



# UN GUIDE SUR L'ASSURANCE CRÉDIT

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

# INTRODUCTION

## ACTIFS COMMERCIAUX



- Actifs non assurés
- Actifs assurés

**40%**

**Comptes recevables non assurés**

## FACTURES IMPAYÉES

**1 SUR 10**  
est impayée

## FAILLITES

**23,109**

**Faillites commerciales en Amérique du Nord en 2017**

“Dans une économie où quatre-vingts pourcent des échanges commerciaux s’effectuent selon des modalités de compte ouvert, trop peu d’analyses sont effectuées à propos des effets des radiations de créances douteuses sur les résultats et sur ce qui peut être fait pour éviter cet impact.”

Les directeurs financiers doivent continuellement équilibrer ce qu’il en coûte de faire des affaires avec le risque couru. Tous les coûts pour générer chaque dollar de revenu ont été soigneusement analysés dans un effort de maximisation de la marge de profit. Toutefois, dans une économie où quatre-vingts pourcent des échanges commerciaux s’effectuent selon des modalités de compte ouvert, trop peu d’analyses sont effectuées à propos des effets des radiations de créances douteuses sur les résultats et sur ce qui peut être fait pour éviter cet impact. Selon l’IRS, certaines industries conservent des réserves pour mauvaises créances pouvant atteindre jusqu’à 2.2 pour cent de leurs ventes annuelles. Bien que ce chiffre soit atypique, les pertes sur créances irrécouvrables moyennes aux États-Unis se chiffrent à environ 30 points de base (pbd) des ventes annuelles, alors que les pertes imprévues ou celles faisant suite à une récession peuvent occasionnellement doubler ce chiffre à 60-70 pbd –un coup dur pour la rentabilité et le flux de trésorerie d’une entreprise.

**Les comptes recevables, qui représentent habituellement plus de 40 pourcent des biens d’une entreprise, sont un élément essentiel d’une entreprise saine.** En moyenne, une facture sur dix n’est pas payée à temps, et ultimement, plusieurs deviennent une dette impayée. Lorsqu’un client majeur, ou même plusieurs clients ne peuvent honorer leurs dettes, ceci a des conséquences dévastatrices sur le flux de trésorerie, les revenus et le capital d’une entreprise. Dans le pire des scénarios, cette situation pourrait littéralement mener une entreprise à la faillite. Ces risques nécessitent une analyse minutieuse et une surveillance constante de l’acheteur, du secteur, du pays et des données macroéconomiques.

Face à un climat économique intérieur et international en constante évolution, reconnaître les risques éventuels et les gérer est devenu une priorité pour les chefs d’entreprise. Les pertes attribuées au non-paiement d’une dette commerciale ou d’une faillite peuvent survenir et surviennent régulièrement. Les taux de défaut varient d’une industrie et d’un pays à l’autre année après année, et aucune entreprise ou industrie n’est à l’abri du risque de crédit commercial. Ce fait transparait clairement dans les données observées dans l’Index mondial des fermetures d’entreprise d’Euler Hermes. Le risque de non-paiement des dettes par les acheteurs demeure préoccupant.

# OPTIONS POUR ATTÉNUER LE RISQUE DE CRÉDIT

Les directeurs financiers devraient évaluer les coûts et les avantages des options permettant d'atténuer le risque de crédit commercial. Chaque option devrait être étudiée attentivement afin de déterminer laquelle correspond le mieux. Les options les plus populaires sont :

## AUTOASSURANCE

Plusieurs entreprises optent pour l'autoassurance en constituant des provisions pour les créances irrécouvrables. Ce fonds permet de compenser le déficit si un client n'est pas en mesure de payer. Toutefois, cela a un impact sur d'autres coûts :

- investissements dans la gestion de crédit, des systèmes et dans l'acquisition, l'analyse et le suivi des renseignements;
- impact sur les ventes selon la tolérance au risque;
- impact sur l'allocation des immobilisations du bilan;
- ne tient habituellement pas compte des grandes pertes catastrophiques et inattendues.

