

Octroi de crédit : la minimisation des risques de défaillance n'a pas le dernier mot

Aucun prêteur, c'est entendu, n'octroie de crédit à une personne qu'il ne considérerait pas comme potentiellement solvable.

Et pourtant, c'est en tolérant un certain taux de défaillance que les prêteurs peuvent accroître leur rentabilité...

Recadrage d'un élément classique du discours des professionnels du crédit.

De l'accès au crédit

Il existe en Belgique différents types de professionnels du crédit : banque ou organisme de crédit, ou encore fournisseur de carte de crédit ou compagnie d'assurances.

Chaque acteur développe sa stratégie en matière d'offre de crédit, peut choisir de se spécialiser dans l'offre de certains produits ou cibler certains publics particuliers ; l'accès au crédit n'étant pas, en tant que tel, un droit du citoyen. La politique « risque » qui est décidée au sein d'un établissement déterminera le taux de défaut de paiement acceptable, compte tenu du rendement projeté du type de crédit envisagé. Cette politique commerciale se construit en grande partie sur ce qui est généralement qualifié de « credit scoring » ou « scoring d'octroi », qui établit une probabilité de défaillance pour tout profil de demandeur de crédit.

En fonction de leur positionnement sur le marché, certains prêteurs auront donc plus que d'autres tendance à s'approcher de publics financièrement plus fragiles (organismes proposant des cartes de paiement et des cartes de crédit) alors que d'autres s'en éloigneront (banques s'orientant vers la gestion de fortune).

Et si tous, sans exception, cherchent à minimiser leur risque de perte sur crédit, le pourcentage de risque de défaillance « acceptable » peut différer d'un prêteur à l'autre, puisqu'il dépend, notamment :

- des politiques poursuivies (s'ouvrir une niche de clientèle particulière, élargir sa part de marché, tester un nouveau produit...) ;
- de l'image de marque du prêteur et de son positionnement sur le marché ;
- des particularités des crédits proposés (taux, durée, montant, marketing, process...) qui influencent le niveau de rentabilité du produit.

Autrement dit, si les prêteurs cherchent à minimiser les risques de défaillance, ils le font dans un souci de maximisation du profit. Mais cette recherche du profit maximal peut amener certaines institutions à tolérer une part d'impayé plus ou moins significative, car cela permet de dégager plus de bénéfices.

Maximisation du profit : notion de base

La maximisation du profit se calcule de manière précise en théorie microéconomique, ce qui permet de déterminer avec justesse le niveau de production idéal à mettre en oeuvre pour l'atteindre.

Pour ce faire, cette théorie démontre qu'une entreprise a intérêt à augmenter sa production aussi longtemps que le revenu supplémentaire (appelé le revenu marginal) tiré d'une unité supplémentaire vendue (en l'occurrence, ici, un crédit supplémentaire) est supérieur aux coûts supplémentaires qui ont dû être mis en oeuvre pour produire cette nouvelle unité. Elle atteindra son niveau de profit maximum précisément au moment où les revenus dégagés égalisent les coûts engagés.

Une autre manière d'illustrer schématiquement cette recherche de profit maximum est donc de trouver la meilleure combinaison entre coûts fixes et coûts variables. On sait que les coûts fixes sont d'autant plus faibles à l'unité produite que le volume produit est important (on réalise alors des économies d'échelle). Ceci est vrai à l'intérieur de certaines marges, au-delà desquelles il devient à nouveau nécessaire d'accroître les coûts fixes (ex. : surface de l'entreprise, standard téléphonique, publicité...).

Dans le cas qui nous occupe, la maximisation du profit déterminera le volume idéal de crédits à réaliser, qui correspond lui-même à un niveau de score spécifique, comme nous allons l'illustrer dans le paragraphe suivant.

