

## L'assurance-crédit

Rémi Moreau

Volume 59, Number 2, 1991

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104840ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104840ar>

[See table of contents](#)

### Publisher(s)

HEC Montréal

### ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

### Cite this document

Moreau, R. (1991). L'assurance-crédit. *Assurances*, 59(2), 257–264.  
<https://doi.org/10.7202/1104840ar>

## Garanties particulières

par

Rémi Moreau

### XXX. L'assurance-crédit

La période d'incertitude économique qui prévaut actuellement n'est certes pas étrangère à une brève réflexion sur l'opportunité d'assurer les comptes recevables des entreprises. D'ordinaire, celles-ci n'hésitent pas à se prémunir contre les sinistres affectant les biens physiques, les pertes d'exploitation par suite de l'endommagement des biens assurés, ainsi que les conséquences de la responsabilité civile; peu d'entreprises, toutefois, songent à protéger leur patrimoine financier ou leurs créances.

257

Selon certains spécialistes en finance, les comptes non payés viennent en troisième place parmi les causes de faillite d'une entreprise.

Avant d'aborder cette assurance, il importe d'abord d'établir une distinction entre l'assurance des comptes à recevoir et l'assurance-crédit. L'assurance des comptes à recevoir n'est pas une assurance protégeant le crédit : son unique but est de couvrir les frais rendus nécessaires par suite d'un risque d'incendie, par exemple, pour reconstituer les comptes perdus ou détruits. L'assurance-crédit va plus loin : elle vise le non-paiement d'une créance par le client canadien. Le risque de non-paiement par des étrangers, lorsque l'entreprise opère à l'extérieur des frontières, est également un risque assurable si la cause du non-paiement est reliée aux actes d'un gouvernement étranger qui pourraient empêcher le paiement de créances, restreindre le transfert de fonds, annuler des permis, etc. Le risque de guerre, toutefois, peut être exclu dans certaines polices.

L'assurance-crédit n'est acceptée par l'assureur qu'à certaines conditions, lesquelles sont établies dans un questionnaire ou une proposition contenant les éléments suivants :

- Nature des opérations de l'assuré;
- Listes des clients domestiques et étrangers;

- Renseignements concernant la solvabilité des clients;
- Durée des relations d'affaires avec chaque client, en nombre d'années;
- Nature du contrat passé entre l'assuré et le client;
- Date du contrat;
- Connaissance de la ponctualité des paiements par l'assuré.

258

Cette proposition forme la base de la police à être émise éventuellement : la proposition et la police forment un tout indissociable.

La police pourra varier d'un assureur à l'autre. Généralement, le but de la garantie est de couvrir 100 pour cent ou un pourcentage moindre de la perte que l'assuré pourrait subir du fait de l'insolvabilité d'un ou de plusieurs clients, dans le cadre d'opérations commerciales à crédit. L'assuré s'engage à assumer, si tel est le cas, le pourcentage non garanti par l'assureur.

L'un des éléments les plus significatifs est la définition du mot «insolvabilité» que l'on pourra retrouver dans la police. Une difficulté financière passagère, par exemple, peut-elle donner ouverture à l'assurance ? Non. Généralement, l'insolvabilité est reliée directement à une faillite ou à une liquidation judiciaire, en termes d'enclenchement de la garantie.

Quelles sont les obligations de l'assuré en cours de contrat ? L'assuré doit fournir mensuellement à l'assureur la valeur totale des biens ou des services facturés au cours du mois précédent, de même que toute autre information dont les parties sont convenues entre elles. Il doit aussi déclarer à l'assureur, aussitôt qu'il en a connaissance, tout non-paiement dès l'échéance, tout crédit accordé à l'un quelconque de ses clients assurés et, d'une façon générale, tout événement porté à sa connaissance et susceptible d'affecter gravement les risques assurés. L'assuré doit également se comporter de façon prudente au regard des créances, comme s'il n'était pas assuré, et notamment cesser les livraisons à un client dont le crédit est mauvais, et il devra prendre les mesures qui s'imposent en vue de protéger les intérêts et les droits de l'assureur.

Enfin, s'il apprend qu'un client a fait faillite ou a été déclaré insolvable, l'assuré doit en informer l'assureur dans les meilleurs délais.

La police pourra être explicite sur d'autres aspects, dont :

- a) l'établissement de la perte pour chaque créance assurée et le calcul des indemnités dues;
- b) l'établissement de la prime déterminée en fonction à la fois des créances assurées et d'autres facteurs (méthodes de gestion du crédit, sinistres antérieurs, etc.);
- c) l'application de la police, qui, en cas de renouvellement, est celle au cours de laquelle la première prime afférente à cette créance aura été perçue.