## AFFACTURAGE

Un affactureur est une entreprise qui achète les comptes recevables d'une entreprise à un prix inférieur à la valeur nominale des factures. Ces coûts peuvent varier entre 1 et 10 %. Ceci donne à l'entreprise un accès immédiat aux liquidités en échange d'un pourcentage de la valeur des recevables, en plus des frais. Plusieurs affactureurs offriront également des services de facturation, de recouvrements et d'autres services de tenue de livres aux entreprises cherchant à confier l'intégralité de leurs comptes recevables à un tiers. Certains affactureurs assumeront le risque de non-paiement, alors que d'autres ne le feront pas. D'autres effets sur le coût :

- Érosion considérable des marges
- Perte de contrôle de la relation avec les clients
- Contraintes de capacité associées avec le crédit disponible

## LETTRES DE CRÉDIT

Une lettre de crédit documentaire est une entente bancaire garantissant que le paiement de l'acheteur sera reçu à temps et au montant exact. L'acheteur doit contacter la banque pour demander une lettre de crédit, qui a le désavantage de réduire les capacités d'emprunt de l'acheteur car elle sera comptabilisée avec la limite de crédit globale de l'entreprise fixée par la banque. Dans les marchés émergents, elle peut devoir être sécurisée avec des fonds. D'autres effets sur le coût :

- Couverture d'une seule transaction d'un seul acheteur – utilisation régulière de cette forme de protection peut être fastidieuse et coûteuse pour un acheteur;
- Dispendieuse, à la fois en termes de coût absolu et d'usage de marge de crédit avec un besoin additionnel de sécurité;
- Mobilisation des fonds de roulement des acheteurs, ce qui pourrait restreindre les occasions d'affaire;
- Processus de réclamation peut être laborieux et long, peut être ralenti par de petites différences dans les formalités.

## ASSURANCE-CRÉDIT

L'assurance-crédit est un produit d'assurance commercial qui protège un vendeur contre les pertes associées au non-paiement d'une créance commerciale. Grâce à son assurance-crédit, le vendeur/l'assuré est certain que les créances qui ne sont pas en litige seront payées par le débiteur ou l'assureur crédit selon les modalités et conditions de son contrat.

## ATTÉNUATION DES RISQUES : COMPARAISON DES MÉTHODES

COMPOSANTE	ASSURANCE-CRÉDIT	LETTRE DE CRÉDIT	AFFACTURAGE	AUTOASSURANCE
<b>Protection</b>	Insolvabilité, défaillance et risques politiques	Défaut de l'acheteur	Insolvabilité et défaillance	Toutes les pertes
<b>Services</b>	Information de crédit, évaluation du risque, intelligence de marché, recouvrement	Aucun	Debt collection and credit information	Ressources internes
<b>Financement</b>	None, but can facilitate financing	Aucun, mais peut faciliter le financement	Conversion des comptes recevables en liquidités moyennant des frais	Aucun effet
<b>Relations clients</b>	L'acheteur ignore l'existence du contrat d'assurance-crédit. De meilleures modalités améliorent la relation avec les clients	Buyer initiates provision of letter of credit	Recouvrement des comptes recevables par l'affactureur peut affecter la relation avec les clients	Maintien la relation directe avec le client



# QU'EST-CE QUE L'ASSURANCE-CRÉDIT?

L'assurance-crédit protège les entreprises contre le non-paiement des dettes commerciales. Elle assure le paiement des factures et permet aux entreprises d'administrer les risques commerciaux et politiques hors de leur contrôle de façon fiable. Le capital est protégé, le flux de trésorerie est maintenu, les services de prêts et remboursements sont améliorés, et les profits sont protégés contre les défauts de paiement.

Un contrat d'assurance-crédit permet aux entreprises de se sentir en sécurité en offrant plus de crédit aux clients existants, ou d'approcher de nouveaux clients plus importants autrement trop risqués. La protection offerte permet à une entreprise d'augmenter ses ventes pour développer avec ses clients existants. Les entreprises assurées peuvent offrir des modalités de compte ouvert aux clients précédemment restreints au crédit ou vendre de façon plus sécuritaire. Pour les exportateurs, ceci peut se révéler un avantage concurrentiel majeur.

