

Crédit et risque

Profil de risque de l'entreprise

1. Quelle est la signification du terme « crédit » ?

Petit Robert : confiance qu'inspire quelqu'un ou quelque chose, opération par laquelle une personne met une somme d'argent à la disposition d'une autre ; par ext. cette somme.

Le mot crédit est un dérivé du terme latin *credere*, qui signifie « croire ». Octroyer un crédit, c'est croire dans le projet du client, mais aussi dans sa capacité à rembourser le crédit.

2. Comment un crédit est-il conclu ?

Lorsqu'un client demande un crédit, une analyse dudit client est réalisée. C'est le type de client qui détermine le degré d'approfondissement de cette analyse et **les facteurs les plus importants**. Les clients Business vont en effet des indépendants aux sociétés Corporate à caractère international.

Avant toute chose, l'analyste de crédit examine qui est le client, quelles sont ses activités et quel est le contenu du projet à financer. Il considère également l'expérience du client ainsi que son historique, réalise une analyse financière et contrôle l'existence ou non d'une bonne interaction entre ce dernier et la banque. Outre ces éléments, des circonstances externes, telles que la législation et le climat macroéconomique, sont pris en considération.

La banque se base sur des données historiques, la situation actuelle, le projet du client et son *business plan* afin d'acquérir une connaissance approfondie du client et de son projet. Mais comment ce projet évoluera-t-il à l'avenir ? Et à quoi l'activité du client ressemblera-t-elle d'ici 5, 10 ou 25 ans ? L'octroi de crédit constitue un engagement à long terme, ce qui est synonyme d'incertitude. La banque va donc se couvrir contre cette incertitude. Cette couverture prend la forme de garanties. Les garanties ne constituent cependant jamais une raison en soi d'accepter un crédit.

Outre cela, la banque examine sa relation globale avec le client, quels sont ses revenus complémentaires, professionnels et privés. En conséquence, lors d'une demande de crédit, le client est analysé dans sa globalité. Lorsque le risque est trop important et que le client ne génère pas de revenus complémentaires, aucune relation de crédit ne sera entamée avec ce dernier.

La question est la suivante : tous ces éléments sont-ils quantifiables ? La réponse est oui !

3. Qu'est-ce que le risque de crédit ?

3.1. Expected Loss versus Non-Expected Loss

Dans un certain nombre de cas, le crédit ne connaît pas d'évolution régulière et se termine même parfois par une résiliation par la banque. Dans ce cas de figure, la banque parvient pratiquement toujours à récupérer une partie du crédit et perd l'autre partie. Le montant que la banque s'attend à perdre porte le nom d'Expected Loss (perte attendue). Cette perte est déterminée en fonction du risque que le remboursement du crédit ne se déroule pas régulièrement (probabilité de défaut) et de la perte que la banque subirait dans ce cas sur le crédit (Loss Given Default, dans lequel les garanties jouent un rôle important). Les notions d'Expected Default et de Loss Given Default sont expliquées aux paragraphes 2 et 3.

Le tableau ci-dessous reprend un exemple de ces concepts.

Type de crédit	Expected Default	Loss Given Default	Expected Loss
Crédit d'investissement	1,5 %	20 %	0,3 %
Crédit de caisse	3 %	50 %	1,5 %



Ce tableau indique les valeurs moyennes typiques de l'Expected Loss pour des crédits d'investissement et des crédits de caisse. Selon le type de produit, la banque s'attend donc à perdre un autre montant. Cela ne signifie toutefois pas que chaque client ayant conclu un crédit d'investissement possède un Expected Loss de 0,3 %. Au sein d'un même produit, l'Expected Loss variera en fonction du profil de risque du client (Expected Default) et de la couverture du crédit (Loss Given Default).

Supposons qu'un client demande un crédit d'investissement de 250 000 euros. Quel est son Expected Loss ?

Probabilité de défaut	Expected Loss en euros	Expected Loss en % = prime de risque
Faible	15 euros	0,006 %
Moyenne	800 euros	0,32 %
Élevée	2 600 euros	1,04 %

L'Expected Loss est une estimation de la perte moyenne. Celle-ci est répercutée sur le client par le biais de la prime de risque. Il est clair que plus un client est risqué, plus il devra déboursier pour son crédit.

