



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)



BP: 1575 – Tel: (00237) 222 20 71 52 – Fax: (00237) 222 20 71 51
E-mail: iaa@iiacameroun.com
Site web: <http://www.iiacameroun.com>
Yaoundé - CAMEROUN

Mémoire de fin d'études

Pour l'obtention du

DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES
(DESS – A)

(Cycle III – 23^{ème} Promotion 2016 – 2018)

LA SECURISATION DE L'EMPRUNT PAR L'ASSURANCE-CREDIT

Présenté et soutenu par :

CHAMABE POUNGOM Louis

Sous la direction de :

Bertrand TIHATI

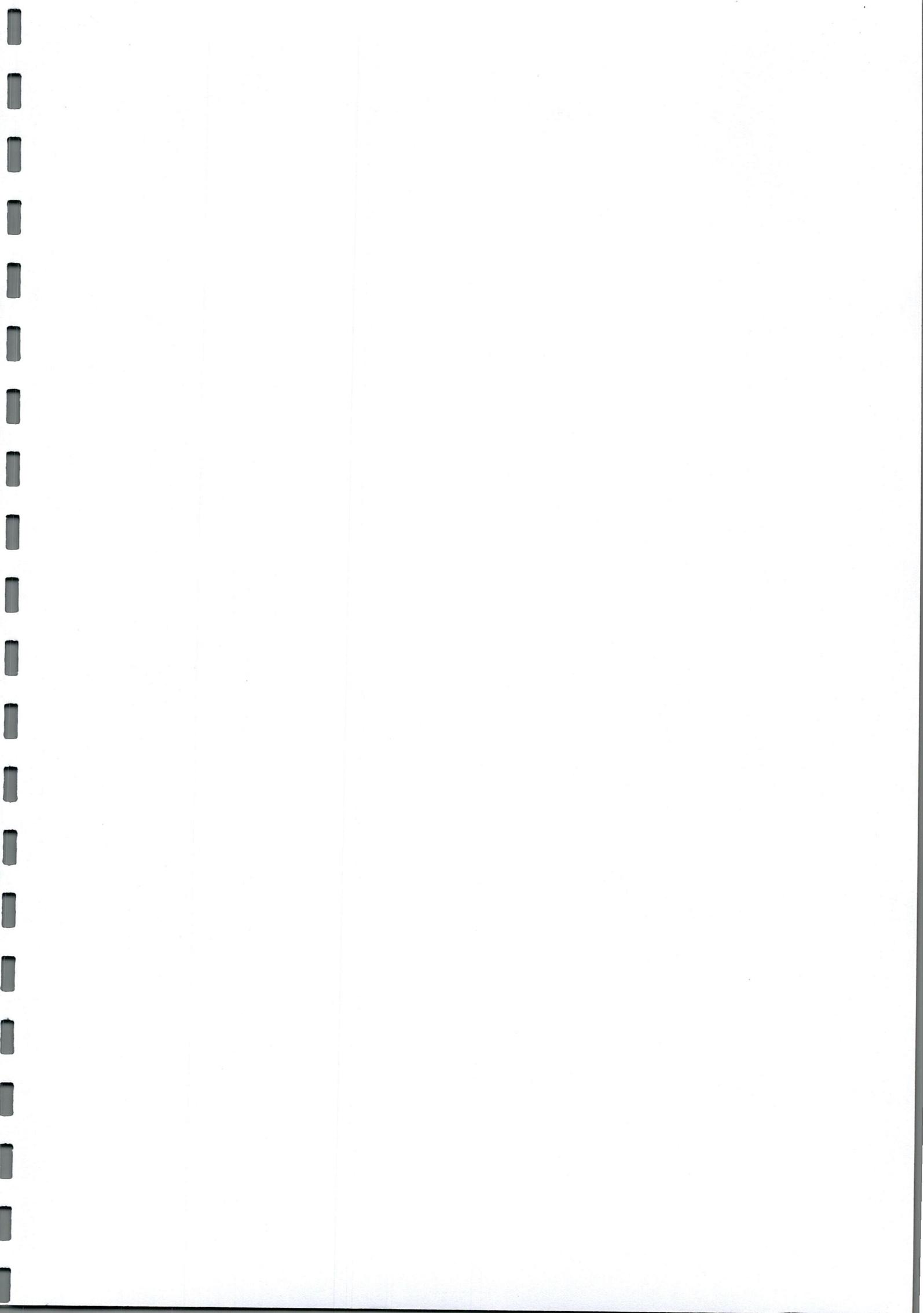
Directeur Technique et de la Réassurance

SAHAM Assurance Cameroun



SAHAM
Assurance

Novembre 2018



DEDICACES

À ma tendre épouse Géraldine et mon garçon Karl Rudolf

.....

Pour votre amour qui était ma source de motivation

REMERCIEMENTS

Je tiens ici à témoigner ma reconnaissance aux nombreuses personnes qui ont contribué à la réalisation de ce travail. Ces remerciements sont principalement adressés :

- ✓ Au Directeur Général de l'IIA, le Directeur des Etudes, le DAF et l'ensemble du staff administratif et enseignant de l'Institut International des Assurance (IIA) pour leurs contributions multiformes à ma formation à travers leurs enseignements et conseils.
- ✓ A Monsieur Bertrand TIHATI, mon encadreur professionnel pour sa disponibilité à l'avancement de ce travail ;
- ✓ A Monsieur Théophile MOULONG, Directeur Général, pour mon accueil dans sa structure la création des conditions pour mon épanouissement ;
- ✓ Aux aînés et notamment Linda, Théophile, Jean Félix, Pierre-Emmanuel, pour leur encouragement, soutien, disponibilité et conseil ;
- ✓ A la DTR toute entière pour leur chaleureux ;
- ✓ Au personnel de SAHAM Assurance Cameroun ;
- ✓ A tous mes camarades de la 23^{ème} promotion DESS-A et 13^{ème} promotion MST-A pour leur encouragement permanent ;
- ✓ A mes frères et sœurs pour leurs encouragements et conseils ;
- ✓ A tous ceux qui, de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce travail et qui n'ont pas été cité individuellement, qu'ils trouvent à travers ce document, ma profonde gratitude.

LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS

ASAC : Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun

AUDCIF : Acte Uniforme relatif au Droit Comptable et à l'Information Financière

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance

IARD : Incendie, Accidents, Risques Divers

OHADA : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

TPE : Très petite entreprise

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Chiffre d'affaires des compagnies d'assurances	40
Tableau 2 : Part relative du chiffre d'affaires des crédits et cautions dans le marché	40
Tableau 3 : Part des crédits et cautions dans le chiffre d'affaires des compagnies d'assurance	40
Tableau 4 : Primes acquises crédits et cautions	41
Tableau 5 : Charges de sinistres en crédits et cautions	41
Tableau 6 : Taux de sinistralité sur crédits et cautions	42
Tableau 7 : Résultats nets d'exploitation sur crédits et cautions	42

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Schéma de fonctionnement de l'assurance-crédit par phases	20
Figure 2 : Schéma général de l'assurance-crédit.....	27
Figure 3 : Exemple de ligne du temps pour une police dont le délai est de 120 jours	29
Figure 4 : Financement bancaire par le transfert d'indemnité à la banque	37

RESUME

L'objet de l'étude était de mettre en évidence le mécanisme par lequel l'assurance-crédit peut sécuriser un prêt tout en améliorant les performances des assurés et des assureurs afin de soutenir le développement de cette branche d'assurance sur notre marché.

De nombreuses entreprises n'ont aucun intérêt à souscrire à cette garantie parce qu'elle n'est obligatoire. De plus, beaucoup de compagnies d'assurances ne sont pas intéressées à proposer cette assurance alors que cette branche contribue à augmenter la rentabilité. La méthodologie de recherche utilisée était fondée sur des méthodes d'analyse explicatives et descriptives, sur la base des données secondaires recueillies dans les rapports annuels de l'ASAC et de la Direction des assurances du Cameroun afin de nous aider à atteindre les objectifs de l'étude. Les données concernaient la période 2012-2016 et ont été analysées par l'utilisation de fréquences et de pourcentages permettant d'aboutir aux principaux résultats suivants : l'assuré dispose de nombreux avantages à souscrire à l'assurance-crédit et les compagnies d'assurance qui proposent une assurance-crédit augmentent leur chiffre d'affaires et leur bénéfice.

À titre de recommandation, les sociétés d'assurance doivent améliorer leur organisation et les dispositions nécessaires pour gérer cette branche de produit.

ABSTRACT

The purpose of the study was to expose the mechanism by which credit insurance can secure a loan by improving the performances of insured and insurer in order to enhance the development of that branch of insurance in our insurance market.

Many enterprises have no interest in subscribing this guarantee because it is not a compulsory. Moreover, many insurance company are not interested in proposing that insurance while this branch contributes to increase the profitability. The research design used was explanatory and descriptive census survey approaches, using secondary data collected from annual reports of ASAC and Direction des Assurances of Cameroon to assist us get the objectives of the study. The data concerned the period 2012-2016 and was analyzed by use of frequencies and percentages to outcome the principal results that the insured company has a lot of benefits in subscribing to this insurance policy and insurance companies that offer credit insurance increase their turnover and their profit.

By way of recommendation, insurance firms need to improve their organizational and regulatory arrangements required to run that branch of product.

SOMMAIRE

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES FIGURES	v
RESUME	vi
ABSTRACT.....	vii
SOMMAIRE.....	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIÈRE PARTIE : APPROCHE CONCEPTUELLE DES NOTIONS D'ASSURANCE-CRÉDIT ET DE CRÉDIT INTERENTREPRISES	5
CHAPITRE I – LES REPRÉSENTATIONS CONCEPTUELLES DE LA NOTION D'ASSURANCE-CRÉDIT.....	6
SECTION I – ÉVOLUTION ET DÉFINITIONS DU CONCEPT D'ASSURANCE- CRÉDIT	6
SECTION II – LES FORMES DE L'ASSURANCE-CRÉDIT ET NOTIONS VOISINES	14
CHAPITRE II – LE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE-CRÉDIT.....	20
SECTION I – LES ACTIVITÉS DE SOUSCRIPTION	20
SECTION II – LA GESTION TECHNIQUE DES CONTRATS.....	26
DEUXIÈME PARTIE : L'ASSURANCE-CRÉDIT COMME CATALYSEUR DE SÉCURITÉ ET DE PERFORMANCE DES ENTREPRISES ASSUREES.....	32
CHAPITRE I – SÉCURISATION DES CRÉANCES ET PERFORMANCE FINANCIÈRE DES ENTREPRISES	33
SECTION I – LA SÉCURISATION DES CRÉANCES.....	33
SECTION II – LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DES ASSURÉS	34
CHAPITRE II – UNE OPPORTUNITÉ D'AMÉLIORATION DES PERFORMANCES POUR DES COMPAGNIES D'ASSURANCE	39
SECTION I- UNE OPPORTUNITÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET FINANCIER POUR LES ASSUREURS	39
SECTION II – LA MITIGATION DES ENTRAVES A L'ESSOR DE LA BRANCHE D'ASSURANCE-CRÉDIT.....	43
CONCLUSION GENERALE.....	48
BIBLIOGRAPHIE.....	50
ANNEXES.....	52
TABLE DES MATIERES	55

INTRODUCTION GENERALE

L'environnement des affaires est marqué par une multitude d'entreprises qui concourent chacune à la recherche de son bénéfice. Pour ce faire, chaque entreprise doit mettre sur le marché ses biens et services en vue de les vendre et en tirer une plus-value. Le développement commercial devient ainsi une charnière centrale des affaires.

Chaque entreprise doit acheter des intrants chez ses fournisseurs avant de vendre ses outputs chez son client. Le système normatif voudrait que l'entreprise encaisse de son client pour payer son fournisseur, alors que pour encaisser de ce client il aurait fallu au préalable lui vendre ce qui a été payé chez le fournisseur. Considérant les volumes de produits nécessaires pour le fonctionnement d'une entreprise, sauf hypothèse de liquidité illimitée, il devient utopique de considérer que toutes les transactions pourraient être faites au comptant. Il se pose donc généralement un problème de liquidité dans la plupart d'entreprises. Ces dernières, pour financer leurs activités, devant recourir à des financements externes, et notamment l'emprunt qui peut être bancaire ou inter-entreprises. Le problème de financement a toujours au cœur des préoccupations des entreprises, quelles que soient leurs tailles ou leurs activités.

Un vieil adage dit que l'on ne prête qu'aux riches, ce qui suppose une personne offrant des gages de sécurité de rembourser le prêt : l'emprunt requiert donc une certaine sécurité. Une entreprise qui sollicite un emprunt doit justifier de sa capacité à rembourser avec les encaissements qu'elle fera sur ses ventes. Cependant, à moins d'être capable de lire dans une boule de cristal, elle ne dispose pas toujours de toute la certitude que ces clients paieront leurs dettes à temps convenu.

Toute entreprise joue les rôles de fournisseur et de client. En tant que fournisseur, les impayés de ses clients peuvent mettre en jeu l'équilibre financier de l'entreprise et de facto les engagements à tenir ; même si cette dernière détient la surface financière suffisante pour amortir l'impact du défaut d'un client, les conséquences ne sont pas négligeables. Toutefois, le non-paiement d'un client important peut avoir un impact majeur.

Aujourd'hui, près de 80% des transactions entre entreprises se font à crédit. Selon Atradius¹, 80% des entreprises font face à des impayés et 25% des dépôts de bilan sont dus

¹ Assureur-crédit classé 2^{ème} mondial en 2017 après EULER HERMES et avant COFACE

à des impayés clients. Le poste clients est un actif clé de l'entreprise car il représente en moyenne 35% du total du bilan.

Le poste clients regroupe l'ensemble des factures émises par l'entreprise sur ses clients. La gestion du poste clients consiste en le suivi de l'émission des factures, l'encaissement, et le recouvrement. Le coût moyen de gestion du poste clients se situe autour de 1% du chiffre d'affaires. Les coûts de gestion du poste clients peuvent être déstabilisés par des impayés ou tout simplement par des retards de paiements qui vont freiner la rentabilité de l'entreprise.

Pour sécuriser ses différents engagements, l'entreprise se doit donc de se prémunir des effets du risque de non-paiement par ses clients. Pour ce faire, elle dispose de diverses méthodes de gestion du poste client, partant de la conservation des risques en interne à son externalisation. En auto assurance, l'entreprise peut par exemple fixer une limite de crédit accordée aux clients et qui permet de plafonner le risque maximum que l'entreprise accepte de prendre sur l'encours de son client ou alors procéder à auto-couverture des risques consistant à provisionner dans les comptes de l'entreprise le montant correspondant à la valorisation du risque, afin de pouvoir assumer les conséquences financières au cas où ils venaient à se produire. L'auto assurance nécessite donc une immobilisation importante de ressources, ce qui est irréaliste dans notre contexte économique dominé par les PME-PMI aux capacités financières quasi nulles. En externalisation, les entreprises transfèrent les risques auprès d'entités professionnelles y habilitées, et dans ce sens, elles ont traditionnellement eu recours à diverses techniques de sécurisation de leurs opérations économiques, notamment les sûretés réelles au rang desquelles l'on relève le nantissement, la propriété sûreté (hypothèque et réserve de propriété), le droit de rétention, et aussi les sûretés personnelles telles que le cautionnement bancaire, les garanties et contre garanties autonomes, la lettre d'intention, la délégation de paiement (Djuidje, 2016).

