

# PROTECTION CONTRE LE RISQUE D'IMPAYÉ: L'AUTOASSURANCE OU L'ASSURANCE-CRÉDIT?

[www.eulerhermes.ca/fr](http://www.eulerhermes.ca/fr)

A company of **Allianz** 

 EULER HERMES

AUTOASSURANCE

ASSURANCE-CRÉDIT

## PROTECTION CONTRE LE RISQUE D'IMPAYÉ: L'AUTOASSURANCE OU L'ASSURANCE-CRÉDIT?

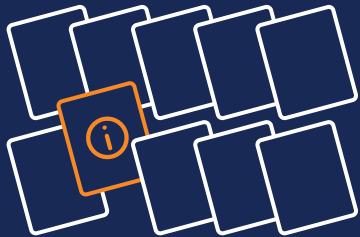
Pour développer votre entreprise, vous devez établir des relations avec de nouveaux clients, vendre davantage à vos clients actuels et peut-être même explorer de nouveaux marchés. Ce faisant, vous vous exposez à un risque, car rien ne vous assure que vos clients, nouveaux ou anciens, paieront leurs factures.

Pour relever ce défi, vous devez évaluer votre volonté d'assumer le risque de crédit, puis déterminer si vous protégerez votre entreprise en souscrivant l'assurance-crédit d'un solide partenaire externe ou en assumant le risque à l'interne au moyen de l'autoassurance.

Qu'elle soit choisie consciemment ou par défaut, l'autoassurance offre une certaine souplesse, mais engendre un risque réel et coûte des occasions aux propriétaires de l'entreprise. En cas de retard ou de défaut de paiement, l'autoassurance peut être dommageable. Vous devrez peut-être fournir des efforts considérables pour récupérer votre argent, sans savoir avec certitude si vous récupérerez un jour le montant total.

**LE SAVIEZ-VOUS?**

FACTURES EN SOUFFRANCE

**1 SUR 10****factures sont délinquantes****AUTOASSURANCE****ASSURANCE-CRÉDIT**

# QU'EST-CE QUE L'AUTOASSURANCE?

Une entreprise choisit l'autoassurance lorsque ses propriétaires acceptent de perdre le montant d'une facture impayée et tous les coûts engendrés par la gestion de ses processus internes d'octroi de crédit. L'entreprise compense habituellement ses pertes par des provisions pour créances douteuses et par les moyens qu'elle se donne pour s'informer sur ses clients.

L'entreprise consciencieuse qui s'assure elle-même fera une recherche poussée pour s'informer de la santé financière de chaque client afin d'estimer de façon éclairée s'il est sage de s'engager dans une relation commerciale. Cette décision est cruciale, car si le client ne respecte pas les modalités de son contrat ou s'il paie avec beaucoup de retard, le propriétaire d'entreprise qui a choisi l'autoassurance sera responsable de tout montant non perçu.

Pour que l'autoassurance soit fructueuse, l'entreprise doit d'abord se doter d'un processus structuré afin de recueillir les données financières requises pour choisir ses nouveaux clients. Lorsqu'une facture est impayée, l'entreprise doit financer les efforts de recouvrement à fournir et payer notamment les frais engagés par une tierce partie.

# INCONVÉNIENTS DE L'AUTOASSURANCE

L'autoassurance n'engendre pas de coûts directs, mais ses nombreux coûts indirects sont loin d'en faire une solution gratuite pour l'entreprise, même lorsque ses créances douteuses occasionnent peu de pertes.

Tenez compte des inconvénients potentiels de l'autoassurance :



**Les factures impayées affaiblissent le flux de trésorerie.** L'autoassurance expose directement votre entreprise au risque d'impayé, particulièrement menaçant lorsqu'une crise économique prolonge le délai de paiement. Beaucoup d'entreprises déclarent faillite à cause de retards de paiement qui ont déséquilibré leur flux de trésorerie. Un défaut de paiement ne mène pas forcément à la faillite, mais si les factures impayées s'empilent chez vos principaux clients, elles affaibliront gravement votre flux de trésorerie et pourraient paralyser vos activités de façon permanente.

**Les frais supplémentaires s'accumulent rapidement.** Il n'est pas facile de mesurer le coût de l'autoassurance, mais il peut rapidement dépasser la prime d'une police d'assurance-crédit lorsqu'on tient compte des efforts requis pour résoudre un problème de factures impayées. L'autoassurance demande une organisation stricte et peut engendrer des dépenses supplémentaires, notamment pour l'achat d'information de crédit sur les clients et pour les frais de recouvrement.