L'assurance crédit peut permettre à une entreprise d'augmenter ses ventes jusqu'à

↑ **20%<sup>1</sup>**

En moyenne, les banques prêtent jusqu'à

**80% plus** pour les comptes recevables assurés<sup>2</sup>

<sup>1</sup> <http://www.eulerhermes.ca/fr/case-studies/Pages/default.aspx>

<sup>2</sup> <http://www.tradefinancemagazine.com/AboutUs/Stub/WhatsTradeFinance.html>

## LES ENTREPRISES INVESTISSENT DANS L'ASSURANCE-CRÉDIT POUR PLUSIEURS RAISONS, NOTAMMENT :



**Expansion des ventes** – Si les recevables sont assurés, une entreprise peut vendre plus à ses clients existants de façon sécuritaire, ou à de nouveaux clients perçus comme étant plus risqués.



**Expansion vers de nouveaux marchés internationaux** – Protection contre les risques d'exportation et connaissance du marché pour prendre des décisions de croissance précises.



**Meilleures modalités de financement** – Les banques prêteront plus de capital pour des comptes recevables assurés, elle peuvent aussi réduire le coût des fonds.



**Réduction des provisions pour mauvaises créances** – Assurer les comptes recevables libère le capital de l'entreprise. De plus, les primes d'assurance-crédit sont déductibles, ce qui n'est pas le cas des provisions pour mauvaises créances.



**Connaissances économiques utiles** – La base de données et la plateforme technologique de l'assureur aident à réduire les coûts d'exploitation et de renseignements.



**Protection contre le non-paiement et les pertes catastrophiques** – Si un événement imprévisible frappe une entreprise et son assureur, la facture est réglée grâce au processus de réclamation.

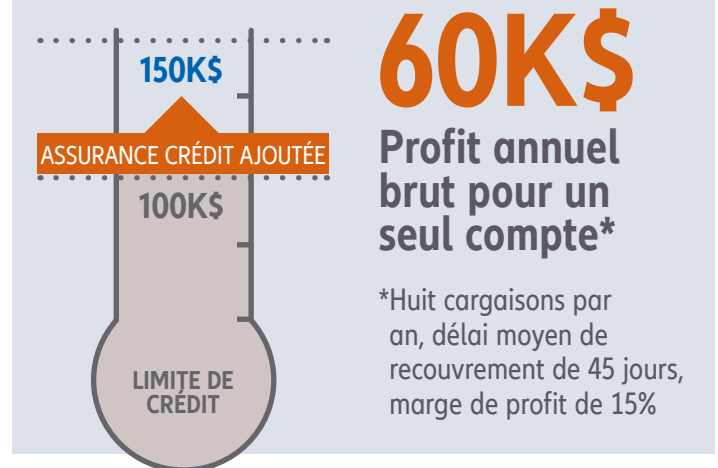
Bien que la protection soit souvent perçue comme la principale raison de se procurer une assurance, un des avantages pour les entreprises qui investissent dans une police est qu'elle aide à augmenter les ventes et les profits sans risque additionnel. **C'est de cette façon qu'une assurance crédit peut habituellement compenser son coût, même si l'assuré ne fait jamais de réclamation.**

# QU'EST-CE QUE L'ASSURANCE-CRÉDIT?

## (SUITE)

### EXEMPLE 1: HAUSSE DES VENTES ET PROFITS

Par exemple, le service de crédit d'un grossiste a restreint la limite de crédit d'un client à 100 000 \$. Il a ensuite acquis une assurance-crédit et l'assureur a approuvé une limite de 150 000 \$ pour ce même client. Avec une marge de 15 % et un délai moyen de recouvrement de 45 jours, le grossiste a été en mesure d'augmenter ses ventes et par conséquent son profit annuel brut de 60 000 \$ avec ce seul compte.



L'assurance-crédit peut également améliorer la relation d'une entreprise avec ses prêteurs. Dans plusieurs cas, la banque exige une assurance-crédit pour se qualifier à un prêt sur l'actif.

### EXEMPLE 2: AMÉLIORER LA RELATION AVEC LE PRÊTEUR

Par exemple, un important grossiste en bois d'oeuvre présentant un chiffre d'affaires de 25 millions de dollars était aux prises avec une concentration extrême de comptes recevables, car elle ne comptait que huit comptes actifs. Le plus petit client affichait un solde en recevables dans les six chiffres, alors que celui du plus grand se chiffrait dans les sept chiffres.