Compte tenu des limites, lourdeurs et lenteurs, contraintes et coûts de ces méthodes, des outils plus élaborés constituent alors les meilleures réponses de garantie pour l'entreprise en lui permettant de faire assumer le risque par un tiers qui peut être le factor pour le factoring, le forfaitaire pour le forfaitage, le banquier pour le crédit documentaire et la compagnie d'assurance pour l'assurance-crédit.

Pour la Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE), l'assurance-crédit est cette solution de gestion du poste clients qui préserve les entreprises contre les pertes générées par le non-paiement de factures. L'assurance-crédit est prévue de

manière réglementaire par le code des assurances CIMA en son article 328 qui la classe sous la rubrique 14 de la branche IARD. Le développement de cette branche reste timide dans l'espace CIMA au regard du nombre de compagnies qui s'y intéressent. Même la publication des chiffres de cet organisme classe cette branche dans autres risques, trahissant ainsi le faible intérêt qui lui serait réservé ou alors la faiblesse de son déploiement. L'intérêt semble plus prononcé par le Cameroun car l'ASAC a prévu dans ses publications de chiffres, une rubrique qui englobe les assurances crédits et caution. Au Cameroun, cette branche a fait un chiffre d'affaires de 1 830 530 315 FCFA en 2016 avec seulement 3 compagnies².

Nous constatons que les compagnies d'assurance sont assez frileuses quant à s'investir dans cette branche alors que cette dernière peut constituer non seulement une source d'enrichissement pour ces compagnies, mais aussi, ne serait-ce qu'indirectement, un moyen de financement de l'activité des agents économiques au travers de l'emprunt. Ceci nous suscite le double questionnement suivant : **Comment les compagnies d'assurance sécurisent-elles les emprunts à travers l'assurance-crédit ? Comment l'assurance-crédit contribue-t-elle à la croissance de l'assureur-crédit ?**

L'objectif principal de ce travail est de contribuer au développement de la production des compagnies d'assurance en passant par deux sous objectifs :

- Décrire le mécanisme de l'assurance-crédit et montrer que cette garantie sécurise les créances des entreprises ;
- Ebaucher la contribution de l'assurance-crédit sur les performances du portefeuille des compagnies d'assurance

L'intérêt de cette étude cible principalement deux catégories d'acteurs :

Pour les assurés actuels et potentiels de l'assurance-crédit, les analyses menées ici leur donnera de mieux percevoir la portée de cette garantie sur leur activité de financement tant bancaire qu'interentreprises ;

Pour les managers de compagnies d'assurance, ils y trouveront les motivations pour s'investir dans la branche d'assurance-crédit ainsi que les astuces pour s'y lancer efficacement.

Ce travail sera structuré autour de deux grandes parties subdivisées en deux chapitres chacune.

² Assurances & Sécurité, Le Magazine de l'Association des Sociétés d'Assurance du Cameroun, n° 042, Décembre 2017

La première partie traitera des approches conceptuelles de la notion d'assurance-crédit. Le premier chapitre abordera les représentations de la notion d'assurance-crédit et le second traitera du fonctionnement de l'assurance-crédit.

La seconde partie traitera en deux chapitres de l'assurance-crédit comme catalyseur de sécurité et de performance des entreprises, avec une illustration sur le cas du marché camerounais des assurances.

PREMIÈRE PARTIE : APPROCHE CONCEPTUELLE DES NOTIONS D'ASSURANCE-CRÉDIT ET DE CRÉDIT INTERENTREPRISES

L'assurance-crédit est considérée comme une activité tellement spécifique, et toujours en évolution constante. En effet, la conception qui lui est donnée aujourd'hui a évolué à travers les âges tant sur les plans juridique que technique.

Cette partie présentera l'assurance-crédit dans toutes ses facettes, en commençant par une présentation du concept (chapitre 1) suivie par une description de son fonctionnement (chapitre 2).

CHAPITRE I – LES REPRÉSENTATIONS CONCEPTUELLES DE LA NOTION D'ASSURANCE- CRÉDIT

Avant de débiter les différentes formes d'assurance-crédit et notions voisines (section 2), il serait judicieux de parler un peu de sa genèse (section 1).

SECTION I – ÉVOLUTION ET DÉFINITIONS DU CONCEPT D'ASSURANCE-CRÉDIT

Avant de donner la définition de l'assurance-crédit il est important de présenter ses origines historiques.

1. Évolution de la notion d'assurance-crédit

L'intention ici n'étant pas de rédiger un livre d'histoire, il ne sera pas question de remonter trop loin dans l'antiquité de l'assurance-crédit, mais seulement à partir du 19^{ème} siècle jusqu'à une période récente en passant par l'avant-première guerre mondiale.

1.1 Des origines de l'assurance-crédit ...

Sur le plan doctrinal, l'italien Sanguinetti³ fut le véritable fondateur de l'assurance-crédit. Il est ainsi le premier véritable théoricien de l'assurance-crédit, qui en 1839 publia à Livourne un ouvrage intitulé « essai d'une nouvelle théorie pour appliquer le système des assurances aux dommages des faillites ». La mémoire de cet économiste s'était perdue, et son nom, même son prénom était ignoré ; il n'était cité que par quelques rares auteurs d'ailleurs anciens. Son ouvrage lui-même était devenu introuvable. Sanguinetti est le premier théoricien qui a pensé qu'il était possible d'adopter, pour garantir les créances, le double principe fondamental de l'assurance, la mutualité des risques et la recherche des statistiques destinées à établir les taux de prime. Il était le premier économiste à avoir abordé scientifiquement l'assurance-crédit.

Entre 1846 et 1850, les banquiers Maillet et Cie fondèrent trois compagnies « l'assurance du crédit de commerce, La sécurité commerciale et le Ducroire ». Chacune de

³ Sanguinetti est un Italien né à Modène en 1800

ces compagnies réglait les sinistres dès leur survenance, mais elles disparaissaient rapidement.

L'Angleterre, vivait aussi l'heure des tentatives malheureuses d'implantation de l'assurance-crédit. Les essais tentés à la même époque ne furent pas plus heureux, surtout que les compagnies payaient également dès la défaillance du débiteur.

Durant la période située entre 1870 à 1914, les compagnies qui appliquaient l'assurance-crédit étaient moins nombreuses mais plus durables, parce que la technique de l'assurance-crédit s'est modifiée assez sérieusement (Chahoud, 2010).

1.2 ... aux conceptions actuelles de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit qui a connu un plus fort développement dès la fin du 19^{ème} siècle prend son essor en Europe de l'Ouest entre les deux guerres. Plusieurs sociétés se créent dans chaque pays. Cette activité est considérée de nos jours comme étant un puissant moteur de promotion des exportations et du crédit inter-entreprises.

Aujourd'hui un assureur crédit est considéré à la fois comme :

- Un bureau de renseignement disposant d'un fichier d'informations commerciales et d'un système d'information performant permettant de fournir toutes les données nécessaires sur des débiteurs nationaux et étrangers pour permettre à l'assuré la sélection de ses clients en éliminant les mauvais acheteurs.
- Un important bureau de recouvrement de créances
- Un centre d'établissement des normes et des statistiques dans le but de fixer le taux de prime à appliquer.
- Un financier qui doit disposer de capitaux propres importants pour pouvoir prendre en charge la couverture des risques et des indemnisations. (Bastin, 1978)

Dans les années 1990, un important mouvement de concentration du secteur a vu la création de trois grandes sociétés multinationales qui détiennent, à elles seules, plus de 80 % du marché mondial :

- Euler Hermes (anciennement Euler Hermes SFAC) est le numéro 1 mondial de l'assurance-crédit avec 34 % de parts de marché et une présence dans 55 pays. La société est détenue en majorité par le groupe Allianz.
- Atradius, numéro 2 du secteur avec 28 % de parts de marché et une présence dans 45 pays. L'actionnaire majoritaire de la société est le groupe espagnol Catalana Occidente.

- Coface complète le trio de tête avec 20 % de parts de marché et une présence étendue dans 67 pays. Coface est une entreprise privée depuis 1994 qui appartient à Natixis (41 %).

Depuis, d'autres acteurs de taille plus réduite sont apparus sur le marché :

- Ducroire SA, active dans l'assurance-crédit, l'émission d'actes de caution et la réassurance acceptée.

- HCC International.

- Axa Assurcredit, filiale du groupe AXA.

- Groupama Assurance-Crédit, spécialisé sur l'agro-alimentaire.⁴

Après avoir exposé les causes historiques et les nécessités économiques qui étaient derrière la spécialisation et l'originalité de ces compagnies, et l'étroitesse de leurs activités, il est indispensable de définir ce concept « l'assurance-crédit ».

2. Définitions et caractéristiques fondamentales de l'assurance-crédit

Il sera question ici de donner quelques définitions de l'assurance-crédit et de présenter ses principales caractéristiques.

2.1 L'assurance-crédit

Une recherche dans les documents et ressources internet permet de relever quelques définitions suivantes :

Pour le Professeur Jean BASTIN, l'assurance-crédit « est un système d'assurance qui, contre rémunération, permet à des créanciers d'être couverts contre le non-paiement de créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement ». Ainsi, l'assureur s'engage, moyennant le paiement de primes, à indemniser l'assuré des pertes qu'il peut subir en cas de non recouvrement de sa créance.

De cette définition, il ressort que l'assurance-crédit n'est plus seulement une assurance contre la simple insolvabilité, mais une protection contre la défaillance de paiement ; celle-ci incluant l'insolvabilité et le non-paiement (Pate, 2016).

Pour l'encyclopédie numérique Wikipédia, l'assurance-crédit est une forme très particulière d'assurance qui garantit les entreprises ou les banques contre les défauts de paiement d'emprunteurs survenus pour des motifs : soit qui sont propres à ces débiteurs (insolvabilité) ; soit relevant de contraintes extérieures (notamment risque politique dans les

⁴ https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance_cr%C3%A9dit

contrats à l'exportation comportant un crédit client). Ici, l'assurance-crédit est l'une des composantes de l'assurance export⁵.

Pour l'assureur-crédit Verzekering, l'assurance-crédit c'est l'assurance sur les comptes-clients. Ainsi, cette garantie permet à l'entreprise de se prémunir contre le risque de défaillance de paiement de ses clients débiteurs. Soit parce que les clients se révèlent subitement insolubles, soit lorsqu'ils ne paient pas dans les délais convenus au moment de la vente⁶.

De ces différentes définitions, il ressort communément la notion de défaut de paiement qui peut être analysée en termes d'insolvabilité et de défaillance de paiement.

Le concept de **défaillance** sert à qualifier une personne, physique ou morale, qui n'est plus en mesure d'exécuter ses obligations, en l'occurrence, qui a cessé de payer les échéances de dettes dues à ses créanciers. La défaillance de paiement ou défaut de paiement de ce fait, est la première manifestation concrète des difficultés financières d'une entreprise caractérisée par le non-respect des obligations d'un contrat liant le débiteur au créancier.

L'insolvabilité, elle désigne la situation dans laquelle se trouve une personne ou une entreprise qui est dans l'incapacité imminente ou aigue de rembourser ses créanciers. On parle d'insolvabilité ou défaillance économique d'une entreprise, lorsque celle-ci ne parvient plus à faire face à son passif exigible avec son actif disponible (Djuidje, 2016).

Les risques couverts par une assurance-crédit peuvent être classés en trois catégories : les risques commerciaux, les risques politiques et les risques monétaires.

Les risques commerciaux regroupent les risques d'insolvabilité du débiteur et de carence de paiement (c'est-à-dire non-paiement sans qu'il n'y ait insolvabilité). Si la carence de paiement est due à une contestation de la créance, de la part du client, l'indemnité n'est pas perçue jusqu'à ce que le problème soit résolu.

Les risques politiques comprennent les risques d'instabilité, de catastrophe naturelle ou de conjoncture économique.

Les risques monétaires quant à eux, font référence au risque de change, c'est-à-dire, le risque que des fluctuations désavantageuses des taux de conversion, dans les transactions en devises, entraînent une dépréciation de la créance.

⁵ https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance_cr%C3%A9dit

⁶ <http://www.assurance-credit-verzekering.be/fr/vosoutils/lassurancecredit.html>

Notons pour le préciser que l'assurance-crédit ne couvre que les risques et non les situations avérées. Ainsi, si le client était déjà en faillite avant qu'il n'y ait eu l'accord de vente ou encore, si l'instabilité politique était déjà installée, l'entreprise n'aura pas droit à une indemnisation.

La rubrique 14 de la branche IARD de l'article 328 du code CIMA recense les subdivisions suivantes pour l'assurance-crédit : insolvabilité générale, crédit à l'exportation, vente à tempérament, crédit hypothécaire, crédit agricole. Le détail ci-après peut en être donné :

➤ **Insolvabilité générale**

L'insolvabilité entraîne une situation où une personne physique ou morale est en incapacité de payer ses dettes auprès de ses créanciers. En assurance-crédit, elle est de deux types :

- l'insolvabilité déclarée, qui est issue d'une procédure collective déclarée par l'autorité compétente (exemple : la faillite) ;
- l'insolvabilité présumée, qui constitue l'état d'un non-paiement d'une créance après un délai de carence pour quelle que raison que ce soit.

➤ **Crédit à l'exportation**

L'assurance-crédit à l'exportation garantit la bonne fin des opérations commerciales à crédit des entreprises à l'égard de leurs clients se trouvant à l'étranger.

➤ **Vente à tempérament**

La vente à tempérament est une vente de biens de consommation pour laquelle le vendeur consent des facilités de paiement. Cette vente a pour objectif l'acquisition de biens meubles ou de prestations de services, vendus par le prêteur ou l'intermédiaire de crédit, et dont le prix s'acquitte, par versements périodiques. Ce type de contrat est plus fréquent dans les ventes de produits d'un coût relativement important.

➤ **Crédit hypothécaire**

Un crédit hypothécaire est un crédit par lequel le débiteur met à la disposition de son créancier un bien immeuble en vue de garantir sa dette.

➤ **Crédit agricole**

Ce type de crédit permet à des entreprises œuvrant dans le secteur agricole de se voir accorder un financement en vue de réaliser leurs projets d'investissement. Et après un certain délai, permettant à l'entreprise de réaliser sa récolte, celle-ci rembourse la dette qui a permis cette exploitation. Quant à l'assurance-crédit agricole, elle interviendra au cas où l'entreprise agricole n'est pas en mesure de rembourser sa dette pour une raison donnée (Pate, 2016).

2.2 Les aspects juridiques du contrat d'assurance-crédit

Ses caractéristiques seront appréhendées après sa classification.

