



INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION
WORLD BANK GROUP

Utilisation du partage de l'information pour élargir l'accès au crédit, améliorer la croissance économique et renforcer le rôle des consommateurs.

Déverrouiller la « prime à la pauvreté »

Agenda

Credit au détail /PME: le problème **1**

Comment peuvent les Crédit Bureaux aider? **2**

L'expérience internationale **3**

Bienvenues à Dharavi!



- Plus grand bidonville d'Asie (Bombay)
- Population: 500 à 600 mille habitants
- “*Prime à la Pauvreté*”: 5/ 25 fois ce que paie les riches pour des services équivalents
 - Eau \$ 1.12 vs. \$0.03 (m)
 - Anti-diarrhéiques \$20.00 vs. \$ 2.00
 - Riz \$ 0.28 vs. \$ 0.24
- Travaille accessible seulement le jour au jour
- Donc nécessité absolue de crédit

Agences bancaires à Dharavi: ZERO

Seule source de crédit: prêteurs locaux

TEG moyen annuel: 600% -1000%

Garanties: bondage sur des générations

Méthodes de recouvrement “musclées”

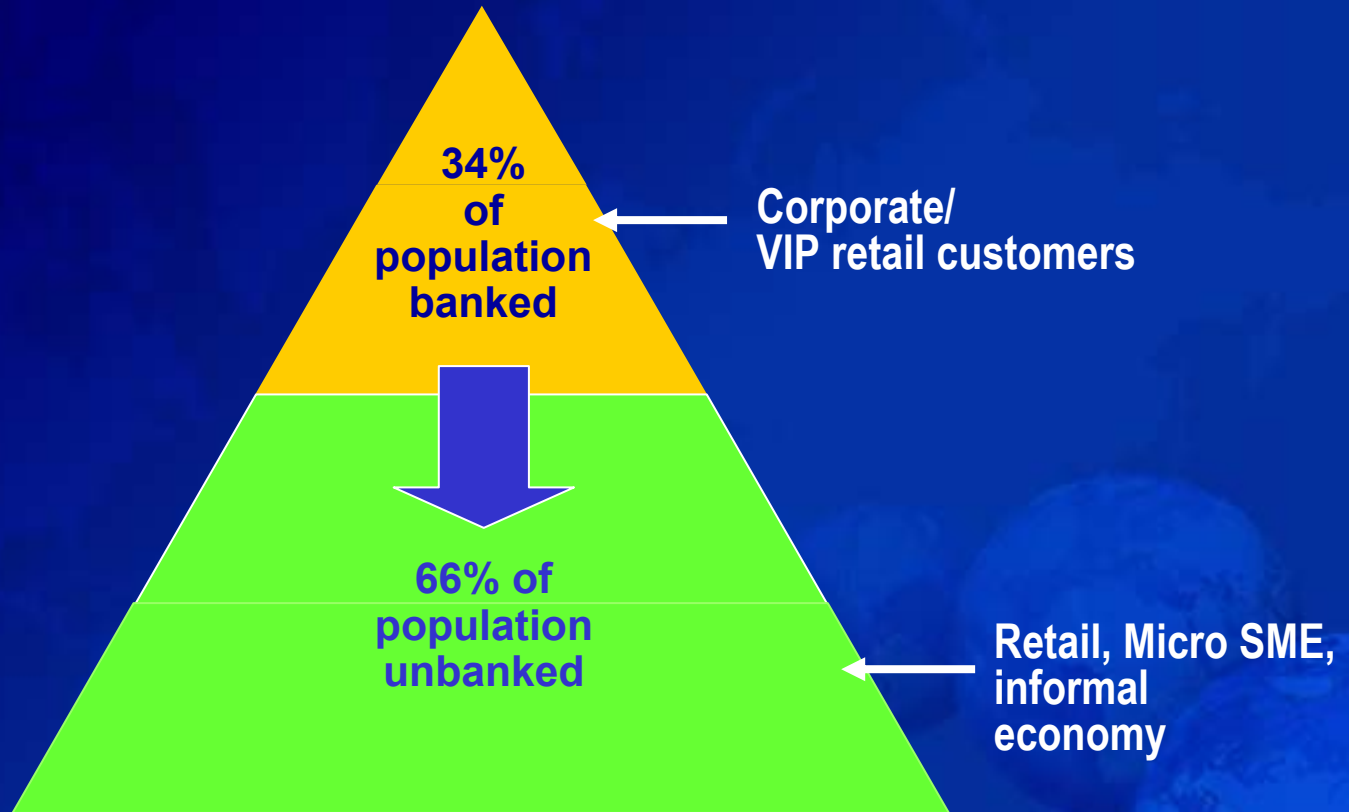
Les habitants de Dharavi ne sont pas une

cible » par les Banques et IF



Une Dharavi globale!!!

