Document généré le 15 juil. 2025 16:22

Assurances

Assurances

L'assurance-crédit

Richard Brunet

Volume 50, numéro 3, 1982

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1104179ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1104179ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)
2817-3465 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

Brunet, R. (1982). L'assurance-crédit. *Assurances*, *50*(3), 250–256. https://doi.org/10.7202/1104179ar

Résumé de l'article

Credit insurance is the speciality of a few insurers, mostly American. We are therefore pleased to receive this text by Mr. Richard Brunet, which explains the subject in some detail. It is rather strange that credit insurance is little known in Canada, in spite of several large losses. This is perhaps because the coverage is rather complicated, or perhaps because the insured does not always want to provide the detailed information required by underwriters, or possibly the exclusions are considered to be unacceptable. At any rate, at a time when bankruptcies are numerous and costly, Mr. Brunet's study will make the reader aware of the exact nature of the coverage.

Tous droits réservés © Université Laval, 1982

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

L'assurance-crédit

par

RICHARD BRUNET[1]

Credit insurance is the speciality of a few insurers, mostly American. We are therefore pleased to receive this text by Mr. Richard Brunet, which explains the subject in some detail.

It is rather strange that credit insurance is little known in Canada, in spite of several large losses. This is perhaps because the coverage is rather complicated, or perhaps because the insured does not always want to provide the detailed information required by underwriters, or possibly the exclusions are considered to be unacceptable. At any rate, at a time when bankruptcies are numerous and costly, Mr. Brunet's study will make the reader aware of the exact nature of the coverage.

~

Le présent texte a pour objet de donner un aperçu des objets et avantages ainsi que du fonctionnement des polices d'assurance-crédit émises pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises.

À l'heure actuelle, le commerce sans crédit est chose impensable pour l'industriel ou le commerçant.

Pour résister à la concurrence, même dans les périodes de restrictions monétaires, le crédit doit continuer à être consenti, malgré les risques encourus.

Quelles que soient les précautions dont il s'entoure, le vendeur à crédit s'expose à des déboires ; le risque augmente souvent en fonction de la nouveauté du client et de son éloignement. En effet, est-il possible de connaître vraiment la situation financière d'un client, surtout s'il est établi dans un pays relativement éloigné ?

---

(1) M. Richard Brunet est vice-président de La Concorde, (Canada), Inc.

On peut réduire les risques de non-paiement, au Québec, comme à l'extérieur du Québec en souscrivant une assurance-crédit.

Objet de l'assurance-crédit

Cette assurance-crédit est destinée à indemniser le vendeur des pertes résultant de la défaillance d'un ou de plusieurs de ses acheteurs, c'est-à-dire de leur incapacité de payer, en tout ou en partie, les marchandises qu'ils ont achetées à crédit.

Outre cet avantage principal, cette assurance en offre d'autres, accessoires mais cependant non négligeables, qui débarrassent le vendeur assuré des soucis habituellement liés à l'octroi de crédit.

En effet, l'assureur-crédit exerce une surveillance constante sur les acheteurs assurés :

1. par une tenue à jour permanente des renseignements recueillis à leur sujet et confrontés avec les données résultant de l'expérience éventuelle de fournisseurs déjà assurés ;
2. par les contacts entretenus avec un important réseau de correspondants qui opèrent le même travail de surveillance, l'assureur-crédit assiste l'assuré en cas de difficultés de recouvrement, indemnise l'assuré dans les délais les plus brefs après le sinistre, facilite l'obtention de crédits bancaires pour l'assuré, celui-ci pouvant céder sa police en garantie auprès de sa banque, permet à l'assuré de prospecter une clientèle plus large et d'augmenter ainsi son volume d'affaires.

En effet, le fait de pouvoir obtenir une appréciation chiffrée sur une firme inconnue, surtout à l'étranger, permet aux assurés de faire des offres à des sociétés dont ils ignorent tout de la surface financière, le dénouement heureux de la transaction étant pratiquement assuré.

Ils peuvent dès lors traiter avec de nouveaux clients et développer leur chiffre d'affaires.

Étendue de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit couvre normalement toutes les ventes faites à des firmes industrielles ou commerciales, établies au Québec, au Canada, aux États-Unis et en Europe et porte sur le risque commercial.

Coût de l'assurance-crédit

Entre 0.75% et 3% est la fourchette assez large que nous sommes obligés de donner ici.

En effet, il est impossible, en ce domaine, de donner des taux fixes car chaque contrat est traité individuellement.

