

La nouvelle ère de l'assurance crédit

Le secteur va connaître un développement très important ces prochaines années. Pour le meilleur et pour le pire. Analyse des enjeux.

RUSLAN KHARLAMOV
CHRISTIAN GABRIEL*

Parmi les fournisseurs qui vendent des biens et services à des conditions ouvertes, l'assurance-crédit est considérée par certains comme étant indispensable, alors que d'autres n'en voient pas l'utilité. Comment expliquer une telle polarité des opinions?

L'assurance-crédit internationale est un phénomène relativement récent. D'abord introduite par les gouvernements des pays de l'OCDE pour promouvoir les exportations, cet outil a connu une croissance rapide et une consolidation dans les années 1990. Le marché actuel de l'assurance-crédit a été façonné par trois assureurs principaux, tous situés en Europe, mais opérant de plus en plus à l'échelle mondiale.

Dans une situation d'oligopole, l'offre du marché est bien contrôlée. L'assurance-crédit internationale ne faisait pas exception jusqu'à récemment. Les défauts sont devenus évidents lors de la dernière crise économique. Lorsque la demande d'assurance-crédit était à son plus haut, de nombreuses limites ont été réduites ou annulées, avec les ravages que l'on sait sur le commerce international.

A mesure que la concurrence s'accroît dans le commerce international, les fournisseurs des biens et services sont tenus de proposer à leurs clients le crédit commercial. Pour les détaillants et les consommateurs industriels, celui-ci est devenu une source importante de capital, dépassant parfois toutes les autres sources de financement réunies. Les fournisseurs doivent dès lors minimiser le risque de non-paiement, en particulier lorsque les banques sont engagées dans le financement de ce type de crédit.

La simplicité apparente de l'assurance-crédit en fait une solution de base dans la gestion des risques pour les fournisseurs et les financiers. Pour certains, il est même devenu le seul outil de gestion des risques, ce qui affecte directement la capacité de vendre à des conditions ouvertes. Une telle confiance, cependant, ne peut se justifier que si trois conditions sont remplies: La couverture d'assurance ne peut être réduite ou annulée dans le délai convenu;

L'assuré comprend clairement ses obligations envers l'assureur et est en mesure de les satisfaire;

L'assuré comprend clairement les limites de l'assurance-crédit et peut gérer les implications connexes. Revoyons ces conditions plus en détail.

Imaginez que l'on vous propose un contrat d'assurance maladie avec une disposition spécifiant qu'il peut être modifié ou annulé après chaque examen médical. Allez-vous l'accepter?

Les principes de l'assurance-crédit ne sont pas différents, cependant beaucoup de clients paient pour une «protection» qui peut être résiliée à tout instant. Les polices d'assurance fondées sur les chiffres d'affaires constituent une bonne illustration de ces pratiques: les clients doivent payer une prime annuelle minimale sans aucune

garantie sur la couverture d'assurance!

Généralement, les assureurs assurent que la couverture révoque aide à contrôler la situation financière des débiteurs et permet d'éviter les pertes. Cet argument a peu de mérite car un secteur de surveillance des crédits le fait déjà très bien pour une fraction du coût de l'assurance-crédit. Les fournisseurs paient une prime pour être assuré

sont moins explicites, ce qui laisse place à des interprétations arbitraires quant à leur conformité avec les termes du contrat. Par exemple, l'assuré est généralement tenu d'informer l'assureur s'il constate une détérioration de la discipline de paiement du débiteur, une dégradation de sa situation financière ou des développements qui pourraient affecter défavorablement les activités du débiteur. De

En règle générale, les polices d'assurance-crédit plafonnent l'indemnité maximale par rapport à la période assurée et la prime d'assurance. Qu'est-ce que cela signifie en pratique? Une fois l'assuré indemnisé à ce montant maximal, il perd la protection contre les mauvaises dettes jusqu'au début de la prochaine période assurée. Il faut tenir compte du fait que l'assureur a toujours le droit de ne pas renouveler le contrat d'assurance. Afin de ne pas négliger cet aspect des polices d'assurance-crédit, nous recommandons les mesures suivantes:

Assurer que le montant de la prime minimale reste en ligne avec l'exposition de crédit envisagée;

Maximiser le ratio de l'indemnisation annuelle par rapport à la prime d'assurance;

Négocier la possibilité d'augmenter le montant de l'indemnisation annuelle au cours de la période assurée (et pas seulement avant celle-ci), en gardant à l'esprit que cette option peut entraîner une prime d'assurance supplémentaire.

