



Prévoir la défaillance de crédit : l'ambition du scoring

Jeanne Lazarus

► To cite this version:

Jeanne Lazarus. Prévoir la défaillance de crédit : l'ambition du scoring. *Raisons politiques*, 2012, 48, pp.103-118. 10.3917/rai.048.0103 . hal-01522827

HAL Id: hal-01522827

<https://sciencespo.hal.science/hal-01522827>

Submitted on 15 May 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

JEANNE LAZARUS

Prévoir la défaillance de crédit : l'ambition du *scoring*

S I LES PRATIQUES ÉCONOMIQUES intègrent presque toujours le calcul, la prévision et donc le temps, il en est une qui pour certains auteurs est au fondement du lien social et qui a une dimension profondément temporelle : le crédit¹. Celui-ci a une actualité universitaire dense et internationale². Nous voudrions l'aborder ici à travers la question de la prédiction, et nous intéresser ainsi au moment de l'octroi de crédit, pour comprendre le rapport et les influences réciproques entre la conception du futur des prêteurs et les techniques d'octroi de crédit, en particulier l'une d'elles, le *scoring*.

Le *credit scoring* consiste à donner une note aux demandeurs de crédit (un *score* en anglais) censée rendre compte du niveau de risque qu'ils font courir au prêteur. Pour établir cette note, les

-
1. Cet article n'aurait pas été possible sans les discussions que je mène avec Martha Poon depuis de nombreuses années, je l'en remercie. Je remercie également Luc Boltanski, Céline Baud, Thomas Angeletti et Arnaud Esquerre pour leurs réactions à la présentation d'une première version de cet article.
 2. Historiens, anthropologues, économistes et sociologues ont un regain d'intérêt pour le crédit depuis une dizaine d'années. Plusieurs numéros de revue y ont été consacrés récemment en France : « Vivre et faire vivre à crédit », *Sociétés contemporaines*, n° 76, 2009 ; « L'identification économique », *Genèses*, n° 79, 2010 ; « Consommer à crédit en Europe au 20^e siècle », *Entreprises et histoire*, n° 59, 2010 ; « Crédit à la consommation. Une histoire qui dure », *Revue française de socio-économie*, n° 9, 2012. En anglais, le n° 85 de la *Business History Review* en 2011 a été consacré au crédit à la consommation. De nombreux articles ont par ailleurs été écrits dans des revues anglophones, notamment autour de la crise des subprimes.

prêteurs doivent posséder des informations sur le demandeur et des données sur les emprunteurs antérieurs à partir desquelles ils auront déterminé statistiquement le lien entre les caractéristiques des personnes et leur niveau de risque. Trois temporalités coexistent dans un score : le futur, puisque ce qui est noté est la probabilité que le prêt soit remboursé ; le passé puisque la note est établie en fonction des emprunteurs précédents, mais aussi à partir du comportement et de la vie passée du demandeur ; et le présent, le moment de l'octroi du crédit, lorsque le prêteur accepte ou refuse de prêter et décide des conditions du prêt.

Le score d'une personne est individuel, mais il ne prédit rien quant à la survenue du non-remboursement chez une personne donnée. Le prêteur anticipe qu'une certaine part de ses emprunteurs ne rembourseront pas et en fonction de cette part fixe un taux d'intérêt qui couvrira les pertes³. Le non-remboursement, qui sera ressenti comme un événement par un emprunteur éventuellement défaillant (et qui aura des conséquences comme la perte de sa maison, des frais divers, des ennuis judiciaires, etc.), n'en sera pas un pour la banque, puisqu'elle aura anticipé une partie de pertes. Une des entreprises de la finance est de rendre les biens et les richesses liquides, c'est-à-dire de les sortir de leur fixité, de leur ancrage local, des liens qu'ils peuvent avoir avec des individus, éventuellement des réglementations qui peuvent limiter la rapidité de leur circulation⁴. Le score a une grande capacité à fluidifier le marché car il représente une information synthétique qui permet à tous les acteurs d'avoir une connaissance homogène et standardisée de la valeur d'une créance. Encore faut-il qu'il circule, et ici la comparaison entre la France et les États-Unis est intéressante car en France il est interne aux banques alors qu'il est public et achetable aux États-Unis.

3. Joseph E. Stiglitz et Andrew Murray Weiss, « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*, vol. 71, n° 3, 1981, ont montré les limites du contrôle du risque du crédit par le prix : au-delà d'un certain niveau de risque anticipé, le taux d'intérêt est trop élevé, fera fuir les « bons risques » et attirera les mauvais risques, par un phénomène de sélection adverse.