L'Expected Loss se base sur une situation économique normale. Outre cette perte, une perte inattendue (Unexpected Loss) peut également intervenir, notamment lorsque le cycle économique est négatif.

Comment la banque va-t-elle se couvrir contre cette perte inattendue ?

À cette fin, des règles générales ont été établies par le comité de Bâle. Les directives Bâle II contraignent la banque à conserver pour chaque client une quantité déterminée de fonds propres. Grâce à cette réserve de capital, qui dépend également de la qualité du client, la banque sera à même de supporter une éventuelle perte inattendue. En conséquence, la perte inattendue, également appelée Unexpected Loss, constitue une estimation d'une perte exceptionnelle sur le client en cas de détérioration de l'économie et/ou du marché. Celle-ci doit être couverte par la banque par le biais des fonds propres requis.

Supposons qu'un client demande un crédit d'investissement de 250 000 euros. Quelle quantité de fonds propres la banque doit-elle conserver pour ledit client ?

Probabilité de défaut	Fonds propres
Faible	350
Moyenne	4 500
Élevée	5 600

Plus un client est risqué, plus la banque doit conserver de fonds propres pour le crédit dudit client. Ces fonds propres requis impliquent dès lors des frais supplémentaires pour la banque.

Comment ces concepts peuvent-ils être mis en rapport avec la rentabilité ?

Dans ce cadre, le ratio RAROC est utilisé :

$$\text{RAROC} = \frac{\text{marge sur le client} - \text{coûts opérationnels} - \text{coûts commerciaux} - \text{Expected Loss}}{\text{fonds propres}}$$

Ce ratio indique la rentabilité du client pour la banque. RAROC signifie Risk Adjusted Return On Capital.

3.2. Expected Default et notation

Pour chaque client avec lequel elle entame une relation, une banque doit évaluer la probabilité de défaut. Par défaut, on entend tout retard de plus de 90 jours dans le remboursement d'un crédit ou tout compte se trouvant dans une situation de solde débiteur irrégulier. **Cette probabilité de défaut ou Expected Default est exprimée sous la forme d'une notation.**

Selon le type de client, la notation est déterminée d'une autre manière (des facteurs différents sont importants dans l'évaluation du risque). Néanmoins, il s'agit essentiellement des 4 concepts suivants : solvabilité, liquidité, rentabilité, données qualitatives. La banque se base tant sur les données bilantaires que non bilantaires.



Concepts de base	Bilan	Non-bilan	Poids dans les modèles de notation
Solvabilité	Ratios, par ex. <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 2px auto;">actif net</div> <hr style="width: 80%; margin: 2px auto;"/> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 2px auto;">total bilantaire</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 2px auto;">résultat net</div> <hr style="width: 80%; margin: 2px auto;"/> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 2px auto;">coûts financiers</div>	<ul style="list-style-type: none"> - Investissements - Épargne - Solde créditeur sur compte - Équilibre entre dettes et avoirs 	30 %
Liquidité	Ratios, par ex. <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 2px auto;">actifs circulants</div> <hr style="width: 80%; margin: 2px auto;"/> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 2px auto;">dette à court terme</div>	<ul style="list-style-type: none"> - Mouvement sur compte - Le client est-il régulièrement en situation de débit ou de dépassement ? - Problèmes de paiement externes (ONSS, protêts) 	30 %
Rentabilité	Ratios, par ex. Return sur fonds propres <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 2px auto;">bénéfice net</div> <hr style="width: 80%; margin: 2px auto;"/> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 2px auto;">total bilantaire</div>	<ul style="list-style-type: none"> - Mix produit 	20 %
Données qualitatives	Informations tirées du commentaire en annexe	<ul style="list-style-type: none"> - Depuis combien de temps la personne est-elle cliente ? - Âge du client - Secteur d'activité - Non-dépôt du bilan (dans les temps) - Pour les grandes entreprises : risque juridique, organisation et management, actionnaires, conjoncture... 	20 %