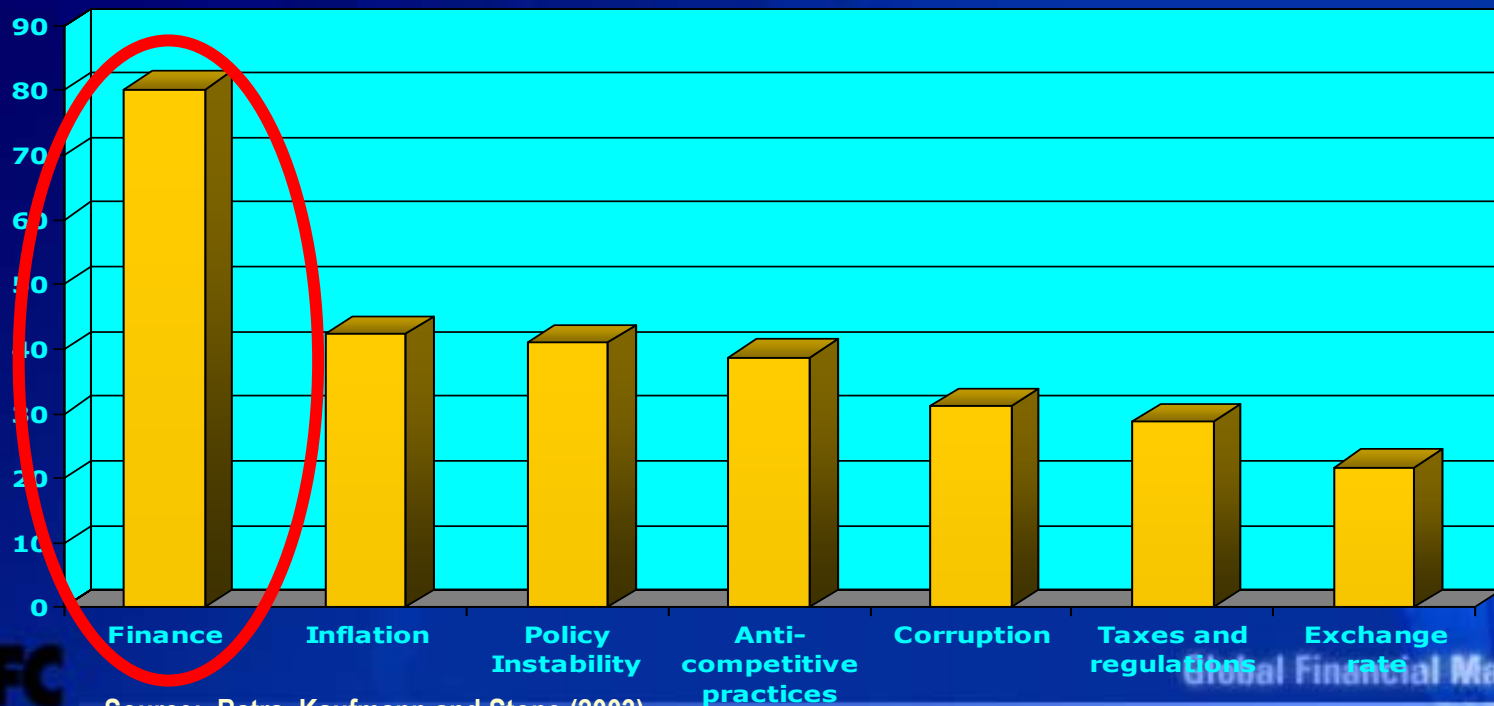
- Seulement 1/3 des individus dans les marchés en développement ont accès aux institutions bancaires / financières



**Morale: dans les marchés en développement ,
le Fond de la Pyramide (B.O.P) reste désavantagé**

L'accès au crédit est extrêmement limité pour PME et...

- **CHINE**: 80% des entreprises dénoncent l'accès au financement comme la contrainte **majeure** au développement
- **BRÉSIL**: PME = 98% du total des entreprises, 45% du travail, 20% du PIB
Le manque d'accès au crédit bancaire est mentionné comme la contrainte **majeure**



...c' est encore pire pour les individus / consommateurs

• Le crédit au secteur privé est très bas dans les pays en développement (>100% dans les pays OECD)

- **AFGHANISTAN (2008)**: 470.000 clients de crédit (1.56% pop.); dont 48.051 clients des banques (0.16%)
- **BOLIVIA (2005)**: 689.000 clients de crédit (7.5% of pop.); dont 137.000 clients des banques (1.51%)
- **HAITI (2007)**: 171.000 clients de crédit (2% of pop.); dont 35.000 clients des banques (0.41%)
- **Autres problèmes**: garanties omniprésentes, créances accrochées élevées, taux hauts et généralisés



Programme

Credit au détail /PME : le problèmes **1**

Comment peuvent les Credit Bureaux aider? **2**

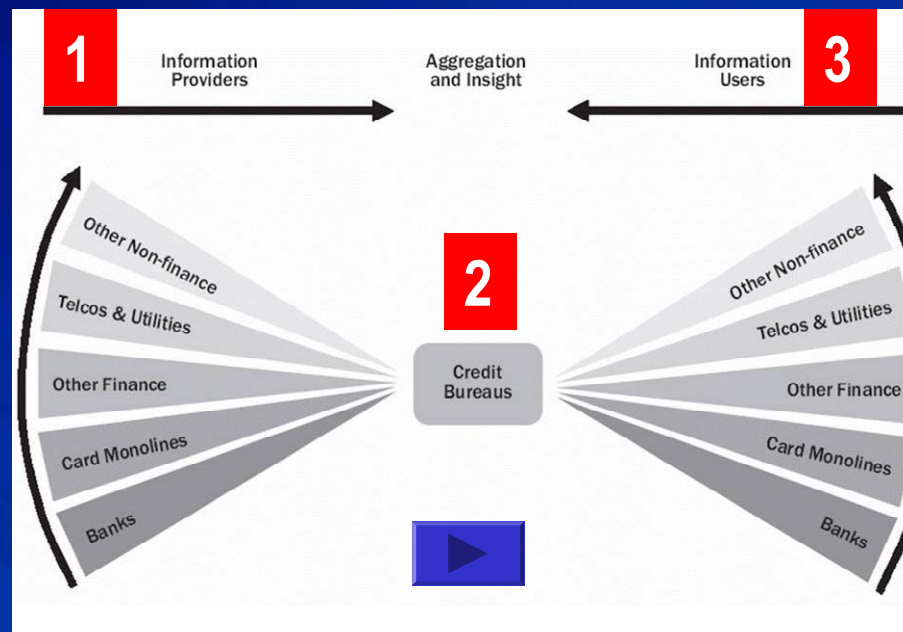
L'expérience internationale **3**

Quand le informations parlent...

Un Credit Bureau est une organisation, commerciale, privée a bût lucratif, qui:

1. **ASSEMBLE** des informations de crédit complètes (**positives et négatives**), partagées par **toutes** les institutions de crédit, et qui concernent la performance de paiement des clients sur **tous** les crédits au détail et/ou Micro et PME.

