LIVRE BLANC

S’assurer ou pas?

L’assurance crédit vous protège si vos créances à l’étranger ne vous sont pas payées. C’est une excellente façon de gérer les risques, mais elle a un prix. Quand des exportateurs canadiens envisagent de souscrire ce type d’assurance, ils veulent donc savoir avant tout si les avantages l’emportent sur le coût. Le présent livre blanc se penche sur cette question.

Canada

EDC
Un monde d’opportunités à saisir

TABLE DES MATIÈRES

Que risque-t-on à ne pas assurer ses comptes clients? 3

Se passer d'assurance 3

Rendons aux exportateurs ce qui leur appartient 3

Ce n'est pas toujours du client qu'il faut s'inquiéter, mais de son client à lui 4

Une banque plus encline à vous prêter 4

Les options d'assurance crédit offertes par EDC 4

QUE RISQUE-T-ON À NE PAS ASSURER SES COMPTES CLIENTS?

Souscrire une assurance crédit, c'est vous offrir la tranquillité d'esprit puisque vous serez payé, quoiqu'il arrive à votre client. Disons que l'entreprise XYZ vend des gadgets logiciels. Elle a un chiffre d'affaires annuel d'un million de dollars et une marge bénéficiaire de 5 %. Cependant, un de ses clients ne peut pas régler son compte en souffrance. Qu'arrivera-t-il?

Sans assurance crédit		Avec une assurance crédit	
Bénéfice sur chiffre d'affaires de 1 M $ (5 %)	50 000 $	Bénéfice sur chiffre d'affaires de 1 M $ (5 %)	50 000 $
Perte due au défaut de paiement d'un client	-60 000 $	Coût de l'assurance crédit (1,25 %)*	-12 500 $
Perte subie (-1 %)	**-10 000 $**	Perte due au défaut de paiement d'un client	-60 000 $
		Recouvrement de la perte grâce à l'assurance	54 000 $
		Bénéfice réalisé (3,15 %)	**31 500 $**

** Les taux de prime des polices varient en fonction de facteurs tels que les produits ou les services vendus, le pays où se trouve l'acheteur, les conditions de paiement, la répartition des risques acheteur, les antécédents de sinistres, l'historique des pertes et les pratiques en matière de crédit.*

SE PASSER D'ASSURANCE

De nombreuses entreprises choisissent de ne pas faire appel à l'assurance crédit et acceptent d'assumer le risque de non-paiement. Mais comme les comptes clients peuvent représenter jusqu'à 40 % de votre actif, ce choix est-il vraiment le meilleur? Il ne vous protège pas contre les risques inattendus majeurs : si un de vos meilleurs clients fait faillite ou que le changement de politique d'un pays vous empêche de rapatrier des fonds au Canada, vous pourriez être confronté à de graves difficultés financières du jour au lendemain. C'est là que l'assurance crédit devient intéressante.

L'avantage de l'assurance crédit, c'est qu'elle peut vous protéger contre ce type de risques et couvrir jusqu'à 90 % de vos pertes en cas de non-paiement.

RENDONS AUX EXPORTATEURS CE QUI LEUR APPARTIENT

On peut éviter d'avoir à souscrire une assurance crédit en demandant à être payé d'avance. Cependant, il peut alors être plus difficile de remporter un contrat, car le risque pèse entièrement sur le client. La plupart des acheteurs étrangers demandent des modalités de remboursement souples avant de conclure une affaire. Or, une police d'assurance crédit vous donne cette souplesse et vous protège contre le risque de défaut de paiement. Avec une assurance, vous pourrez aussi approcher de nouveaux clients en toute confiance.

CE N'EST PAS TOUJOURS DU CLIENT QU'IL FAUT S'INQUIÉTER, MAIS DE SON CLIENT À LUI

Si les entreprises ont parfois l'impression de ne pas avoir besoin d'assurance, c'est parce qu'elles connaissent leurs clients depuis longtemps, qu'elles n'ont jamais eu de problème avec eux et qu'il n'y a donc aucun risque. Du moins, c'est ce qu'elles pensent.

Mais leur argument tient, au fond, du pari – et elles pourraient perdre gros. Peu d'entreprises connaissent réellement la santé financière de leurs clients, et il se peut que vous ne découvriez que trop tard qu'un client de longue date en qui vous avez confiance a de sérieux problèmes de trésorerie. Il se peut que les clients de votre client ne règlent pas leurs comptes en temps voulu, qu'il y ait des problèmes de chaîne d'approvisionnement, ou encore que la situation politique déteigne sur le climat des affaires. Quand cela se produit, même le client le plus fiable peut être incapable de payer ou, du moins, de payer dans les délais prévus.

