



DAFS-FT-15 - 29/09/2025 - 06/01/2026

Groupe 2

Stratégies de Crédit et Calibration du Risque

Comparatif Stratégique Inde – États-Unis



Stratégies de Crédit et Calibration du Risque Comparatif Stratégique Inde – États-Unis

Khady CISSE

Nicolas LEVASSEUR







Bassem ZAKHER

- Contexte
- Problématique & Objectifs
- Parcours de données
- Profil client et/ou type de prêt
- Profils clients **VIP** et “**Risky+**”
- Synthèse des recommandations
“**Banque indienne**”
- Conclusion & Next Steps



Contexte

Système bancaire Indien : critères d'évaluation sur les demandes de prêts
pénalisant l'acquisition de nouveaux clients...

	Banque Inde (Expansion) 	Banque USA (Optimisation) 
Croissance PIB 2025	+6,2% (Forte croissance) 	~2% (Stable) 
KPI dispos des "Prêts"	 40% de refus	 80% de remboursement
Système de Scoring Bancaire	CIBIL Score (Restrictif)	Credit Score (Segmenté)
Spécificité du Prêt	Long Terme (2 à 20 Ans) 3000 à 340 000 \$	Court Terme (3 à 5 Ans) 500 à 50 000 \$

...lorsque les banques américaines affichent **80% de clients bons payeurs**, selon leur propre critères d'évaluation



Problématique & Objectifs

What ?

Problématique business du client Banque Indienne :
Comment **capter les opportunités de croissance** de CA et rentabilité
dans un **contexte de PIB à +6%**
“Le pays s’enrichit, pourquoi ne pas en profiter !”

How ?

Analyse / Benchmark de performances des Rating Score INDE/US
via 3 indicateurs qui formatent le