La banque de l'entreprise était préoccupée par cette concentration et lui a demandé de faire l'acquisition d'une assurance-crédit et d'inclure ces comptes recevables en garanties. Le grossiste a contracté une assurance-crédit en nommant tous ses acheteurs et a ainsi offert à la banque la sécurité dont elle avait besoin.

En fait, la banque a augmenté le taux des avances qui est passé de 80 à 85 %. Le résultat net fut que l'entreprise de bois d'oeuvre a été en mesure d'obtenir 400 000 \$ de fonds de roulement additionnels grâce à son assurance-crédit. Le coût du contrat était de 25 000 \$, le rendement de l'investissement fut donc excellent, et l'entreprise a finalement été en mesure d'utiliser les fonds additionnels pour continuer de financer sa croissance et sa stratégie d'expansion.



# CE QUE L'ASSURANCE CRÉDIT N'EST PAS



**Il est important de savoir ce qu'est l'assurance-crédit, mais il est tout aussi important de savoir ce qu'elle n'est pas.**

L'assurance-crédit ne remplace pas une approche prudente et réfléchie en matière de gestion du crédit. Des pratiques de gestion du crédit saines devraient être à la base de tout contrat d'assurance et de partenariat de crédit. L'assurance-crédit va bien au-delà de l'indemnité et ne remplace pas les pratiques d'une entreprise en matière de crédit, mais elle complète et met en valeur le travail d'un professionnel du crédit.

## LES BASES DE L'ASSURANCE CRÉDIT

**L'objectif ultime de l'assurance crédit n'est pas simplement d'indemniser les pertes survenues après un défaut de paiement, mais d'offrir aux entreprises le soutien et les connaissances dont elles ont besoin pour éviter ces problèmes dès le départ.**

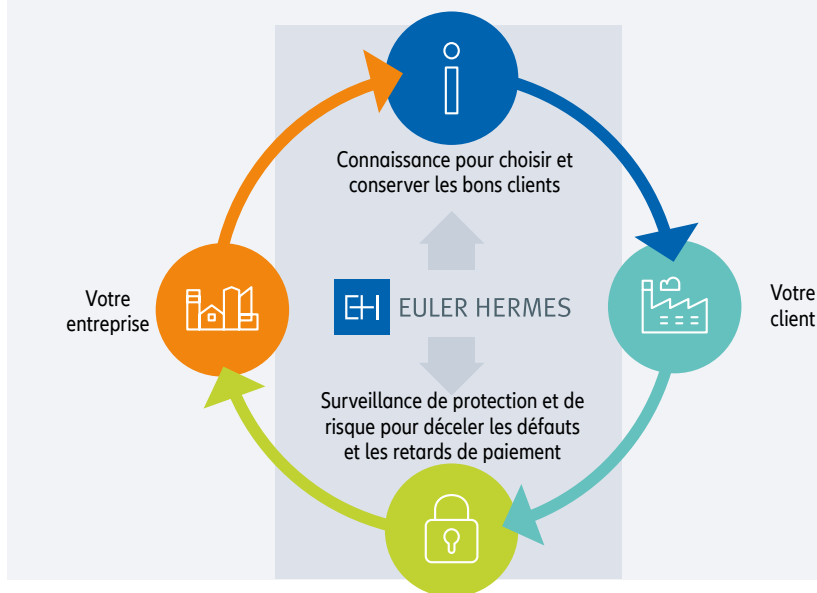
La clé est de disposer de la bonne information pour prendre des décisions de crédit éclairées et ainsi éviter ou minimiser les pertes. Cette information procure aux entreprises la confiance de prendre des décisions stratégiques afin de davantage développer la rentabilité de leurs activités.

Les meilleurs assureurs-crédit investissent massivement dans le développement de renseignements de crédit et financiers exclusifs. Ils emploieront des analystes du risque, ainsi que des souscripteurs spécialisés dans une industrie ou un pays et géolocalisés afin d'assurer une présence physique proche des acheteurs de leurs clients. Les assureurs-crédit analyseront également les renseignements de crédit des acheteurs de leurs assurés afin d'identifier les signes précoces de problèmes financiers et donc intervenir rapidement.