Le ratio de l'indemnisation annuelle par rapport à la prime d'assurance à payer peut varier considérablement.

Dans le climat économique actuel, de nombreux fournisseurs ne peuvent pas obtenir des limites suffisantes pour assurer leurs créances. Si l'assureur ne peut pas fournir une couverture d'assurance suffisante, les parties peuvent demander une couverture supplémentaire sur le marché secondaire. Compléter la couverture permet à l'assureur de soutenir l'activité de son client tout en partageant les risques avec les autres assureurs. Cela peut être implicite, quand une partie du risque est réassuré mais que l'assureur maintient un seul contrat avec l'assuré, ou explicite, lorsque l'assuré a plusieurs polices d'assurance sur la base d'un accord tripartite ou multilatéral.

L'assuré ne doit pas oublier que les assureurs sont eux-mêmes une source de risque de performance de contrepartie. Heureusement, aucun assureur majeur ne suivit le sort de Lehman Brothers et MF Global, mais certains se seraient certainement effondrés pendant la crise financière sans intervention de l'État. La réputation des agences de notation de crédit et la confiance dans leurs recommandations a également été écornée. Dans ce nouveau monde, les acheteurs d'assurance-crédit doivent faire preuve de diligence raisonnable par rapport aux débiteurs comme aux assureurs.

La réassurance permet aux assureurs de répartir les risques, mais ne fournit pas plus de sécurité à l'assuré. Des dispositions «cut-through» dans les contrats de réassurance peuvent offrir une protection supplémentaire à l'assuré, mais les effets juridiques de ces dispositions peuvent varier d'une juridiction à l'autre.

L'assurance-crédit implique la répartition des risques dans un portefeuille de débiteurs, mais que faire si un tel portefeuille n'existe pas? La réponse réside dans une tech-



ACQUÉRIR UNE ASSURANCE
CRÉDIT N'EST VIABLE
QU'EN CONFORMITÉ
AVEC LES CONDITIONS.



contre les mauvaises dettes et non pas pour recevoir des recommandations sur les conditions de vente avec leurs clients.

Heureusement, des assureurs toujours plus nombreux commencent à offrir des limites qui ne peuvent pas être réduites ou annulées dans le délai convenu. La couverture garantie nécessite une analyse plus approfondie et une coopération plus étroite entre l'assureur, le client et le débiteur, ce qui peut conduire à une évaluation plus longue de chaque risque et une prime plus élevée. En retour, le fournisseur reçoit une réelle protection contre les mauvaises dettes.

Pour le moment, la couverture garantie se limite principalement à l'assurance du risque particulier, mais les clients peuvent déjà synthétiser tout ou partie des polices d'assurance générales en regroupant plusieurs risques particuliers. L'assurance des contrats et des ordres d'achat prend également de l'ampleur. Une fois le contrat ou l'ordre d'achat est délivré, l'assureur ne peut réduire ou annuler la couverture convenue, même si le débiteur devient insolvable avant la livraison des biens ou services. En un sens, cette solution est à mi-chemin entre la couverture d'assurance révoque et la couverture d'assurance garantie.

Même si le principe de l'assurance-crédit est simple, les contrats d'assurance-crédit ne le sont certainement pas. A moins que l'assuré ne remplisse ponctuellement ses obligations, l'assureur se réserve le droit de refuser l'indemnisation de la perte financière.

Quelles sont les obligations primordiales de l'assuré? En tout premier lieu, on trouve l'obligation de déclarer les comptes débiteurs en souffrance, habituellement dans les 30-60 jours après l'échéance. D'autres obligations incluent:

La facturation en temps opportun des biens et services fournis (généralement dans les 30 jours après la livraison);

La déclaration en temps opportun du chiffre d'affaires assuré ou de l'exposition maximale au risque;

La déclaration en temps opportun des contrats et des ordres d'achat;

telles obligations créent un conflit d'intérêts évident que l'assurance-crédit n'a pas encore réussi à concilier à ce jour.

