



Vidéo 12 : RISQUES RETAIL – Principaux facteurs de risque

Bonjour.

Aujourd'hui, nous allons parler du risque de crédit dans les portefeuilles retail. Une spécificité de ce risque est qu'il est différent selon le type de clientèle et même selon le type de financement.

[Slide liste des produits retail]

Les clients constituant le marché du retail comprennent d'une part les particuliers et d'autre part la clientèle des très petites entreprises et les entrepreneurs.

Les principaux types de prêts sont :

- les crédits immobiliers : pour financer l'achat d'un bien immobilier sur lequel il existe en contrepartie une garantie pour la banque (hypothèque, caution du crédit logement par exemple) ;
- les prêts à la consommation : crédit échelonné servant à financer l'achat de biens de consommation (automobile, matériel électroménager,...). À titre d'exemple, les prêts octroyés du type « paiement en trois fois sans frais » sur les lieux de vente sont des crédits à la consommation ;
- les crédits renouvelables (revolving) : le prêteur met à la disposition de l'emprunteur une somme, renouvelée chaque année, dans laquelle il est possible à tout moment de puiser de l'argent, c'est-à-dire d'emprunter ;
- les découverts bancaires sur les comptes à vue.

[Slide granting process]

Les grandes banques ont des expositions de crédit globalement identiques sur leurs clientèles retail et non retail. Sur le marché des particuliers, les crédits peuvent être accordés par les banques via deux canaux :

- la banque relationnelle (par exemple, agence bancaire classique) : la décision d'accorder un prêt est motivée par la relation commerciale et se fait via une analyse du client par le conseiller clientèle, cette analyse étant complétée par des outils d'analyse interne ;
- une banque « de masse » dans laquelle les processus d'acceptation sont plus automatisés et font appel à des outils statistiques plus développés que sur la clientèle d'entreprises, notamment dans un souci de donner une réponse rapide, souvent immédiate, au client. Par exemple, les sociétés de crédit à la consommation permettent le financement d'un bien directement sur le lieu de vente (par exemple, achat à crédit d'un appareil électroménager).

Le niveau de risque dépend principalement de deux facteurs :

- Premièrement, la qualité de crédit des clients. Mentionnons, à titre d'exemple, les prêts à des personnes n'ayant pas un Contrat de travail à Durée Indéterminée (CDI) qui ont statistiquement un risque de crédit plus élevé que celles bénéficiant d'un CDI depuis plus de 24 mois. Pour un client donné, le risque sur les différents prêts n'est pas le même (exemple de prêts à l'habitation, à comparer avec les crédits renouvelables).
- Deuxièmement, la capacité de la banque à recouvrer les sommes dues par le client en cas de non-remboursement, comme la saisie des biens apportés en garantie (bien immobilier par exemple).

L'environnement économique influe sur ces deux facteurs. En période de crise, le nombre de clients perdant leur emploi croît, ce qui influe mécaniquement sur le nombre de défaillances chez les particuliers. Par ailleurs, la situation économique plus tendue, la dévalorisation de certains biens



peut également influencer sur la capacité à recouvrer les sommes dues.

[Slide life cycle of a loan]

A présent, nous allons décomposer la vie du crédit en trois grandes étapes. Ces trois étapes sont

- premièrement l'octroi (quel canal d'acquisition, comment optimiser l'octroi, protection du consommateur),
- deuxièmement le suivi du portefeuille de crédit (s'assurer que le niveau de risque qui se matérialise est conforme au niveau de risque souhaité),
- et troisièmement, les difficultés rencontrées par un client et les processus associés : le recouvrement (lorsque des impayés sont constatés, cas particuliers du surendettement) et le provisionnement.