Les analystes du risque recherchent et évaluent les renseignements des acheteurs individuels et utilisent ces derniers pour approuver ou refuser partiellement/entièrement les requêtes de limites de crédit des assurés. L'analyse de cette information permet aux entreprises de prendre des décisions plus éclairées concernant le montant du crédit à offrir à leurs clients. Plus, important encore, elle permet à ces entreprises d'éviter les pertes en surveillant étroitement leurs clients.

# COMMENT FONCTIONNE L'ASSURANCE CRÉDIT?

Dès la demande de contrat, le fournisseur d'assurance-crédit analysera la solvabilité et la stabilité financière des clients assurables de l'assuré et leur attribuera une limite de crédit spécifique, qui représente le montant de l'indemnité versée si ce client assuré ne parvient pas à payer.



Contrairement à d'autres types d'assurance commerciale, lorsque l'entreprise fait l'acquisition d'une assurance-crédit, le contrat n'est pas classé jusqu'à son renouvellement l'année suivante – la relation devient dynamique. Un contrat d'assurance-crédit peut changer souvent pendant la période du contrat, et le gestionnaire de crédit participe activement à ce processus.

L'assureur a la responsabilité de surveiller proactivement les acheteurs de ses clients au cours de l'année afin de s'assurer qu'ils conservent leur solvabilité. Pour ce faire, il recueille des renseignements sur les acheteurs à partir de plusieurs sources (visite chez l'acheteur, dossiers publics et renseignements fournis par d'autres assurés qui vendent au même acheteur, réception des états financiers, etc.). En implantant une assurance-crédit, l'équipe de gestion de crédit de l'assuré est mise en valeur par les milliers de professionnels associés à ces fournisseurs : votre assureur devient une extension de votre équipe.

Pendant toute la durée du contrat, l'assuré peut demander une couverture additionnelle pour un acheteur spécifique si le besoin se fait sentir. L'assureur enquêtera sur le risque d'augmenter la couverture et approuvera la couverture additionnelle, ou maintiendra la couverture en vous expliquant sa décision en détail. De même, les assurés peuvent demander une couverture pour un nouvel acheteur avec lequel ils voudraient faire affaire.

Cette information est constamment mise à jour et recoupée. Lorsque des signes montrent qu'une entreprise est aux prises avec des difficultés financières, l'assureur avise tous les assurés que la vente à cet acheteur est devenue plus risquée et établit un plan d'action pour atténuer et éviter les pertes.

## L'OBJECTIF D'UN CONTRAT D'ASSURANCE-CRÉDIT

L'objectif ultime d'un contrat d'assurance-crédit n'est pas seulement de payer les réclamations lorsqu'elles surviennent, mais surtout d'aider les assurés à éviter les pertes prévisibles. Si une perte imprévisible survient, le volet indemnisation d'un contrat d'assurance-crédit entre en jeu. Dans ces cas, les assurés font une demande de réclamation en soumettant également les pièces justificatives et l'assureur paie la prestation à l'assuré habituellement dans les 60 jours suivant la perte pour une réclamation sur le marché interne.

La couverture ne s'applique pas si un acheteur est en défaut en raison d'une fraude associée à un tiers, incluant la préparation d'états financiers ou de crédit frauduleux ou trompeurs. Les litiges ne sont également pas couverts par le contrat d'assurance-crédit, bien qu'ils deviennent des pertes couvertes lorsque la situation est réglée.



# CHOISIR UN FOURNISSEUR

**Votre assureur travaillera quotidiennement avec vous. Vous pouvez choisir parmi plusieurs types de fournisseurs, mais assurez-vous de travailler avec un partenaire qui comprend votre entreprise et fait appel à des experts de l'industrie.**

Les assureurs-crédit les mieux établis sont des « souscripteurs de limites », ce qui signifie que les acheteurs importants de l'assuré seront analysés individuellement et se verront attribuer une limite de crédit déterminant la couverture possible. Voici pourquoi le type et la quantité d'informations recueillies par l'assureur à propos d'un acheteur jouent un rôle très important dans la surveillance, car les limites de crédit sont attribuées selon les renseignements disponibles pour cet acheteur particulier.