259

Au titre des principales exclusions, nous notons :

- a) la guerre;
- b) les insurrections;
- c) les émeutes;
- d) les pénalités ou dommages punitifs;
- e) les intérêts dus, sous réserve de certaines exceptions.

La police est écrite sur une base annuelle. L'assuré peut résilier la police en tout temps. L'assureur ne pourra le faire, moyennant préavis, qu'à certaines conditions.

Peu d'assureurs sont intéressés, à notre connaissance, à assurer les risques financiers. Le marché britannique semble être le plus ouvert actuellement, dont Lloyd's (London) et Trade Indemnity. D'ailleurs, cette dernière société britannique, qui possède une succursale canadienne, se spécialise dans l'assurance-crédit depuis plus de soixante-dix ans. Son volume de primes se situe à 200 millions de dollars environ. La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), qui relève du gouvernement fédéral, peut assurer également les risques de crédit à l'étranger.

Nous avons lu avec intérêt l'article sur l'assurance-crédit intitulé «Protection des créances», paru dans *CGA Magazine* au

mois de novembre 1990 et signé par M. Art Parks <sup>1</sup>. L'auteur y signale les avantages suivants de l'assurance-crédit :

- «• **Protection des encaisses.** Si le client ne paie pas, l'assureur le fera conformément aux paramètres du contrat, ce qui aide à prévenir les interruptions inattendues de rentrées de fonds;
- «• **Consolidation à court terme du bilan.** Il n'est pas nécessaire de constituer une réserve importante, car l'assurance protège le fonds de roulement investi dans les créances contre les pertes connexes;
- «• **Protection des résultats.** Les bénéfices gagnés ne seront pas minés par les pertes sur crédit;
- «• **Amélioration des atouts dans les négociations.** L'assurance-crédit peut renforcer la position d'une entreprise lors de la négociation d'une ligne de crédit bancaire ou de crédit auprès des fournisseurs;
- «• **Analyse mondiale du crédit.** L'assureur devient membre de l'équipe de gestion du crédit et surveille continuellement l'information sur le crédit des clients importants à l'échelon mondial de manière à offrir rapidement des analyses des clients et des analyses géopolitiques qui maximiseront l'efficacité de la gestion interne du crédit.»

Dans un autre article, paru dans *L'Argus* du 20 juin 1980, sous la plume de M. Daher, l'auteur fait l'historique de l'assurance-crédit, puis définit les trois aspects du crédit (crédit financier, crédit d'équipement et crédit à la consommation) et conclut sur la finalité du contrat d'assurance-crédit : d'une part, garantir le risque et, d'autre part, sélectionner la clientèle de l'assuré.

Le nombre croissant de faillites enregistrées au Canada annonce peut-être la perspective d'une croissance de l'assurance-

---

<sup>1</sup>C.G.A., vice-président aux Finances et à l'Administration de la succursale canadienne de Trade Indemnity plc.

crédit, comme c'est le cas en Grande-Bretagne, selon le *Financial Times* du 18 septembre 1990, dont voici le compte rendu préparé par *Experiodica/Suisse de Réassurances* (Juin 1990) :

«Face à l'accroissement du risque commercial, les indemnités augmentent tout comme la demande de garantie financière des crédits fournisseur. Avec une part portant en gros sur 70 % du marché, la Trade Indemnity constitue le principal prestataire sur le marché britannique de l'assurance Crédit, dont le volume de primes se situe approximativement entre 110 et 120 millions de livres (187 à 204 millions de dollars). La police standard se fonde sur le principe de la couverture du chiffre d'affaires global. Selon le degré de solvabilité du débiteur les taux de primes appliqués se situent entre 0,1 % et 0,6 % du chiffre d'affaires garanti. Celui-ci s'inscrit entre 5 à 10 millions de livres (8,5 à 17 millions de dollars) pour le preneur d'assurance type de Trade Indemnity. Ce produit est relativement cher en raison du coût élevé de l'analyse du risque de crédit. Depuis le début des années 80, les entreprises dont le chiffre d'affaires atteint une certaine importance, se voient offrir de plus en plus souvent des couvertures similaires aux couvertures en excédent de sinistres à la fois plus souples et moins onéreuses, proposées au départ par des compagnies étrangères. La condition sine qua non d'une évolution favorable de cette forme de garantie est la gestion efficace des débiteurs par le preneur d'assurance.»

261

En terminant, nous ne désirons pas passer sous silence l'excellente analyse publiée dans *Sigma* (n° 7, 1990) intitulée «Risque politique et assurance-crédit à l'exportation», dont voici la synthèse précédant l'étude.

