

Jérôme Martory - Scores & Decisions

Sept ans après la création de Scores & Decisions, Jérôme Martory Directeur Général, fait le point sur l'évolution de la société depuis les trois dernières années.



Jérôme Martory

Créée depuis plus de sept ans, dans quelle phase de développement se situe Scores & Decisions ?

Nous sommes en pleine phase de croissance qui reste soutenue en raison de la crise économique et de l'anxiété qu'elle génère. Nous avons fait le choix de la spécialisation et de l'expertise orientée « risque client » dès notre création et c'est un atout dans cette phase de développement. Toutes les données que nous sourçons, collectons et agrégeons, sont orientées systématiquement sur la valeur ajoutée apportée à l'utilisateur final. La grande nouveauté se situe également sur la demande croissante en identification dans le cadre de la gestion de la fraude, et de la conformité (En tant que licencié rediffuseur, nous proposons des données ayant force juridique notamment sur l'identification).

Quels sont aujourd'hui vos différenciants sur ce marché particulièrement concurrentiel ?

Nous avons parié très vite sur les investissements récurrents en Recherche et Développement car nous avons dans notre ADN cette démarche d'innovation permanente. Celle-ci a été reconnue dès 2008 par le Pôle Mondial de Compétitivité Finance Innovation. Outre le fait que nous intégrons un historique unique sur le marché et des données uniques sur les personnes morales, aujourd'hui encore nous travaillons à sourcer d'autres données. Nous suivons par exemple de très près l'Open Data et les technologies d'analyses et de représentation de la donnée. Il y a actuellement un grand mouvement sur ces sujets et il s'agit pour nous de délivrer une solution pour en faire profiter au plus vite nos utilisateurs.

Où est mis l'accent en terme de R&D ?

L'accent est mis sur les liens entre les entreprises, car ces liens sont une source d'information considérable pour avoir une bonne lecture du tiers. Nous avons mis en place un service unique dédié à la collecte de ces liens : capitalistiques, bancaire, contractuels, franchises, adresses, dirigeants. Nous disposons aujourd'hui d'une base unique de liens sur le marché au niveau quantitatif et qualitatif.

Comment se présente l'année 2014 pour votre entreprise et comment voyez vous l'avenir ?

Après une année record en 2013, nous avons constaté une hausse croissante de la demande en avis de crédit « ante » relation commerciale. Parallèlement les lignes bougent et nous voyons apparaître une demande récurrente d'intégration. Sur cet état de fait nous avons décidé d'accélérer le lancement des plateformes de solutions fusionnant le « soft » avec la « data », ce qui va dans le sens de l'histoire.

L'avenir nous pousse également à l'analyse des données qui arrivent en nombre sur nos mails. L'Open Data avec de nouveaux métiers comme celui de data analyst apparaissent. Bientôt, nos utilisateurs viendront au bureau pour prendre de l'information et la rendre collaborative, ou l'embarquer sur des supports mobiles. Les technologies existent pour le stockage et le partage à distance de l'information... reste alors à l'organiser, à l'exploiter. Notre métier évolue et entre dans une nouvelle ère, celle de l'agrégation de la donnée sourcée afin de la transformer en information décisionnelle pour l'utilisateur final.

À propos de SCORES & DECISIONS

SCORES & DECISIONS, est expert de l'interprétation de l'information légale et devient le premier acteur du renseignement commercial alliant l'innovation à une démarche qualitative d'agrégation. Scores & Décisions, membre labellisé du Pôle Finance Innovation - Paris EUROPLACE, est membre associé de l'AFDCC et de l'AMRAE.

Jérôme Martory, je vous remercie et vous donne rendez-vous très prochainement dans un nouveau numéro de Finyear.

© Copyright Finyear. Propos recueillis par la rédaction de Finyear.

Friday, November 22nd 2013

1 vote(s), 5 out of 5

Source:

<http://www.finyear.com>

Impression à usage personnel autorisée sans diffusion ni publication. Printing allowed for personal use without dissemination or publication.