2.2.1 La classification de l'assurance-crédit

Le terme assurance-crédit est unanimement employé dans tous les pays. L'assurance-crédit est classifiée selon la nomenclature de la CIMA comme une assurance terrestre, de dommages et de biens ou de choses. Il s'en suit que :

➤ **L'assurance-crédit est soumise au principe indemnitaire**

Le principe indemnitaire est une règle d'ordre public selon laquelle l'indemnité attribuée doit réparer tout le dommage, rien que le dommage sans appauvrir ni enrichir la victime. Les assurances de choses ont pour objet la protection des biens. Elles visent le paiement d'une indemnité au propriétaire d'un bien sinistré. Il peut être stipulé que l'assuré reste obligatoirement son propre assureur pour une somme, ou une quotité déterminée, ou qu'il supporte une déduction fixée d'avance sur l'indemnité du sinistre (Art. 31 Code CIMA).

➤ **L'assurance-crédit est soumise à l'application de la règle proportionnelle**

Conformément à l'article 35 du Code CIMA, s'il résulte des estimations que la valeur de la chose assurée excède au jour du sinistre la somme garantie, l'assuré est considéré comme restant son propre assureur pour l'excédent, et supporte, en conséquence, une part proportionnelle du dommage, sauf convention contraire.

➤ **L'assurance-crédit est ouverte à la subrogation**

L'article 42 du Code CIMA prévoit que l'assureur qui a payé l'indemnité d'assurance est subrogé, jusqu'à concurrence de cette indemnité, dans les droits et actions de l'assuré contre les tiers qui ont causé le dommage ayant donné lieu à la garantie de l'assureur.

➤ **L'assurance-crédit est gérée en répartition.**

En effet, les sinistres d'une même année sont considérés comme couverts par la masse des primes collectées au cours de la même année.

2.2.2 Les caractéristiques juridiques du contrat d'assurance-crédit

Les juristes observent un contrat d'assurance suivant certains critères. Sur cette base il est possible de retenir que le contrat d'assurance-crédit présente les traits suivant :

➤ **le caractère consensuel et d'ordre public**

Le contrat d'assurance-crédit devient parfait dès la rencontre des volontés de l'assureur et de l'assuré. Il s'agit d'une technique contractuelle qui repose sur les règles du droit des obligations. Cependant, ce caractère tend à s'estomper du fait de l'exigence d'un écrit (art. 7 code CIMA). L'écrit n'est pas une condition de validité du contrat d'assurance, mais un acte probatoire.

En principe on peut librement aménager le contenu du contrat. Toutefois, l'institution d'assurance présente un intérêt social évident, et des dangers pour les assurés consommateurs, qui ont amené le législateur à instituer des règles d'ordre public, auxquelles il ne peut être dérogé.

➤ **le caractère synallagmatique**

Le contrat d'assurance met à la charge des parties, des obligations nécessairement réciproques.

Pour l'assureur, les pertes et les dommages occasionnés causés par la faute de l'assuré ou par des cas fortuits sont à la charge de l'assureur, sauf exclusion formelle et limitée contenue dans la police. Toutefois, l'assureur ne répond pas des pertes et dommages provenant d'une faute intentionnelle ou dolosive de l'assuré. L'assureur doit exécuter la prestation prévue au contrat dans le délai convenu. Il ne peut être engagé au-delà.

L'obligation de l'assureur consiste donc en l'exécution d'une prestation en cas de réalisation du risque assuré.

Pour l'assuré, l'obligation de déclaration du risque ou de son aggravation, de déclarer en cours de contrat les circonstances nouvelles qui ont pour conséquence d'aggraver les risques ou d'en créer de nouveaux et rendent de ce fait inexacts ou caduques les réponses faites à l'assureur, l'obligation de payer la prime d'assurance

Le contrat d'assurance met nécessairement à la charge de l'assuré le paiement d'une prime ou cotisation proportionnée à l'importance et à la probabilité de réalisation du sinistre, ainsi qu'aux périodes convenus.

➤ **le caractère onéreux**

Ce contrat n'est gratuit ni pour l'assureur, ni pour l'assuré. La garantie de l'assureur n'est due qu'en contrepartie d'une prime ou cotisation. Il ne pourra donc pas se prévaloir de la subrogation légale de l'article 42 du code CIMA s'il effectue un règlement purement commercial, sans avoir reçu de prime en contrepartie.

Si l'assuré ne règle pas sa prime, l'assureur a la possibilité de suspendre sa garantie, et de résilier son contrat en respectant les formalités de l'article 13 du code des assurances.

➤ **le caractère aléatoire**

Le contrat d'assurance est une convention réciproque dont les effets, quant aux avantages et aux pertes, soit pour toutes les parties, soit pour l'une ou plusieurs d'entre elles, dépendent d'un événement incertain.

L'aléa existe dès lors qu'au moment de la formation du contrat les parties ne peuvent apprécier l'avantage qu'elles en retireront parce que celui-ci dépend d'un événement incertain. Il résulte que l'assureur ne répond que des "cas fortuits" ou des conséquences dommageables de la faute simple de l'assuré, à condition que celle-ci ne soit pas volontaire.

Le sinistre ne doit donc pas être réalisé lors de la souscription du contrat. Le caractère aléatoire du contrat d'assurance s'oppose à ce qu'un assureur prenne en charge un sinistre que l'assuré savait déjà réalisé au moment de la souscription du contrat.

➤ **le caractère d'adhésion**

Normalement, c'est l'assureur qui propose un type de contrat à son futur assuré, lequel est libre ou non de l'accepter. L'assuré consommateur ne peut généralement négocier la totalité des stipulations du contrat qui entre généralement dans un modèle déterminé, variable selon les Compagnies. Mais une négociation reste cependant possible, notamment en ce qui concerne les franchises, plafonds, taux de prime ou les conditions de garantie.

➤ **le caractère de bonne foi**

La bonne foi doit précéder et accompagner toute la vie du contrat d'assurance-crédit.

Les parties doivent coopérer dans la mise en œuvre du contrat. Au moment de la souscription du contrat, l'assureur est tenu d'une obligation de conseil de bonne foi tout au long de la vie du contrat. A l'occasion du règlement du sinistre il est fait appel à la notion de bonne foi pour sanctionner l'assureur qui se comporte de manière déloyale à l'égard de l'assuré, en refusant ou en retardant le règlement du sinistre par des manœuvres dilatoires ou l'absence de réaction à l'approche de l'expiration de la prescription quinquennale. – L'assureur doit attirer l'attention de son assuré sur la nécessité de souscrire une assurance complète, alors que l'exclusion de garantie contenue dans la police recelait un piège indécélable pour l'assuré.

L'assuré doit répondre de bonne foi aux questions qui lui sont posées par l'assureur lors de la déclaration du risque et doit déclarer les circonstances nouvelles d'aggravation de risque, faute de quoi il s'expose à la nullité du contrat sur le fondement de l'article 18 du Code des assurances, en cas de preuve de mauvaise foi de sa part. A défaut de mauvaise foi, il s'expose seulement à la réduction proportionnelle de taux de prime de l'article 19 du code des assurances. L'assuré doit donc respecter les conditions de garantie prévues dans la police d'assurance (mesures de prévention, utilisation de moyens de protection...), faute de quoi il s'expose à un non garanti. (Chahoud, 2010)

SECTION II – LES FORMES DE L'ASSURANCE-CRÉDIT ET NOTIONS VOISINES

L'assurance-crédit doit être considérée comme une garantie permettant aux banques de conforter les crédits qu'elles octroient car si les recettes de ses clients sont sécurisées, il en sera de même pour l'emprunt qui sera contracté.

En zone CIMA, le code des assurances, en son article 328, identifie formellement les assurances crédit comme une branche d'assurance IARD et la classe sous la rubrique 14. A l'instar des autres branches, sa pratique est subordonnée à l'obtention d'un agrément y afférent. A l'opposé des assurances dommages qui garantissent des biens physiques, l'assurance-crédit est avec l'assurance caution (rubrique 15 de la branche d'assurance IARD du même article 328) les seules branches d'assurance qui ont un impact financier direct sur la vie des entreprises à travers, entre autres, la gestion dynamique des postes du bas du bilan (valeurs réalisables, trésorerie). Instruments de contrepartie, les assurances crédit et caution sont les tributaires de l'état de l'environnement macro-économique (croissance ou récession) et des orientations des politiques économiques des Etats. Les assurances crédit et caution

sont d'une pratique relativement récente dans la zone CIMA. Il sera donc présenté principales polices d'assurance-crédit et de caution.

1. Les principales polices d'assurance-crédit

Cinq polices des plus usuelles seront présentées ici.

1.1 L'assurance-crédit bancaire

Elle concerne les particuliers et aussi les entreprises. Les crédits aux particuliers, encore appelés prêts personnels ordinaires, sont des prêts de somme d'argent consentis par les établissements de crédit à des particuliers disposant de revenus permanents et réguliers. Ce sont généralement des crédits non causés, la destination du crédit étant de peu d'importance.

Les emprunteurs ici sont constitués des fonctionnaires, agents de l'Etat, agent du secteur privé, ayant un contrat au sens du Code de travail, qui doivent avoir irrévocablement domicilié leur salaire dans un compte ouvert dans les livres de la banque prêteuse.

L'assuré, qui est l'établissement de Crédit est couvert contre de non-paiement des échéances de remboursement, du fait de la défaillance de son client emprunteur (Djuidje, 2016).

Quand on emprunte sur plusieurs années, il y a plus de risques pour que l'on rencontre des difficultés à rembourser le prêt. Qu'il s'agisse d'un prêt immobilier ou d'un autre type de crédit, l'assurance-crédit a pour but de protéger aussi bien la banque contre d'éventuels impayés que l'emprunteur et ses proches contre d'éventuels désagréments.

L'assurance-crédit bancaire telle que pratiquée à a pour objet de couvrir le risque de non-paiement des créances commerciales qui ont été transférées aux banques par voie de subrogation dans le cadre des activités assurées sur les pays mentionnés dans le contrat.

Les destinataires de l'assurance-crédit bancaire sont les banques, établissement financiers, mutuelle d'épargne et de crédit.

1.2 L'Assurance-Crédit interne ou domestique

Elle couvre l'assuré contre le risque de non-paiement encouru lors des opérations de ventes à crédit consenties à des entreprises établies dans les limites du territoire national.

Elle couvre ainsi les pertes subies par le vendeur de marchandises ou de prestations de services, du fait de l'insolvabilité de ses acheteurs. Peut être assurée, toute entreprise vendant à crédit (Djuidje, 2016).

1.3 L'Assurance-Crédit à l'exportation

Elle couvre l'assuré contre le risque de non-paiement encouru lors des opérations de commerce international, notamment les ventes à crédit consenties à des entreprises établies à l'étranger. L'entreprise assurée est ainsi couverte contre le risque de non-paiement à l'occasion des opérations d'exportation réalisées avec des sociétés établies à l'étranger. Peut être assurée, toute entreprise vendant à crédit à l'exportation (Djuidje, 2016). L'assurance-crédit à l'exportation garantit la bonne fin des opérations commerciales à crédit des entreprises à l'égard de leurs clients se trouvant à l'étranger (Pate, 2016).

1.4 L'Assurance-Crédit Factor

Cette assurance vise à couvrir l'assuré contre le risque de non-paiement des créances qui lui sont transférées lors de ses opérations d'affacturage, encore appelé « factoring ». L'affacturage est une méthode de financement et de recouvrement de créances pouvant être utilisée par une entreprise et qui consiste à confier à un organisme tiers (un établissement de crédit spécialisé) afin d'en obtenir, entre autres avantages, un remboursement anticipé.

L'affacturage ou le factoring permet de gérer, financer et garantir les créances à terme. C'est un transfert de créances commerciales d'un titulaire à une société d'affacturage (ou factor) moyennant le règlement de commissions. La société d'affacturage choisit les clients (clients agréés) et conclut un contrat avec elle. Le factor prend ainsi en charge la totalité des opérations et risques liés à la gestion et le recouvrement des créances, le contentieux et l'insolvabilité.

Concrètement, l'établissement de crédit « achète » le crédit au créancier, moyennant une commission. L'établissement de crédit, ayant ainsi dans ses livres un volume important de créances affacturées, se tourne vers l'assureur pour garantir le risque de non-paiement auquel il est exposé.

2. Les polices d'Assurance-Caution

L'assurance caution est une technique à classer dans la catégorie plus large des sûretés. Elle permet à des émetteurs (les entreprises) de garanties contractuelles d'acquies

auprès d'une compagnie d'assurances une protection sur les engagements qu'ils ont souscrits.⁷

Le recours à la caution d'une compagnie d'assurance constitue une réelle source de financement du fonds de roulement, réduit considérablement l'emprise bancaire et évite les dépôts en garantie.

2.1 Les types de caution

➤ La caution commerciale

L'assurance caution est qualifiée de caution commerciale lorsqu'elle intervient dans le cadre d'une relation commerciale entre sociétés privées. Le cautionnement a dans ce cas la nature d'un acte de commerce par accessoire.

➤ La caution légale

L'assurance caution est qualifiée de caution légale lorsque leur constitution est exigée et organisée par des dispositions légales et réglementaires.

2.2 Les principales cautions

Cinq d'entre elles seront retenus ici⁸ :

2.2.1 Caution bancaire

Lorsqu'une entreprise fait une demande de prêt auprès d'une banque ou d'un établissement financier, il lui est exigé la fourniture de garanties solides pouvant certifier du remboursement de sa dette. Pour des raisons que nous avons mentionnées plus haut, les entreprises choisissent de plus en plus de se rapprocher des compagnies d'assurance pour solliciter leur couverture en cautionnement, en garantie du remboursement des sommes empruntées : c'est la caution bancaire. Il s'agit en effet d'une garantie solidaire avec partage de risque entre l'assureur et la banque.

2.2.2 Cautions professionnelles

Elle est requise par le ministère de tutelle pour l'exercice de certaines activités. En effet l'obtention de l'agrément préalable à l'exercice de certaines professions est soumise à la production d'une caution professionnelle. Il s'agit des professions d'Agent Général et Courtier d'Assurance, de Transitaire en douanes, ainsi que des agences immobilières. Le

⁷ <http://www.assurance-credit-verzekering.be/fr/vosoutils/Caution.html>

⁸ Voir Djuidje (2016), pp 17-19

risque couvert ici est entre autres, pour les intermédiaires d'assurances, le non reversement des primes encaissées, ainsi que le non-paiement de sinistres lorsqu'une délégation lui a été accordée pour ce faire.

2.2.3 Cautions douanières ou fiscales

Elles sont de plusieurs types mais avec la même finalité : garantir le paiement à l'autorité compétente, des droits de douane relatifs aux marchandises importées. Il s'agit essentiellement de :

- Caution pour Crédit de douane ou crédit d'enlèvement ;
- Caution pour entrepôt fictif ;
- Caution pour admission temporaire ;
- Caution transit : la plus usuelle : c'est une garantie exigée pour le transit par un pays littoral, des marchandises en destination des pays dépourvus d'accès à la mer. C'est ainsi que pour l'acheminement des marchandises vers le Tchad et transitant par le port de Douala au Cameroun, il est exigé une caution douanière calculée en fonction de la marchandise, sur la totalité des droits de douane à payer, pour en garantir l'effectivité du transit.