L'interprétation de ces 4 concepts diffère pour chaque type de client. Pour les indépendants, les professions libérales et les petites entreprises, le bilan n'est pas utilisé. Dès qu'il s'agit d'une moyenne entreprise, le bilan gagne en importance. Pour les grandes entreprises, le bilan constitue une source d'information essentielle. Toutefois, les informations relatives au fonctionnement de l'entreprise (notamment les effets saisonniers) ou d'autres informations qualitatives (par ex. le management, les aspects juridiques...) ont également leur importance. Lorsque le client ou son comptable communique ces informations correctement et à temps à la banque, cela peut avoir un impact positif sur la notation.

Type de client	Profil de risque
Particuliers	Les 4 concepts de base sont entièrement issus de données non bilantaires
Indépendants et professions libérales	
Petites entreprises	
Moyennes entreprises	Ces clients collaborent généralement avec plusieurs banques. Des données bilantaires et non bilantaires sont donc combinées pour déterminer la solvabilité, la liquidité et la rentabilité, les données qualitatives étant des données non bilantaires.
Grandes entreprises	Des données bilantaires sont utilisées pour la solvabilité, la liquidité et la rentabilité, alors que les données qualitatives sont obtenues au moyen d'une combinaison de données bilantaires et non bilantaires.

Les petites entreprises présentent un engagement ≤ EUR 1 million et un total bilantaire ≤ EUR 2 millions. Les moyennes entreprises présentent un engagement ≤ EUR 1 million et un total bilantaire compris entre EUR 2 et EUR 3 millions, ou un total bilantaire ≤ EUR 2 millions à condition qu'elles fassent partie d'un groupe. Les grandes entreprises présentent un engagement > EUR 1 million et un total bilantaire > EUR 3 millions.



Conseils utiles pour la notation

- Plus le client collabore avec nous et plus cette collaboration est de qualité, plus sa notation sera bonne.
- Un incident de paiement avec l'ONSS aura un impact plus important pour de nouveaux clients.
- En cas de négligence au niveau du fonctionnement avec la banque (notamment le fait d'aller en dépassement), mais aussi dans le fonctionnement avec d'autres (ONSS, protêts), la notation sera revue à la baisse.
- Dans certains cas, une mauvaise notation peut signifier que le client ne possède pas le bon crédit. Par exemple, un client qui se trouve souvent en situation de débit ou de dépassement, tout un générant un chiffre d'affaires important, a peut-être besoin d'un crédit de caisse.

3.3. Loss Given Default et garanties

Le Loss Given Default (perte attendue en cas de défaut) indique la perte accusée au moment du défaut de remboursement du crédit. Les garanties jouent un rôle important dans ce cadre. Plus le crédit est couvert, moins la banque perdra en cas d'issue défavorable.

Des garanties sont prises en vue de se couvrir contre l'incertitude liée à l'avenir. Celles-ci constituent également **une preuve que l'entrepreneur ou le groupe croit** dans l'entreprise. Cet élément est surtout important pour les nouveaux clients et les starters. Dans ce cadre, **le type de crédit et le profil du client** sont pris en considération. Ainsi, un crédit à court terme ne nécessitera que peu ou pas de garanties, alors qu'un projet d'investissement de grande ampleur sera souvent couvert au moyen d'une hypothèque, d'un mandat hypothécaire ou de sûretés financières. Plus de garanties seront demandées à un starter (voir directives) qu'à un client pouvant se prévaloir de beaucoup d'ancienneté. Dans le cas de jeunes entreprises, la codébiton du gérant ou des actionnaires sera plus fréquemment demandée, alors que plus une entreprise est active depuis longtemps, moins cette pratique est fréquente.

Pour déterminer le Loss Given Default, la banque doit savoir ce que valent ces garanties. Sur la base de l'analyse empirique de nombreux dossiers dans le cadre desquels des garanties ont été utilisées, il a été constaté qu'à chaque fois, seule une partie de la valeur nominale pouvait être récupérée. En conséquence, toutes les garanties ne seront pas valorisées à 100 %. La valorisation des garanties tient compte de différents critères spécifiques par type de garantie. Ainsi, une hypothèque, par exemple, sera appréciée différemment selon qu'elle porte sur un immeuble résidentiel ou non résidentiel.