Quant aux acheteurs de plus petite taille, un assureur-crédit les couvrira souvent sous une couverture générale, ou une protection auto-gérée, connue sous le nom de limite de crédit discrétionnaire ou LCD. L'assureur ne souscrit pas individuellement les acheteurs protégés sous une limite de crédit discrétionnaire. Il est plutôt de la responsabilité de l'assuré d'approuver le crédit et d'être à l'affût de tout avertissement indiquant une détérioration de la solvabilité de ces acheteurs. Si un de ces clients devenait incapable de payer, et que cet événement était

imprévisible, l'assureur l'indemniserait jusqu'à concurrence du montant prédéterminé établi dans le contrat et approuvé par un professionnel du crédit.

Les souscripteurs de limite aiment nommer le plus de clients possible dans leurs contrats et ils sont équipés pour traiter de grands volumes de limites de crédit à réviser. Ceci comprend notamment des entreprises comme Euler Hermes, Coface et Atradius.

En comparaison, les « souscripteurs discrétionnaires » ne disposent pas des mêmes effectifs nécessaires pour étudier un grand volume de limites de crédit. Leur expertise entre en jeu pour souscrire la gestion de crédit interne d'une entreprise et en étant sélectif quant au choix des assurés. Ces entreprises comprennent AIG, FCIA, HCC, QBE et autres. Les souscripteurs discrétionnaires attribueront des LCD plus élevées, et en retour ils cherchent des contrats ayant moins de limites de crédit à souscrire.

## CHOISIR UN FOURNISSEUR D'ASSURANCE-CRÉDIT

CARACTÉRISTIQUE	SOUSCRIPTEURS DE LIMITES (LUW)	SOUSCRIPTEURS DISCRÉTIONNAIRES (DUW)
<b>Service complet</b>	Offre une gamme complète de services ajoutant une valeur en plus du transfert de risque.	Transfert de risque standard
<b>Limites de pays</b>	Utilise habituellement l'agrégat pour déterminer la couverture afin qu'il n'y ait pas d'impact sur votre capacité à obtenir la couverture désirée par pays.	Certains DUW utilisent les limites de pays, ce qui peut entraver la couverture souhaitée sur les exportations.
<b>Couvertures connues</b>	Utilisent un système d'analyse pour les annulations.	Les couvertures s'annuleront automatiquement en cas d'écart avec le manuel des procédures et politiques de l'entreprise. Ainsi, l'admissibilité de la couverture n'est pas connue avant que la réclamation ne soit traitée.
<b>Protection pour petites réclamations</b>	Les franchises EH sont plus basses que celles des souscripteurs discrétionnaires et plus de 50 % des contrats n'ont aucune franchise.	Les DUW font souvent appel à des franchises plus élevées pour garder des taux bas, ce qui décourage les réclamations sauf pour les grandes pertes.
<b>Ressources</b>	Les LUW disposent d'une expertise mondiale interne sur laquelle vous pouvez compter et d'une présence physique dans plus de 50 pays, ce qui nous permet d'offrir l'intelligence de crédit internationale la plus précise.	Plusieurs DUW, mais pas tous, ne sont pas des fournisseurs spécialisés et n'offrent pas seulement de l'assurance-crédit.
<b>Taille</b>	Certains LUW peuvent fournir une protection pour les entreprises de toutes tailles sans syndication. Leur taille indique aussi qu'ils ont accès à plus de connaissances de nos experts en risque mondiaux.	Plusieurs DUW, mais pas tous, ont de petites structures et font appel à une intelligence de tierce partie pour la souscription.



# L'ASSURANCE-CRÉDIT S'ADRESSE-T-ELLE À TOUS?

Toute entreprise ayant des comptes recevables dans son bilan est potentiellement exposée aux pertes provenant de l'incapacité ou du défaut d'un client à les payer.

L'assurance-crédit est également très utilisée dans les marchés d'exportation pour les pays et les clients avec lesquels une entreprise n'a pas d'expérience préalable ou en présence d'un environnement politique rendant le commerce plus difficile. Bien que l'assurance-crédit soit un investissement intelligent pour plusieurs entreprises, il est possible qu'elle ne s'applique pas aux entreprises qui vendent exclusivement aux gouvernements ou aux détaillants puisque l'assurance-crédit couvre uniquement les comptes recevables interentreprises.