2.2.4 Cautions fournisseurs

Elle garantit le paiement des fournisseurs (créanciers) de l'entreprise assurée et permet de faciliter les approvisionnements d'une entreprise auprès de ces fournisseurs.

2.2.5 Cautions de marchés

Il s'agit entre autres de :

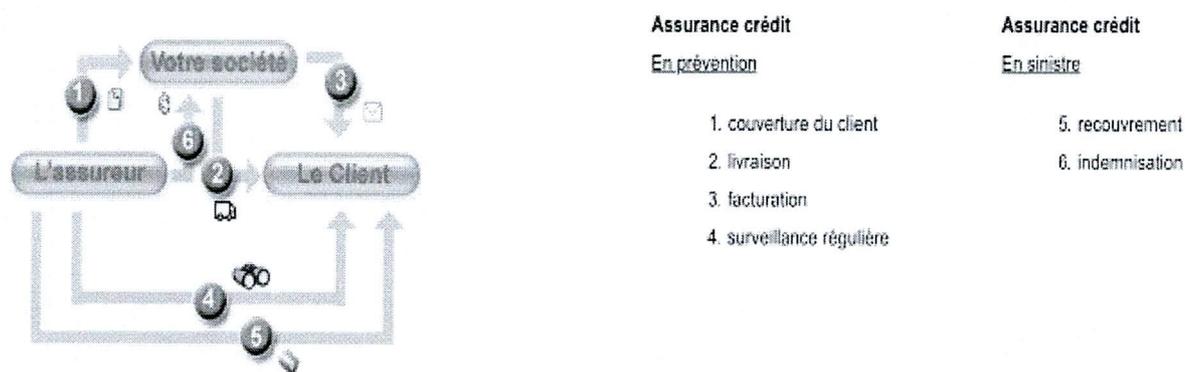
- Caution de soumission : Elle a pour objet de garantir au Maître d'Ouvrage le sérieux de l'offre du donneur d'ordre. Les risques couverts étant le retrait soudain de l'offre par le soumissionnaire avant adjudication et la non-signature du contrat par le soumissionnaire après l'adjudication.
- Caution d'avance de démarrage : Elle vise à garantir au Maître d'ouvrage qu'en cas de non-respect par l'entreprise de ses obligations, il lui sera remboursé les sommes avancées.
- Caution de bonne fin ou de bonne exécution : Elle vise à garantir au Maître d'Ouvrage une bonne exécution (en qualité et dans les délais) du contrat conforme aux conditions du cahier des charges.

- Caution de retenue de garantie : Elle a pour objet de garantir au Maître d'Ouvrage la correction des défauts de fabrication ou le remboursement des sommes nécessaires pour qu'il le fasse lui-même. Elle est généralement fixée à 10% du montant du marché.

CHAPITRE II – LE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE-CRÉDIT

L'assurance-crédit est une couverture qui est proposée par les organismes d'assurance aux entreprises qui effectuent des transactions commerciales, afin de les protéger contre les risques d'impayés. Dans son mode opératoire, deux principales phases peuvent être observées comme le montre la figure suivante à savoir : la phase en prévention (section 1) et en sinistre (section 2).

Figure 1 : Schéma de fonctionnement de l'assurance-crédit par phases



Source : Altasura Groupe⁹

SECTION I – LES ACTIVITÉS DE SOUSCRIPTION

Elles concernent l'essentiel de la phase préventive du risque.

1. La mise en place de la police

Elle englobe ici les activités d'analyse du risque, de prévention et de sélection des risques.

1.1. L'analyse et sélection du risque

Cette activité se déploie essentiellement au travers des actions visant à supprimer sinon réduire la probabilité de sélectionner un client trop risqué. Il s'agira notamment

⁹ <http://www.assurance-credit-entreprise.fr/descriptif/quest-ce-que-lassurance-credit/>

d'effectuer la sélection des risques en faisant appel à l'analyse de solvabilité ou l'analyse financière.

1.1.1 La collecte d'informations : le questionnaire

Dès qu'un prospect manifeste sa demande de couverture, l'assureur-crédit collecte le maximum d'information sur lui et procède à son analyse. Pate (2016) a relevé un ensemble d'informations qui sont principalement recueillies par le questionnaire police assurance-crédit (voir modèle en annexe 2) :

L'identification de la firme

Ceci permet d'acquérir la certitude que son futur client présente lui-même tous les apaisements en matière de solvabilité car il serait assez paradoxale qu'étant sensé pratiquer une sélection dans la clientèle d'un assuré, il n'applique pas cette même vigilance à l'égard d'entreprises susceptibles de constituer son propre fonds de commerce.

L'activité

Elle permet de connaître les produits ou les prestations de services commercialisés par le proposant et de situer ainsi la branche d'activité à laquelle peuvent se rattacher les risques de non-paiement devant être pris en charge.

L'historique des sinistres

Pour avoir une tâche plus facile quand la firme prospectée connaît déjà le produit d'assurance-crédit.

La durée de crédit

C'est un aspect important car plus la durée de crédit est longue, plus le risque de défaillance augmente. Plus les acheteurs bénéficient d'une facilité de crédit ou de tolérance de paiement, plus se multiplient dans la clientèle assuré. Le proposant est prié d'indiquer la répartition proportionnelle de son chiffre d'affaires en fonction des durées de crédit consenties.

La clientèle

Il s'agit du chiffre d'affaires réalisé au cours des années précédentes. Cela permet de se rendre compte de l'importance du client et de l'évolution de son chiffre d'affaires. Il faut au minimum indiquer le chiffre d'affaires prévu pour l'année en cours ou futur. Cette

donnée est capitale car, en cas de réalisation du contrat, elle va constituer l'assiette sur laquelle sera appliqué le taux de prime déterminé à l'issue de l'étude de questionnaire.

Régime des pertes

Il s'agit là de recueillir des données chiffrées permettant de quantifier l'importance des créances douteuses et des pertes définitives enregistrées par le proposant, au regard du chiffre d'affaires réalisé durant les dernières années. Cette donnée permet de calculer l'incidence d'une sélection mal faite ou d'autres facteurs antérieurs.

Répartition des encours

Afin de permettre à la compagnie d'apprécier la qualité de la répartition des risques à garantir, le proposant est invité, partant d'un découpage des encours en montants progressifs, à situer le nombre de clients figurant dans la tranche.

La composition de la clientèle

Elle aide à repartir le pourcentage le chiffre d'affaires du proposant par rapport aux grands pôles de sa clientèle : transformateurs, utilisateurs, grande distribution, administrations publiques, non commerçants. Pour les exportations, le chiffre d'affaires et le nombre de clients par pays d'importation seront donnés.

En plus des informations déclaratives de ce questionnaire, la compagnie réclame aussi le registre de commerce du client, son dernier bilan et compte de résultat pour en faire une meilleure idée sur lui.

1.1.2 L'analyse financière des données

Les informations recueillies, avant de permettre de sélectionner le risque doit passer par la cellule de l'analyse financière pour déterminer le caractère solvable ou non du client et déboucher sur la tarification. Cependant, dans notre marché, les assureurs-crédit en exercice confient l'expertise de cette analyse à COFACE qui analyse et gère la proposition d'assurance.

L'analyse financière ne s'intéresse pas aux chiffres uniquement car il existe d'autres considérations tout aussi importantes, de nature à influencer sur le risque et déterminer la décision de couverture ou le refus de l'assureur. Ainsi en plus d'une analyse purement financière, l'assureur pourra effectuer :

- Une analyse juridique : statut, répartition du capital

- Une analyse des ressources : humaines, matérielles, informationnelles
- Une analyse de l'activité et son environnement

L'analyse financière peut donc se faire :

Soit par une approche thématique : croissance de l'activité et des profits, mesures de performance (rendement et rentabilité, structure financière, endettement), investissements, immobilisations, solvabilité et financement : fonds de roulement, tableau des flux de trésorerie ;

Soit avec des outils significatifs : documents comptables, soldes intermédiaires de gestion (Chiffre d'affaires, EBE, CAF), fonds de roulement, besoin en fonds de roulement et trésorerie, ratios d'analyse financière (Djuidje, 2016).

1.2. La prévention du risque

Dès la souscription du contrat, les informations à caractère financier collectées par l'assureur-crédit lui permettent d'écarter la couverture de certaines créances et de protéger l'assuré contre le risque d'impayé. Mais ce rôle d'information financière se poursuit pendant toute la durée du contrat : les moyens informatiques permettent aujourd'hui une réponse quasi-immédiate aux demandes de garantie posées par les assurés. Le traitement informatisé des dossiers va de la collecte des informations à la remise des conclusions, et la réponse d'agrément par télématique peut être souvent donnée en temps réel.

1.2.1 Les clients dénommés et non dénommés

L'assurance-crédit peut être conclue par l'entreprise pour assurer toutes ses créances clients ou pour se couvrir sur des transactions spécifiques ou individuelles.

Les clients dénommés

L'assureur opère une sélection des créances et donne un agrément total ou partiel selon la qualité de l'entreprise, il s'agit de « clients dénommés » pour lesquels l'assureur détermine le montant de la garantie en cas de défaillance. Les factures de montant unitaire faible, jusqu'à une limite d'encours à définir, sont couvertes automatiquement par l'assureur, il s'agit de clients non dénommés.

Les clients non dénommés

Les factures de montant unitaire faible, jusqu'à une limite d'encours à définir, sont couvertes automatiquement par l'assureur, il s'agit de clients non dénommés.

L'assureur peut réduire la garantie au montant et à la quotité prévue pour les clients non dénommés ; il peut également annuler purement et simplement la garantie en cas de modification de la situation juridique de son client (fusion ou absorption de l'entreprise, changement de structure juridique...). En outre, l'assuré est tenu d'informer l'assureur de tout événement susceptible de constituer une aggravation du risque.

La fourniture d'une information inexacte à l'assureur expose l'assuré :

- à la nullité du contrat pour fausse déclaration, en cas de mauvaise foi.
- à la réduction proportionnelle de taux de prime, s'il n'y a pas de mauvaise foi.

1.2.2 Arbitrage du risque clients

L'assurance-crédit s'appuie sur la connaissance de l'analyse du risque clients. L'arbitrage consiste pour l'assureur-crédit (via l'arbitre) à apprécier la capacité financière des acheteurs en vue de la délivrance d'une garantie.

Arbitre : L'arbitre est le garant des décisions au niveau de la garantie des créances clients. Après avoir recueilli les informations sur la solvabilité financière des entreprises, il synthétise et analyse le risque en collaboration avec son front office (Chargés de Clientèle, Courtiers, Clients), et ses équipes d'analystes crédits. Il gère les relations avec les assurés, les acheteurs ou les autres partenaires.

Les arbitres ont une bonne connaissance locale des entreprises et des secteurs d'activité qui présentent des risques.

Arbitrage : Chez les assureurs crédit, le service d'arbitrage est constitué d'arbitres regroupés par secteur d'activité ou par zone géographique pour avoir une meilleure connaissance du risque.

Ces services donnent régulièrement leurs avis et leurs positions sur les entreprises qui leurs sont soumises. Les arbitres fixent une limite d'encours maximale pour chaque demande.

Dépendant de sa politique de risque du moment (en fonction de sa sinistralité par métier et par pays, de sa connaissance du secteur, de ses coûts de réassurance, de ses capacités financières) chaque compagnie d'assurance-crédit a une analyse du risque plus ou moins favorable pour l'assuré. C'est pour cette raison qu'il est indispensable de comparer les offres d'assurance-crédit avant de signer un contrat.

L'arbitrage est rapide quand l'acheteur est déjà coté par l'assureur-crédit et que son risque est révisé régulièrement. Par contre, les délais sont beaucoup plus longs dans le cas contraire.

Pour les entreprises qui disposent d'un service d'analyses de risques, l'arbitrage peut-être délégué à l'assuré, ce qui a pour avantage de diminuer le montant de la prime.

2. Tarification des contrats

La vente du contrat conduit à penser à la réassurance pour le sécuriser.

2.1. Détermination de la prime et des frais annexes

Chaque compagnie dispose de son mode de détermination du montant à payer par l'assuré mais dans l'ensemble ces calculs sont souvent très proches. Dans le cas présent, l'évaluation sera faite à la lumière de la police GLOBALIANCE mis en commercialisation par Saham Assurance Cameroun. La facture à adresser à l'assuré comprend le coût de l'assurance-crédit et est composé de la prime, de frais d'enquêtes et de surveillance des acheteurs et d'éventuels frais de recouvrement en cas de contentieux.

La prime d'assurance-crédit est calculée selon un pourcentage du chiffre d'affaires assuré. Le taux varie entre 1,5 et 4,5‰ en fonction de la quotité garantie et de l'historique de leur sinistralité (rating). Un minimum de prime annuelle sera proposé.

L'assureur-crédit limite également son risque en précisant une "limite de décaissement"¹⁰ équivalent en moyenne à 30 fois le montant des primes payées par exercice d'assurance.

Le montant de la prime est calculé sur la base de multiples paramètres : chiffre d'affaires assurable, répartition géographique, secteur d'activité, composition de la clientèle, délai de crédit maximum, historique de la sinistralité...

Pour une police globale, la prime est une proportion du chiffre d'affaires assurable (taux exprimé en « pour mille » du chiffre d'affaires) tandis que les autres types de polices ont un mode de calcul plus directement lié au risque effectivement couvert.

¹⁰ Montant annuel maximum d'indemnité versé

Sélection et surveillance : La compagnie d'assurance facture également des frais forfaitaires de surveillance de solvabilité et d'enquête pour les nouvelles demandes d'encours.

Gestion des contentieux et recouvrement : L'assureur facture un forfait par dossier et peut prélever un pourcentage des sommes recouvrées.

Toutes sommes dues au titre du présent contrat doivent être réglées à l'échéance prévue et l'Assuré ne peut invoquer une quelconque compensation pour différer leur paiement même dans le cas où Saham Assurances se reconnaîtrait débitrice d'une indemnité de sinistre.

La perception de la prime ne saurait à elle seule engager Saham Assurances à prendre en charge un sinistre, celui-ci demeurant en tout état de cause soumis aux conditions fixées au contrat.

Le minimum de prime est payable trimestriellement, la 1^{ère} trimestrialité étant due à la signature du contrat. A l'issue de chaque exercice d'assurance, la prime, calculée sur la base des déclarations trimestrielles de chiffre d'affaires, l'assuré est facturé, sous déduction du minimum de prime déjà réglé. Les sommes dues (incluant, le cas échéant, les impôts et taxes en vigueur) sont réglées dans le délai indiqué sur les factures.