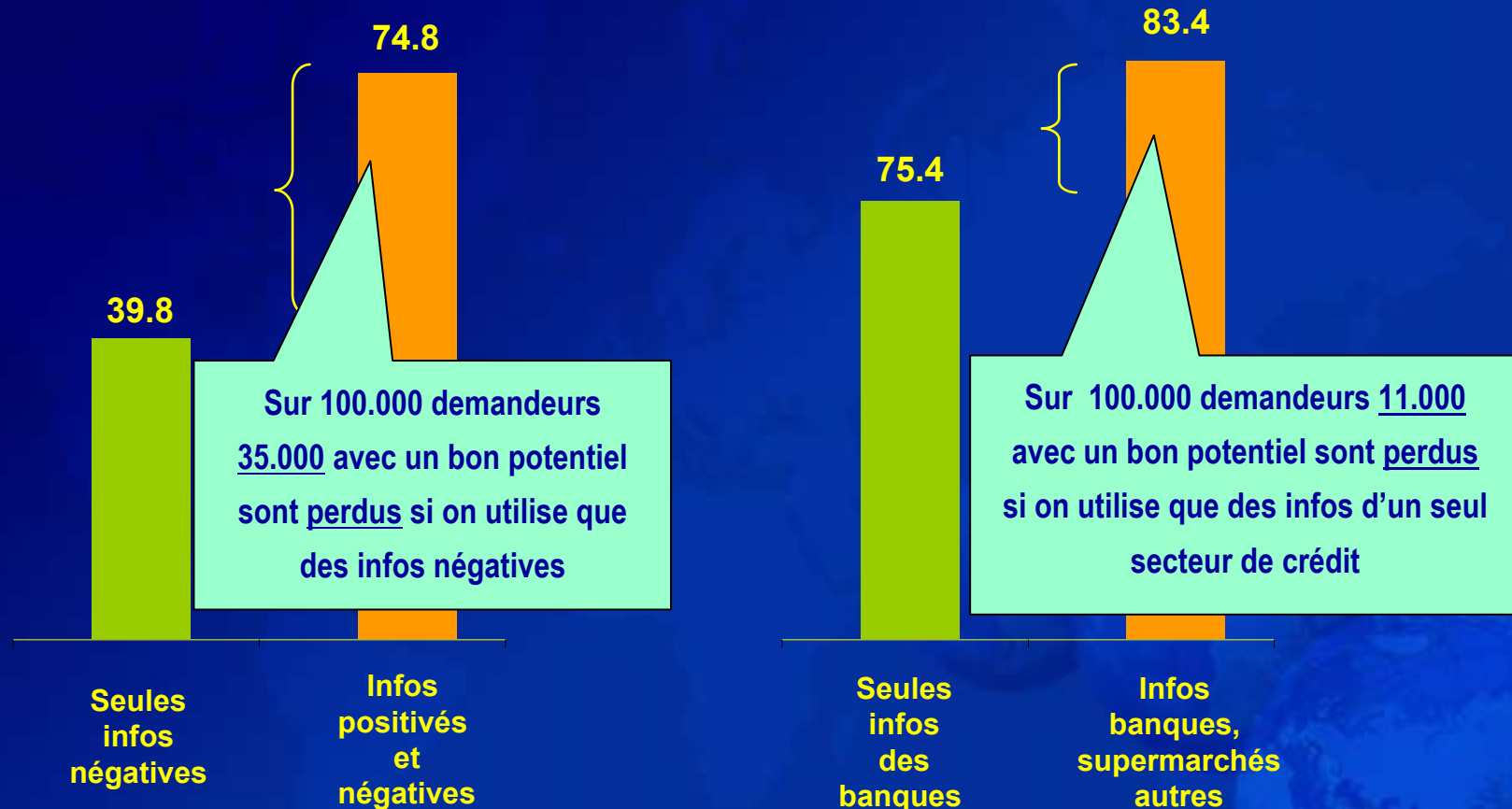
2. **TRAITE** les données avec des techniques sophistiquées en ajoutant du valeur technologique et prédictive aux données, et en créant des services d'information de crédit.



3. **VEND** les services aux institutions de crédit (utilisateurs) les informations sous la forme de **credit reports** et d'autres services à valeur ajoutée (bureau scores, systèmes anti fraude, etc.).