Dans l'ensemble, les entreprises exerçant un commerce interentreprises investissent déjà dans un programme

d'assurance-crédit. L'assurance-crédit est essentiellement la somme des coûts associés à une philosophie de risque commercial, à une restriction de vente, aux systèmes, aux renseignements de crédit et (ou) financiers, à la gestion de comptes recevables, au recouvrement et à la gestion de l'insolvabilité, etc. Tous représentent des coûts réels et devraient être évalués en fonction des coûts associés au contrat d'assurance-crédit qui inclut ces services comme avantage supplémentaire. Plusieurs constateront que l'assurance-crédit constitue une des solutions les plus avantageuses et efficaces en termes de coûts.

## VOUS ÊTES-VOUS PENCHÉ SUR LES COÛTS ESSENTIELS ET ACCESSOIRES DE L'AUTOASSURANCE?

Plusieurs entreprises voient l'autoassurance comme la solution d'atténuation du risque la plus abordable, mais est-ce vraiment le cas? Comme plusieurs clients de l'assurance-crédit, l'entreprise modèle ci-dessous a obtenu un rendement sur investissement positif avec son assurance-crédit. Utilisez la feuille de calcul ci-dessous pour calculer les coûts essentiels et accessoires associés à l'autoassurance de votre entreprise.

ASSURANCE CRÉDIT	VS.	AUTOASSURANCE
L'entreprise modèle affiche des ventes annuelles de 10 M\$ et a opté pour l'assurance-crédit plutôt que pour l'autoassurance.		
Profits réalisés en augmentant une seule limite de crédit de 50K \$		<b>60K\$</b>
Libération de la majorité de la provision pour créances douteuses et conversion en revenus (première année seulement)		<b>160K\$</b>
Impôt sur provision pour mauvaises douteuses @ 20 %		<b>8K\$</b>
Services de crédit – inclus		<b>0\$</b>
Coût de l'assurance-crédit @ 0,25 % des ventes annuelles		<b>25K\$</b>
Économies fiscales (police déduite comme dépense d'entreprise)		<b>5K\$</b>
<b>PROFITS ET ÉCONOMIES ADDITIONNELS:</b>		<b>\$192K</b>
<i>(S'autofinance et renvoi 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>		
		<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
		<b>À combien se chiffre votre provision pour créances douteuses?</b> \$ _____
		Les entreprises bloquent jusqu'à 2,2 % de leurs ventes annuelles pour créances douteuses.
		<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.
		<b>Quel est le coût du soutien à votre fonction de crédit?</b> \$ _____
		Systèmes, surveillance d'acheteurs, personnel, sous-traitants de services de crédit, 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?
		<b>COÛT TOTAL :</b> \$ _____

L'entreprise A a été en mesure de réduire sa provision pour mauvaises créances et de libérer des liquidités, d'augmenter ses ventes en offrant une limite à un client plus à risque, et a obtenu un soutien complet pour sa gestion de crédit. Les revenus de vente additionnels, les économies d'impôt et l'augmentation instantanée des revenus par la libération de la provision pour mauvaises créances ont contrebalancé plusieurs fois le coût total du contrat. Sans oublier qu'elle a ajouté une protection contre les pertes catastrophiques et des ressources additionnelles de gestion de crédit à portée de main. L'assurance-crédit était un choix évident pour l'Entreprise A.

## CONCLUSION

### Si une perte imprévue survient, le contrat d'assurance-crédit propose l'indemnisation, ce qui protège les revenus et le bilan des assurés.

Utilisé adéquatement, le contrat d'assurance-crédit s'avère une précieuse addition aux pratiques de gestion de crédit d'une entreprise, un deuxième avis critique lors de l'approbation d'acheteurs, de même qu'un système de détection précoce en cas de déclin afin que l'exposition au risque soit administrée efficacement.

En maintenant une relation solide entre l'assureur et le service de gestion du crédit, l'assurance-crédit peut se révéler l'investissement le plus sage qu'une entreprise puisse faire pour assurer la protection de ses profits, de ses liquidités et de son capital.

Pour prendre rendez-vous avec un représentant Euler Hermes, appelez au **877-509-3224** ou visitez-nous au **[www.eulerhermes.ca/fr](http://www.eulerhermes.ca/fr)** pour obtenir une soumission gratuite et sans obligation.

Euler Hermes Canada  
1155 boul. Rene-Levesque Ouest, bureau 2810  
Montreal, QC H3B 2L2

Phone: +1 877-509-3224

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