4. Bruce G. Carruthers et Arthur L. Stinchcombe, « The Social Structure of Liquidity : Flexibility, Markets, and States », *Theory and Society*, n° 28, 1999, p. 353-382 ; Kevin Fox Gotham, « Creating Liquidity Out of Spatial Fixity : The Secondary Circuit of Capital and the Restructuring of the US Housing Finance System », in Manuel B. Aalbers, *Subprime Cities : The Political Economy of Mortgage Markets*, New York, Blackwell, 2012, p. 25-52.

Si les anthropologues et les historiens ont décrit des formes de crédit idiosyncrasiques et enracinées dans des structures sociales⁵, le développement du crédit de masse et ses extensions dans les produits dérivés vendus sur les marchés financiers ont considérablement transformé les façons de calculer les risques. Mais au-delà des techniques de mesure c'est l'utilisation même des formes de prédictions et de prévisions du futur qui a été transformée.

Nous nous appuyerons sur la distinction opérée par Luc Boltanski dans *De la Critique*⁶, entre la réalité et le monde. La réalité est ce qui est mis en ordre et qui « paraît se tenir », le monde est « ce qui arrive ». Les institutions font en sorte de créer et maintenir la réalité, en se méfiant sans cesse de l'irruption possible du « monde ». Ces deux notions font écho à l'opposition de Frank Knight⁷ entre le risque et l'incertitude. Knight s'intéressant aux statistiques – en particulier celles utilisées par les assurances et par les prêteurs, qui doivent sous peine de faire faillite, calculer précisément les risques financiers qu'ils engagent – a montré qu'il existe deux types d'événements futurs : certains sont probabilisables et peuvent servir de base à des calculs financiers (le taux de mortalité par âge), c'est le risque ; tandis que d'autres ne le sont pas, et ne peuvent être anticipés que par des spécialistes (des tremblements de terre, une épidémie soudaine, etc.), c'est l'incertitude. Le savoir-faire des entreprises gagnant leur vie sur l'anticipation du futur est de transformer l'incertitude en risque, c'est-à-dire de trouver des moyens de faire des probabilités mathématiques sur des événements qui paraissaient jusque là relever du hasard. Depuis le 19^e siècle de plus en plus d'éléments incertains sont entrés dans le domaine du risque et sont devenus potentiellement assurables ou objets de paris spéculatifs. Ainsi, la « réalité » de Boltanski est le risque de Knight, le « monde » est l'incertitude.

Dans *Énigmes et complots*, à travers l'analyse des romans policiers, donc de la menace de l'incertitude, Luc Boltanski montre le travail des États modernes pour stabiliser la « réalité » et expulser le « monde »⁸. Le dispositif que nous allons étudier se trouve au cœur de ces questions. Nous voudrions réfléchir au

5. Voir notamment Laurence Fontaine, *L'Économie morale*, Paris, Gallimard, 2008.

6. Luc Boltanski, *De la critique*, Paris, Gallimard, 2009.

7. Frank Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston, Houghton Mifflin, 1921.

8. L. Boltanski, *Énigmes et complots : Une enquête à propos d'enquêtes*, Paris, Gallimard, 2012.

type de réalité qu'ambitionne de créer le *scoring*, et en particulier, au décalage entre la sensation de l'événement, du « monde », de sa corporéité, par les emprunteurs (voire par les salariés bancaires qui sont en contact avec eux) et leur neutralisation dans les instruments financiers et par la liquidité, qui détache de l'expérience individuelle.

En comparant la façon dont les techniques statistiques d'évaluation du risque sont utilisées en France et aux États-Unis, et le type de marché du crédit qui en résulte, nous montrerons que l'actualisation d'un risque dans une note a pour conséquence de transformer ce qui pourrait dans un premier temps se présenter comme un événement – le non remboursement d'un crédit inscrit dans l'histoire particulière d'un emprunteur – en un élément de la réalité, comme si le temps pouvait être supprimé, et qu'il était possible de négliger « ce qui arrive ».

1. Le *scoring* en France : l'analyse classique des techniques statistiques d'évaluation du risque

Dans la France contemporaine, tout crédit à la consommation demandé à une banque ou à un établissement de crédit est évalué par un score. Le plus souvent celui-ci est ternaire : vert, orange ou rouge et indique donc si les clients sont acceptés, rejetés ou si leur cas nécessite une investigation supplémentaire ou le recours à la décision d'un supérieur. Dans les établissements spécialisés de crédit, des scores numériques notent le comportement des clients : un nouveau client a une note basse, plus il emprunte et rembourse bien, plus sa note monte, ce qui lui ouvre la possibilité d'emprunter à nouveau. Le client n'est pas au courant de ce score, mais reçoit alors des offres de crédits supplémentaires ou des réponses positives à de nouvelles demandes. En revanche, le score peut diminuer dans deux cas : des problèmes de remboursement et des demandes répétées – signes de difficultés.