Avantages du Credit Bureau: L'accès au crédit augmente sensiblement

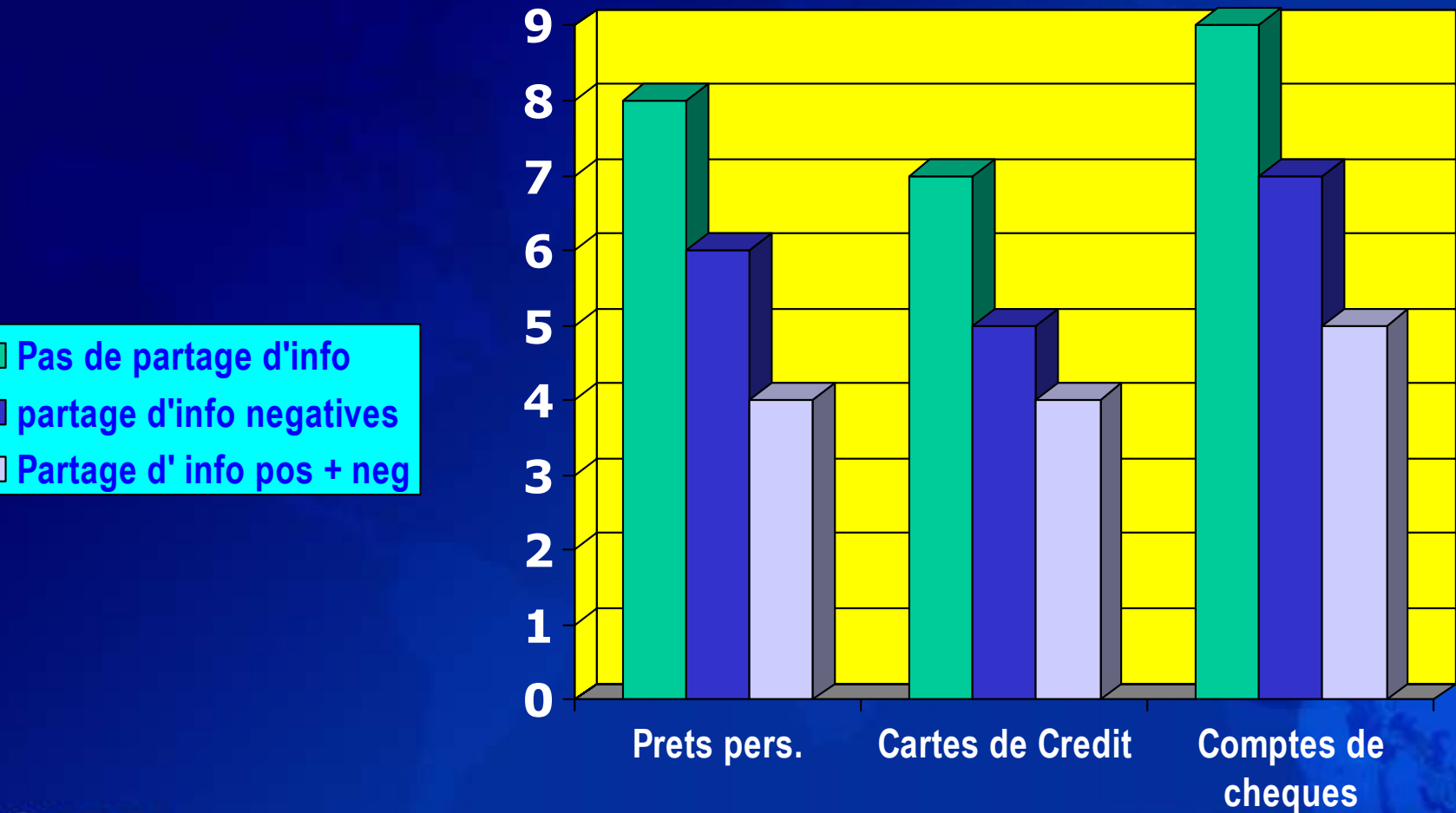
- Demandeurs qui obtiennent un prêt



Avantages du Credit Bureau:

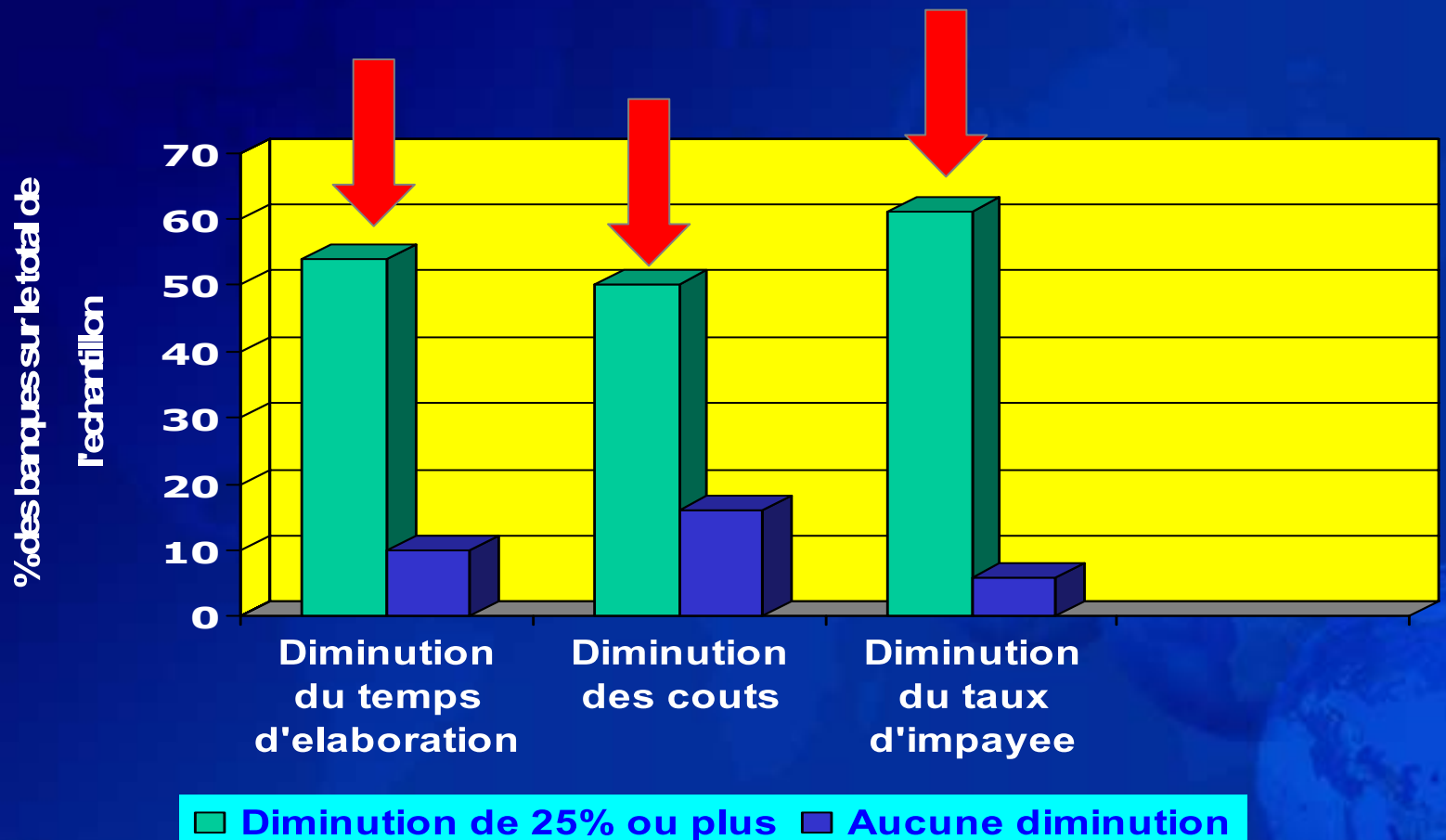
Diminution du taux de créances accrochées

- Diminution % du taux de faillites



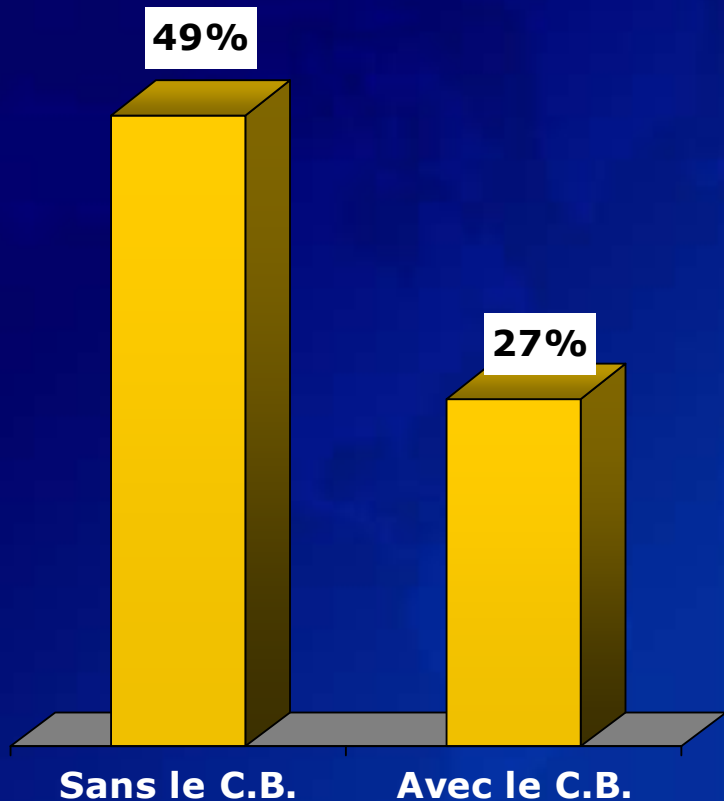
Avantages du Credit Bureau: Améliore la performance des banques