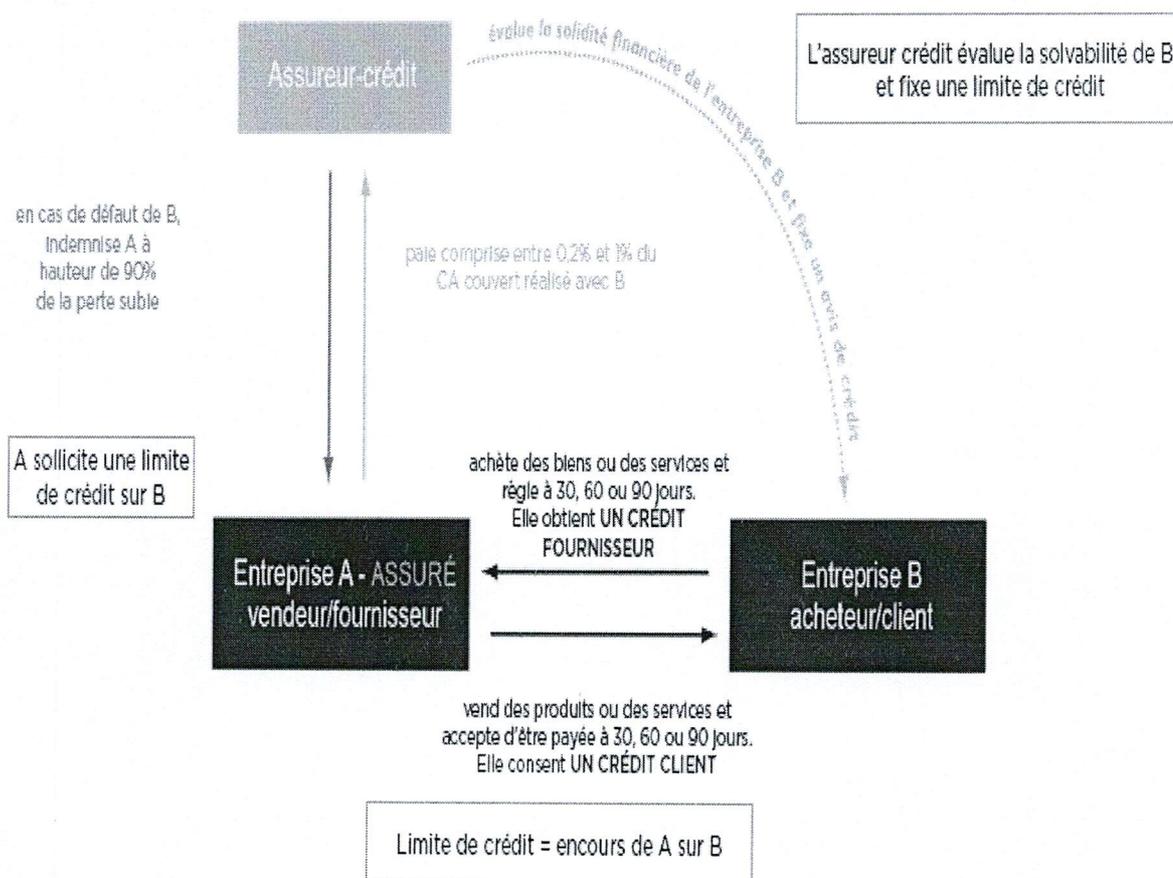
2.2. Placement en réassurance

La réassurance sur la branche d'assurance-crédit est atypique car la plupart des assureurs-crédit travaillent avec les trois principaux assureurs-crédit de la planète (Euler Hermès, Atradius, Coface) qui couvrent à eux seuls 80 % du marché. Leur meilleure maîtrise des risques du marché fait d'eux les meilleurs réassureurs pour les compagnies. Il n'en demeure pas moins qu'au vu de l'importance de l'assurance-crédit avec le développement des échanges commerciaux dans le monde, les assureurs-crédit et leurs partenaires techniques ne pourraient se développer sans réassurance, d'autant que le risque croît d'année en année.

SECTION II – LA GESTION TECHNIQUE DES CONTRATS

La figure suivante recadre le fonctionnement global de l'assurance-crédit

Figure 2 : Schéma général de l'assurance-crédit



Source : Belhaj & Ermans (2018)¹¹

1. L'indemnisation des sinistres

Il faut commencer par ce qui constitue le sinistre avant de l'indemniser.

1.1 Le sinistre

Pour que la garantie de l'assureur soit due, la police impose souvent que l'insolvabilité soit avérée et même constatée. Tel est, sans contexte, le cas lorsque le débiteur est mis en redressement judiciaire et, a fortiori, en liquidation judiciaire. En revanche, dans les autres hypothèses, la décision est parfois plus délicate à adopter. Deux dates peuvent être retenues pour calculer ce délai de latence et de carence : ou bien est pris en compte le jour du paiement, ou bien le jour du jugement déclaratif de l'insolvabilité.

Les entreprises d'assurance admettent un tel fonctionnement pour les créances de faible montant afin d'éviter un contentieux onéreux. Enfin, elles procèdent parfois elles-mêmes au recouvrement des créances. Quoi qu'il en soit, les pratiques actuelles n'exigent

¹¹ Loubna BELHAJ, Michel Ermans, Formation ASSURANCE-CREDIT SAHAM, 4-5 Juillet 2018

plus, comme dans le passé, qu'une décision de justice soit intervenue pour caractériser l'état d'insolvabilité. La raison majeure tient au souci de rapidité des acteurs économiques concernés. Attendre une décision de justice peut être long et fait perdre une part essentielle de son intérêt à l'assurance-crédit.

Déclaration de sinistre : c'est une déclaration effectuée par l'assuré auprès de l'assureur en vue d'une demande d'indemnisation.

L'assuré doit remplir un formulaire de déclaration de Menace de sinistre (DMS) pour le remettre en contentieux.

Dans un contrat d'assurance-crédit, en cas d'insolvabilité présumée ou constatée du débiteur (faillite ou carence prolongée de l'acheteur), la créance impayée est indemnisée sur la base de l'encours garanti au jour de la déclaration de sinistre et en fonction de la quotité garantie dans le cadre du contrat souscrit.

1.2 L'indemnisation

1.2.1 Calcul de l'indemnité

Le sinistre qui donne lieu à indemnisation est constitué par la défaillance d'un ou plusieurs débiteurs faisant l'objet d'un règlement ou d'une liquidation judiciaire. Dès que le cumul de créances impayées et garanties est supérieur à la franchise globale annuelle, l'indemnisation peut avoir lieu.

Lorsqu'une récupération est possible sur le client, avant le paiement de l'indemnité, elle profite à l'assuré. Inversement, si cette récupération a lieu après le paiement, elle bénéficie à l'assureur. Le règlement s'effectue à concurrence de 100 % du montant de la créance impayée, hors taxe et frais de contentieux inclus. Cette indemnisation prend fin dès que la limite de décaissement stipulée au contrat est atteinte.

La détermination de l'obligation d'un assureur, ou du montant des dommages peut nécessiter le recours à une expertise amiable ou judiciaire qui donnera tous les éléments nécessaires afin de déterminer les causes du sinistre, de chiffrer le montant de l'indemnité et d'envisager un éventuel recours à l'encontre de l'auteur du dommage.

L'indemnité est égale au montant de la créance nette de l'Assuré, dans la limite du montant de l'agrément, affectée de la quotité garantie.

1.2.2 Règlement de l'indemnité

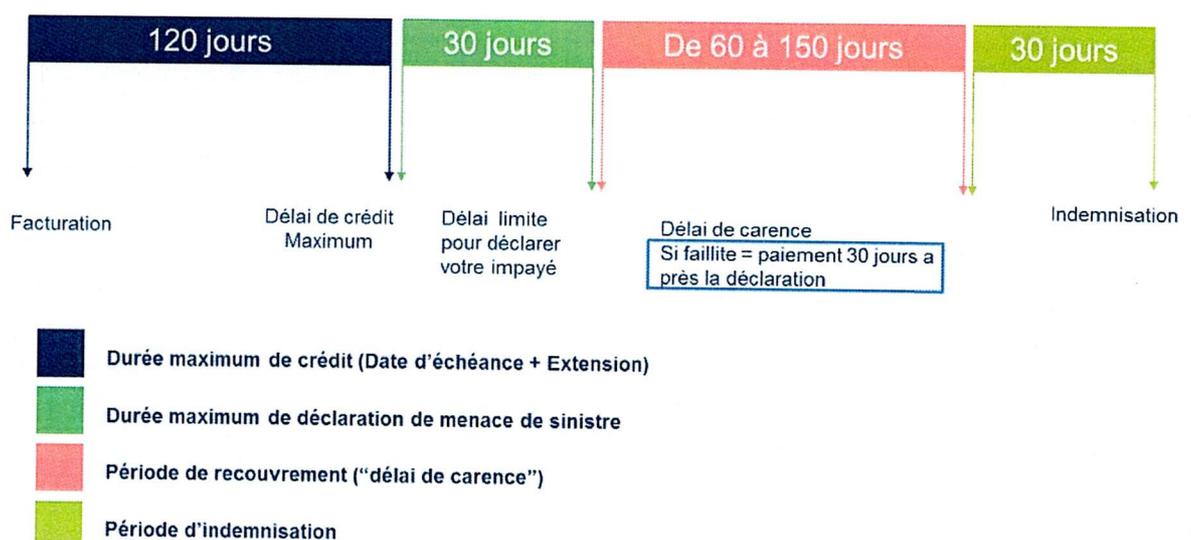
L'indemnité est versée si l'Assuré s'est conformé à l'ensemble des conditions prévues au contrat et s'il a transmis à l'assureur tous les documents justificatifs de la créance, des sûretés éventuellement obtenues et, s'il y a lieu, de l'insolvabilité de l'acheteur.

Lorsque l'événement reconnu comme constituant l'insolvabilité du débiteur survient, l'indemnité due par l'assureur est du montant de la créance admise au passif du débiteur dans la limite du découvert agréé et pour la quotité garantie. L'assureur règle souvent un acompte dans le mois qui suit l'admission de la créance au passif du débiteur : cet acompte est de l'ordre de 70% de l'indemnité dans la police globale, et 50% dans la police forfaitaire.

L'assureur se doit de maintenir sa garantie, celle-ci étant définitive depuis son engagement. Dès lors que l'assurance-crédit, a un caractère accessoire à la créance garantie, il faut en déduire que la garantie se transmet en même temps que la créance, sans que l'assureur puisse s'y opposer.

Figure 3 : Exemple de ligne du temps pour une police dont le délai est de 120 jours

Exemple pour une police dont le délai est de 120 jours



Source : Belhaj & Ermans (2018)¹²

*Le délai de carence est de 5 mois et débute le jour de la DMS (Déclaration de Menace de Sinistre)

¹² Loubna BELHAJ, Michel Ermans, Formation ASSURANCE-CREDIT SAHAM, 4-5 Juillet 2018

2. Le recouvrement des créances par l'assureur

Le recouvrement des créances est un des services essentiels du contrat d'assurance-crédit. Cependant, ce droit doit être légalement ou contractuellement transmis à l'assureur.

2.1 La subrogation

C'est ce mécanisme juridique par lequel une personne ayant payé une autre personne titulaire d'un droit de créance, bénéficie, du fait de ce paiement, de droits, actions et privilèges de ce créancier à l'encontre de son débiteur. La subrogation peut être conventionnelle ou, comme c'est le cas pour l'État, légale. Cette action est encadrée par l'article 42 du code CIMA. L'assureur qui a payé l'indemnité d'assurance est donc subrogé, jusqu'à concurrence de cette indemnité, dans les droits et actions de l'assuré contre les tiers qui ont causé le dommage ayant donné lieu à la garantie de l'assureur. L'assureur peut être déchargé de tout ou partie de sa garantie envers l'assuré, quand la subrogation ne peut plus, par le fait de l'assuré, s'opérer en faveur de l'assureur.

Les conditions générales de Saham Assurance prévoient à ce point que le versement d'une indemnité a pour effet de subroger Saham Assurances dans tous les droits et actions sur le principal, les intérêts et accessoires de la créance garantie. L'Assuré s'engage à remettre à Saham Assurances tous documents ou titres nous permettant l'exercice effectif de cette subrogation et à procéder à toute cession ou transfert en faveur de Saham Assurances

Malgré la subrogation, l'Assuré reste tenu de prendre les mesures nécessaires au recouvrement de la créance et de se conformer aux instructions de Saham Assurances.

2.2 Le recours contre le débiteur défaillant

En cas d'impayés, l'assureur prend à sa charge le recouvrement amiable ou judiciaire de la créance. Lorsque les délais de paiement ne sont pas respectés, la compagnie d'assurance-crédit effectue les démarches amiables ou judiciaires nécessaires au recouvrement des factures impayées.

Avant d'entrer dans une phase contentieuse, l'assureur lance un recouvrement amiable et effectue des relances efficaces au travers de différents moyens : courriel, courrier, téléphone ou en effectuant directement des visites au débiteur.

En cas d'échec de la phase de recouvrement amiable, l'assureur lance la procédure de recouvrement judiciaire tout en poursuivant les négociations amiables avec le client pour préserver la relation clientèle.

En dehors d'un contrat d'assurance-crédit, le recouvrement d'une facture peut être sous-traité par l'assureur crédit ou une société de recouvrement via un mandat de recouvrement.

Les cabinets de recouvrement de créances et les assureurs-crédit facturent leurs honoraires sur les encaissements uniquement.

En cas de litige affectant la créance, la garantie de Saham Assurances est suspendue jusqu'à ce que les droits de l'Assuré aient été reconnus par une décision arbitrale ou judiciaire, définitive et exécutoire dans le pays de l'acheteur.

Saham Assurances est fondée à réclamer à l'Assuré le remboursement de l'indemnité versée s'il apparaît que celle-ci n'aurait pas dû être réglée aux termes du contrat et, en cas d'insolvabilité de l'acheteur, si sa créance n'est pas admise au passif de ce dernier.

DEUXIÈME PARTIE : L'ASSURANCE-CRÉDIT COMME CATALYSEUR DE SÉCURITÉ ET DE PERFORMANCE DES ENTREPRISES ASSUREES

L'assurance dans son rôle général vise la protection des patrimoines et des personnes, mais joue également un rôle important dans l'économie en fiabilisant les relations commerciales ; en jouant un rôle important d'investisseur de l'économie nationale et en favorisant l'investissement. Sa contribution est donc multiforme sur les différents acteurs de l'économie et à ce titre, cette partie a pour ambition de présenter comment l'assurance-crédit sécurise les créances des assurés en leur donnant des garanties nécessaires pour contracter leurs emprunts (chapitre 1) et de montrer comment cette branche constitue une opportunité d'amélioration des performances de l'assureur (chapitre 2).

CHAPITRE I – SÉCURISATION DES CRÉANCES ET PERFORMANCE FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

L'assurance-crédit offre globalement trois services pour se prémunir contre les risques d'impayés.

La prévention du risque clients : En amont, la prévention consiste quotidiennement en l'évaluation et la surveillance de la situation financière des entreprises.

Le recouvrement des impayés : En cas d'impayé, les démarches amiables et judiciaires de recouvrement sont prises en charge par la société d'assurance-crédit.

L'indemnisation des créances non recouvrées : En cas de non-récupération de la créance et passé un délai de carence déterminé, la perte est indemnisée.

Ce qui précède est de nature à trahir la sécurisation d'un emprunt garanti par l'Assurance-Crédit (section 1) pour une meilleure performance des assurés (section 2).

SECTION I – LA SÉCURISATION DES CRÉANCES

Qu'il s'agisse d'un emprunt ou d'un crédit interentreprises, il y a nécessairement une créance qui souffre d'un potentiel risque d'impayé.

