er} janvier	Fermé	Fermé
2 janvier		Fermé pour les consommateurs au Québec seulement

Note : le soutien 7/24 ne sera pas affecté.

Mise à jour législative

LA LOI SUR LA PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS ET LES DOCUMENTS ÉLECTRONIQUES (MIEUX CONNUE SOUS LE NOM DE PROJET DE LOI C-6). Cette nouvelle loi entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2001. Cette loi, ou les lois provinciales sensiblement semblables, s'appliquera éventuellement à toutes les entreprises où l'on procède à la collecte, l'utilisation et la communication d'information personnelle dans le cadre de transactions commerciales. Elle s'appliquera également à l'information des employés du secteur privé sous compétence fédérale.

La loi sera mise en œuvre en trois phases sur une période s'échelonnant sur quatre ans.

1^{er} janvier 2001

La loi s'appliquera aux renseignements personnels des clients et employés du secteur privé sous compétence fédérale, comme la radiodiffusion, les institutions financières, les compagnies aériennes et

les organismes qui échangent des renseignements hors province à des fins lucratives.

1^{er} janvier 2002

La loi s'appliquera aussi aux renseignements personnels sur la santé pour les organismes et les activités déjà couverts à la première étape.

1^{er} janvier 2004

La loi s'appliquera à tout organisme qui recueille, utilise ou communique des renseignements personnels dans le cadre d'activités commerciales intraprovinciales, que l'organisation relève ou non de la compétence fédérale à moins, qu'entre-temps, la province ait adopté une loi sur la protection de la vie privée semblable à la loi fédérale, et qu'elle ait obtenu une exemption du gouvernement fédéral.

Dans les mois à venir, Equifax assurera la distribution d'une série de bulletins sur cette loi. Ces bulletins traiteront des divers aspects et points de vue de la loi et aborderont les répercussions potentielles sur notre industrie.

Bureaux de Toronto
Directrice de la rédaction
Johanna Schueller
110, avenue Sheppard Est
Toronto (Ontario) M2N 6S1
Téléphone 416 227 5290
Télécopieur 416 227 5394

Bureaux de Montréal
7171, rue Jean-Talon Est
Anjou (Québec) H1M 3N2
Téléphone 514 493 2302
Télécopieur 514 493 8502

www.equifax.ca

Vous pouvez adresser vos questions ou vos demandes de copies supplémentaires à Josie Ferrara au bureau de Toronto :
Téléphone 416 227 5411
Télécopieur 416 227 5394

A u t o m n e 2 0 0 0

EQUIFAX