Sélection
profil Client

Adéquation **profil du**
prêt / besoins clients

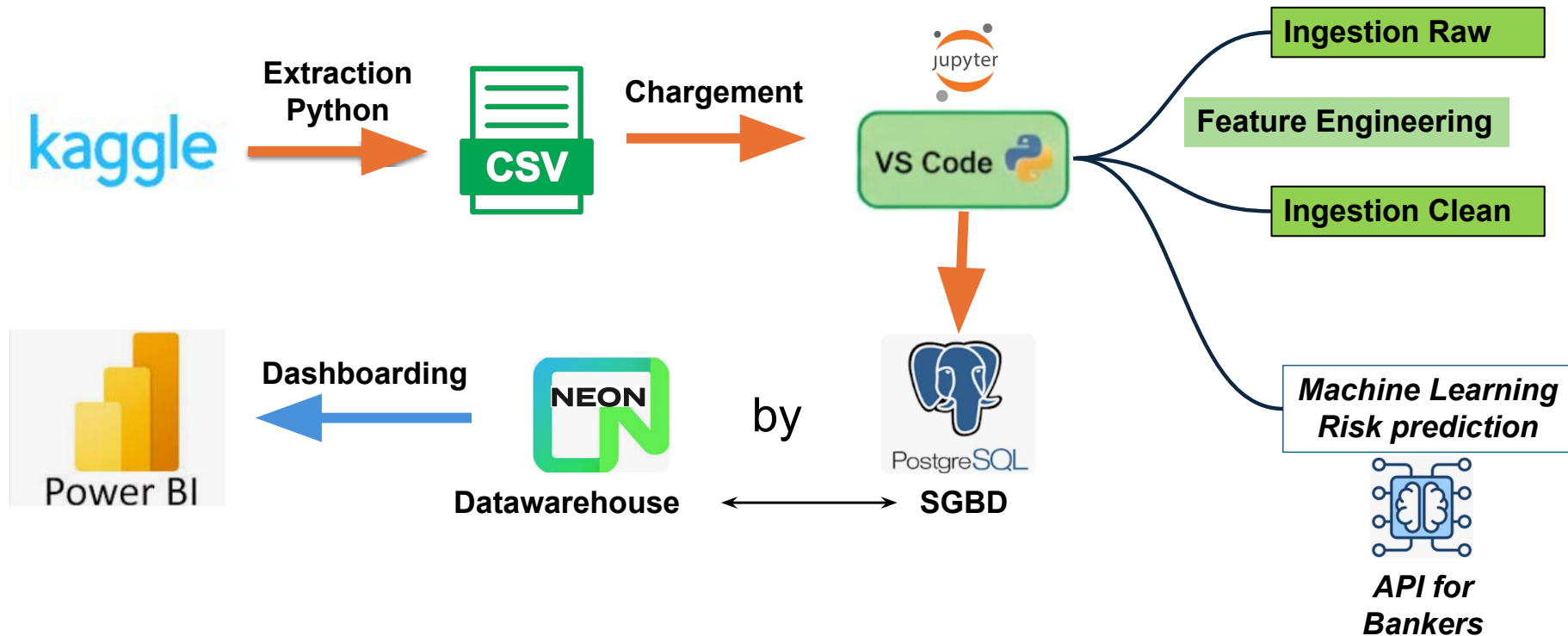
Pilotage **Risque**

Objectif

Améliorer le **taux de transformation des demandes de prêt**
sans pénaliser la rentabilité (pilotage risque) des banques indiennes



Parcours de données





Profil client et/ou type de prêt...**quelles variables impactent la décision** d'accord ou de refus de prêt de la banque Indienne ?



"Willingness" features - Indian

Financial features - Indian

Premium Profile - Indian

Worst Profile - Indian

Repayment per loan type - US

Repayment per client profile - US

Handling risky deals - US

Premium Profile - US

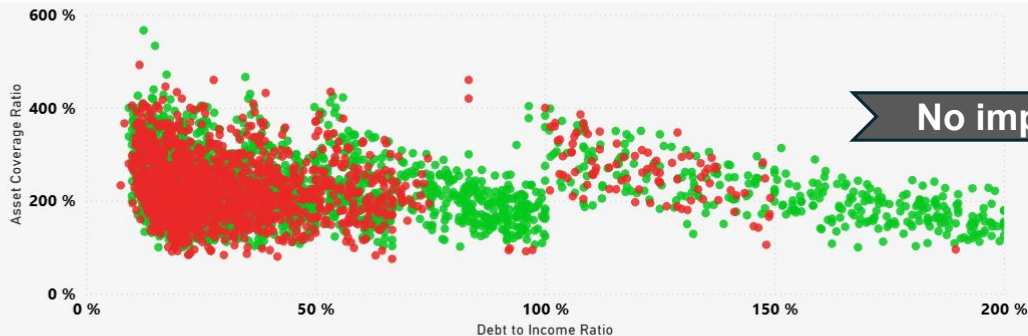
Worst Profile - US



Loan Term

- ☐ 1. <6 Years
- ☐ 2. 6-10 Years
- ☐ 3. 11-15 Years
- ☐ 4. 16-20 Years

Loan status vs Debt to Income & Asset Coverage Ratio



No impact

Loan Status vs total requests

● Approved ● Rejected



Impact

Loan status vs loan amount requested



High Credit Scoring impact on Loan Status !

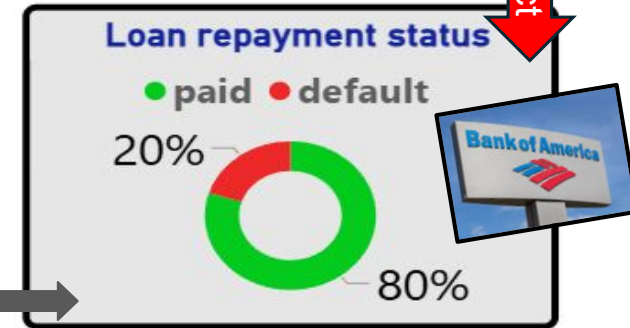
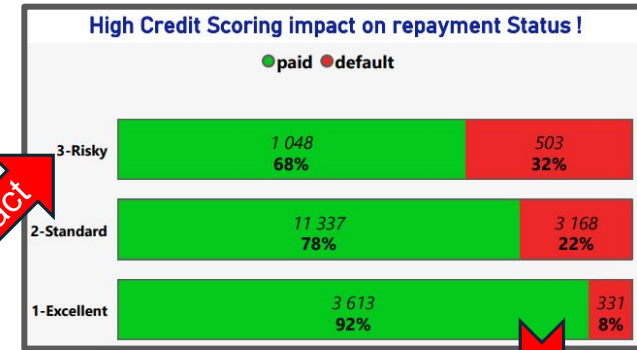


Loan status vs loan Term





Profil client et/ou type de prêt...**quelles variables** présumant de votre solvabilité auprès des banques US ?