- Enquête entre les banques de 34 pays sur l'impact positive du partage de l'information

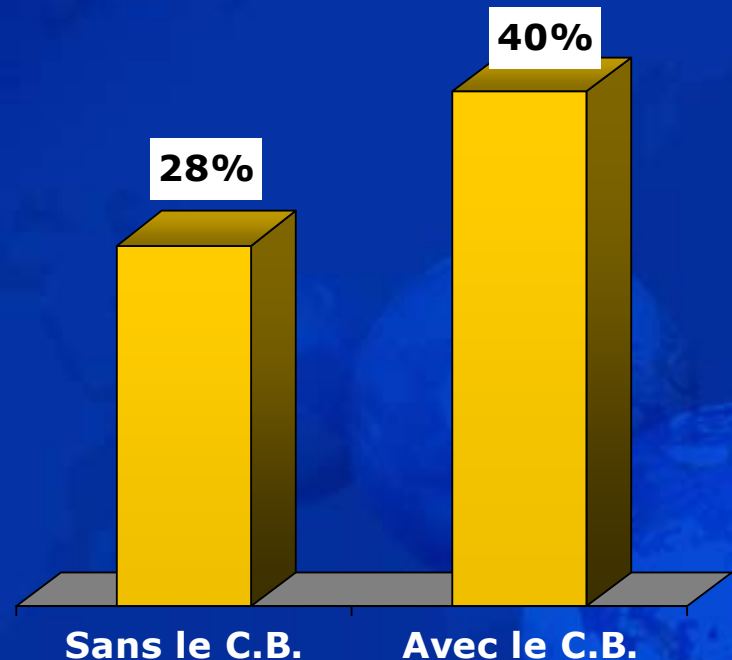


Avantages du Credit Bureau: Plus de crédit pour les PME

% de PME qui confirment
des contraintes

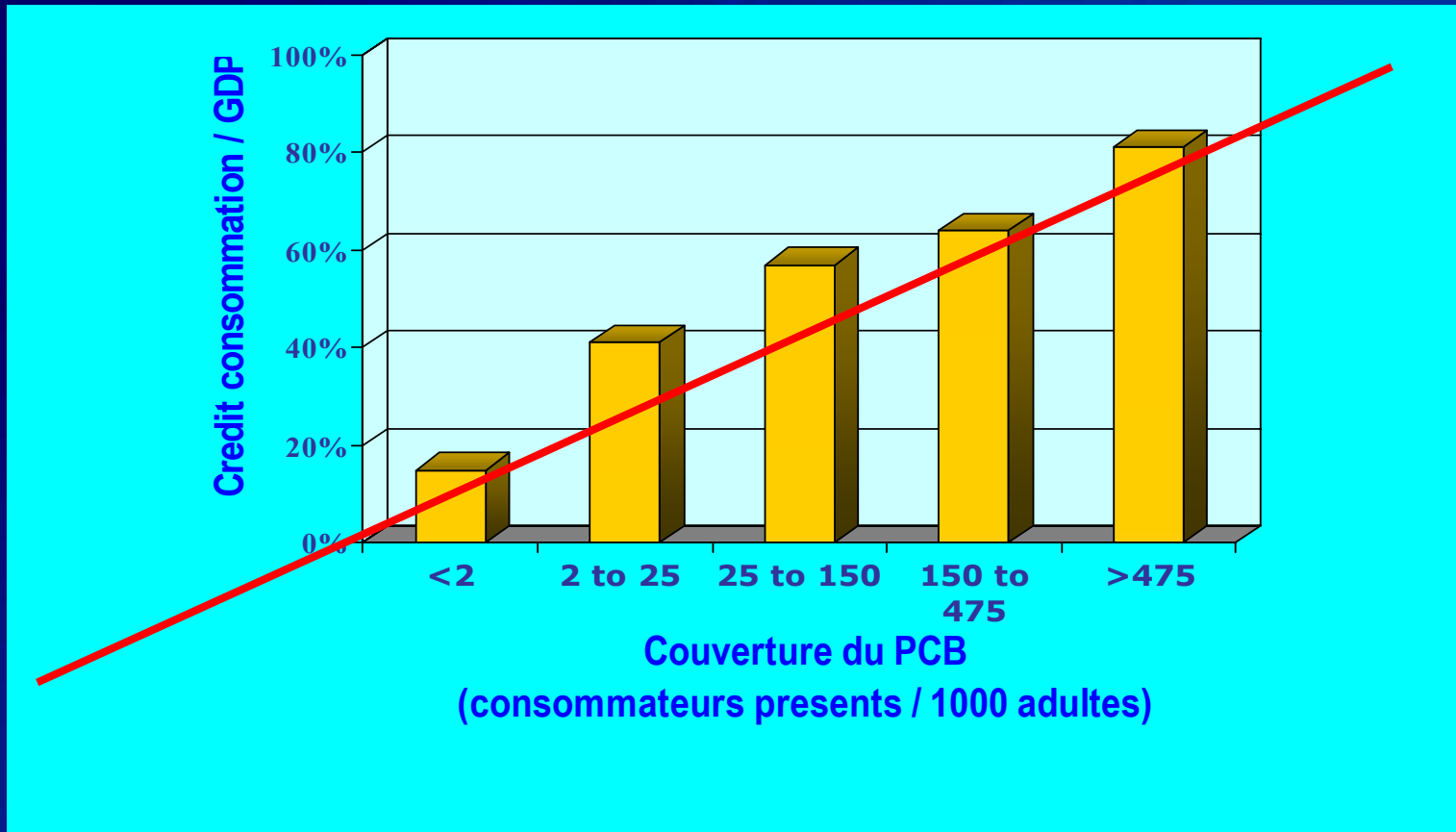


% de probabilité pour les
PME d'obtenir du crédit



Comment le Credit Bureau bénéficie-t-il à l'économie en général?

