



Jedha

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

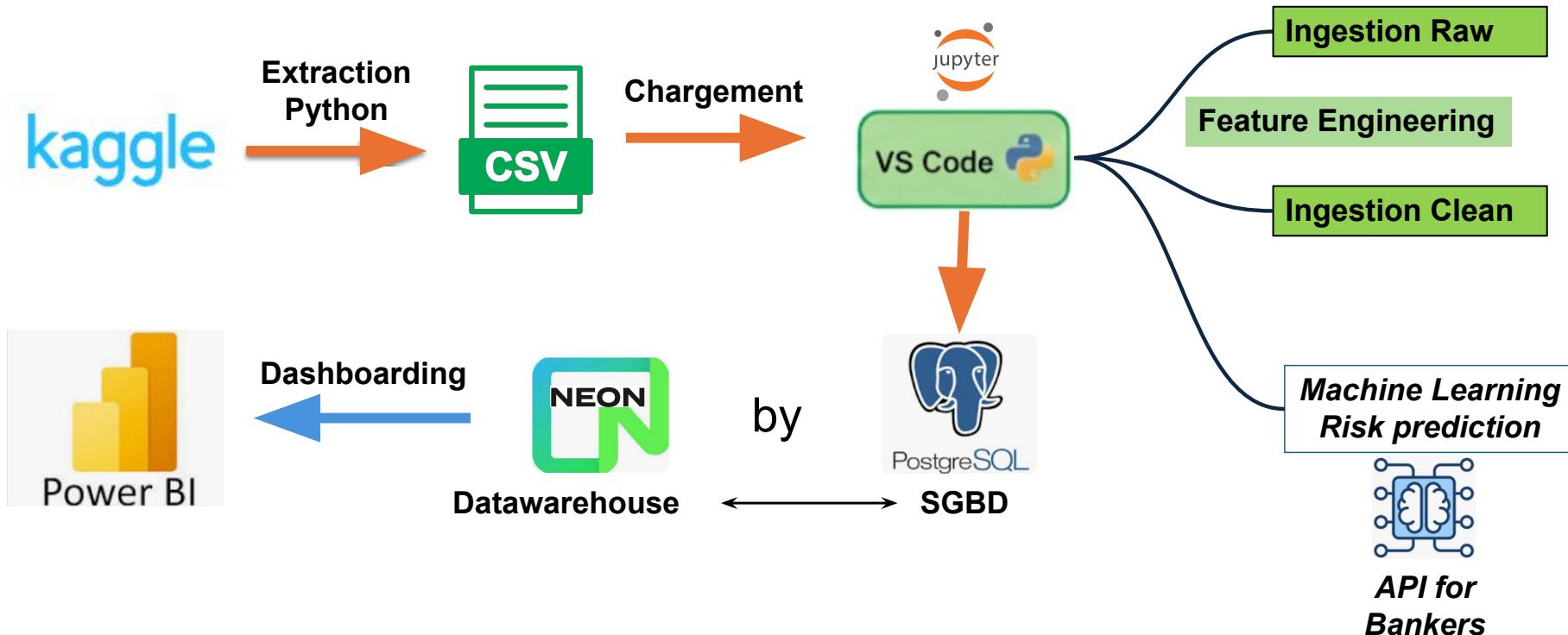
Pilotage **Risque**

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 ?