Dans les deux cas, les scores ne sont pas connus des clients et sont des outils internes aux banques. Ils séparent les clients entre ceux à qui on prête et ceux à qui on refuse le crédit. La barre est fixée par les banques : le *scoring* ne dit pas si une personne va rembourser ou pas, mais le niveau de risque qu'elle représente, il l'attache par exemple au groupe de ceux dont 5 % ne rembourseront

pas, ou bien à celui où 2 % ne rembourseront pas⁹. En fonction des bénéfices qu'ils espèrent en retirer, les prêteurs choisissent ensuite le niveau de risque qu'ils sont prêts à accepter (en général moins de 5 % d'impayés, plutôt autour de 2 ou 3 %). En France, ils sont limités par le taux d'usure, qui les contraint à plafonner leurs taux d'intérêts, donc le prix du crédit, et qui les empêchent donc de prêter à des groupes trop risqués, puisqu'ils ne couvriront pas les pertes par des gains élevés sur les créances effectivement remboursées.

Pour calculer ces scores, les banques utilisent les données qu'elles possèdent sur le client demandeur : données administratives, état civil, données professionnelles, patrimoine, etc. Lorsqu'il est déjà client, son historique de remboursement peut également être pris en compte. Ces scores ne sont pas partagés entre banques ou établissements de crédit. La CNIL l'interdit, et la concurrence entre les établissements ne les pousse de toute façon pas à transmettre ces informations cruciales. Le score est donc privé. C'est d'ailleurs une source de grandes difficultés pour des banques étrangères voulant s'implanter en France : elles n'y disposent ni de scores, ni d'historiques de crédits disponibles publiquement ou achetables. Leur unique solution est d'acquérir des banques entières, comme l'a fait HSBC¹⁰.

Il n'est pas récent que les prêteurs utilisent des grilles standardisées pour décider d'accorder des prêts. Dans leur texte de 1963 sur la compagnie bancaire, Luc Boltanski, Pierre Bourdieu et Jean-Claude Chamboredon montraient un processus de sélection très standardisé¹¹ où la capacité de remboursement était évaluée par une objectivation de la situation professionnelle et sociale des demandeurs. Mais il ne s'agissait pas de *scoring* car les critères d'acceptation n'étaient pas fondés sur des évaluations statistiques des emprunts passés, mais sur des critères mis en place par le prêteur.

L'intégration du *scoring* dans les procédures des banques françaises a progressivement eu lieu à partir des années 1970. En dépouillant la revue *Banque*, revue professionnelle et institutionnelle

9. Hélène Ducourant, « Du crédit à la consommation à la consommation de crédits. Autonomisation d'une activité économique », thèse de doctorat de sociologie, université Lille 1, décembre 2009.

10. La banque de Honk-Kong a racheté le CCF et certaines de ses filiales en 2000.

11. Pierre Bourdieu, Luc Boltanski, Jean-Claude Chamboredon, « La banque et sa clientèle, Éléments d'une sociologie du crédit », t. 1, Centre de sociologie européenne de l'École pratique des hautes études, 1963.

du monde bancaire, la première mention de l'utilisation du *scoring* concerne une étude réalisée en 1971 appliquant des scores de solvabilité à 2 200 clients¹². La question n'est toutefois traitée substantiellement que vers la fin de la décennie : l'informatisation et la multiplication des formes de crédits désormais à la disposition des particuliers (cartes, prêts personnels, crédits à la consommation) ont rendu à la fois nécessaires et possibles les systèmes de notation pour standardiser et accélérer les réponses. Le score permet de passer de la spécialisation à la consolidation¹³ et de répondre rapidement aux demandes de prêts. Toutefois, les auteurs de la revue soulignent que l'appréciation humaine reste fondamentale et que ces notes ne sont que des aides.

Techniquement, le *scoring* suppose de disposer de données sur les anciens prêts, traitées pour prédire les chances de remboursement des prêts futurs. Les banques doivent donc acquérir des « entrepôts de données », qui sont d'énormes machines dans lesquelles l'ensemble des informations sur leurs clients sont concentrées (et qui servent aussi à d'autres services, notamment au marketing), ainsi que des logiciels développés par des sociétés spécialisées, pour faire les scores et les traduire en interfaces dans les ordinateurs des salariés en contact avec les clients. Les plus grandes banques ont été les premières à réaliser ces investissements coûteux. Les dernières à avoir acquis l'outil technique ont attendu l'année 2004. Cette date correspond aux recommandations du comité de Bâle¹⁴, dites Bâle II, qui ont transformé la manière de calculer la part de fonds propres qu'une banque doit mettre de côté en fonction des crédits qu'elle octroie¹⁵. La directive 2006/49/CE du Parlement européen a intégré entièrement Bâle II au droit. De façon très schématique, jusque-là la part de fond propre était un pourcentage des prêts accordés par une banque, en fonction du type de

12. Michel Levasseur, Michel Margaine, Michel Chlosser et Pierre Vernimmen, « Attribution automatisée des crédits à la consommation », *Banque*, juin 1972, n° 308.