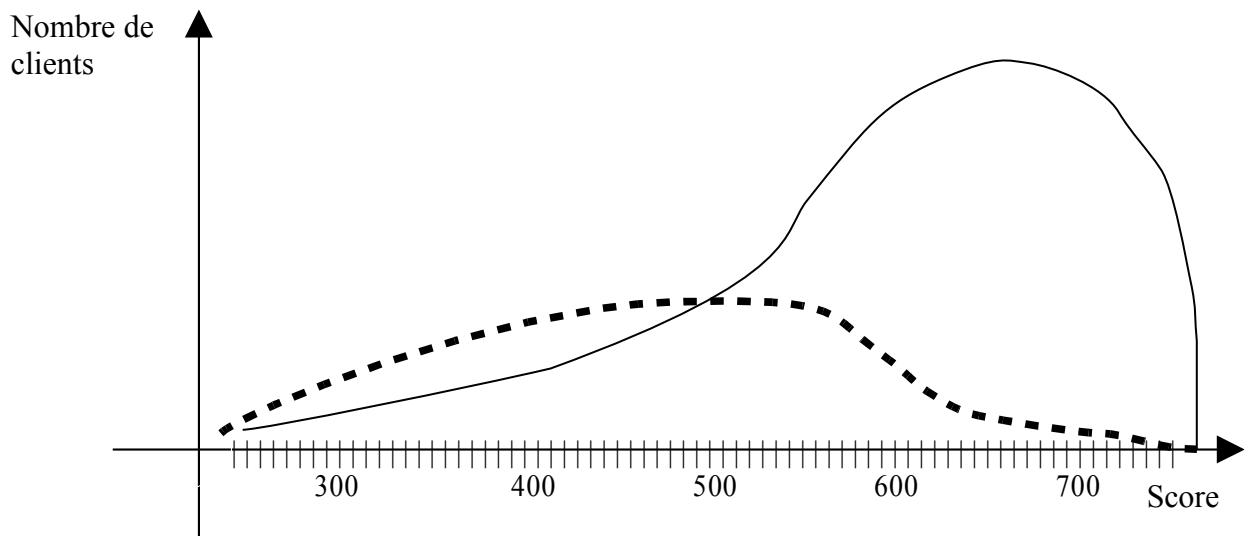
Illustration

Le graphique ci-dessous représente la répartition des clients selon qu'ils ont ou non remboursé leur crédit ; ces clients sont classés en fonction du niveau de score obtenu (axe des abscisses). On comprend que pour chaque niveau de score, un certain nombre de clients n'ont pas remboursé (ligne pointillée) et qu'un certain nombre d'autres ont remboursé (ligne continue).

On constate aussi que, pour chaque niveau de score, la proportion change. À 400, le nombre de crédits non remboursés est supérieur à celui des crédits remboursés. Autour de 500, on se trouve à environ 50 % remboursés / 50 % non remboursés. Au-delà, la part des crédits remboursés est supérieure à celle des défaillances.

Mais où placer le niveau idéal de production ? À 600 à 700 ? Au-delà ? Comment être sûr de faire le bon choix, de fixer le bon objectif ?

Graph :



Afin d'établir le volume de production idéal, les informations contenues dans ce graphique ne sont donc pas suffisantes.

On constate, en effet, que si le seul critère de décision était la minimisation des risques de défaillance, on se situerait dans des niveaux d'exigence de score très élevés, qui dans notre graphique dépasseraient les 750 points. À ces niveaux, force est de constater que les volumes de production sont faibles, car rares sont les clients qui obtiennent de tels niveaux de score. Et pour atteindre cette « élite », il est nécessaire de traiter un très gros volume

de dossiers, traitement qui implique des coûts importants alors que presque toutes les demandes seront refusées. Il y a fort à parier que ces coûts seront bien plus élevés que les bénéfices réalisés sur le seul volume atteint grâce à « l'élite ».

La minimisation des risques ne maximise-t-elle donc pas le profit ?

Certes, les pertes sur crédits alourdissent les coûts de l'entreprise, raison pour laquelle le prêteur cherchera à les contenir, comme il le fait d'ailleurs pour l'ensemble des autres coûts. Toutefois, en fonction des volumes d'affaires envisagés, d'autres éléments interviennent qui peuvent impacter la rentabilité, et, en particulier, les économies d'échelles susceptibles d'être réalisées grâce à un volume d'affaires plus grand. Ces économies d'échelle permettent notamment de répartir les coûts fixes – personnel de base, administration, équipement, marketing et communication... – sur un plus grand volume et, donc, de réduire le coût unitaire de production. Cette dernière permet à l'entreprise d'envisager d'augmenter son profit en augmentant sa production jusqu'au moment où coûts et revenus supplémentaires s'égalisent.

Conclusions

Ce recadrage nous paraît important à l'heure où la responsabilité du prêteur dans la phase précontractuelle fait l'objet d'une attention particulière, que ce soit de la part des médiateurs de dettes, d'organisations de défense du consommateur, et d'organismes régionaux tels que le Grepa, l'Observatoire du crédit et de l'endettement ou encore le Vlaams Centrum Schuldebemiddeling, acteurs de prévention et de traitement du surendettement.

Alors que de plus en plus souvent, également, les prêteurs ou leurs représentants mettent en avant et insistent sur l'évidence de l'intérêt qu'ils ont à réduire autant que possible le nombre de défaillances¹ et en profitent ainsi pour éluder le débat. On l'a vu, le coût des défaillances est un des coûts pris en compte dans le calcul de rentabilité, mais quelles que soient les circonstances, le niveau de score se déduit d'une politique de rentabilité et non l'inverse. Des marges existent donc à ce niveau, et sans doute pour les types de crédits qui connaissent des taux importants de défaillance, à savoir les ouvertures de crédit. D'ailleurs, ce n'est sans doute pas un hasard si ce type de crédit connaît le taux de défaillance le plus élevé : c'est aussi celui dont le volume en nombre est en forte croissance depuis des années. Le seuil de maximisation du profit des producteurs n'est donc sans doute pas encore atteint sur ce produit.

¹Intervention allant dans ce sens faite par M. Guy Schellinck, *Director loan products*, Citybank Belgium, lors du Colloque « 50 ans de droit du crédit à la consommation. Et demain ? », organisé par l'Observatoire du crédit et de l'endettement le 22 novembre 2007.

Dans ce cadre plus spécifique, des espaces de progrès sont donc envisageables du côté de la performance générale du *credit scoring* utilisé. C'est en améliorant ce dernier (l'analyse risque réalisée avant l'octroi) pour réduire les probabilités de défaillances (et donc, « aplatisir » la courbe pointillée du graphique) que l'offre de crédit sera plus adéquate.

*Olivier Jérusalmyn
décembre 2007*