**D'autres ressources sont requises.** La gestion du risque client demande beaucoup de temps et de compétences spécifiques à l'interne, qui s'ajoutent au coût global de l'entreprise. Des ressources supplémentaires sont essentielles pour rechercher et analyser l'information sur les clients au préalable, puis pendant les procédures de recouvrement. En cas d'impayé, l'entreprise doit réagir rapidement si ses rappels de paiement ne suscitent pas la réponse espérée des débiteurs. Elle doit alors investir du temps, payer les frais élevés d'une entreprise spécialisée dans le recouvrement ou même engager des procédures judiciaires et payer les services juridiques de ses avocats.

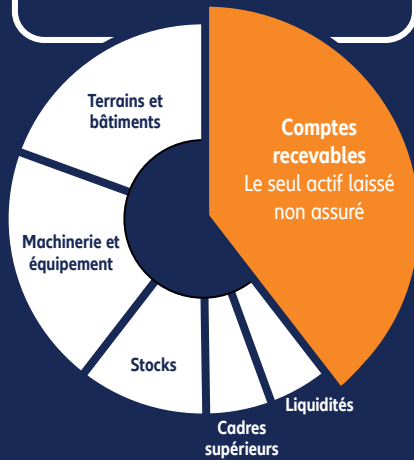
De plus, les prêteurs ne voient pas toujours l'autoassurance d'un bon oeil. Ils accordent de l'importance aux garanties et à la sécurité que procure l'assurance-crédit et lorsque les clients sont couverts, les banques se sentent parfois rassurées et plus à l'aise d'offrir des prêts.

AUTOASSURANCE

ASSURANCE-CRÉDIT

**LE SAVIEZ-VOUS?**

ACTIFS D'UNE ENTREPRISE

**40%****Factures impayées  
non assurées****AUTOASSURANCE****ASSURANCE-CRÉDIT**

# VALEUR DE L'ASSURANCE-CRÉDIT

Comparativement à l'autre façon de se protéger du risque de créances douteuses, l'assurance-crédit offre aux entreprises une protection prévisible contre le défaut de paiement de la dette commerciale.

L'assurance-crédit garantit le règlement des factures et permet de gérer les risques commerciaux et politiques du monde des affaires. C'est un moyen plus sûr et plus stratégique de gérer les comptes recevables. Chaque police peut être adaptée, tant à la petite entreprise qu'à la multinationale, grâce à des offres qui tiennent compte des particularités de son secteur d'activité et des marchés.

Quand vous établissez un partenariat avec une entreprise d'assurance-crédit, ses experts du recouvrement peuvent aussi vous appuyer par la mise en oeuvre de procédures honnêtes pour recouvrer les factures en souffrance ou par la détermination de compromis équitables. Cette aide est particulièrement utile dans les cas de litige avec un client établi à l'étranger.

Vous avez également accès à des experts du crédit qui peuvent répondre rapidement à une demande de garantie de paiement des factures d'un client potentiel. Leur expertise de votre secteur d'activité vous permet d'obtenir de l'information fiable sur vos clients potentiels, ce qui constitue un avantage concurrentiel de votre programme de gestion du risque client. Les économies réalisées sur les rapports de crédit de tierces parties et sur les ressources internes supplémentaires requises pour approuver les demandes de crédit peuvent compenser la prime d'une police d'assurance-crédit, même si vous ne faites jamais de réclamation.

# AVEZ-VOUS CONSIDÉRÉ LES COÛTS DIRECTS ET INDIRECTS DE L'AUTOASSURANCE?

## PENSEZ AUX COÛTS

Beaucoup d'entreprises voient l'autoassurance comme la solution la moins coûteuse pour atténuer les risques. Ont-elles raison? Comme nombre de nos clients, celle qui est citée en exemple a réalisé un rendement positif sur l'argent investi dans l'assurance-crédit. Le tableau qui suit vous permettra de calculer les coûts essentiels et accessoires de votre autoassurance.