No impact

Les banques indiennes peuvent **s'inspirer des variables prises en compte par les US** pour limiter le risque de défaut de paiement sur une offre de prêts plus accessible.



Profils clients VIP et "Risky+"

GOOD CREDIT

BAD CREDIT



Un prêt sur
4 Ans

Un prêt sur
10 Ans

Aucune personne
à charge

3 personnes
à charge

Statut **Salarié**

Diplômé

Diplômé

Statut **libéral**

OK à 94%

KO à 78%

Retraité

Avec une pension
mini de 100K\$

Sans emploi

Quelque soit le score
de confiance !

**> 8 retards de
paiement**

OK à 100%

KO à 100%

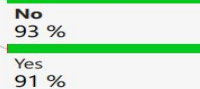
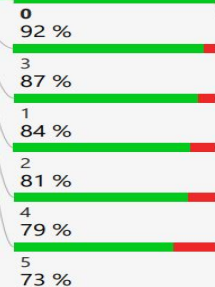
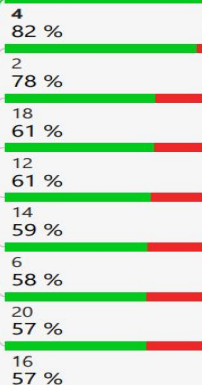
Mais un profil "rare" !
Seulement 0.5% de demandes de prêt

Durée du prêt

Nb pers à charge

Prof libérale ?

Diplômé ?



En Activité ?

Revenus Annuel (\$)