«Mise sur pied du grand marché européen de 1992, bouleversements politiques dans les pays de l'Est, crise du golfe Persique : l'économie n'en finit pas de voir ses structure éclater ou se transformer. Dans ce contexte, le risque politique, risque lié aux opérations de commerce extérieur, est redevenu, pour

l'industrie de l'assurance, un sujet d'intérêt de premier ordre. Dans notre étude, nous tenterons d'analyser la notion actuelle du risque politique, telle qu'elle est perçue dans l'assurance-crédit à l'exportation.

«L'industrie de l'assurance se trouve confrontée à une mutation des valeurs. L'idée que l'activité économique devait être libérée de toute entrave inutile a gagné de plus en plus d'adeptes dans le monde. La concurrence a servi de point de départ à la réalisation de cet objectif. Il s'agissait de rendre aux prix leur rôle de répartiteur des moyens financiers.

«L'intégration croissante de l'économie mondiale, la création d'espaces économiques et la globalisation des marchés financiers ont conduit à une expansion remarquable du commerce international. La diminution des coûts de transfert a également agi dans ce sens. La réduction progressive des subventions au commerce extérieur et de la distorsion des flux commerciaux internationaux a élargi la marge de manoeuvre du secteur privé. Parallèlement, les risques liés au commerce international ont pu être transférés en plus grand nombre à l'assurance privée. De nouveaux potentiels économiques ont été créés, notamment pour l'assurance privée des crédits à l'exportation à court terme. Cependant, pour des raisons de technique d'assurance (assurabilité insuffisante), il n'est souvent pas possible d'exploiter à fond ces potentiels. En dépit de ces nouvelles perspectives, force est de constater que l'assurance privée couvrant les crédits à l'exportation a enregistré un sévère recul dans la première moitié des années 80.

«La crise de l'endettement a renforcé la position de l'assurance publique des crédits à l'exportation, à la fois dans le domaine de la couverture du risque politique et de la garantie des échanges commerciaux entre pays industrialisés et pays en voie de



développement endettés. De 1981 à 1989, la part du flux net des moyens financiers publics à destination des pays en voie de développement est passée de 33 % à 60 %, alors que celle des moyens d'origine privée a chuté de 54 % à 37 %. Entre 1982 et 1987, le déplacement des courants commerciaux au profit des pays industrialisés a entraîné une réduction de la part qu'occupent, dans les exportations mondiales, les affaires couvertes par les institutions publiques d'assurance-crédit à l'exportation, qui est passée de 12 % à 8,7 %. En pleine expansion, les échanges entre pays industrialisés ont vu, dans la deuxième moitié des années 80, un essor important de l'assurance privée couvrant les crédits à l'exportation.

263

«À l'aube des années 90, l'assurance-crédit à l'exportation se trouve placée en face de grands défis. La libéralisation accompagnant la mise sur pied du marché européen constitue une mutation dans l'évolution future de la branche. Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 1990, les risques de crédit sont soumis au principe du contrôle dans le pays du siège, condition essentielle de la réalisation de la concurrence en matière de tarifs et de produits dans la CEE. Le renforcement de la concurrence affectera aussi le rôle des assureurs publics des crédits à l'exportation, qui, jusqu'ici, ne sont pas concernés par les mesures de libéralisation. En effet, au fur et à mesure de la progression de l'intégration européenne, les assureurs publics devront s'attendre à une concurrence accrue de la part des assureurs privés, en particulier dans le secteur des crédits à court terme. Les décisions prises à l'issue de l'actuelle ronde de négociations du GATT devraient constituer un défi tout aussi important. Enfin, les développements ultérieurs en Europe de l'Est poseront des problèmes particuliers aux assureurs des crédits à l'exportation.

«Selon une opinion très répandue, le réajustement des rapports de forces économiques et politiques



---

auquel nous assistons actuellement s'accompagne d'une augmentation du risque politique. Les années quatre-vingt ont été caractérisées par des interventions, tant politiques qu'économiques, destinées à influencer l'activité économique. De nombreux aspects de ces interventions publiques dans le processus économique entrent dans la définition du risque politique.

264

«Conséquence de la mondialisation des échanges commerciaux, le risque politique a revêtu, ces vingt dernières années, une importance croissante pour l'industrie de l'assurance. Toutefois, aucune branche n'est autant concernée par le risque politique que l'assurance des crédits à l'exportation. L'actuelle crise du golfe Persique est un nouveau défi adressé à l'assurance-crédit à l'exportation, notamment à l'assurance du risque politique, étant donné que l'embargo commercial quasi mondial dressé contre l'Iraq semble donner à ce risque une nouvelle dimension.» [Extrait du Sigma de la Compagnie Suisse de Réassurances.]