CREDIT INSURANCE	VS.	AUTOASSURANCE
Dans quelle mesure serait-il plus rentable de faire appel à un assureur de crédit? Dans cet exemple, l'entreprise fait des ventes annuelles de 10 M\$ et choisit l'assurance-crédit plutôt que l'autoassurance.		<b>Combien de profit avez-vous perdu en abaissant les limites de crédit?</b> \$ _____ Une entreprise avec une marge de profit de 15 % et expédiant huit cargaisons par an perdrait 60 000 \$ en profit potentiel en conservant une limite de crédit de 50 000 \$ pour un seul client.
Profits réalisés en augmentant une seule limite de crédit de 50K \$		<b>À combien s'élèvent vos provisions pour créances douteuses?</b> \$ _____ Les entreprises bloquent jusqu'à 2,2 % de leurs ventes annuelles pour créances douteuses.
Provisions pour créances douteuses libérées et converties en gains (1re année seul.)		<b>Combien d'impôt payez-vous sur vos créances douteuses?</b> \$ _____ En transformant ces provisions en gains, dès la première année, vous ferez ensuite des économies fiscales.
Impôt sur provision pour créances douteuses @ 20 %		<b>Que coûte le soutien de votre service de crédit?</b> \$ _____ Systèmes, surveillance d'acheteurs, personnel, tierces parties, recouvrement, etc. entraînent des frais. Pourriez-vous être plus efficace en permettant à un assureur-crédit d'exécuter certaines de ces fonctions dans le cadre d'un contrat?
Services de crédit - inclus		<b>COÛT TOTAL:</b> \$ _____
Coût de l'assurance-crédit @ 0,25 % des ventes annuelles		
Économies fiscales (police déduite comme dépense d'entreprise)		
<b>PROFITS ET ÉCONOMIES ADDITIONNELS:</b> 192K\$		
<i>(S'autofinance et renvoie de la valeur à l'entreprise même si aucune réclamation n'est effectuée et offre une garantie sur le seul actif qui n'est pas assuré.)</i>		

L'entreprise a pu réduire ses provisions pour créances douteuses, libérer des liquidités, accroître ses ventes en faisant crédit à un client plus risqué et obtenir un soutien complet pour la gestion du crédit. Ses recettes de vente accrues, ses économies fiscales et les gains instantanés réalisés en libérant la majeure partie de ses provisions pour créances douteuses ont compensé plus d'une fois le coût d'une police d'assurance, sans parler de sa protection accrue en cas de perte catastrophique et des ressources supplémentaires dont elle dispose pour gérer son crédit. L'assurance-crédit était manifestement le bon choix dans son cas.

**LE SAVIEZ-VOUS?**

PRÈS D'UNE

**1 SUR 10**entreprises  
publiques échouent  
chaque année**AUTOASSURANCE****ASSURANCE-CRÉDIT**

# QUELLE APPROCHE A LE PLUS DE SENS POUR VOTRE ENTREPRISE?

Voici quelques lignes directrices générales qui vous aideront à déterminer s'il est préférable d'assurer vous-même vos factures ou de compter sur les services d'un partenaire d'assurance-crédit :

- L'autoassurance est avantageuse si l'entreprise fournit ses produits et services à quelques clients bien connus ayant une cote de première qualité et si elle oeuvre surtout dans les marchés locaux.
- L'autoassurance est plus logique si l'entreprise n'a jamais besoin de financement pour prospérer et si elle génère des marges suffisantes pour absorber les factures impayées.
- L'assurance-crédit est préférable si l'entreprise offre ses produits et services à une clientèle vaste et diversifiée ou si elle n'a que quelques grands acheteurs et une importante concentration de comptes recevables d'envergure.
- L'assurance-crédit peut être cruciale si vous oeuvrez sur les marchés internationaux ou si vous envisagez de le faire, car approuver des dossiers de crédit et engager des poursuites judiciaires dans un pays étranger peuvent s'avérer extrêmement complexes et demander beaucoup de temps.
- Si votre entreprise désire augmenter sa capacité d'emprunt, souscrire une police d'assurance-crédit pourrait amener vos partenaires de financement à tenir compte davantage de vos comptes recevables pour vous accorder un prêt, à augmenter le pourcentage consenti en prêt et même à vous offrir des taux plus favorables. En fait, l'assurance-crédit est exigée dans bien des relations de crédit.

Pour en apprendre davantage sur l'assurance-crédit et les solutions offerent par, Euler Hermes, visitez [www.eulerhermes.ca/fr](http://www.eulerhermes.ca/fr).

Euler Hermes Canada  
1155 boul. René-Lévesque West, bureau 2810  
Montréal, QC H3B 2L2

Téléphone: +1 877-509-3224

[ehcanadacomunications@eulerhermes.com](mailto:ehcanadacomunications@eulerhermes.com)  
[www.eulerhermes.ca/fr](http://www.eulerhermes.ca/fr)

### **Bureaux Euler Hermes**

#### **SIÈGE SOCIAL AMÉRIQUES**

##### ***Bureau de Baltimore***

800 Red Brook Boulevard  
Owings Mills, MD 21117  
Téléphone: +1 877-909-3224

#### **RÉGION DE L'ONTARIO**

##### ***Bureau de Toronto***

4 Robert Speck Parkway, Suite 1000  
Mississauga, ON L4Z 1S1  
Téléphone: +1 877-511-3224