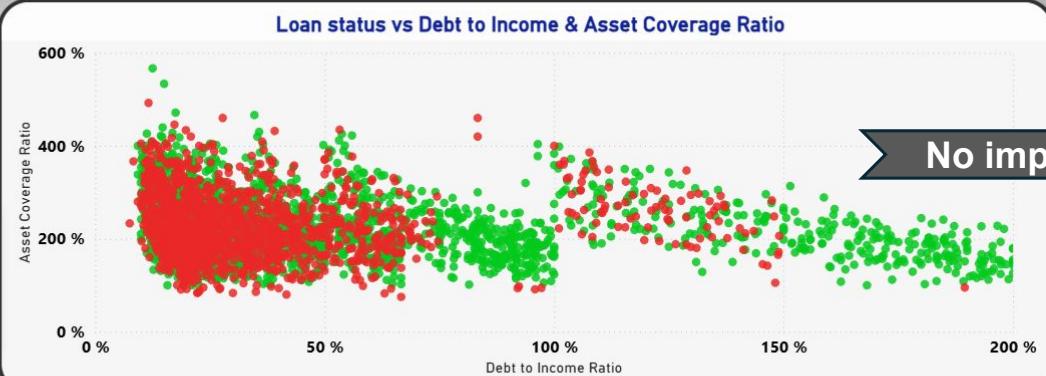


"Willingness" features - Indian Financial features - Indian Premium Profile - Indian Worst Profile - Indian Repayment per loan type - US Repayment per client profile - US Handling risky deals - US Premium Profile - US Worst Profile - US



Loan Term

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



Loan Status vs total requests

● Approved ● Rejected



Impact

Loan status vs loan amount requested



High Credit Scoring impact on Loan Status !



Loan status vs loan Term

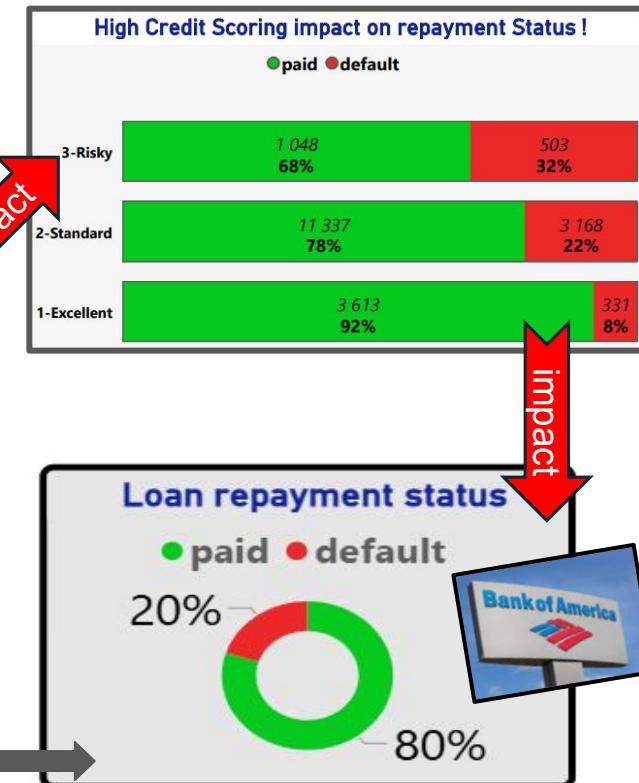




Profil client et/ou type de prêt...quelles variables présument de votre solvabilité auprès des banques US ?



No impact



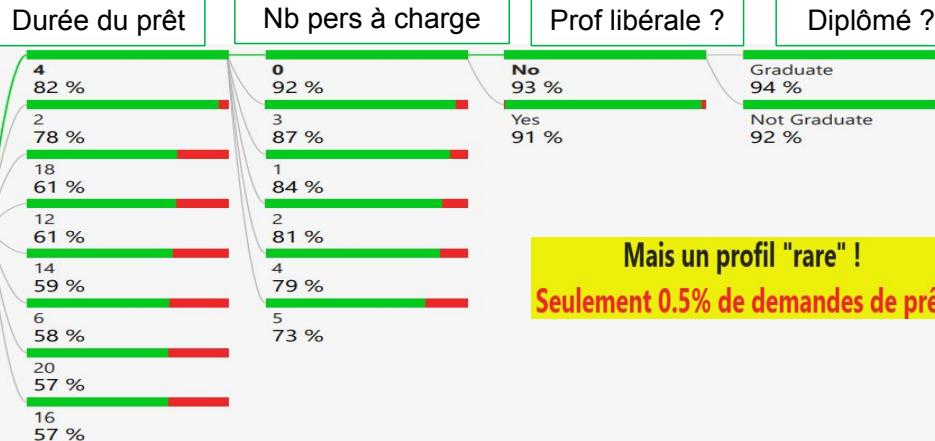
Les banques indiennes peuvent s'inspirer des variables prises en compte par les US pour limiter le risque de défaut de paiement sur une offre de prêts plus accessible.