13. F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, *op. cit.*

14. Il s'agit d'un forum où se rencontrent les représentants des banques centrales des principales puissances financières mondiales et qui établit des standards prudentiels destinés à assurer la stabilité du système financier international. Ses recommandations sont suivies dans la plupart des pays, à l'exception notable des États-Unis.

15. Céline Baud, « Financialization through Instruments : the Implications of the Reform of the Basel Regulation on Credit Risk », in *Papers of the 7th CMS Conference*, 7th International Critical Management Studies (CMS) Conference, Naples, University of Naples Federico II, 11-13 juillet 2011 et voir également C. Baud, « Le crédit sous Bâle II », thèse de doctorat en gestion, HEC, en cours.

prêts. Désormais, le calcul des fonds propres que doit détenir une banque dépend du risque attribué à l'emprunteur. Si elles n'attribuent pas des scores à tous leurs clients, les banques doivent utiliser un système qui repose sur les estimations des agences de notation qui génère des exigences supérieures de fonds propres.

La façon dont le *scoring* s'est développé en France correspond assez bien à ce qu'ont décrit Andrew Leyshon et Nigel Thrift au Royaume-Uni¹⁶ : un déplacement du lieu de la prise de décision rendu possible par l'accumulation des données sur les clients et désirable aux yeux du management dans une volonté d'homogénéisation des pratiques. Une autre façon de réfléchir à cet outil technique est d'observer, dans la lignée des *lemons* de George A. Akerlof¹⁷, les conditions institutionnelles de possibilité pour qu'un marché fondé sur le score se développe. Bien sûr, il faut des techniques informatiques pour centraliser les données et établir des calculs, mais il faut également avoir stabilisé la « réalité », c'est-à-dire considérer d'une part qu'il est possible de mesurer le futur, d'autre part que cette mesure peut se faire à la lumière de données passées. Le travail d'Alya Guseva sur la Russie est à cet égard très intéressant¹⁸. Elle y étudie le développement du marché des cartes de crédit : la première y a été délivrée en 1989, et en 2009 le pays en comptait 125 millions. Ce développement est d'autant plus spectaculaire que la Russie n'avait pas de tradition de crédit à la consommation, ni de consommation tout court. Les banques ne disposaient d'aucuns historiques de crédit sur lesquels bâtir des scores. Elles ont d'abord distribué ces cartes en passant par l'interconnaissance directe. Dans un deuxième temps, elles les ont proposées aux cadres de grandes entreprises. Ensuite, des *salary projects* ont été mis en œuvre : l'ensemble des salariés, du balayeur au président se voyaient ouvrir un compte et une carte. La dernière étape a été la délivrance de « crédits express » dans les grands magasins, standards et sans système social de coercition. L'auteur montre que les banques ont utilisé la structure et le contrôle social existants pour y développer

16. Andrew Leyshon et Nigel Thrift, « Lists Come Alive. Electronic Systems of Knowledge and the Rise of Credit-Scoring in Retail Banking », *Economy and Society*, vol. 28, août 1999, p. 434-466.

17. George A. Akerlof, « The Market for "Lemons" : Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n° 3, août 1970, p. 488-500.

18. Alya Guseva, « Incertitude et complémentarité : le marché des cartes de crédit en Russie », *Genèses*, n° 79, vol. 2, 2010, p. 74-96.

leur marché. Cette lecture institutionnelle était également celle de Leyshon et Thrift qui soulignaient le lien entre *scoring*, organisation du travail et répartition du pouvoir dans les banques.

Cette approche par les institutions pourrait toutefois laisser penser que le risque de crédit serait déjà là, en attente d'être calculé. Michel Callon et Fabien Muniesa ont au contraire montré que tout calcul implique d'avoir préalablement créé un espace de calculabilité et rendu les objets calculables : « Le calcul commence en établissant des distinctions entre des choses ou des états du monde, puis en imaginant des cours d'action associés à ces choses ou à ces états, pour enfin évaluer les conséquences¹⁹. »

L'histoire des cartes de crédit russes laisse aussi entrevoir que pour créer de la « réalité », les établissements financiers ont dû préalablement tester le « monde » : pour mettre au point un historique de crédit et établir des scores, il a d'abord fallu affronter l'incertitude. C'est d'ailleurs ce qu'avaient fait les premières banques américaines pour diffuser les cartes de crédit. Elles avaient organisé des largages de cartes déjà mises en service dans des milliers de boîtes aux lettres d'Américains pris au hasard²⁰.