1. L'action préventive : la sécurisation ex-ante

L'assureur-crédit joue un rôle important en matière de prévention des risques. À partir des informations qu'il dispose déjà et qu'il collecte et analyse en continu, il apporte à l'assuré son expertise dans l'identification et l'évaluation des risques d'impayés des prospects ou clients. Ainsi, lorsque l'entreprise assurée demande à l'assureur-crédit des garanties ayant pour objet des créances trop risquées, ce dernier pourra les refuser ou les accepter seulement partiellement. L'assuré sera alors libre d'accorder ou non des délais de paiement à son client, mais aura été alerté sur le risque encouru.

1.1. L'assainissement du portefeuille et de la gestion du compte Clients

Une assurance-crédit est un contrat par lequel une société d'assurance s'engage à indemniser ses assurés en cas de créances impayées, en échange du paiement d'une prime

annuelle. Le rôle classique de l'assureur-crédit est de garantir les risques d'impayés, de recouvrer les créances et de sécuriser les paiements.

Les services d'une compagnie d'assurance-crédit renforcent la position de ses assurés, dans leur environnement économique en donnant en permanence des renseignements récents sur les prospects et clients et en objectivant la valeur du portefeuille clients lors de l'évaluation d'une société en phase de cession par exemple.

1.2 La dissuasion des mauvais payeurs

Les compagnies d'assurance-crédit, du fait de leur réputation et leur niveau d'information sur le marché, dissuadent formellement les mauvais payeurs d'agir de mauvaise foi car ces derniers seraient déjà fichés dans la base de données des assureurs.

2. Les actions permanentes

2.1. La protection contre les défaillances de paiement

L'environnement commercial ayant connu une exacerbation de la concurrence, requiert des entreprises d'accroître leur nombre de prospects. Quand on observe que 25 % des liquidations d'entreprises sont dues aux défaillances des règlements clients, ce risque serait multiplié avec l'accroissement des clients. Fort heureusement, si le recouvrement a échoué ou n'a permis de récupérer qu'une partie de la créance assurée, l'assuré bénéficie d'une indemnisation. Cependant, une quotité, dont le montant varie selon les contrats, demeure à sa charge.

2.2. La conservation du patrimoine

Par l'acte d'indemnisation, l'assurance-crédit permet à l'entreprise de ne pas perdre la valeur d'un de ses plus importants actifs qu'est le poste client. En effet, le principe indemnitaire de l'assurance-crédit contribue à maintenir l'assuré dans son état avant sinistre au point où le patrimoine de ce dernier ne remarque même pas la survenu du sinistre.

SECTION II – LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DES ASSURÉS

Le contrat d'assurance-crédit est un outil de gestion qui repose sur trois services : la prévention, le recouvrement et l'indemnisation. Elle constitue le moyen idéal d'équilibrer les résultats des entreprises voire de sauvegarder leur existence, et grâce à sa fonction, elle épargne aux entreprises de devoir exposer ces frais indispensables pour la gestion de leurs créances.

1. La performance commerciale et la rentabilité

Les rentabilités sont des filles de la performance commerciale.

1.1. Une facilitation dans la pénétration de nouveaux marchés : l'élargissement des horizons commerciaux

Afin d'assurer la perception de son chiffre d'affaires qui est le principal objectif poursuivi par une exploitation commerciale, l'entreprise est de façon constante, à la recherche de voies et moyens qui lui permettront de se protéger efficacement contre les risques d'impayés clients. L'un des principaux facteurs de ce risque est sans nul doute, l'accord de délai de paiement de 30 ou 60 jours.

Afin de mitiger ce facteur de risque de nombreuses techniques sont admises par les entreprises. Certaines évitent à tout prix de vendre à crédit en ne s'autorisant que les ventes au comptant ou payables à l'avance. Mais, il n'est pas toujours possible de vendre exclusivement sans accorder de délais de paiement. Quelles sont les possibilités qui s'offrent donc à l'entreprise ?

Heureusement, une solution de choix d'offre à elles avec l'assurance-crédit.

Avec, l'assurance-crédit, il est possible d'obtenir de l'information économique et financière sur les clients, prospects, concurrents...¹³. Ceci constitue déjà un atout indéniable pour peaufiner sa stratégie commerciale en ayant une longueur d'avance sur ses concurrents et en sachant comment négocier les meilleures conditions avec les clients et prospects.

L'entreprise peut donc se permettre de développer une politique commerciale attractive vis à vis des clients et décupler son chiffre d'affaires, l'entreprise ne courant plus le risque de ne pas être payé. La couverture du risque d'impayé permet donc à l'entreprise de se concentrer totalement sur son métier et sur son activité commerciale.

L'assurance-crédit est une excellente alternative aux lettres de crédit. Moins onéreuse et moins exigeante sur le plan administratif, l'assurance-crédit vous permet d'octroyer un délai de paiement à vos clients domestiques ou étrangers (Belhaj & Ermans, 2018).

¹³ Belhaj & Ermans (2018)

1.2. Une amélioration de la liquidité et de la rentabilité

L'amélioration de la trésorerie permet à l'entreprise de négocier un escompte fournisseur qui, dans bien des cas, couvre le coût de l'assurance-crédit (Belhaj & Ermans, 2018).

Cet excédent nominal de trésorerie peut permettre de générer suffisamment d'escompte fournisseurs, ce qui correspond à une augmentation des produits de l'entreprise. Parallèlement, les comptes financiers de l'entreprise vont se voir enregistrer plus d'entrées que de sorties, réduisant ainsi les découverts et les diverses commissions de débit dans les comptes de trésorerie. Il en sera de même pour les autres comptes d'engagement de l'entreprise qui peuvent se voir éviter des intérêts, pénalités ou majorations de retard de paiement, constituant également des réductions de charges pour l'entreprise. Résultat de course, il y a diminution des charges de l'entreprise.

Partant de l'égalité comptable selon laquelle $Résultat = Produits - Charges$, toute augmentation de produits ainsi que toute diminution de charges est source d'augmentation du résultat.

En complétant l'expression du ratio de rentabilité (r) qui est obtenu par le rapport

$$r = \frac{\text{résultat}}{\text{agrégat}}$$

Ainsi, quel que soit l'agrégat retenu au dénominateur, le ratio de rentabilité retenu serait optimisé.

Toutefois, il est bon de relever que l'indemnisation d'un impayé important peut permettre d'éviter la défaillance de votre entreprise. Par ailleurs, la période de carence contractuelle avant indemnisation peut pénaliser temporairement la trésorerie.

2. Aide au financement des entreprises

L'assurance-crédit permet de faciliter l'accès au financement bancaire en même temps qu'elle permet de réduire les charges de recouvrement.

2.1 La facilitation de l'accès au crédit

Un contrat d'assurance-crédit peut être délégué auprès d'une banque de façon à obtenir une ligne de financement ou une augmentation de ligne. La police peut servir de garantie réelle pour un crédit bancaire. L'assurance-crédit devrait donc permettre d'améliorer la relation bancaire car le risque de non-paiement clients devient quasi inexistant ce qui consolide la situation financière de l'entreprise

L'assurance-crédit permet de faciliter l'accès au financement bancaire par le transfert d'indemnité à la banque.

Figure 4 : Financement bancaire par le transfert d'indemnité à la banque



Source : Belhaj & Ermans (2018)

2.2. La réduction des coûts et charges de recouvrement

S'il est relativement facile de suivre la solvabilité d'un acheteur défaillant, habitant le territoire national, d'engager, au moment voulu, les poursuites obligatoires, la difficulté est considérable si le débiteur demeure dans un pays lointain dont la législation et les mœurs commerciales sont inconnues de la majorité des entreprises locales. L'assureur crédit se charge de la récupération de vos impayés, dans la langue de votre client en s'appuyant sur la législation qui lui est applicable.

Avec l'assurance-crédit l'entreprise connaît mieux sa clientèle grâce aux fichiers constamment actualisés des assureurs. La société d'assurance-crédit doit s'occuper du recouvrement des créances sinistrées. L'assuré ou l'escompteur n'aura plus à craindre la lenteur des poursuites et les avances de fonds qu'elles nécessitent. La société-crédit mieux placée, plus solidement documentée, doit se charger de tout ce qui concerne la récupération de la dette.

L'entreprise bénéficie donc de l'expérience et de la crédibilité de la compagnie d'assurance pour recouvrer ses impayés. Enfin elle dispose d'une sécurité de paiement qui lui évitera un impact parfois désastreux sur sa trésorerie.

En outre, libérée du temps et des charges consacrés à l'enquête de solvabilité de ses clients et au recouvrement des créances, l'entreprise gagne un temps précieux pour développer son cœur de métier et réduit les charges de gestion interne liées au suivi de ses comptes clients

Les frais de recouvrement

Le coût d'un recouvrement d'une créance est composé de plusieurs éléments :

- Les coûts facturés par les procédures de recouvrement : droits d'entrées, frais de justice, commissions sur les sommes recouvrées et frais divers.
- Les coûts des sommes non recouvrées.

Le coût réel d'un recouvrement correspond à la somme de ces deux éléments, à savoir :

Coût réel = frais facturés + montant non recouvré

Coût réel = (coûts fixes + variables + frais de justice + temps de travail) + montant non recouvré

Le recouvrement amiable, bien que peu coûteux, est peu efficace mais il permet de préserver la relation commerciale. Cependant, les frais de recouvrement amiable reviennent toujours au créancier et non pas au débiteur qui paye que sa dette.

Tous ces aspects relèvent à suffisance une masse d'économie de coûts réalisée par l'entreprise en passant par l'assurance-crédit.

CHAPITRE II – UNE OPPORTUNITÉ D'AMÉLIORATION DES PERFORMANCES POUR DES COMPAGNIES D'ASSURANCE

En plus de constituer une opportunité de développement pour les compagnies d'assurance (section 1), il n'en demeure pas moins que ces compagnies doivent revoir leurs procédés habituels pour profiter de cette opportunité (section 2).

SECTION I- UNE OPPORTUNITÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET FINANCIER POUR LES ASSUREURS

Il s'agit de raisonner en termes d'optimisation de la production et d'accroissement de performances.

1. L'optimisation de la production

Les derniers chiffres disponibles au niveau de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC) et de la Direction des Assurances du Cameroun sont limités à l'exercice 2016. Pour ce faire, les statistiques présentées et analysées dans cette section seront des données secondaires extraites du rapport annuel des marchés des assurances du Cameroun en 2016 publié par la Direction des Assurances du Cameroun, su rapport de l'ASAC sur le marché camerounais des assurances pour l'exercice 2015 et du magazine de l'ASAC n° 042 de décembre 2017 portant sur les chiffres de l'ASAC en 2016. Les données du marché n'ont pas scindé la part revenant à chacune des branches crédits et cautions. Leur comportement étant presque voisin, les tendances obtenues ici avec ces chiffres seront considérés comme applicables sans heurt à la branche assurance-crédit.

1.1. Une occasion d'améliorer les indicateurs de rentabilité

Les compagnies qui ont un produit supplémentaire ont une opportunité additionnelle de faire du chiffre en plus. Un morceau choisi sur le chiffre d'affaires permet de relever que les compagnies commercialisant cette branche supplémentaire en tirent un peu plus sur leurs indicateurs de rentabilité.

1.1.1 Sur le chiffre d'affaires

Les tableaux suivant renseignent sur la contribution de cette branche sur le développement commercial.

Tableau 1 : Chiffre d'affaires des compagnies d'assurances

<i>Compagnies</i>	2 015	2 016	Variations
<i>AXA</i>	19 479 153 429	20 440 168 363	4,93%
<i>CHANAS</i>	14 466 934 908	11 670 866 721	-19,33%
<i>ZENITHE</i>	7 857 880 951	7 693 183 045	-2,10%
Total branches crédits et cautions	41 803 969 288	39 804 218 129	-4,78%
Total du marché	125 134 679 749	128 046 927 426	2,33%
% crédits et cautions dans le marché	33,41%	31,09%	-6,95%

Source : ASAC

Sur ces deux exercices, il ressort que les compagnies qui proposent la branche crédits et cautions contribuent pour au moins 30% dans le total du chiffre d'affaires du marché.

Tableau 2 : Part relative du chiffre d'affaires des crédits et cautions dans le marché

<i>Années</i>	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016
<i>% crédits et cautions dans le marché</i>	0,03%	0,13%	0,28%	0,47%	1,40%

Source : Direction des assurances Cameroun, rapport annuel 2016

Le poids du chiffre d'affaires de la branche crédits et cautions croît d'année en année. Les assureurs qui pratiquent cette branche voient donc croître leur chiffre d'affaires. De même, le tableau suivant revient sur les contributions individuelles de chaque compagnie.

Tableau 3 : Part des crédits et cautions dans le chiffre d'affaires des compagnies d'assurance

Compagnies	2 015	2 016	Variation
AXA	2,29%	1,97%	-14,27%
CHANAS	1,13%	1,73%	53,12%
ZENITHE	0,00%	15,95%	N/A
Total crédits et cautions	1,46%	4,60%	215,05%
Total du marché	100,00%	100,00%	0,00%

Source : ASAC

Chaque compagnie prise isolément présente une forte propension de la branche crédits et cautions à contribuer au chiffre d'affaires de la compagnie. Pendant que ZENITHE fait près de 16% de son chiffre d'affaires avec cette branche, les trois compagnies s'en tirent avec une contribution moyenne de 4,6% à leur chiffre d'affaires.

Il est donc possible de dire que l'assurance-crédit permet d'augmenter le chiffre d'affaires de la compagnie d'assurance.

1.1.2 Sur la rentabilité en général

Comme il a été dit plus haut, mathématiquement le ratio de rentabilité est amélioré à chaque fois que les produits augmentent ou que les charges baissent. L'analyse du comportement de quelques produits et charges sera appréhendé par les tableaux suivants :

Tableau 4 : Primes acquises crédits et cautions

<i>Compagnies</i>	<i>2 015</i>	<i>2 016</i>	<i>Variation</i>
<i>AXA</i>	256 728 868	524 690 242	104,38%
<i>CHANAS</i>	125 068 995	245 413 712	96,22%
<i>ZENITHE</i>	0	571 672 265	N/A
<i>Total branche crédits et cautions</i>	381 797 863	1 341 776 219	251,44%
<i>Total du marché</i>	128 361 924 990	128 842 038 463	0,37%
<i>% crédits et cautions dans le marché</i>	0,30%	1,04%	250,13%

Source : ASAC

Il y a une forte croissance de la prime acquise, ce qui laisse entrevoir une maîtrise progressive de la branche par les acteurs.

Tableau 5 : Charges de sinistres en crédits et cautions

<i>Années</i>	<i>2 012</i>	<i>2 013</i>	<i>2 014</i>	<i>2 015</i>	<i>2 016</i>	<i>Variation</i>
<i>Total branches crédits et cautions</i>	0	73 854 400	75 876 439	176 993 393	187 030 842	5,67%
<i>Total du marché</i>	38 792 790 960	42 854 130 845	48 384 965 297	57 116 375 816	54 889 802 012	-3,90%
<i>% crédits et cautions dans le marché</i>	0,00%	0,17%	0,16%	0,31%	0,34%	9,96%

Source : Direction des assurances Cameroun, rapport annuel 2016

La charge de sinistres de la branche a augmenté de 5,67% en lorsque le marché se situe à 9,96%. La sinistralité se maîtrise sur cette branche secteur.