[Slide granting]

Tout d'abord, l'octroi. La maîtrise de l'octroi se fait en activant les leviers suivants :

- une identification des facteurs de risques sur les produits bancaires proposés (par exemple, pour un crédit immobilier, quelle est la capacité de la banque à évaluer les biens financiers, soit directement, soit via un prestataire externe) ;
- un choix des critères de risque rigoureux (maturité maximale des prêts, taux d'endettement autorisé, reste à vivre minimal requis, type de contrats de travaux acceptés, liste des justificatifs obligatoires). L'ensemble des critères constitue la politique de crédit ;
- la politique de crédit peut être complétée par l'utilisation d'informations externes et de techniques statistiques qui vont permettre d'optimiser l'octroi (analyse statistique des dossiers qui va permettre de séparer les demandes de crédit en trois catégories : les bons dossiers, acceptables, les mauvais dossiers, à rejeter, et les dossiers intermédiaires, à étudier manuellement). En France, les informations sur les clients sont regroupées dans le Fichier National des Incidents de Remboursements aux Crédits Particuliers (FICP) qui recense les emprunteurs ayant des incidents de paiements caractérisés ; dans certains pays, il existe des fichiers dits positifs (« Credit Bureau » aux États-Unis) qui recensent les crédits en cours des emprunteurs et incidents de paiements associés.
- Les seuils d'acceptation automatique (appelés cut-off) peuvent être modifiés dans le temps en fonction de la politique commerciale de la banque

[Slide monitoring]

Le suivi est également un élément important dans l'ajustement des paramètres d'octroi. Le suivi du risque retail s'effectue par génération d'octroi, qui correspond l'ensemble des prêts octroyés pendant une période de référence, par exemple à fréquence mensuelle (janvier 2012, février 2012, etc....) ou fréquence trimestrielle - T1 2012 (premier trimestre 2012), T2 2012, etc....

Ce suivi permet de :

- suivre la qualité de crédit entre générations d'octroi et apporter au besoin les actions correctrices souhaitées : durcissement des règles d'octroi en réaction à un niveau de risque trop élevé ; au contraire, allègement des conditions d'octroi lorsque le niveau de risque est en dessous d'un seuil de référence,
- il permet aussi de construire des courbes de référence en termes de perte cumulée pour chacune des générations octroyées.

Être capable d'estimer une courbe de référence de défauts et de coût du risque final offre plusieurs avantages :

- premièrement, estimer si une génération est plus ou moins risquée par rapport à une courbe de référence, et prendre les mesures adéquates suffisamment tôt (par exemple une



réduction des risques en diminuant l'endettement maximum autorisé, en augmentant la part minimal d'apport, score d'octroi minimal, etc.),

- deuxièmement, évaluer le coût du risque à venir sur les prochaines périodes (trimestres, années),
- enfin et troisièmement, piloter le risque retail : intégrer cette anticipation du coût du risque dans la tarification des nouveaux prêts

[Slide when things turn bad]

Lorsqu'un client rencontre des difficultés pour rembourser son crédit, la banque va mettre en place trois actions successives :

- le recouvrement amiable,
- le recouvrement contentieux,
- le provisionnement.

Le recouvrement amiable est opéré par la banque sur les premiers impayés. L'objectif de la banque est de remettre le client sur le chemin du paiement : rappel de l'obligation de paiement, conseils de gestion, etc... Au besoin, des solutions peuvent être proposées : étalement des sommes dues sous condition de reprise régulière des paiements, restructuration du prêt ou de plusieurs prêts.

Lorsque la phase de recouvrement amiable n'a pas permis de trouver une solution, la banque entre dans une phase de recouvrement contentieux. Elle se traduit par la demande au client de remboursement sans délai des sommes dues (capital restant dû, intérêts, pénalités de retards/agios). C'est la déchéance du terme, qui s'accompagne d'une démarche juridique.

En France, il existe une procédure de sauvegarde des particuliers : la procédure de surendettement dont le but est de formaliser un plan d'apurement des dettes, possiblement après effacement d'une partie d'entre elles via la Procédure de Rétablissement. En France, environ 200 000 dossiers par an sont traités par la Commission de Surendettement.

[Slides What have we learnt?]

En résumé, qu'avons-nous appris ?

- Chaque type de produit a ses propres facteurs de risque
- Les paramètres influant sur le niveau de risque d'un prêt sont la qualité de crédit du client ainsi que son comportement et le package de garanties associé au prêt
- L'octroi repose sur la politique de crédit de la banque, sur ses modèles de scoring et sur les seuils d'acceptation des crédits, les cut-offs
- Le suivi du risque est essentiel dans la gestion du risque et le pricing