Profils clients VIP et "Risky+"



loan_approval_rate
62 %



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



loan_paid_back_r...

80 %

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 %



Un prêt sur
4 Ans

Aucune personne
à charge

Statut Salarié

Diplômé

OK à 94%

Un prêt sur
10 Ans

3 personnes
à charge

Diplômé

Statut libéral

KO à 78%

Retraité

Avec une pension
mini de 100K\$

Quelque soit le score
de confiance !

Sans emploi

> 8 retards de
paiement

OK à 100%

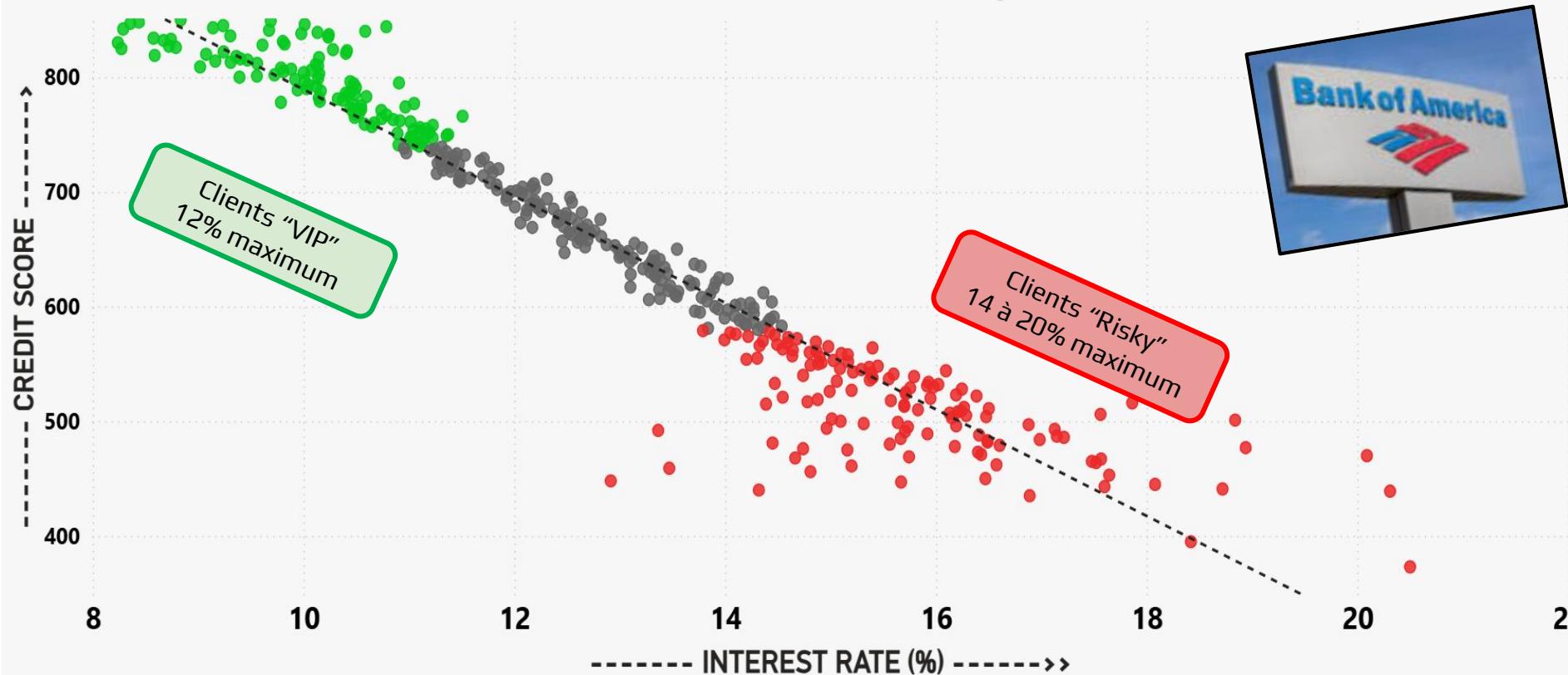
KO à 100%