UNE BANQUE PLUS ENCLINE À PRÊTER

Une police d'assurance crédit peut également vous aider à obtenir plus de votre banque. Si vous ne souscrivez aucune assurance, vous assumez le risque de crédit lié à vos activités, ce que votre banque ne manquera pas de noter. Résultat : elle hésitera sans doute à financer une plus grande marge d'exploitation, d'autres dépenses d'investissement ou une expansion à l'étranger. En revanche, si votre entreprise a une assurance crédit, la banque aura peut-être plus confiance en votre capacité de convertir vos créances en liquidités et de gérer les risques. Par conséquent, elle pourrait être plus disposée à augmenter la capacité d'emprunt de votre entreprise.

LES OPTIONS D'ASSURANCE CRÉDIT OFFERTES PAR EDC

Protégez votre entreprise et vos actifs : votre tranquillité d'esprit en vaut la peine. Peu importe la taille de votre entreprise, EDC offre un programme d'assurance qui répondra à vos besoins et saura vous protéger.

ASSURCommerce, un produit offert exclusivement en ligne, s'adresse aux exportateurs canadiens qui veulent s'assurer contre le non-paiement de cinq clients étrangers ou moins. Si vous voulez couvrir au maximum 500 000 $ par client, et que vos délais de paiement sont d'au plus 180 jours, ce produit pourrait vous convenir. Vous n'aurez qu'à payer une prime forfaitaire unique, calculée selon la période de couverture et le profil de risque de votre client.

Si ASSURCommerce ne fait pas l'affaire, optez pour l'Assurance comptes clients (ARI). C'est l'idéal si vous voulez assurer toutes vos créances internationales avec un maximum de souplesse. Les taux sont établis en fonction de plusieurs facteurs, dont le type de couverture, la nature des biens exportés, les risques liés au crédit de votre client, et le pays où vous exportez.

ASSURCommerce et Assurance comptes clients		
	ASSURCommerce	ARI
Un seul paiement	★	
Processus en ligne	★	
Délais de paiement d'au plus 180 jours	★	
Plus de cinq clients		★
Plus de 500 000 $ par client		★
Favorisent l'accès à du financement accru		★

LA FORMULE GAGNANTE DE CHEMPRO

Établie en 1997, ChemPro met au point des substances chimiques entrant dans la composition d'adhésifs, de produits agrochimiques, de nettoyants, d'agents adoucissants, de lubrifiants et d'autres produits commerciaux et industriels en tous genres. Avec moins de dix employés et aucun personnel de vente, l'entreprise compte principalement sur le bouche-à-oreille pour générer des ventes annuelles de l'ordre du million de dollars.

Or, prospérer sur des marchés étrangers est un défi pour une petite entreprise. Ses clients canadiens paient d'avance, mais ChemPro a vite réalisé qu'elle ne pouvait faire concurrence sur les marchés étrangers si elle ne pouvait y offrir des modalités de crédit attrayantes. Malheureusement, si ChemPro offre du crédit, elle pourrait ne pas être payée. Pour régler le problème, l'entreprise a opté pour l'**assurance crédit** d'EDC.

« Nous devions être en mesure de percevoir le fruit de nos ventes à l'étranger, » explique Alex Moussa, vice-président, Développement des affaires. « Pour accroître nos exportations tout en réduisant les risques qui en découlent, nous avons demandé une assurance crédit à EDC, ce qui nous a permis d'aborder des distributeurs sur des marchés comme l'Afrique. Ça nous a vraiment ouvert des portes. »

En 2014, EDC a lancé **ASSURCommerce**, et ChemPro a été l'une des premières entreprises canadiennes à faire appel à cette toute nouvelle assurance crédit offerte en mode libre-service et fondé sur le principe du paiement à l'utilisation.

« Pour une entreprise en croissance, c'est pratique de pouvoir choisir où et quand faire des affaires, indique M. Moussa. Avec **ASSURCommerce**, c'était facile d'obtenir en ligne une protection pour notre client du Mexique. Le processus est simple et ça nous a fait gagner beaucoup de temps. »

Aujourd'hui, ChemPro exporte ses produits et services en Amérique du Nord et en Amérique du Sud, ainsi que vers l'Europe occidentale et orientale. Elle a récemment fait incursion dans de nouveaux marchés comme le Liban, l'Asie du Sud-Est et l'Afrique.

PROCHAINES ÉTAPES

Vous avez des questions à propos de votre situation particulière? Vous voulez en savoir plus sur nos options d'assurance crédit? Composez sans frais le **1-866-376-3480** pour parler à un directeur de comptes. Nous répondons à votre demande de renseignements en tout au plus une journée ouvrable (en semaine, entre 9 h et 17 h HE).

Pour tout renseignement, visitez **edc.ca**

This document is also available in English.

EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs.Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document. © Exportation et développement Canada, 2015. Tous droits réservés.

Canada

EDC

Un monde d'opportunités à saisir