Les autres questions de conformité sont les suivantes:

Maintenir la stricte conformité des personnes morales et des pays assurés aux conditions et restrictions de la police d'assurance;

Maintenir la stricte conformité des termes contractuels avec les conditions et restrictions de la police d'assurance;

Maintenir la stricte conformité des conditions de paiement et les limites de crédit avec les conditions et restrictions de la police d'assurance;

Maintenir la stricte conformité du commencement et de la durée du risque actuel avec les conditions et restrictions de la police d'assurance (voir la différence entre les polices d'assurance «risk attaching» et «loss occurring»).

Toute omission de l'assuré peut lui coûter la couverture d'assurance. Pour éviter cette situation, les clients d'assurance-crédit devraient investir dans des systèmes de contrôle interne et dans la formation continue du personnel pour se conformer aux exigences contractuelles.

Même la couverture d'assurance-crédit garantie a ses limites qui doivent être considérées par l'assuré. De nombreux fournisseurs confondent le risque de non-paiement et le risque de performance de la contrepartie, ce dernier se rapportant à diverses formes de répudiation d'un contrat de vente par l'acheteur. En règle générale, les assureurs ne couvrent pas le risque de performance. L'obligation de paiement de l'acheteur au vendeur apparaît seulement une fois que:

Le fournisseur a pleinement exécuté ses obligations contractuelles envers l'acheteur, et

L'acheteur a pris livraison des biens ou des services auprès du fournisseur.

Les cas où l'acheteur refuse de prendre livraison des marchandises ou des services ou fait une réclamation (par exemple, concernant leur qualité) ne sont également pas considérés comme des événements assurés. Si le fournisseur a besoin d'une protection contre les faillites, les actions de l'Etat et les événements de force majeure pouvant empêcher la livraison et le paiement de biens ou de services, il peut opter pour une couverture des risques politiques.

NOUVEAUX PRODUITS

BC DE ZURICH: Discount UBS

La Banque Cantonale de Zurich (ZKB) a émis hier à la SIX Structured Products le certificat discount UBSGDZ (ISIN CH0253471301) sur l'action UBS, échéance 3 décembre 2015. Hier, après la clôture, le produit affichait un discount de 5,09% et un rendement maximal p.a. de 16,27%. L'écart Cap (19,00 francs) est de 9,51%.

PERFORMANCES

NORDEA ASSET MANAGEMENT: Fortes souscriptions pour Nordea 1

Le fonds Nordea 1 - Stable Return Fund (ISIN LU0227384020) a passé le cap des trois milliards d'euros d'encours gérés, au début du mois de décembre. Nordea Asset Management souligne, dans un communiqué publié hier, de fortes souscriptions de la part des investisseurs tout au long de l'année. Le Stable Return Fund a pour objectif la préservation du capital via un rendement absolu supérieur aux taux d'intérêt européens à 3 mois, précise Morningstar, qui lui attribue 4 Étoiles. Le fonds investit dans toutes les classes d'actifs autorisées et sur l'ensemble des marchés mondiaux. En intégrant le risque au cœur du processus d'investissement, Ashbjørn Trolle Hansen, gérant et responsable de l'équipe Multi-Assets, propose une solution d'investissement «tout terrain», conçue pour préserver le capital et générer des rendements réguliers dans la durée. «Nordea 1 - Stable Return Fund a attiré de nombreux investisseurs européens qui veulent éviter tout risque inutile et préfèrent des retours modérés mais réguliers», insiste Christophe Girondel, responsable monde de la distribution de fonds et des clients institutionnels chez Nordea. Pour mémoire, Nordea Asset Management, qui gère 166 milliards d'euros (au 30 septembre 2014), fait partie du groupe Nordea, le plus grand groupe financier du Nord de l'Europe, avec 255 milliards d'euros d'actifs sous gestion. Cette unité commercialise une gamme de fonds sélectionnés à travers le monde entier via un réseau actif de distributeurs, parmi lesquels des banques, des gestionnaires d'actifs, des conseillers financiers indépendants et des compagnies d'assurance. Nordea Asset Management est présent à Cologne, Copenhague, Francfort, Helsinki, Londres, Luxembourg, Madrid, Milan, New-York, Oslo, Paris, Sao-Paulo, Singapour, Stockholm, Vienne et Zurich.

* Intertrade Dynamics

SWISS DOTS

OFFRE SPÉCIALE 9.- FLAT

Plus de 45'000 produits à levier

www.swissquote.ch/swissdots

En partenariat avec Goldman Sachs, UBS & Commerzbank

SWISSQUOTE