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" !

● 1-Excellent ● 2-Standard ● 3-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

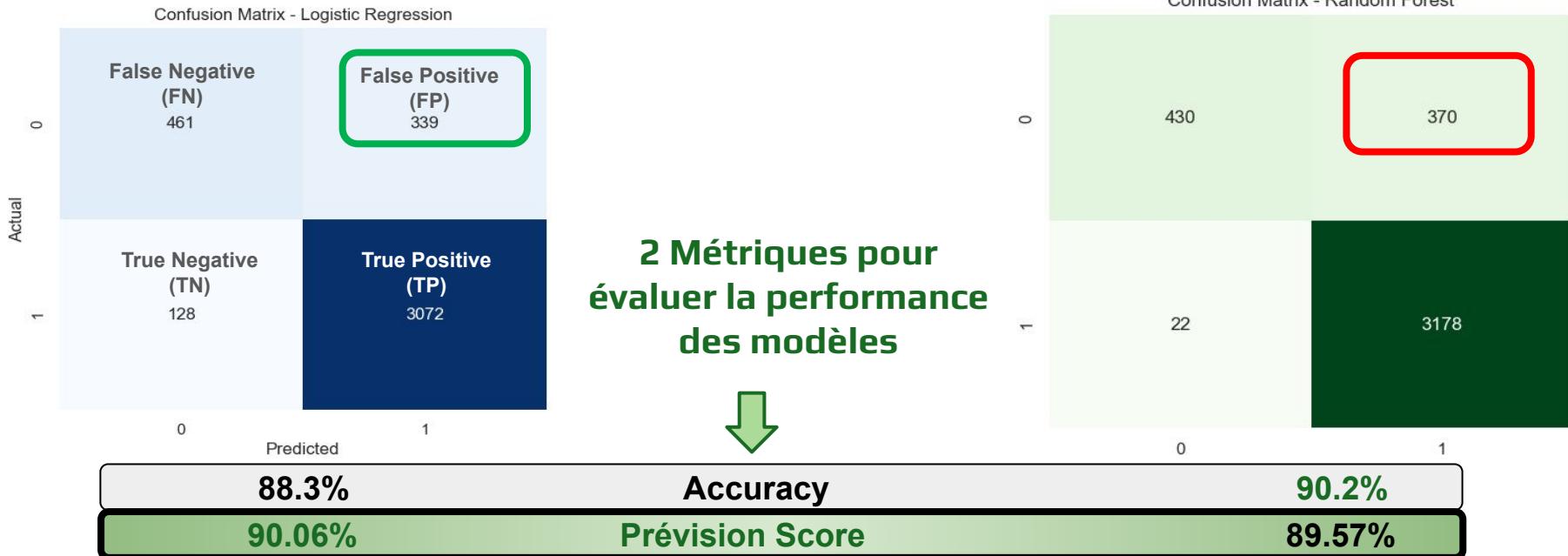
👉 Les deux modèles de scoring US et Indien montrent que la performance bancaire ne repose pas sur l'exclusion, mais sur la **calibration fine du risque** et **l'adaptation stratégique aux profils clients.**

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



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\$



Jedha

Merci pour votre attention

Any questions ?