Le *scoring* a la prétention d'incorporer toutes les temporalités, c'est-à-dire d'anticiper toutes les modalités de « ce qui arrive », puisque les statistiques ne préjugent pas du non-remboursement de tel ou tel emprunteur, mais de la part des prêteurs qui connaîtront des difficultés, y compris si les conditions institutionnelles pour éviter les escroqueries et les comportements opportunistes sont réunies. Sa forme étatsunienne témoigne de sa capacité à donner le sentiment aux emprunteurs comme aux prêteurs que le monde et les événements peuvent être maîtrisés.

2. Le *scoring* avec le score FICO

Le fonctionnement du marché du crédit aux États-Unis présente de grandes différences avec le marché français. Souvent, les commentateurs comparent les encours de crédit des deux pays, pour décrire les Français comme « frileux » et les Américains comme

19. Michel Callon et Fabien Muniesa, « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseaux*, vol. 6, n° 122, 2003, p. 189-233.

20. Sur ce point, voir Joseph Nocera, *A Piece of the Action : How the Middle Class Joined the Money Class*, New York, Simon Schuster, 1994.

dotés, presque naturellement, d'une « culture du crédit ». Ainsi, en 2010, l'encours moyen de crédit à la consommation par habitant était de 2 410 euros en France contre 5 886 aux États-Unis. Mais si les États-Unis peuvent sembler être le véritable lieu du prêt de masse, cela est moins dû à l'encours de crédit lui-même qu'à la façon dont est organisé le marché et la rencontre entre le prêteur et les emprunteurs potentiels. La comparaison entre les deux pays doit donc porter sur les critères d'octroi de crédit et précisément sur la façon dont le score est utilisé.

Le score FICO

Contrairement à la France, le score de crédit américain n'est pas interne aux banques. Il existe depuis le 19^e siècle des *credit bureaus*, qui se sont développés dans le cadre des crédits aux entreprises avec la mission de collecter des informations sur les emprunteurs éventuels pour les transmettre à leurs partenaires commerciaux. Ces *bureaus* pouvaient être consultés pour savoir si tel ou tel fournisseur avait la réputation de payer correctement ses traites²¹. Aujourd'hui, ils ne collectent plus l'information en se fondant sur l'interconnaissance et la réputation, mais recueillent les données disponibles sur chaque Américain et établissent des *credit reports*, qui contiennent l'ensemble des crédits détenus par une personne, leurs montants, la régularité des remboursements ; toutes les données sur des factures éventuellement impayées, ou des poursuites judiciaires ; enfin le nom de tous ceux qui ont demandé à avoir accès au *credit report* de la personne depuis deux ans. L'accès est autorisé aux éventuels prêteurs (qui peuvent d'ailleurs consulter ces rapports pour envoyer des offres non sollicitées) ; aux employeurs, aux assureurs, aux administrations publiques et à toute personne pouvant justifier d'un *legitimate business need*, tel un bailleur potentiel²².

Ces rapports de crédit constituent la réputation publique d'une personne. En ce sens, ils sont l'actualisation du « crédit » au sens traditionnel du terme – c'est-à-dire de la fiabilité. Dans les « Conseils à jeune marchand » de Benjamin Franklin, que Max

21. Bruce G. Carruthers et Barry Cohen, « Noter le crédit : classification et cognition aux États-Unis », *Genèses*, n° 79, vol. 2, 2010, p. 48-73.

22. C'est ce qu'écrit par exemple la Federal Reserve Bank de San Francisco sur la page de son site présentant ce qu'est un *credit report*.

Weber considère comme l'incarnation de l'esprit du capitalisme²³, le crédit est essentiel, il est au fondement de toute réussite professionnelle : « Songe que les *bons payeurs* sont maîtres de toutes les bourses²⁴. »

Mais les rapports de crédit ne sont pas seulement utilisées pour créer une réputation, ils sont ensuite transformés en un chiffre : le score FICO²⁵. L'entreprise Fair Isaac & Co a été fondée en 1956 par deux mathématiciens, qui se sont spécialisés dans la fabrication de systèmes de *scoring*, c'est-à-dire d'algorithmes mathématiques²⁶. En 1991, Fair Isaac a passé des accords avec les trois principaux *credit bureaus* américains afin d'établir des scores FICO à partir de leurs rapports de crédit. À partir de ce moment-là, explique Martha Poon²⁷, ce chiffre, achetable sur le site de FICO par n'importe qui pour quelques dollars, est devenu la métonymie de la *creditworthiness*²⁸. Le score est un produit marchand, une information qui est vendue par FICO et achetée par ceux qui sont intéressés. C'est une différence fondamentale avec le score français, qui ne circule pas en dehors de l'organisation qui l'a produit, et n'est donc pas un bien marchand.

