



Christian Pletscher

Risk Director Euler Hermes
Assurance-crédit Suisse
www.eulerhermes.ch

Nombre croissant de cas d’insolvabilité – Que faire quand les débiteurs deviennent à risque?

Compte tenu d’un nombre croissant de cessations de paiement de la part de sociétés au niveau mondial, ce sont surtout les sociétés travaillant principalement à l’exportation qui se posent la question essentielle de la solvabilité de leur clientèle. Plus le développement du portefeuille de clients devient critique, plus la gestion des débiteurs et la garantie des créances prennent de l’importance. Mais les PME ne sont pas sans protection face aux pertes sur débiteurs et disposent de moyens éprouvés pour se protéger contre des débiteurs qui se retrouvent dans l’incapacité de régler leurs dettes. Les experts fiduciaires sont bien placés pour sensibiliser leurs clients à ce problème – et pour les conseiller de manière à ce que les mesures nécessaires soient prises.

Suite à la crise des subprimes, nous avons vécu pour la première fois de manière immédiate avec quelle rapidité et avec quelle violence des conséquences négatives peuvent se faire sentir dans l’économie réelle, et ceci au plan global. L’indice appelé «Euler Hermes Global Insolvency Index» (GII) est un indicateur de cette évolution rapide. Cet indice fait ressortir la modification des nombres de faillites d’entreprises en comparaison avec l’année précédente dans 32 pays classés selon leur PIB. Il a été créé par Euler Hermes en 1995 et fait l’objet depuis cette date d’une saisie statistique:

Alors que cet indice affichait déjà en 2008 un accroissement des faillites d’entreprises de 25%, il fait apparaître pour 2009 un accroissement dramatique de 35% au niveau mondial – une valeur record!

Pour l’année prochaine, il ne faut pas trop s’attendre à une amélioration de la situation, bien au contraire: les insolvabilités d’entreprises risquent même de croître encore de 3%. La crise se fait donc sentir en Suisse, avec un

certain retard, au travers d’une augmentation des cas d’insolvabilité d’entreprises de 20% en 2009 et d’un nouvel accroissement d’environ 4% en 2010. Les perspectives restent sombres tout particulièrement pour tous les partenaires commerciaux importants de la Suisse (voir fig. 1).

Les principales causes d’insolvabilité en Allemagne

C’est surtout la réduction du nombre de commandes qui place les entreprises devant un problème ainsi que les effets de domino qui suivent les insolvabilités des clients ou des fournisseurs. L’octroi

Figure 1: Les 6 principaux partenaires commerciaux de la Suisse – Modification annuelle du nombre d’insolvabilités d’entreprises de 2005 à 2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Allemagne	-6%	-7%	-15%	0,5%	20%	11%
USA	14%	-50%	44%	54%	45%	-4%
Italie	7%	-16%	-40%	45%	30%	15%
France	1%	-4%	6%	15%	25%	9%
UK	10%	6%	-20%	31%	56%	11%
Espagne	-7%	-2%	3%	187%	58%	-3%

Source: Euler Hermes Kreditversicherung

Figure 2: Chiffre d'affaires supplémentaire nécessaire pour compenser une perte sur débiteurs

Perte sur débiteurs en raison de l'insolvabilité de débiteurs en CHF	Chiffre d'affaires supplémentaire nécessaire en CHF avec une marge nette en pour cent		
	2%	4%	6%
20 000	1 000 000	500 000	333 000
50 000	2 500 000	1 250 000	833 000
100 000	5 000 000	2 500 000	1 667 000
500 000	25 000 000	12 500 000	8 330 000
1 000 000	50 000 000	25 000 000	16 667 000

Source: Euler Hermes Kreditversicherung

de plus en plus restrictif de crédits par les banques joue également un rôle très important. C'est ce qui ressort d'un sondage d'actualité d'Euler Hermes réalisé en collaboration avec le centre pour insolvabilités et assainissements (Zentrum für Insolvenz und Sanierung) de l'université de Mannheim (ZIS) et s'intéressant aux causes des cas d'insolvabilité dans la crise économique actuelle.