La prime variera, et cela se comprend aisément, en fonction d'éléments tels que : la conjoncture, le secteur d'activité du vendeur, la durée des crédits, le pays (d'exportation), le nombre et la qualité des clients, l'importance des découverts consentis, le volume d'affaires à assurer, etc...

Cependant, quel que soit le taux appliqué, il faut souligner que ce taux n'est jamais prohibitif et peut donc être aisément incorporé au prix de vente ; que les primes payées peuvent être comptabilisées dans les frais généraux.

Bases techniques

L'assurance-crédit doit s'appliquer à un volume d'affaires le plus large possible. La police globale, c'est-à-dire celle qui s'étend à l'ensemble des ventes de l'assuré, est évidemment la formule la plus sûre.

Toutefois, l'étendue de l'assurance-crédit peut, au choix de l'assuré, être limitée par une sélection géographique, à un ou plusieurs pays déterminés, par une sélection sectorielle, à un ou plusieurs départements ou secteurs d'activités de l'entreprise selon le produit vendu ou la catégorie de clients, par une sélection individuelle, à un groupe d'acheteurs déterminés traitant un volume d'affaires qui dépasse un montant donné.

Toutes ces combinaisons, et d'autres, peuvent être envisagées par l'assureur-crédit, à la demande de l'assuré, à condition que la discrimination ne soit pas basée sur la surface financière réelle ou supposée des acheteurs.

La police d'abonnement

Il convient de signaler ici que la police d'assurance-crédit la plus communément émise est la police d'abonnement, dénommée ainsi parce qu'elle résulte d'une convention pour une période déterminée fixée à trois ans et couvrant la totalité du chiffre d'affaires de l'assuré réalisé avec la clientèle décrite dans la police.

Ses dispositions sont principalement étudiées en fonction des caractéristiques du marché des *biens de consommation* payables à court terme.

Il faut dès lors distinguer, dans le cadre de cette police, deux types de dispositions :

A) les dispositions communes aux polices *biens de consommation* et *biens d'équipement* ;

B) les dispositions particulières à la police *biens de consommation.*

A. Les dispositions communes

Le risque assuré est l'insolvabilité. L'assurance-crédit couvre le risque de non-paiement dû à l'insolvabilité de l'acheteur et la créance doit résulter d'une livraison effective de marchandises.

Ceci équivaut à dire que l'assureur-crédit n'intervient pas lorsque le non-paiement est justifié. Un cas évident de non-paiement justifié est la non-conformité de la marchandise à la commande, ou un retard dans les livraisons imputable au vendeur lui-même.

Définition de l'insolvabilité

Dans le cas de l'assurance-crédit, l'insolvabilité peut être déclarée ou présumée.

L'acheteur qui est déclaré en faillite, qui obtient un concordat ou conclut un arrangement à l'amiable avec l'ensemble de ses créanciers, est en état d'insolvabilité déclarée.

L'acheteur qui n'a pas payé son dû avant la fin du délai accordé à compter de l'échéance est en état d'insolvabilité présumée. Ce délai, appelé *délai de carence,* est fixé dans chaque police.

Couverture des pertes : 75% à 85%

L'assureur-crédit garantit 80% à 85% des pertes nettes sur les acheteurs au Québec et généralement 75% à 80% des mêmes pertes sur les acheteurs à l'extérieur du Québec.

Le solde reste obligatoirement à charge de l'assuré.

Intervention de l'assureur-crédit ;
dès la menace de sinistre

Dès que l'assuré apprend qu'un de ses débiteurs éprouve des difficultés, il se met aussitôt en rapport avec l'assureur-crédit afin d'envisager de commun accord les mesures qui s'imposent.

Si une action semble devoir être engagée contre l'acheteur défaillant, l'assuré dès ce moment, confie le recouvrement de sa ou de ses créances au service du contentieux de l'assureur-crédit.

L'assuré est ainsi débarrassé de tous les soucis de la procédure de recouvrement.

D'ailleurs, la pression exercée par l'assureur-crédit sur un débiteur se révèle souvent très efficace.

Les frais de recouvrement sont à la charge de l'assuré, mais, en cas de sinistre donnant lieu à indemnité, ils sont considérés comme faisant partie de la créance sinistrée et y sont ajoutés automatiquement.