- Le rapport Doing Business de la Banque Mondiale démontre qu'avec plus d'informations dans le PCB il-y-a une croissance proportionnelle des volumes de crédit octroies



Programme

Credit au détail /PME : le problème **1**

Comment peuvent les Credit Bureaux aider? **2**

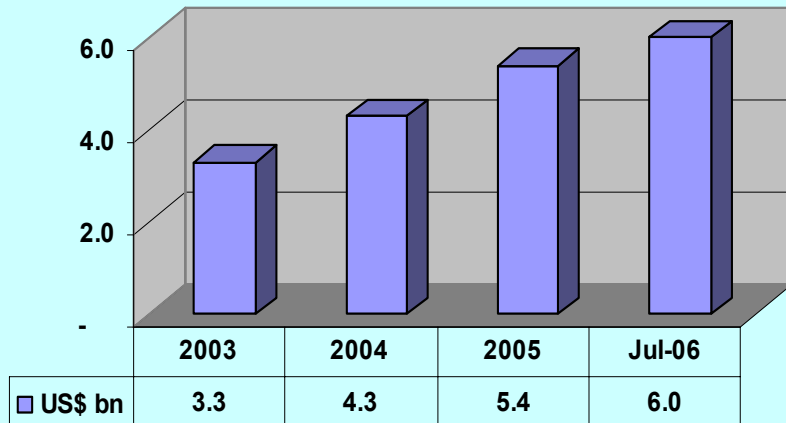
L'expérience internationale **3**

Cas d'étude 1 – Ecuador

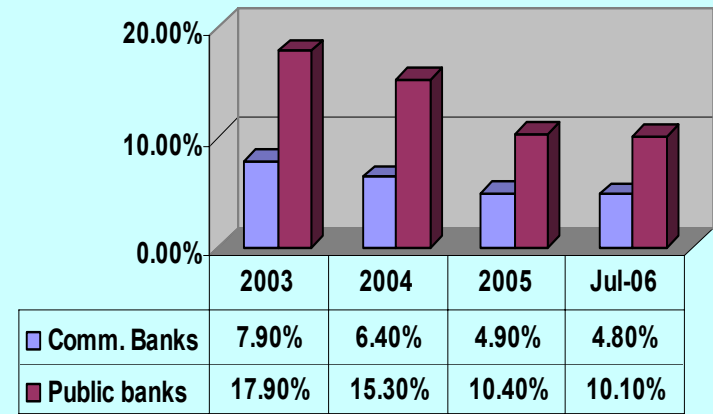
les résultats après la création des Credit Bureaux



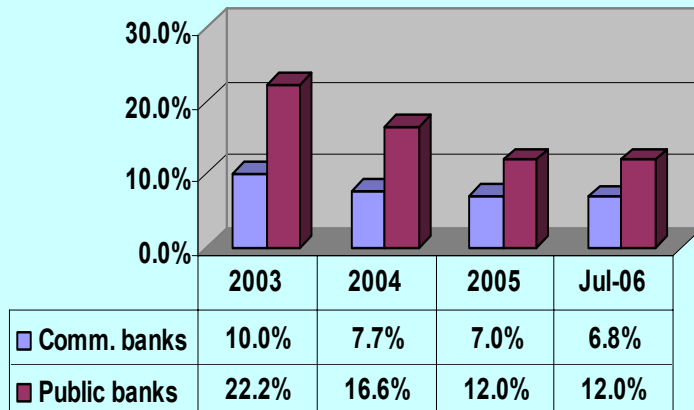
Banks gross portfolio growth



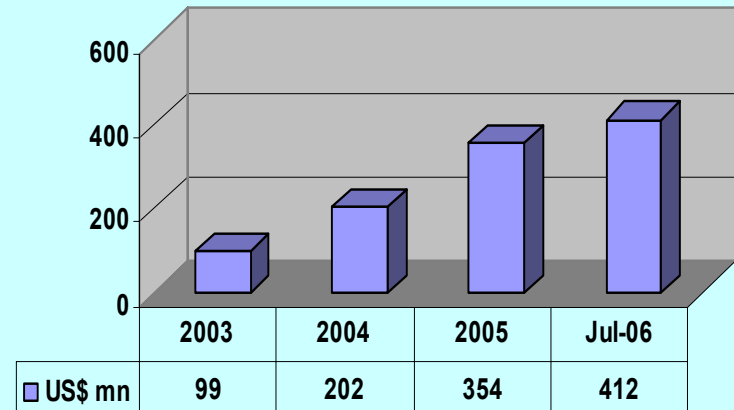
Bad debt decrease year on year



Provisions decrease as a % of gross portfolio



Banks' microcredit portfolio growth



Cas d'étude 2: Etats Unis



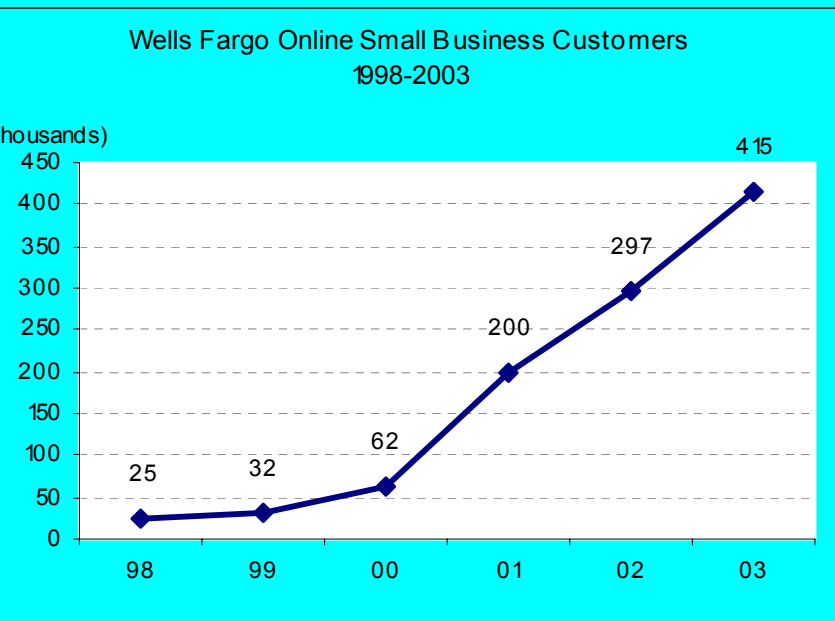
Crédit aux PME avec des données sur le crédit détail

En 1994 la Banque Wells Fargo démarre Business Direct (division crédit a la PME)

- Profil du client moyen: ventes annuelles US\$ 325.000 par an; < de 5 employés
- Prêt moyen US\$15.000 - Prêt maximum: US\$ 100.000
- Portefeuille: en 1999 était US\$ 9.9 milliard; a en 2003 US\$ 15 milliard
- En 2002 WF était le créancier numéro pour le crédit a la PME dans les Etats Unis

Acteurs du succès?