Tableau 6 : Taux de sinistralité sur crédits et cautions

<i>Années</i>	<i>2 012</i>	<i>2 013</i>	<i>2 014</i>	<i>2 015</i>	<i>2 016</i>	<i>Variation</i>
<i>Taux de la branche</i>	0,00%	46,49%	24,35%	46,36%	13,94%	-69,93%
<i>Taux du marché</i>	35%	37,54%	39,04%	44,50%	42,70%	-4,04%

Source : Direction des assurances Cameroun, rapport annuel 2016

En 2013 et 2015, les charges de sinistres sont suffisamment élevées en comparaison aux primes acquises. Mais la situation est très vite maîtrisée en 2014 et 2016. Ces ratios de sinistralité sont largement en dessous du seuil de 65%.

Tableau 7 : Résultats nets d'exploitation sur crédits et cautions

<i>Années</i>	<i>2 012</i>	<i>2 013</i>	<i>2 014</i>	<i>2 015</i>	<i>2 016</i>
<i>Résultat net de la branche</i>	373 504	-38 188 548	74 646 879	-44 620 205	91 649 951
<i>% du résultat net dans le résultat du marché</i>	0,00%	-0,49%	1,26%	-0,63%	0,84%

Source : Direction des assurances Cameroun, rapport annuel 2016

Malgré la modestie de ses montants, cette branche constitue tout de même un résultat net de la compagnie d'assurance, ce qui contribue et donc de la rentabilité.

1.2. Une occasion d'accroître son portefeuille de clients

Les développements des titres précédents dévoilent comment la compagnie d'assurance peut accroître son portefeuille de la compagnie d'assurance car la pratique de l'assurance-crédit donne non seulement assez d'informations sur nos assurés, mais aussi et surtout sur tous leurs clients ; ce faisant, en se référant à la théorie des réseaux sociaux, un seul assuré en assurance-crédit qui a 10 clients constituent déjà 100 prospects vers qui l'assureur ira pour même vendre d'autres branches, sans oublier que l'assureur y va avec une offre déjà taillée sur mesure car il connaît bien le prospect et ses difficultés et capacités. Les assureurs devraient même considérer cette branche comme une vache à lait au service des autres branches d'assurance.

2. L'amélioration de la souscription et de la surveillance

2.1. L'amélioration de la souscription par la sélection des risques.

L'assureur-crédit, comme les créances qu'il devra indemniser seront les siennes, il a un intérêt majeur à diminuer les pertes, et il en a le pouvoir, s'il en a un bon service de contentieux ! Mais c'est coûteux à plus d'un égard.

En assurance, la théorie économique montre que, si les agents sont rationnels et si l'assurance n'est pas obligatoire, les « mauvais risques » ont ceteris paribus un intérêt supérieur à la moyenne à souscrire un contrat d'assurance : c'est le phénomène de l'anti sélection. Dès lors que l'assurance n'est pas obligatoire, la parade de l'assureur, qui cherche à éviter des résultats déficitaires sur ses contrats, est de sélectionner les risques. La sélection des risques est dans la nature même de l'activité d'assurance, c'est le métier de l'assureur et il conserve toujours la possibilité de refuser un risque. Sélectionner, ou mieux bien sélectionner les risques un impératif pour l'Assureur

Un assureur qui ne sélectionnerait pas ou insuffisamment par rapport à ses concurrents prendrait le risque d'être « hors marché » et d'avoir des résultats éloignés de ses prévisions sur le coût moyen du risque. En effet, la sélection et la tarification sont intimement liées : les informations que l'assureur collecte sur le risque visent ainsi à classer a priori l'assuré dans une case tarifaire¹⁴.

2.2. La surveillance du risque en cours de contrat

Une assurance-crédit est un contrat par lequel une société d'assurance s'engage à indemniser ses assurés en cas de créances impayées, en échange du paiement d'une prime annuelle. Le rôle classique de l'assureur-crédit est de garantir les risques d'impayés, de recouvrer les créances et de sécuriser les paiements.

Les services d'une compagnie d'assurance-crédit doivent renforcer la position de ses assurés, dans leur environnement économique en donnant en permanence des renseignements récents sur les prospects et clients, en rassurant les partenaires financiers par la délégation du bénéfice de l'indemnisation (au profit d'un banquier prêteur ou d'une société d'affacturage par exemple), en dissuadant formellement les mauvais payeurs d'agir de mauvaise foi.

SECTION II – LA MITIGATION DES ENTRAVES A L'ESSOR DE LA BRANCHE D'ASSURANCE-CRÉDIT

Des enseignements tirés de ce travail et notamment de la section précédente, la branche d'assurance-crédit est vertueuse tant pour l'assuré que pour l'assureur mais la

¹⁴ Michel Fromenteau et al., « Sélection des risques : où en est-on ? », Les Tribunes de la santé 2011/2 (n°31), p. 63-71. DOI 10.3917/seve.031.0063

frilosité de ces derniers à développer cette branche pousse à présenter ici quelques points sur lesquels les assureurs devraient s'appuyer pour l'essor de la branche crédit.

1. Sur le plan préventif : le développement de nouvelles compétences et le renforcement des existantes

Les compagnies d'assurance doivent mettre un accent particulier sur le renforcement des compétences en prévention des risques et lutter contre la fraude à l'assurance.

1.1 Le développement de l'analyse financière dans les compagnies d'assurance

Les reproches adressés à l'assurance-crédit, résultent de la rigueur financière qu'elle introduit dans la gestion des entreprises où le service commercial se trouve gêné du ralentissement du développement des ventes. Ce reproche est souvent fait chez des assurés qui ne sont pas habitués à cette rigueur dans leur gestion financière.

Recourir à la compagnie d'assurance-crédit avant chaque opération de vente des marchés entraîne un certain retard dans la réalisation de bon marchés. Certainement les moyens modernes de communication permettent des transmissions presque instantanées. Dans les cas simples, l'intervention de l'informatique à l'intérieur de la compagnie permet des réponses rapides. Mais il y a les cas les plus difficiles, où les situations financières tangentes demandent une étude plus approfondie et un recours à des sources complémentaires d'informations. Cette rigueur peut d'ailleurs être un frein au développement des ventes, et elle peut d'ailleurs être à l'origine du deuxième reproche.

Certainement en refusant la garantie ou en limitant le montant, l'assureur empêche certaines ventes ou les rend plus difficiles puisque l'assuré se devra d'imposer des conditions de paiement au comptant.

La lourdeur administrative impose à l'assuré la gestion de la police, mais ce reproche n'est généralement plus fondé, dans la mesure où nous admettons que la gestion d'un portefeuille de créances nécessite un contrôle financier, que la firme soit assurée ou non.

Nous constaterons que les compagnies ont adopté, dans l'ensemble, des principes uniformes, en raison de l'expérience qu'elles ont acquise par suite des échecs de leurs aînées.

Par exemple, l'assurance-crédit ne couvre pas les retards de paiement. Pour combler ce besoin, l'entreprise peut-être souscrire en complément un contrat d'affacturage. Donc on doit penser à développer les produits complémentaires à l'assurance-crédit. Plus nécessairement besoin des actuaires pour développer des solutions pour entreprises, une création ou développement d'un service d'analyse financière au sein de la compagnie.

1.2 La lutte contre la fraude

La fraude en assurance est un mal bien connu de tous, mais dont les assureurs parlent peu, sauf entre eux. Voici quelques-unes concernant l'assurance-crédit.

- L'exagération du dommage est peu fréquente. Toutefois, il arrive qu'un assuré disposant d'une limite d'engagement non utilisée, introduise dans sa déclaration de sinistre, la créance d'un confrère non assuré, ou qu'un assuré déclare impayées de factures déjà payées ou en produise de fictives. Ces fraudes sont facilement décelables, car la déclaration de sinistre en assurance-crédit est toujours soumise au contrôle d'un tiers qui a intérêt à la déceler. C'est le débiteur lui-même, ou en cas de dépôt de bilan, l'administrateur judiciaire qui a une obligation légale de vérifier chaque créance.
- Ne pas payer la prime sur tout le chiffre d'affaires assuré est plus fréquent, surtout lorsque la compagnie se contente d'une déclaration globale mensuelle, sans demander d'y joindre une photocopie des titres de créances, factures le plus souvent, mais cette fraude est assez facilement décelable puisque les polices prévoient la possibilité pour la compagnie de vérifier la comptabilité et les facturiers des assurés.
- La manipulation des options d'encours : Un assuré peut, par une facturation à son compte et les refacturant, inclure dans sa déclaration d'aliment, des fournitures d'une firme tierce souvent apparentée, et ceci justement lorsque la situation d'une entreprise couverte se détériore et en profitant de ce que la compagnie n'a pas encore retiré sa garantie. Plus grave mais rapidement décelable, est le transfert à posteriori de la facture d'une firme tierce sur la déclaration de sinistre de la firme assurée.
- Il arrive parfois qu'un groupe de sociétés s'assure auprès de diverses compagnies pour pouvoir utiliser au maximum le stratagème de favoriser telle ou telle entreprise du groupe par la couverture de risques moins dangereux, afin d'éviter une majoration de primes, ou de partir d'un système de malus. (Chahoud, 2010)

Ces fraudes doivent pouvoir être décelés. L'assureur devra être équipé d'un service antifraude qui effectuera des contrôles par des visites périodiques ou à l'occasion de sinistres.

Un assureur-crédit qui développe un grand éventail d'activités, souvent géré par des services différents, allant de la caution au crédit à long terme en passant par le moyen et court terme, doit être particulièrement attentif au cumul de ses engagements.

En cas de réalisation d'un sinistre frauduleux, l'assuré est non seulement déchu de la garantie, mais pourra être poursuivi pour délit d'escroquerie à l'assurance.

L'assureur crédit devra donc être intransigeant en ce qui concerne ces différentes fraudes et prendre des mesures visant à les réprimer. Pour éviter la concurrence déloyale qui veut qu'un assuré fraudeur se réfugie chez un autre assureur après son forfait, il est envisageable de constituer au Pool de coassurance au niveau de l'ASAC pour que les fraudeurs soient frappés systématiquement de malus. Ce faisant, de proche en proche les assurés vont revêtir toute leur bonne foi.

2. La gestion stratégique d'une banque de données significative et la tendance à la spécialisation

2.1 La gestion stratégique d'une banque de données significative

Les assureurs-crédit devront soit développer la constitution de leurs propres bases de données soit d'entrer en partenariat avec un assureur-crédit qui dispose déjà d'une importante base de données. C'est par exemple le cas du Partenariat Saham-Coface. SAHAM s'est adossée à un Leader mondial reconnu ayant une couverture du risque possible dans plus de 200 pays. A travers ce partenariat tous les assurés SAHAM bénéficieront de la base de données COFACE ainsi que leur outil de gestion COF@NET (Belhaj & Ermans, 2018). Grâce à la base de données Coface sur plus de 80 millions d'entreprises dans le monde, et grâce à un réseau d'experts en recouvrement opérant dans ces pays, l'assureur connaîtra tout de la situation financière de ses clients, et de l'environnement économique dans laquelle ils évoluent. Avec l'assurance-crédit, une évaluation précise de chacun d'eux sera connue et une meilleure prévention des risques d'impayés sera possible¹⁵.

L'assureur-crédit devra dès lors s'occuper de la constitution d'un fichier, lui indiquant à tout moment l'importance des risques qu'il couvre non seulement sur chaque entité mais aussi sur le groupe tout entier ; il doit même prévoir un calendrier de l'échéance de risques. Pour ne pas freiner sa production, il devra répartir ses risques par l'obtention d'une réassurance adaptée. L'assureur-crédit risque de ne pas trouver la capacité dont il a besoin, surtout que les réassureurs sont aussi attentifs à ce danger et veillent en conséquence à leurs engagements sur tel groupe particulièrement important ; à défaut de s'y prendre à temps.

¹⁵ <http://www.coface.fr/L-offre-Assurance-credit-entreprise/Assurer-mes-ventes-grace-a-l-assurance-credit>

2.2 De la maîtrise du risque a l'explosion de la branche

Les compagnies doivent affiner les principes de la sélection des risques, en prévoyant par exemple une double méthode de sélection : à savoir la bonne expérience en ce qui concerne les anciens clients, et pour les nouveaux, l'obligation d'apporter la preuve de renseignements favorables n'ayant pas plus de deux mois d'ancienneté, émanant de banques ou de sociétés spécialisées.

Dans un environnement comme le nôtre où la fiabilité des états financiers des entreprises est remise en doute du fait d'une comptabilité plus à vocation fiscale que patrimoniale, il ne sera pas aisé de s'y fier aveuglément. Les analystes financiers développés au sein des compagnies d'assurance feront leur entrée en jeu pour valider la solvabilité réelle des comptes frelatés qui sont présentés aux compagnies, en attendant les retombées des réformes apportées à l'Acte Uniforme relatif au Droit Comptable et a l'Information Financière (AUDCIF) de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) en janvier 2018 à Brazzaville.

D'une manière générale, l'activité d'assurance-crédit augmente lorsque l'environnement économique se détériore, provoquant chez les entreprises une demande accrue de protection. Ainsi dans le contexte du ralentissement de l'activité économique dans l'espace CIMA, les compagnies d'assurance constatent un regain d'intérêt pour cette branche.

CONCLUSION GENERALE

Rendus à ce stade de la réflexion et au regard des développements et analyses établies, cette conclusion générale portera davantage sur les grandes lignes de notre recherche ainsi que les apports de connaissances. Par ailleurs, il s'agira aussi d'élargir le champ de l'étude vers de nouvelles perspectives pratiques.

Dans notre étude intitulée la sécurisation de l'emprunt par l'assurance-crédit, nous nous sommes donné pour objectif de répondre à la question principale suivante : comment les compagnies d'assurance sécurisent-elles les emprunts à travers l'assurance-crédit et comment l'assurance-crédit contribue-t-elle à la croissance de l'assureur-crédit ? Pour répondre à cette question, nous avons évoqué les sous objectifs suivants :

- Décrire le mécanisme de l'assurance-crédit et montrer que cette garantie sécurise les créances des entreprises ;
- Ebaucher la contribution de l'assurance-crédit sur les performances du portefeuille des compagnies d'assurance.

Après avoir décrit le concept d'assurance-crédit en passant par sa genèse, sa définition, ses notions voisines et son fonctionnement, il a fallu procéder à une analyse de la contribution de cette assurance sur les performances de l'assuré et de l'assureur. Pour mesurer cette contribution, il a été procédé en deux temps :

D'abord une analyse de la contribution de l'assurance-crédit sur les performances de l'assuré en choisissant une démarche explicative pour relever que le portefeuille des clients de l'assuré est assaini avec l'aide des actions préventives de l'assureur-crédit lors de la souscription de l'assurance-crédit, le patrimoine de l'assuré est protégé grâce au principe indemnitaire de l'assurance-crédit, l'assuré réalise des économies des coûts de recouvrement et gestion des postes clients, la performance commerciale de l'assuré est améliorée en lui permettant de vendre plus à crédit à l'intérieur et à l'extérieur, et son accès aux crédit est facilité car un contrat d'assurance-crédit peut être au bénéfice du banquier.