Pour les sûretés financières, le pourcentage de valorisation est déterminé par des études de volatilité. Ainsi, un nantissement de titres sera valorisé à concurrence de 0 % à 95 % en fonction de la qualité de l'émetteur, alors qu'un nantissement de dépôt sera toujours valorisé à 100 %.

Le tableau ci-dessous reprend les garanties les plus fréquentes.

Sûreté	
Garanties sur un bien immobilier (généralement dans le cas de projets d'investissement de grande ampleur)	Hypothèque Mandat hypothécaire
Garanties financières	Nantissement de dépôt, dossier-titres, compte à terme, assurance vie Renonciation Comfort Line
Cautionnement et codébiton	Cautionnement ou codébiton de personnes physiques (gérant ou actionnaire), principalement dans le cas de jeunes entreprises Cautionnement d'une personne morale : cette garantie est prise dans le cadre d'une relation de groupe
Autres	Nantissement d'un fonds de commerce : en fonction de l'ampleur du projet et du type de client, celui-ci sera valorisé différemment

4. Fixation du prix pour un crédit

Le tarif facturé au client est une combinaison de différents coûts, auquel vient s'ajouter une marge bénéficiaire pour la banque.

Composition du taux d'intérêt du crédit
coût d'opportunité
+ coût pipeline
+ marge de correction
+ prime de risque
= taux de base
+ marge bénéficiaire banque
= taux d'intérêt crédit



Le **coût d'opportunité** est le prix que la banque paie sur le marché afin d'attirer des moyens, compte tenu de la rareté des liquidités sur le marché. Le **coût pipeline** est la prime qui couvre le risque modifié par le coût d'opportunité entre le moment de l'offre de crédit et celui de l'acceptation du client. La **marge de correction** est une marge permettant d'individualiser la tarification en fonction du type de crédit, de son objectif, du secteur et du marché. La **prime de risque** est une prime destinée à compenser la perte attendue. Elle varie en fonction du profil de risque et des sûretés prises. Si l'on suit cette logique, une entreprise présentant un profil de risque plus élevé devra payer plus qu'une entreprise ayant un profil de risque inférieur pour le même crédit assorti des mêmes garanties. Pour déterminer la marge bénéficiaire, la banque prend en considération sa relation globale avec le client, ainsi que ses revenus complémentaires, professionnels et privés.

Le tableau ci-dessous donne un exemple de la manière dont le prix peut varier en fonction du profil du client et des garanties prises.

Exemple : un client demande un crédit d'investissement de 250 000 euros sur 10 ans pour le financement d'un bien immobilier. Quel en est le prix ?

Notation du client		Bonne couverture	Pas de couverture
Bonne	Taux d'intérêt	3,08 %	3,10 %
	Prime de risque	0,01 %	0,03 %
Moyenne	Taux d'intérêt	3,19 %	3,37 %
	Prime de risque	0,12 %	0,30 %
Mauvaise	Taux d'intérêt	3,43 %	3,99 %
	Prime de risque	0,36 %	0,92 %

Conclusion

L'octroi d'un crédit est une question de confiance, mais pas une confiance aveugle. Il est essentiel de bien connaître le client et son projet. La banque souhaite construire une relation globale avec le client. Un certain nombre d'outils de risque sont utilisés afin d'évaluer le risque du client et sa rentabilité.

Avant toute chose, la probabilité de défaut (retard de plus de 90 jours ou débit irrégulier) est déterminée pour chaque client.

Ensuite, la perte au moment du défaut (Loss Given Default) est fixée. Les garanties jouent un rôle important à ce niveau.

Ensemble, ces deux concepts donnent l'Expected Loss, intégré dans le prix de chaque crédit.

Enfin, la banque met une partie de ses fonds propres de côté pour chaque crédit octroyé.

La prime de risque et la réserve de capital sont importantes pour déterminer la rentabilité.