- Demandes de crédit acceptées par Internet, téléphone, courrier, (ou agences aussi)
- Pas de déclarations d'impôt ou déclarations de revenus
- Garantie pas nécessaire: environ 94% des prêts sont sans garantie



cr
es
an
p
m
el
s
a
cé
os

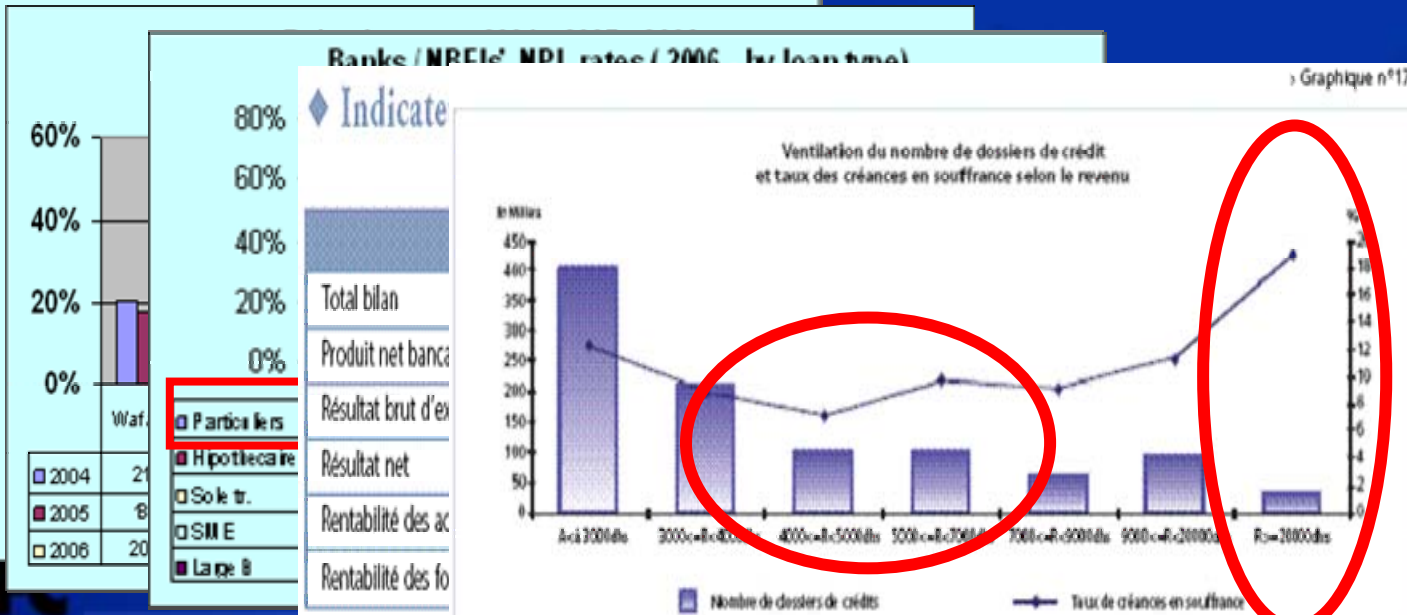
Cas d'étude 3 – Maroc

Le problème



- Le crédit était peu, limité, et surtout garanti
- Le nombre de clients rejetés très haut
- Malgré tout les créances accrochées exorbitantes, notamment pour le crédit détail
- Profitabilité très faible, et tout le système vulnérable
- Le client plus riche / affluent sont de faux positifs
- Tandis que les meilleurs clients (avec un revenu moyen) étaient pénalisés et ignorés