Le score FICO est entièrement comportemental : il n'intègre ni le niveau de revenu ou la situation professionnelle, ni l'état-civil, l'âge, le statut marital, l'adresse, etc. (toutes choses centrales dans les scores calculés en France). Il est constitué à 35 % de l'historique de paiement ; à 30 % du niveau d'encours ; à 15 % de l'ancienneté de l'historique de crédit ; à 10 % des types de crédit détenus et à 10 % des nouveaux crédits²⁹. Contrairement au système français, il n'y a pas ici de propriétés substantielles attachées aux personnes. Ce sont les performances issues d'épreuves passées ou en cours qui sont mesurées.

23. Max Weber, *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, trad. de l'all. par Isabelle Kalinowski Paris, Champs Flammarion, 2000.

24. *Ibid.*, p. 87.

25. Le score FICO est au cœur de la thèse de Martha Poon, « What Lenders See. A History of the Fair, Isaac scorecard », Dissertation, University of California, San Diego, 2012.

26. Martha Poon, « Scorecards as Devices for Consumer Credit : The Case of Fair, Isaac & Company Incorporated », in Michel Callon, Yuval Million et Fabian Muniesa, *Market devices*, Oxford, Blackwell, 2007, p. 284-306.

27. M. Poon, « From New Deal Institutions to Capital Markets : Commercial Consumer Risk Scores and the Making of Subprime Mortgage Finance », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 34, 2009, p. 654-674.

28. La traduction usuelle est « solvabilité », mais le terme anglais est plus parlant, car il souligne la « valeur » personnelle associée à la mesure du risque.

29. <http://www.myfico.com/CreditEducation/WhatsInYourScore.aspx>.

Ces informations étant publiques, les Américains surveillent et éventuellement agissent sur leur score, comme ils agissaient précédemment sur leur histoire de crédit. Ainsi dans les années 1970 des groupes féministes donnaient des conseils aux femmes pour améliorer leurs *credit reports*, et il existait même des coopératives féministes qui leur octroyaient des prêts afin de créer une base à leur historique de crédit³⁰. Le site de FICO donne lui-même des conseils pour améliorer sa note et fait du score l'équivalent d'un diplôme : il est à la fois le fruit d'un effort, un signal que l'on peut arborer et qui distingue les individus, et un outil pour obtenir certains biens rares.

Initialement mobilisé par les prêteurs comme une information parmi d'autres, il a par la suite pris la première place. Les pratiques d'octroi de crédit en ont été radicalement transformées. Le contrôle par la sélection (acceptation ou refus) a été remplacé par un contrôle par le risque, c'est-à-dire que les scores faibles n'ont plus signifié un refus automatique, mais ont donné lieu à des propositions de crédits aux taux et conditions moins avantageuses³¹ – les taux d'intérêts ne sont pas plafonnés aux États-Unis comme ils le sont en France. Les crédits initialement refusés sont devenus un marché, dit des *subprimes*. Donncha Marron³² souligne que le score est désormais avant tout un outil pour le marketing³³. Déterminer le niveau de risque d'une personne ne sert plus aux banques à décider si oui ou non elles lui prêtent, mais à choisir le service qui lui sera proposé et à anticiper le niveau de profit qu'elles pourront en retirer. Les clients connaissant des retards de paiement ou ne remboursant que très lentement leurs crédits sont alors apparus comme des clients très intéressants puisque très rentables, payant beaucoup d'intérêts et remboursant très peu de capital, ils permettent aux banques de « faire le meilleur avec le pire ». Ceux qui sont désormais qualifiés de *Deadbeats* dit Marron, de poids morts, sont à cette aune les

30. Andrea Ryan, Gunnar Trumbull et Peter Tufano, « A Brief Postwar History of U.S. Consumer Finance », *Business History Review*, n° 85, automne 2011, p. 461-498.

31. M. Poon, « From New Deal Institutions to Capital Markets... », art. cité.

32. Donncha Marron, « Lending by Numbers : Credit Scoring and the Constitution of Risk within American Consumer Credit », *Economy and Society*, vol. 36, n° 1, 2007, p. 103-133.

33. J'ai montré par ailleurs (Jeanne Lazarus, « La bancarisation du crédit », *Entreprises et Histoire*, vol. 2, n° 59, 2010, p. 28-40) que dans les banques françaises les outils statistiques ont initialement été développés dans les départements de risque mais le marketing s'en est ensuite emparé.

clients qui remboursent régulièrement, rapidement et qui négocient des taux avantageux (les clients « primes »).

Le score n'est alors plus tant un outil de prévision du futur qu'un attribut de chaque Américain qui segmente son accès à des produits financiers. Alors qu'il est utilisé en France pour créer de la discontinuité entre les clients acceptés et rejetés, aux États-Unis il crée une continuité et fait de chaque Américain un client potentiel pour les services financiers. Le calcul de profitabilité des banques s'est fondé sur un écrasement temporel : les scores faibles ne sont plus apparus comme des signaux de probabilité de défaillances futures, mais comme des incitations à proposer des produits très rentables, risquant d'ailleurs eux-mêmes d'empirer les situations et de mener plus rapidement à la défaillance, théoriquement intégrée dans le calcul.