Score de confiance

Retired
99 %

100000
100 %

B
100 %

Employed
89 %

150000
100 %

C
100 %

Self-employed
89 %

200000
100 %

D
100 %

Student
41 %

0
100 %

E
100 %

Unemployed
18 %

50000
98 %

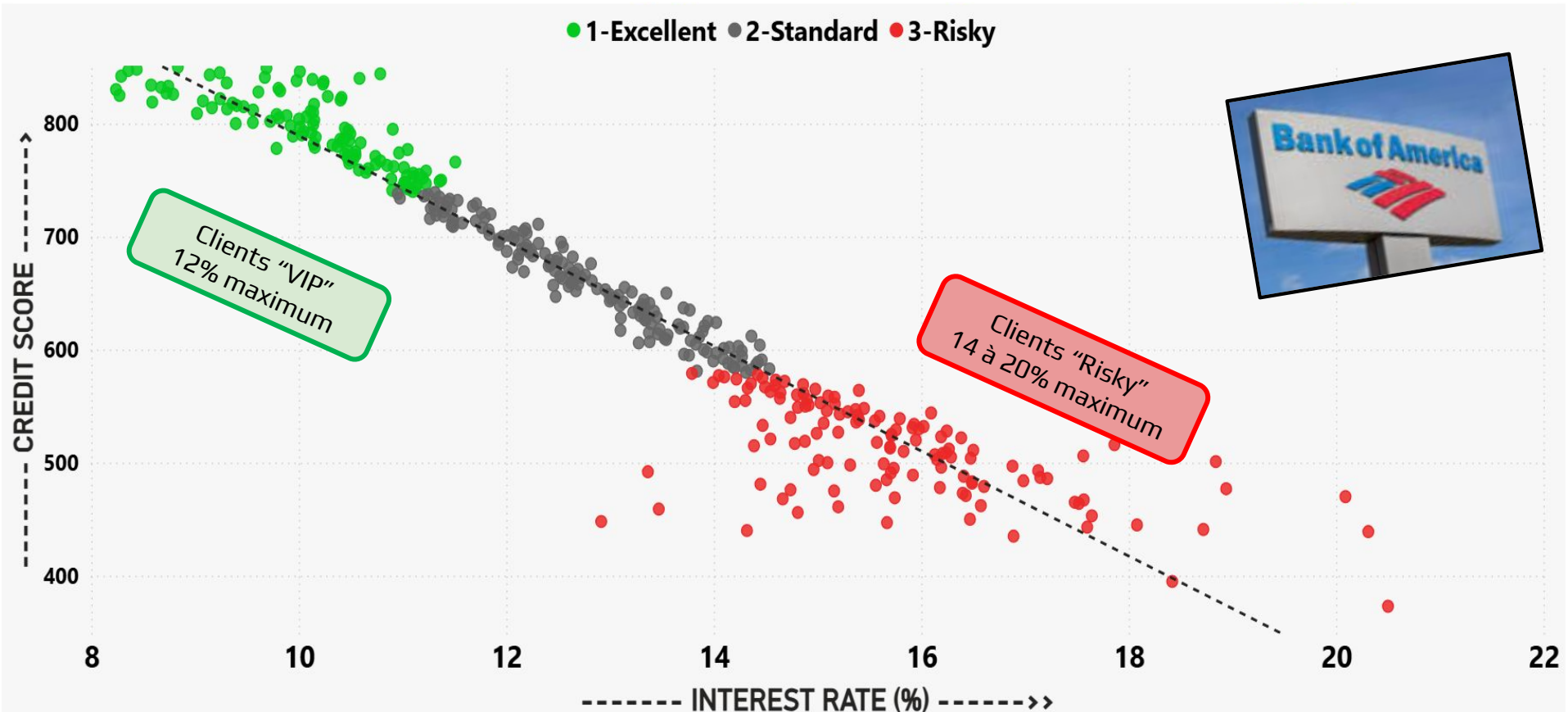
F
100 %

Profils **VIP US** = des potentiels à capter par les banques indiennes !





Le Credit Score US détermine précisément le Tx d'intérêt du Prêt accordé au client
Jusqu'à 20% d'intérêts pour les clients qualifiés "Risky" !





Synthèse des recommandations à l'attention de la Banque indienne



1

Enrichir le portefeuille produits
de **Prêts à la consommation**
(Maxi 5 ans)

2



Affiner la Sélection Clients



- > Repenser le CIBIL SCORE : **Intégrer des variables complémentaires** (Durée du prêt, nb pers à charge, statut prof)
- > Une **segmentation plus fine des profils client** par type de prêt (montant / durée)

3

Pricing / pilotage du risque

Adapter le coût du prêt (**Tx d'intérêts**) au Cibil Score



Augmenter le taux de transformation (Acceptation) et sécuriser la rentabilité



Conclusion & Next Steps

👉 Les deux modèles de scoring US et Indien montrent que la performance bancaire ne repose pas sur l'exclusion, mais sur la **calibration fine du risque** et l'**adaptation stratégique aux profils clients**.

Next Steps :

=> Développer pour la banque indienne une application qui facilite le ciblage des profils client demandeurs de prêt à la consommation.

=> Retenir le modèle de ML qui surperforme le taux actuel de remboursement 80%



Le modèle ML retenu : Logistic Regression

Confusion Matrix - Logistic Regression

Actual \ Predicted	0	1
0	False Negative (FN) 461	False Positive (FP) 339
1	True Negative (TN) 128	True Positive (TP) 3072

Confusion Matrix - Random Forest

Actual \ Predicted	0	1
0	430	370
1	22	3178

2 Métriques pour évaluer la performance des modèles



88.3%	Accuracy	90.2%
90.06%	Prévision Score	89.57%

La Métrique retenue pour sélectionner le modèle le plus performant = **Score de Précision**

$$\frac{\text{True Positive}}{(\text{True Positive} + \text{False Positive})}$$

Pourquoi ? => 1 "False Positive" pèsent plus lourd sur la rentabilité de la banque qu'un True Négative

1 Prêt conso accepté mais non remboursé (False Positive) coûte 15000\$ (Moy)

1 Prêt accordé mais remboursable (True Negative) = manque à gagner 15000 x Tx Intérêt Moy 10% = 1500\$



Merci pour votre attention

Any questions ?