L'autre analyse de l'apport de l'assurance-crédit à l'accroissement des performances de l'assureur-crédit à travers une démarche descriptive sur la base des chiffres du marché camerounais issus des publications de la direction des assurances et de l'ASAC, pour relever que l'assurance-crédit permet d'augmenter le chiffre d'affaires et la rentabilité de la

compagnie d'assurance. Cependant, la compagnie d'assurance doit appliquer les correctifs organisationnels et réglementaires requis pour l'exercice de cette branche.

Cependant, au-delà de la contribution de cette étude, elle présente certaines faiblesses liées notamment aux constructions méthodologiques. Il est possible de s'attarder principalement sur l'échantillonnage et la modélisation statistique. Pour les études futures sur ce sujet, en plus de densifier l'échantillon et la période d'étude (pour favoriser l'effet du décalage temporel), des améliorations méthodologiques permettraient de mieux tester la robustesse de nos conclusions.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

BASTIN Jean, La défaillance de paiement et sa protection, l'assurance-crédit, Paris, L.G.D.J, 1991.

Articles :

FROMNTEAU Michel et al., « Sélection des risques : où en est-on ? », Les Tribunes de la santé 2011/2 (n°31), p. 63-71. DOI 10.3917/seve.031.0063

Lewin G., projet de création de sociétés d'assurance-crédit, Paris, 1920.

SZMARAGD J-M. & DOLLFUS B., Assurance et Réassurance du Crédit Inter-Entreprises, Site : www.apref.org, Novembre 2012

Mémoires et thèses :

Chahoud J, (2010), L'assurance-crédit interne, THESE pour obtenir le grade de Docteur De L'Université Montpellier I, Faculté de droit et de science politique

DJUIDJE KAMDEM Isabelle Mélissa, Assurance-crédit - caution, facteur d'émergence économique, Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme d'études supérieures spécialisées en assurances (DESS-A), Cycle III, 22ème Promotion 2014 – 2016, Novembre 2016

FONTAINE M., Essai sur la nature juridique de l'assurance-crédit, Thèse, Bruxelles 1966 ;

PATE NGUEFANG Linda Chereau, Impact de l'assurance-crédit dans le développement du portefeuille d'une compagnie d'assurance : cas d'AXA Cameroun, rapport de stage pour l'obtention du diplôme de maîtrise en sciences et techniques d'assurances (MST-A), IIA, Cycle II, 12ème promotion 2014 – 2016, Novembre 2016

Ressources web :

https://fr.wikipedia.org/wiki/Assurance_cr%C3%A9dit, Assurance-crédit — Wikipédia, consulté le 17/08/2018

<http://actu-cci.com/la-reassurance-quest-ce-que-cest>, La réassurance, qu'est-ce que c'est? - A/cci - Actualité des chambres de commerce et d'industrie, consulté le 23/08/2018

<http://www.assurance-credit-entreprise.fr/descriptif/quest-ce-que-lassurance-credit>/Qu'est-ce que l'assurance-crédit, consulté le 23/10/2018

<http://www.eulerhermes.fr/assurance-credit/Pages/default.aspx>, Assurance-crédit pour entreprises | Euler Hermes, consulté le 17/08/2018

<https://www.groupama-ac.net/home/faq/test.jsp>, Groupama Assurance-crédit & Caution, consulté le 17/08/2018

https://www.persee.fr/doc/hes_0752-5702_2002_num_21_3_2306, Aux origines de l'assurance-crédit en France (1927-1939) : la création et l'essor de la SFAC et le repli de ses concurrentes – Persée, consulté le 17/08/2018

<https://www.travail-prevention-sante.fr/article/l-assurance-credit-un-moyen-pour-l-entreprise-de-se-protoger-contre-les-risques-d-impayes.11508#>, L'assurance-crédit, un moyen pour l'entreprise de se protéger contre les risques d'impayés - Je Protège Mon Entreprise, consulté le 17/08/2018

<http://www.assurance-credit-verzekering.be/fr/vosoutils/Caution.html>, L'assurance caution, consulté le 17/08/2018

<http://www.assurance-credit-verzekering.be/fr/vosoutils/lassurancecredit.html>, L'assurance-crédit, consulté le 17/08/2018

<http://www.assurance-credit-verzekering.be/fr/vosoutils/lassurancecredit/acMLT.html>, Le crédit acheteur, consulté le 17/08/2018

<http://www.assurance-credit-verzekering.be/fr/vosoutils/lassurancecredit/acMLT/Creditfournisseur.html>, Le crédit fournisseur, consulté le 17/08/2018

Autres ressources :

ASAC, Statistiques 2015

ASAC, le Magazine de l'Association des Sociétés d'Assurance, Assurance & Sécurité, n° 042 décembre 2017

Direction des assurances Cameroun, rapport annuel 2016 du marché des assurances

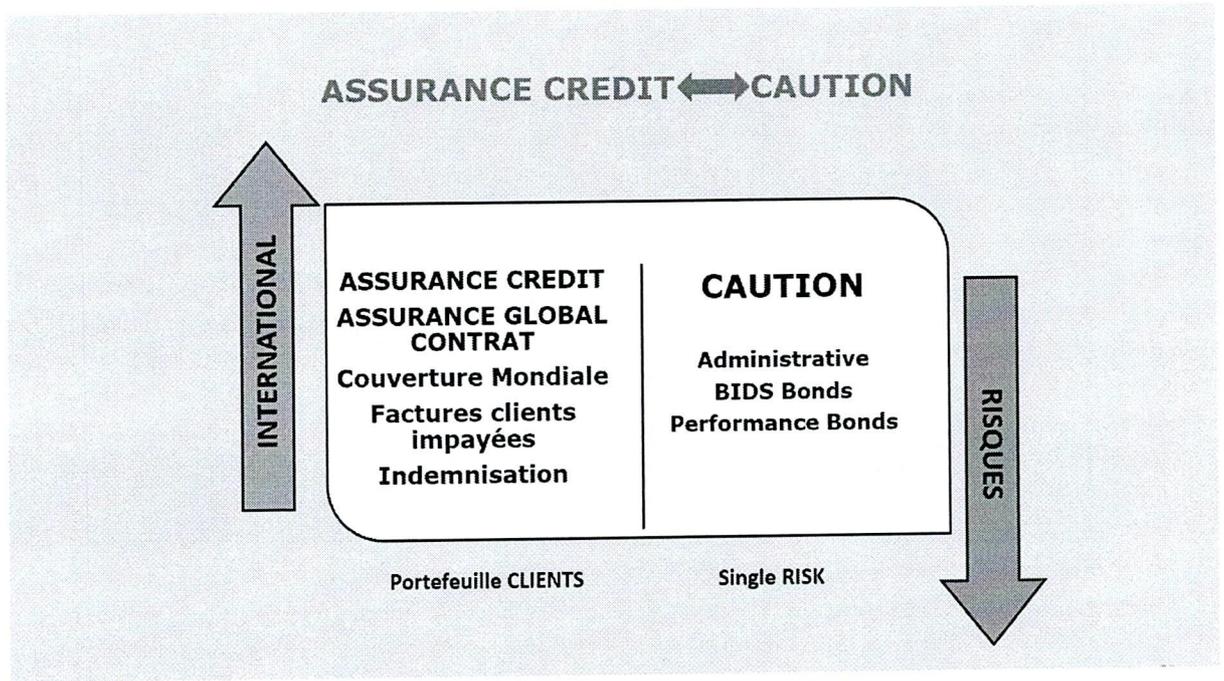
BELHAJ Loubna & ERMANS Michel, Formation ASSURANCE-CREDIT SAHAM, 4-5 Juillet 2018

Saham Assurance Cameroun, Conditions générales police GLOBALLIANCE, 2017

Saham Assurance Cameroun, Conditions Particulières police GLOBALLIANCE, 2017

ANNEXES

Annexe 1 : Assurance-Crédit Vs Caution



Loubna BELHAJ, Michel Ermans, Formation ASSURANCE-CREDIT SAHAM, 4-5 Juillet 2018

Annexe 2 : Questionnaire Police Assurance-Crédit Saham Assurance



Questionnaire
Police Assurance-Crédit

Date : RC :

Raison Sociale :

Adresse

Code postal : Localité :

Contact : Fonction :

Téléphone : Fax :

N° TVA : E-mail :

Chiffre d'affaires : Devise : Mois : Année :

Délai moyen de paiement réel (nb jours crédit client)

Conditions de paiement MAXIMUM:

Secteur d'activité

Bénéficiez-vous déjà une couverture d'assurance-crédit ? Oui o Non o

Assureur : Échéance :

Travaillez-vous avec un courtier? Oui o Non o

Courtier :



Sinistralité des dernières années :

<u>Année</u>	<u>Montant</u>	<u>Devise</u>	<u>Nb de sinistres</u>
2014			
2015			
2016			
2017			

Détail de la sinistralité

<u>Année</u>	<u>Société - Adresse complète - n° TVA</u>	<u>Pays</u>	<u>Montant</u>

Ces informations peuvent parfaitement nous être communiquées sur un document séparé.

Les 10 principaux clients

<u>Raison sociale</u>	<u>Pays/Ville</u>	<u>CA réalisé en N-1</u>	<u>Prévisionnel N+1</u>	<u>Besoin en Garantie</u>

TABLE DES MATIERES

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES FIGURES	v
RESUME	vi
ABSTRACT.....	vii
SOMMAIRE.....	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIÈRE PARTIE : APPROCHE CONCEPTUELLE DES NOTIONS D'ASSURANCE-CRÉDIT ET DE CRÉDIT INTERENTREPRISES	5
CHAPITRE I – LES REPRÉSENTATIONS CONCEPTUELLES DE LA NOTION D'ASSURANCE-CRÉDIT.....	6
SECTION I – ÉVOLUTION ET DÉFINITIONS DU CONCEPT D'ASSURANCE- CRÉDIT	6
1. Évolution de la notion d'assurance-crédit	6
1.1 Des origines de l'assurance-crédit	6
1.2 ... aux conceptions actuelles de l'assurance-crédit	7
2. Définitions et caractéristiques fondamentales de l'assurance-crédit	8
2.1 L'assurance-crédit.....	8
2.2 Les aspects juridiques du contrat d'assurance-crédit.....	11
2.2.1 La classification de l'assurance-crédit.....	11
2.2.2 Les caractéristiques juridiques du contrat d'assurance-crédit	12
SECTION II – LES FORMES DE L'ASSURANCE-CRÉDIT ET NOTIONS VOISINES	14
1. Les principales polices d'assurance-crédit	15
1.1 L'assurance-crédit bancaire	15
1.2 L'Assurance-Crédit interne ou domestique	15
1.3 L'Assurance-Crédit à l'exportation	16
1.4 L'Assurance-Crédit Factor	16
2. Les polices d'Assurance-Caution	16
2.1 Les types de caution.....	17
2.2 Les principales cautions.....	17
2.2.1 Caution bancaire	17

2.2.2 Cautions professionnelles	17
2.2.3 Cautions douanières ou fiscales.....	18
2.2.4 Cautions fournisseurs.....	18
2.2.5 Cautions de marchés	18
CHAPITRE II – LE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE-CRÉDIT	20
SECTION I – LES ACTIVITÉS DE SOUSCRIPTION	20
1. La mise en place de la police	20
1.1. L'analyse et sélection du risque.....	20
1.1.1 La collecte d'informations : le questionnaire	21
1.1.2 L'analyse financière des données	22
1.2. La prévention du risque	23
1.2.1 Les clients dénommés et non dénommés.....	23
1.2.2 Arbitrage du risque clients.....	24
2. Tarification des contrats.....	25
2.1. Détermination de la prime et des frais annexes	25
2.2. Placement en réassurance	26
SECTION II – LA GESTION TECHNIQUE DES CONTRATS.....	26
1. L'indemnisation des sinistres.....	27
1.1 Le sinistre.....	27
1.2 L'indemnisation	28
1.2.1 Calcul de l'indemnité.....	28
1.2.2 Règlement de l'indemnité.....	29
2. Le recouvrement des créances par l'assureur	30
2.1 La subrogation	30
2.2 Le recours contre le débiteur défaillant	30
DEUXIÈME PARTIE : L'ASSURANCE-CRÉDIT COMME CATALYSEUR DE SÉCURITÉ ET DE PERFORMANCE DES ENTREPRISES ASSUREES.....	32
CHAPITRE I – SÉCURISATION DES CRÉANCES ET PERFORMANCE FINANCIÈRE DES ENTREPRISES	33
SECTION I – LA SÉCURISATION DES CRÉANCES.....	33
1. L'action préventive : la sécurisation ex-ante	33
1.1. L'assainissement du portefeuille et de la gestion du compte Clients	33
1.2 La dissuasion des mauvais payeurs	34
2. Les actions permanentes	34
2.1. La protection contre les défaillances de paiement.....	34

2.2. La conservation du patrimoine	34
SECTION II – LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DES ASSURÉS	34
1. La performance commerciale et la rentabilité	35
1.1. Une facilitation dans la pénétration de nouveaux marchés : l'élargissement des horizons commerciaux	35
1.2. Une amélioration de la liquidité et de la rentabilité	36
2. Aide au financement des entreprises	36
2.1 La facilitation de l'accès au crédit	36
2.2. La réduction des coûts et charges de recouvrement	37
CHAPITRE II – UNE OPPORTUNITÉ D'AMÉLIORATION DES PERFORMANCES POUR DES COMPAGNIES D'ASSURANCE	39
SECTION I- UNE OPPORTUNITÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET FINANCIER POUR LES ASSUREURS	39
1. L'optimisation de la production.....	39
1.1. Une occasion d'améliorer les indicateurs de rentabilité	39
1.1.1 Sur le chiffre d'affaires	40
1.1.2 Sur la rentabilité en général	41
1.2. Une occasion d'accroître son portefeuille de clients	42
2. L'amélioration de la souscription et de la surveillance	42
2.1. L'amélioration de la souscription par la sélection des risques.	42
2.2. La surveillance du risque en cours de contrat.....	43
SECTION II – LA MITIGATION DES ENTRAVES A L'ESSOR DE LA BRANCHE D'ASSURANCE-CRÉDIT.....	43
1. Sur le plan préventif : le développement de nouvelles compétences et le renforcement des existantes	44
1.1 Le développement de l'analyse financière dans les compagnies d'assurance.....	44
1.2 La lutte contre la fraude	45
2. La gestion stratégique d'une banque de données significative et la tendance à la spécialisation.....	46
2.1 La gestion stratégique d'une banque de données significative.....	46
2.2 De la maîtrise du risque à l'explosion de la branche	47
CONCLUSION GENERALE.....	48
BIBLIOGRAPHIE.....	50
ANNEXES.....	52
TABLE DES MATIERES	55