L'utilisation du score dans le crédit immobilier

Le chapitre suivant du score FICO a eu des conséquences mondialement célèbres : du crédit à la consommation son usage a été étendu au crédit immobilier. À partir de 1995, Freddie Mac, agence gouvernementale créée en 1970 pour soutenir le développement du marché immobilier américain à travers le rachat de prêts puis leur revente sous forme de titres, a intégré le score FICO pour noter les crédits immobiliers qu'elle rachetait³⁴. Les agences de notation l'ont également pris en compte lors des opérations de titrisation. Les crédits *subprimes*, aux taux d'intérêt très élevés, semblaient fort rentables aux investisseurs et étaient notés AAA (car ayant le label de Freddie Mac ou de l'une de ses sociétés « sœurs », qui jouissaient d'une réputation de grande stabilité et sécurité).

Sans revenir sur les détails des crédits *subprimes*, largement commentés, notons simplement que leur forme même laissait entendre que ni les prêteurs ni les emprunteurs ne les percevaient comme des crédits qui seraient remboursés année après année. Chacun espérait faire jouer l'« effet levier ». C'était en particulier le cas pour les « *interest-only adjustable rate mortgage* (ARM) » étudiés par Paul Langley³⁵. Les deux premières années, ces crédits avaient des taux promotionnels, et les emprunteurs n'avaient à payer que

34. M. Poon, « From New Deal Institutions to Capital Markets... », art. cité.

35. Paul Langley, « Sub-prime Mortgage Lending : a Cultural Economy », *Economy and Society*, vol. 37, n° 4, 2008, p. 469-494.

des intérêts et pas de capital. L'effet levier devait être le suivant : l'emprunteur achetait une maison et pendant deux ans ne remboursait que les intérêts, qui devaient être faibles. Le marché immobilier florissant augmenterait la valeur de son bien et deux ans plus tard, ou bien il se tournerait vers une autre banque à qui il demanderait un nouveau prêt de ce type, gagé sur son bien à la valeur accrue ; ou bien il revendrait la maison, empochant la plus-value et se débarrassant de son prêt arrivé à un stade où il lui aurait été impossible de le rembourser. Ces investissements étaient donc décidés à partir de prévisions rationnelles, bâties sur des analyses de tendance du marché immobilier, et de comportements correspondants à un ethos d'entrepreneur de soi responsable.

Toutefois, rappelle Langley, les souscripteurs d'ARM ont eu une mauvaise surprise en 2005 : pendant les deux premières années, les intérêts ont augmenté beaucoup plus qu'ils ne l'avaient anticipé et les maisons ont perdu de leur valeur, ce qui n'était jamais arrivé depuis la fin de la guerre.

Les firmes ayant mis ces crédits sur les marchés cherchaient elles aussi à produire des effets leviers et à obtenir le taux de profit le plus élevé possible. Mais ce qui nous intéresse ici est de comprendre quel rapport au temps sous-tendait la création de ces crédits immobiliers *subprimes*. Les emprunteurs pensaient disposer de possibilités infinies de refinancement, c'est-à-dire de souscriptions de nouveaux crédits pour combler les précédents, du moins tant que la valeur de leur bien augmentait. Ils ne s'intéressaient alors qu'aux premières années, voire aux premiers mois de l'emprunt. Les prêteurs et les courtiers étaient également focalisés sur le court terme, du fait de la titrisation, qui faisait reposer leur gain sur la revente immédiate des créances et non sur le remboursement au fil des années. S'il a été établi que certains prêteurs ont été à la limite de l'escroquerie³⁶, il faut pourtant prendre au sérieux le fait que la mesure du risque est un pilier de l'activité bancaire. Le récit le plus usuel de la crise des *subprimes* la présente comme le résultat d'erreurs, graves et aux conséquences gigantesques, dans la mesure du risque, qu'elles soient le fait des banques ou des agences de notation. Les recommandations Bâle III de 2010 visent ainsi à corriger ces mesures, en changeant certaines règles comptables et

36. Le journaliste Michael W. Hudson, dans *The Monster*, St Martin's Griffin, 2011, relate les pratiques mensongères, cyniques et parfois illégales des vendeurs de crédits aux plus pauvres.