Les causes des cas d'insolvabilité d'entreprises en Suisse sont très similaires à celles constatées en Allemagne. En ce qui concerne les cas d'insolvabilité en Suisse, la situation n'est pas encore aussi grave, en particulier parce que la récession y a débuté plus tard. Et jusqu'à présent, la Suisse ne fait pas encore l'expérience d'une raréfaction des crédits.

Les conséquences des pertes sur débiteurs

Que faire lorsqu'un client ne paie pas et que l'on subit, par conséquent, une perte sur débiteurs? Les pertes subies sur des débiteurs très importants peuvent mettre en danger la survie de l'entreprise, indépendamment de la taille de cette dernière. Avec l'accroissement du nombre

de cas d'insolvabilité, la situation deviendra de plus en plus critique.

Les pertes sur débiteurs menacent surtout la liquidité de l'entreprise concernée. Il se peut qu'il soit nécessaire de négocier des délais de paiement plus longs avec ses propres fournisseurs. Par conséquent, l'entreprise ne pourra plus profiter des escomptes et d'autres avantages de prix. Typiquement, le besoin de crédits bancaires à court terme s'accroît. Seul un important chiffre d'affaires supplémentaire est en mesure de compenser les pertes sur débiteurs.

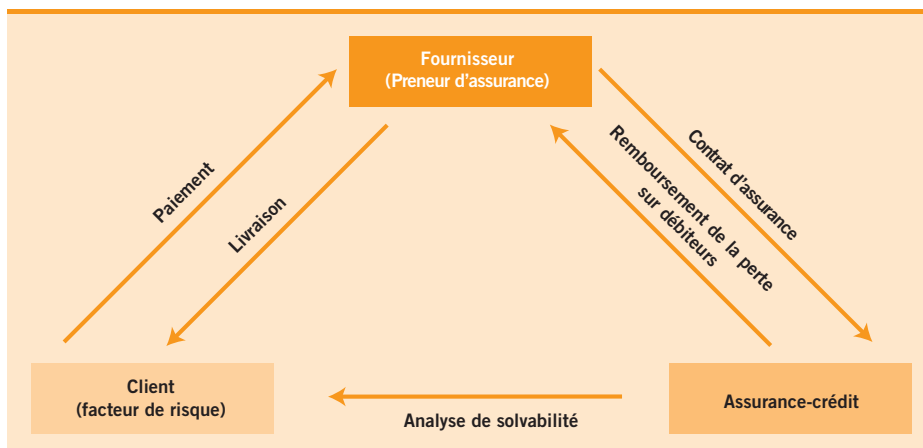
Recommandations pour diminuer le risque de ducroire

Aucun autre tiers extérieur à une entreprise ne connaît aussi bien les constellations du moment de son mandat que l'expert fiduciaire. Vous êtes donc prédestinés à aborder des points critiques et de lancer des mesures de développement auprès du chef de l'entreprise.

Afin de réduire et de mieux contrôler le risque de ducroire, les entreprises travaillant principalement à l'exportation devraient tout spécialement tenir compte des aspects suivants:

- Rédiger des contrats clairs dont la teneur ne soit pas lacunaire.
- Intégrer la gestion des risques au processus d'affaires. Tâches principales: analyse des marchés et des clients et surveillance des relations d'affaires courantes. Une assurance-crédit analyse continuellement la solvabilité d'une entreprise ainsi que les risques politiques liés aux divers pays.
- Viser une diversification du portefeuille des débiteurs. De manière idéale, la structure des clients est bien diversifiée, tant du point de vue du volume que de celui des pays, des branches et des marchés.
- Lors de la mise en place successive d'une nouvelle relation d'affaires, commencer avec des livraisons de moindre ampleur et ne passer à des livraisons plus conséquentes qu'après avoir fait des expériences positives.
- Gestion active des débiteurs: surveillance des délais de paiement et optimisation du service de rappels.
- Analyser les modes de paiement et demander des acomptes aux clients les plus difficiles.
- Adapter la structure des prix aux risques de ducroire. Proposer un système d'incitation pour paiements avancés (par exemple octroyer des escomptes).
- Donner plus de poids aux faits plutôt qu'aux promesses. Cela signifie par exemple que les clients dont les créances sont échues depuis longtemps n'obtiennent plus de livraisons.
- Examen des possibilités juridiques pour recouvrer des créances: en particulier se procurer des informations relatives aux pratiques de recouvrement usuelles, aux délais légaux, aux instances concernées (par exemple autorités, tribunaux, sociétés de recouvrement, avocats), aux frais et aux chances de succès.
- Prévoir les cas où une créance risque de ne pas être honorée. Une assurance-crédit examine et surveille la solvabilité de tous les clients d'un fournisseur et paie lorsqu'un client n'honore pas sa créance. Et cela pratiquement dans le monde entier, indépendamment du lieu où se trouve le client. De cette façon, la gestion des débiteurs devient un paramètre prévisible.
- Prendre contact avec d'éventuels conseillers disposant de l'expérience et du savoir-faire nécessaires:
 - Partenaires d'affaires disposant d'expériences sérieuses sur les marchés correspondants
 - Avec des adresses de correspondance dans les marchés concernés
 - Organisations de soutien aux exportations (par exemple l'association Swiss Export)
 - Cabinets d'avocats spécialisés disposant de contacts expérimentés et sérieux à l'étranger

Figure 3: Comment fonctionne l'assurance-crédit?



Source: Euler Hermes Kreditversicherung

L'assurance-crédit en détail

Une assurance-crédit offre aux entreprises une couverture dans pratiquement tous les pays du monde. En principe, toutes les créances résultant de factures non payées envers des clients-entreprises en Suisse et à l'étranger sont incluses dans l'assurance. Il peut s'agir aussi bien de créances résultant de livraisons de marchandises que de créances résultant de prestations de services. Les risques de fabrication et de créance résultant de la vente de machines et d'installations ainsi que les risques politiques peuvent également être couverts par l'assurance.

Pour commencer, une assurance-crédit analyse la structure de risques et la gestion des débiteurs du fournisseur.

Les aspects suivants jouent un rôle déterminant:

- Dans quelle branche travaillent les clients de l'entreprise?

- Vers quels pays l'entreprise exporte-t-elle ses produits?
- Quelles ont été les pertes sur débiteurs subies au cours de ces dernières années?
- Quels sont les délais de paiement convenus avec les clients?
- Quelle est la capacité de prise de risques de l'entreprise?

Un exemple tiré des affaires quotidiennes

Un fournisseur travaille depuis des années de manière très satisfaisante avec un client. Son assurance-crédit ne dispose pas non plus d'informations négatives. Le fournisseur continue donc de livrer ses marchandises et les facture avec un délai de paiement de 30 jours.

La créance échoit mais le paiement n'a pas encore été effectué. Le fournisseur envoie des rappels à son client. Même après le troisième

rappel, par exemple 45 jours après l'échéance, aucun paiement n'a été effectué. Désormais, le fournisseur annonce la créance échue à son assurance-crédit. C'est au plus tard à l'échéance du «délai de non paiement» défini individuellement que le cas de sinistre intervient.

Le nombre croissant d'entreprises en cessation de paiements provoque un boom de la demande d'assurances-crédit

La vague mondiale de faillites est à la source d'un besoin de sécurité fortement accru auprès des entreprises en Suisse. De plus en plus d'entreprises désirent s'assurer contre les pertes sur débiteurs qui les menacent par suite des insolvabilités d'entreprises. La demande d'assurances-crédit a ainsi plus que doublé au cours de ces derniers mois. ■