Si nous prenons le cas d'une perte couverte à 85%, l'indemnité sera égale à 85% de la perte nette ; c'est-à-dire que sera déduit du montant de la facture tout ce que l'assuré aura reçu à un titre quelconque jusqu'au jour du décompte (sans tenir compte des dividendes promis mais non encore payés), et ajouter le déboursé effectué en vue du recouvrement.

De cette perte nette, l'assureur-crédit règle le pourcentage prévu par la police qui s'élève dans ce cas-ci à 85%.

Exemple :

Montant de la facture initiale	$1,000
Acomptes reçus par l'assuré	$ 200
Perte brute	$ 800
Frais de poursuites	$ 100
Perte nette	$ 900
Indemnité à charge de l'assureur-crédit	$ 765

(Les pertes étant supposées couvertes à 85%)

Délais de paiement des indemnités

La rapidité de paiement est un souci constant de l'assureur-crédit.

Dès que la créance de l'assuré est inscrite au passif du débiteur en état d'insolvabilité ou que le *délai de carence* est expiré, l'indemnité maximum prévue est versée à l'assuré.

Quelle que soit l'évolution de la créance assurée, la part de la perte supportée par l'assuré est fixe ; c'est-à-dire 15% lorsque la couverture porte sur 85%.

L'assurance-crédit ; source de crédit bancaire

Le bénéfice de la police pouvant être transféré au profit d'une banque, l'assurance-crédit constitue un excellent moyen d'obtenir du crédit bancaire à des coûts plus intéressants.

En effet, lorsqu'un banquier examine la situation financière d'une entreprise, il ne peut manquer de considérer la garantie sérieuse que lui offre une police-crédit souscrite à son profit par l'emprunteur, et ceci influence le taux d'intérêt exigé du banquier.

B. Les dispositions particulières à la police « biens de consommation »

La limitation des crédits

Dans le cas particulier des *biens de consommation*, l'assureur-crédit fixe une limite de crédit en fonction de la situation de chaque acheteur ou client à assurer.

En effet, au moment où il souscrit une police d'abonnement, l'assuré présente à l'assureur-crédit la liste de ses clients à assurer, en indiquant pour chacun d'eux le découvert maximum qui peut être atteint.

Il est à remarquer qu'il ne s'agit pas du total cumulatif des affaires possibles ou attendues de chaque client, mais bien du crédit maximum pouvant exister à un moment donné pendant la durée de l'assurance.

Après enquête, l'assureur-crédit communique à l'assuré sa décision soit sous forme d'accord d'une limite de crédit pour chaque acheteur, soit par un refus de toute couverture.

Ces limites peuvent toutefois subir des modifications ultérieures.

Ainsi à la demande de l'assuré et après approbation par l'assureur-crédit, elles peuvent bénéficier d'une augmentation.

Par contre, l'assureur-crédit peut opérer à tout moment des réductions et même des annulations de crédit, s'il estime que les informations sur la clientèle assurée, démontrent une détérioration grave de la situation de l'acheteur.

D'autre part, l'assuré peut, pendant toute la durée de l'assurance, traiter avec chaque acheteur jusqu'à concurrence de la limite acceptée par l'assureur-crédit, car ces limites sont permanentes et *revolving*, c'est-à-dire qu'elles se reconstituent d'elles-mêmes au fur et à mesure des paiements effectués par l'acheteur.

Frais d'études

L'assuré verse annuellement à l'assureur-crédit, sur base du tarif en vigueur, une quote-part des frais d'études et de surveillance de chaque crédit.

Déclarations mensuelles

Chaque mois, l'assuré déclare à l'assureur-crédit, au moyen d'un formulaire adéquat, la liste des facturations du mois précédent, sans aucun autre détail.

Calcul de la prime

La prime provisionnelle prévue dans la police est calculée d'après les prévisions de l'assuré et ajustée d'après les déclarations mensuelles de l'assuré. L'ajustement se règle chaque mois après réception du relevé envoyé par l'assureur-crédit.

Comme nous l'avons déjà expliqué précédemment, le taux de la prime varie d'un cas à un autre en fonction de certains éléments.

Cependant, nous pouvons dire que pour un ensemble de risques, la prime oscille généralement entre 0.75% et 3%. La prime provisionnelle est payable au début de chaque trimestre.

Le texte qui précède a pour objet d'exposer l'assurance-crédit dans ses grandes lignes. L'auteur n'a pas voulu donner ici le texte même d'une police courante. Il a cherché avant tout à présenter un type d'assurance peu répandu dans l'ensemble, mais auquel la situation économique actuelle donne un intérêt nouveau.