Un système clairement à revoir



Cas d'étude 3 – Maroc

La solution



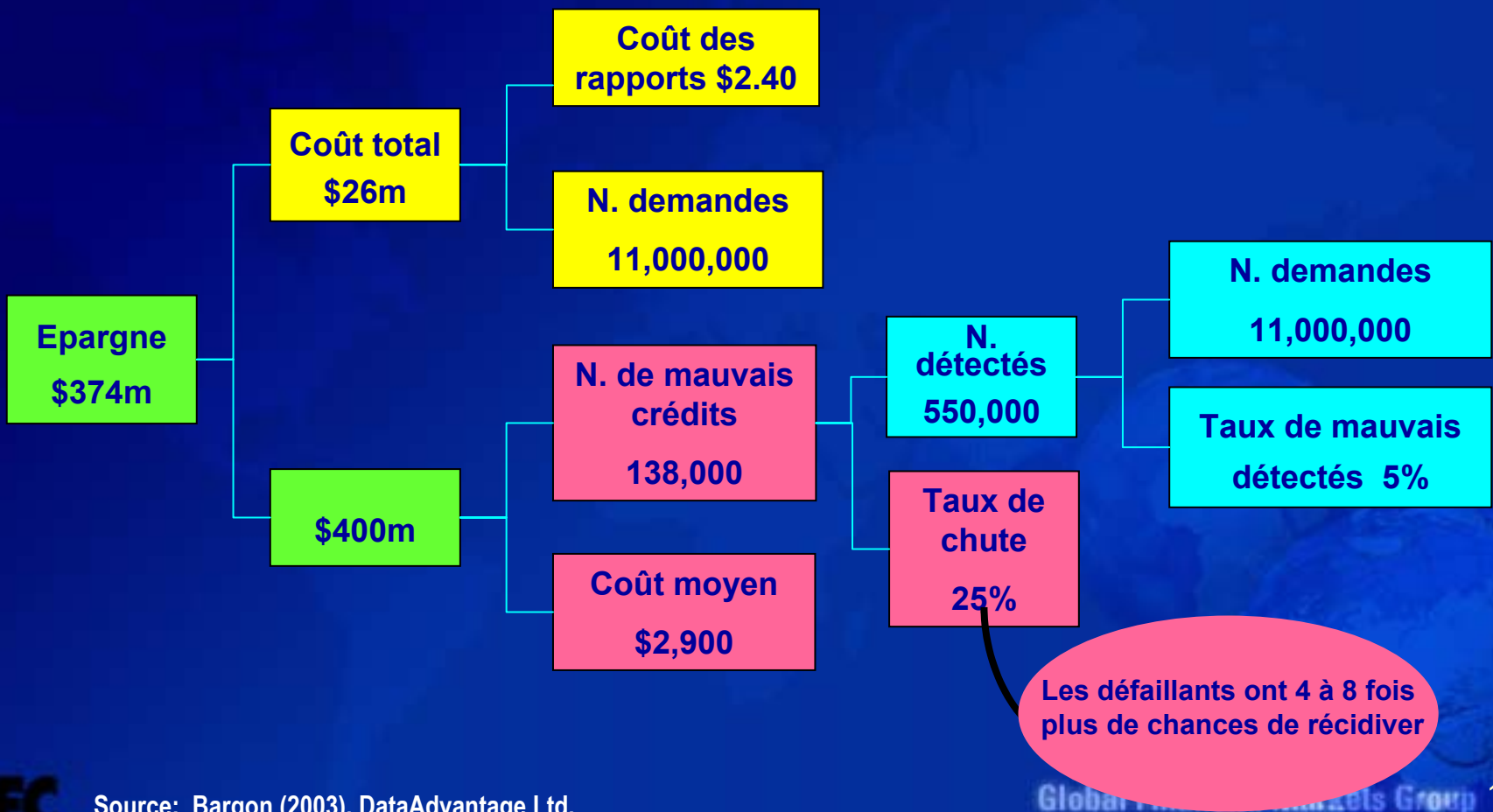
CB établis grâce aux efforts de la banque Central (BAM)

1. Chaque mois, toutes les entités régulées partagent obligatoirement avec BAM tous les données concernant tous les prêts (et sans autorisation du consommateurs)
2. BAM consolide, met a jour, fournit la même base de données complète a tous les CBs privées
3. Entités non-réglées autorisées a partager données avec CBs (avec autorisation client)
4. Toutes les entités obligées a consulter un CB avant de donner crédit
5. Quand le premier CB sera opératif les ent. fin. ne pourront plus consulter la Central de BAM
6. Données historiques: 5 ans
7. BAM pourra accéder tous le CBs pour de raisons de supervision ou contrôle du risque
8. Normes et un Code de Conduit imposés a travers d'une simple réglementation de BAM
9. BAM est la seule qui peut autoriser la licence pour des nouveaux CBs
10. BAM est la seule autorité de supervision pour tous le CB opératifs.



Case d'étude 4: le crédit bureau Australien et les créances accrochées

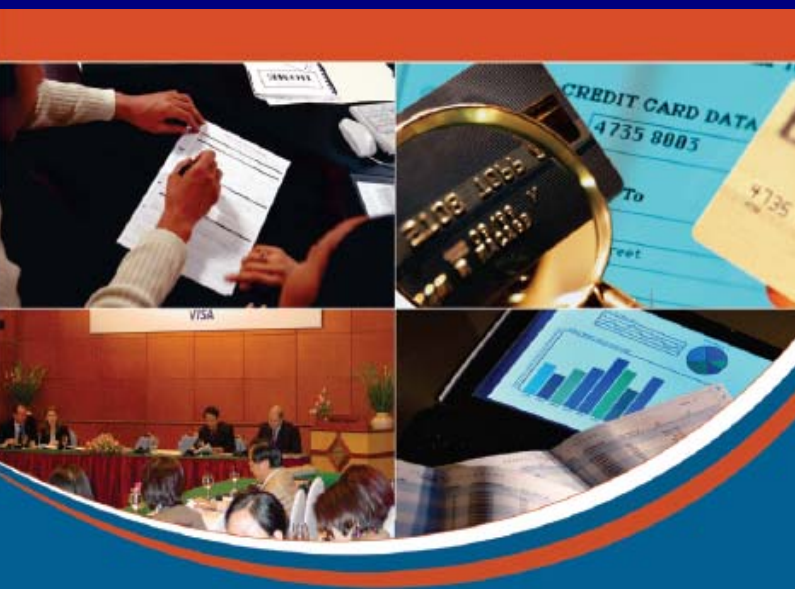
• Le credit bureau à permis la baisse de 374 m US\$ des créances en souffrance



Developper un system d'informations efficace?

Quelques conseils...

System ouvert	Access permis aux entités régulées et non; entités financières et non,
Licence	Réquisits financiers, expérience international, gouvernance, sécurité données, systèmes, service
Supervision	Autorité ad-hoc pour donner licences, réglementer, sanctionner CB, et protéger I consommateurs
Autorisation client	Informé, ouvert, libre, limité. Pour <u>partager</u> les données ou tout simplement pour <u>consulter</u> le CB.
Données légitimes	Définir les données légitimes et interdites
Fin légitime	<i>Permissible purpose</i> - But pour l' utilisations des données défini et limité. Evite violations fraudes
Droits du client	De voir / disputer /corriger les données sans frais, avec procédures définies responsabilités clair
Durée historique	Normalement 5 ans. Pour ne pas dégrader la qualité du CB mais pour donner un 2ème chance
Données publiques	Access ample / gratuit du CB a tous le registres: (civil, électeurs, garanties, téléphones, utilitaires
. Code de Conduit	Signée par tous les utilisateurs du CB (qualité des donnes, actualisation mensuelle, réciprocité,
. Choix cadre légal	Règlement de la Banque Central; législation; autorisation client + Code de Conduit



Credit Bureau Knowledge Guide

 **International
Finance Corporation**
World Bank Group

Thank you!

Oscar Madeddu
omadeddu@ifc.org

Available at:

[http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/FI-CB-KnowledgeGuide/\\$FILE/FI-CB-KnowledgeGuide.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/AttachmentsByTitle/FI-CB-KnowledgeGuide/$FILE/FI-CB-KnowledgeGuide.pdf)