en intégrant davantage le risque dans le calcul des provisions³⁷. Toutefois, la finance continue de fonctionner autour de l'évaluation de risques, comme si l'incertitude pouvait toujours être transformée en régularité statistique. C'est une façon d'évacuer du raisonnement les événements non probabilisables, et finalement de faire comme si « le monde » ne pouvait venir troubler « la réalité ». Le risque tel qu'il est pensé dans la finance est le risque de la « modernité », qui, pour Olivier Borraz, n'est plus d'actualité : « Il témoignait d'une capacité à anticiper le futur voire, d'une certaine manière, à le contrôler. Aussi le risque était-il intimement lié à la construction d'un État moderne capable d'assurer la sécurité de sa population contre différentes menaces³⁸. » Le risque ici évoqué est celui que l'État-providence endiguait par la collectivité et la solidarité³⁹. Mais, poursuit Olivier Borraz, le terme risque désormais « se confond avec celui d'incertitude, il suggère un avenir menaçant sur lequel nous n'aurions qu'une prise réduite et des capacités d'action limitées⁴⁰ ». Pour les emprunteurs dont la défaillance avait été anticipée par les banques au nom du risque knightien (donc comme une probabilité statistique), c'est bien la deuxième acception du terme qui a été ressentie : un événement aux conséquences très réelles et sur lequel les prises sont très limitées.

Conclusion

Les crédits *subprimes* ont constitué des sources de déstructuration du futur pour leurs détenteurs, pour le monde de la finance et pour les dettes des États. Le cœur du problème réside moins dans une mauvaise anticipation du risque que dans la transformation du rapport au risque des prêteurs : ils n'ont plus cherché à l'éviter, mais à l'incorporer à leurs activités et à le mettre en marché.

Le risque était ainsi vidé de toute signification temporelle, mais également expérientielle : la survenue de défaillances ressenties comme des événements par les individus était présente dans les anticipations des banques, mais en tant qu'éléments de calcul. Pourtant,

37. Notamment par le CVA : *Credit Valuation Adjustment*, qui nécessite de mesurer le risque de défaut des créances détenues.

38. Olivier Borraz, *Les Politiques du risque*, Paris, Presses de Sciences Po, 2008.

39. François Ewald, *L'État-providence*, Paris, Grasset, 1986.

40. *Ibid.*

les personnes connaissant ces défaillances sont traitées dans l'espace public comme ayant rencontré un « accident »⁴¹ et relevant d'un traitement social. Les commentaires les concernant vont de la compassion aux leçons de morale. De chaque côté de l'Atlantique, il est socialement attendu que chaque emprunteur rembourse ses crédits. Les prêteurs eux-mêmes ont des services de recouvrement et mettent en place des procédures fondées sur la personnalisation. Joe Deville montre les efforts des collecteurs pour créer des attachements et de l'affect avec les emprunteurs défaillants⁴².

C'est donc bien une forme d'exploitation au sens marxiste du terme que crée la sélection des emprunteurs par le *scoring* : le risque – dans son sens commun, c'est-à-dire de survenue d'un événement – est entièrement porté par l'emprunteur, qui le paie dans les forts taux d'intérêt qui lui sont imposés ; et surtout dans les conséquences réelles qu'il aura à supporter quand pour les banques ce risque semble (semblait) être entièrement sécurisé. ♦

Jeanne Lazarus est chargée de recherche au CNRS, membre du centre de sociologie des organisations (Sciences-po-CNRS). Ses travaux portent sur les conséquences sociales de la bancarisation et de la financiarisation. Elle a publié *L'Épreuve de l'argent. Une sociologie de la banque et de ses clients* en 2012 aux éditions Calmann-Levy, et co-dirigé en 2009 le numéro 76 de *Sociétés contemporaines*, « Vivre et faire vivre à crédit ».

RÉSUMÉ

Prévoir la défaillance de crédit : l'ambition du *scoring*

Cet article compare les techniques d'octroi de crédit française et étatsunienne à travers l'utilisation du *scoring*, technique statistique mesurant le risque de non remboursement. Les scores français sont multiples et internes aux banques alors que le score étatsunien est unique et public, il est donc à l'origine d'un marché qui n'existe pas en France. Se fondant sur la distinction entre « monde » et

41. Les commissions de surendettement françaises considèrent que le surendettement est « passif » si les personnes ont connu un « accident de la vie » : divorce, chômage, maladie.

42. Joe Deville, « Regenerating Market Attachments », *Journal of Cultural Economy*, vol. 5, n° 4, 2012, p. 423-439.

« réalité » établie par Luc Boltanski, nous y montrons que le *scoring*, en particulier dans sa forme étatsunienne, incorpore les temporalités passées, présentes et futures, et est une tentative de supprimer l'événement et faire disparaître l'expérience ressentie par les emprunteurs défaillants, ou non.

The Credit Scoring Ambition : Forecasting Credit Failures

This article compares French and US ways of granting a credit, and focuses specifically on the different uses of credit scoring. Whereas in France, many in-house scores exist, there is only one single score in the US, which is public. This difference has huge consequences in the organization of the credit market in the two countries. Our demonstration is based on the distinction established by Luc Boltanski between "world" and "reality". We show that credit scoring, specially the US one includes the past, present and future. It eventually aims to suppress the possibility of any event and dissolve all felt experience of the borrowers.