

# Outlook

Numéro 09-01

## L'information historique peut tuer

### DANS CE NUMÉRO

1. L'information historique peut tuer
2. L'industrie de l'assurance crédit en état de crise
3. Le point
4. Le processus de paiement
5. Demandez à Ron

Tous les renseignements de crédit et financiers sont historiques. Lorsque les états financiers de l'exercice 2008 sont publiés, ils sont désuets. Lorsque les agences de notation évaluent les cotes d'une entreprise, elles regardent les états financiers et tentent d'analyser les perspectives.

Les directeurs de crédit doivent le faire aussi. Il est important d'utiliser les états financiers comme point de départ, mais il est tout aussi important d'examiner l'industrie et les données économiques pour déterminer la situation actuelle de l'entreprise et ce qu'elle sera d'ici trois à six mois.

Pour ce faire, il faut examiner certains facteurs.

- Depuis la clôture des états financiers, quels facteurs peuvent s'être répercutés sur les données?
- Les principaux produits de l'entreprise se vendent-ils moins cher depuis l'an dernier?
- Quelle sera l'incidence probable d'un ralentissement économique sur le chiffre d'affaires?

- Le cours actuel des matières premières et de l'énergie a-t-il affaibli les marges?
- L'entreprise peut-elle réduire ses coûts pour compenser une baisse de ses revenus d'exploitation?
- Les prévisions de flux de trésorerie lié à l'exploitation sont-elles suffisantes pour satisfaire les obligations de paiement à venir?
- Une grande partie de la dette d'une entreprise doit-elle être négociée dans un avenir rapproché?
- Compte tenu du climat de crédit actuel et des réponses aux questions précédentes, l'entreprise éprouvera-t-elle des difficultés à mobiliser du nouveau financement ou à restructurer ses facilités actuelles?
- Lorsque l'économie était florissante, l'entreprise a-t-elle acquis des actifs à prix fort qui devront maintenant être dépréciés?

Ce sont là quelques aspects des états financiers dont il faut tenir compte, mais chaque cas est différent. Quoiqu'il en soit, lorsque la conjoncture se détériore rapidement, l'information historique n'est guère utile, tout comme tenter de prédire l'avenir. Bonne chance!

## L'industrie de l'assurance crédit en état de crise

Les rentrées de primes de l'industrie canadienne de l'assurance crédit a quasi doublé ces 10 dernières années. Elles sont passées de 95 M\$ en 1996 à 187 M\$ en 2007. La croissance actuelle du chiffre de ventes est toutefois sous-estimée, puisqu'au cours des trois dernières années, les taux de primes ont beaucoup diminué en raison de la concurrence sur le marché. Le taux de croissance a été particulièrement élevé dans le secteur privé, alors que le volume de primes d'Exportation et développement Canada est demeuré statique.

Au fur et à mesure que les banques canadiennes ont accepté l'assurance crédit d'assureurs privés pour appuyer l'escompte de



créances, l'influence de ces assureurs a pris de l'ampleur dans l'économie canadienne. Aujourd'hui, alors que certains assureurs privés sont contraints pour des motifs de souscription prudente de réduire leurs engagements à l'égard d'acheteurs ou de secteurs à risques plus élevés, la diminution ou le retrait des limites de crédit approuvées a un impact important sur la capacité des entreprises canadiennes d'escompter leurs créances, ce qui réduit d'autant leur accès à du crédit par temps difficiles.

Le budget 2009 du gouvernement fédéral reconnaît la situation et prévoit des facilités qui permettront à Exportation et développement Canada de fournir un soutien temporaire au secteur privé.

## Le processus de paiement

Lorsque la conjoncture est bonne, les mécanismes de crédit et de recouvrement sont moins sévères. Il se peut que l'équipe chargée du crédit et des comptes clients ait été réduite. Il est maintenant temps de réviser les procédures et de veiller à ce qu'il y ait suffisamment de ressources pour percevoir les comptes à temps.

Dans la rubrique « Monday Morning Manager » du numéro du lundi 23 février 2009 du Globe and Mail's Report on Business, Harvey Schachter a présenté d'excellentes suggestions.

1. Envoyez les factures par courriel.
2. Demandez au client d'accuser réception de la facture.
3. Assurez-vous que les modalités de paiement sont bien comprises au moment de la vente.
4. Comprenez le processus de paiement de l'acheteur et adaptez-y les modalités de paiement, si possible.

Lorsque les acheteurs éprouvent des problèmes de liquidités, ils ont tendance à payer en retard. Il importe donc de les « encourager » à payer à temps. Ne récompensez surtout pas un mauvais comportement en expédiant à des acheteurs dont les comptes sont très en souffrance. Fixez une date seuil à laquelle vous confiez vos comptes en souffrance à une agence de recouvrement. Aux grands maux, les grands moyens. Ne vous faites pas prendre!



### Demandez à Ron

**Pourquoi les souscripteurs annulent-ils ou réduisent-ils autant de limites?**

Lorsque la conjoncture est bonne, les souscripteurs en assurance crédit ne demandent des états financiers que pour les engagements importants ou les engagements de crédit plus « risqués », par exemple des limites de crédit supérieures à 400 000 \$, ou lorsqu'il y a un ralentissement au niveau des paiements. Pour les engagements plus faibles et les acheteurs qui ont une bonne expérience de paiement, ils présument qu'ils peuvent se fier à l'information qui se trouve dans les rapports d'organismes de crédit tels que D&B ou Equifax, ou fournie par les banques.

Par contre, lorsque la conjoncture est mauvaise, l'information de crédit devient rapidement désuète et l'expérience de paiement acquise dans des conditions florissantes ne tient plus. Les souscripteurs en assurance crédit doivent obtenir des données financières à jour pour approuver les limites, qu'elles qu'en soient la taille, parce qu'ils couvrent souvent plusieurs fournisseurs du même acheteur, et leur engagement total peut être élevé.

Compte tenu de l'environnement de crédit

## Le point

Comme nous l'avons signalé à plusieurs reprises, certains souscripteurs, dans le but d'accroître leur part de marché, ont dérogé des principes de tarification acceptés et ont approuvé des limites très « agressives ». Cette situation a été accentuée par la souplesse qui a accentué l'attrait de leurs programmes ces dernières années. Les polices à acheteur désigné et l'acceptation générale de la sélection des comptes à assurer par les titulaires de polices, ont érodé le principe de l'éventail de risques qui sous-tend tous les programmes d'assurance. Certains souscripteurs se trouvent très mal en point suite aux risques qu'occasionne la récession mondiale, même s'ils ont connu d'excellents résultats et de faibles rapports sinistres-primés au cours des cinq dernières années. Ils doivent maintenant augmenter les primes, réduire les engagements et adopter des principes plus conservateurs.



De nombreux titulaires de polices ont bénéficié de la situation. Si vos primes ne s'élevaient qu'à 25 ou 30 points de base, vous aviez une petite franchise ou pas de franchise du tout et vous pouviez choisir les comptes à assurer, le rendement de vos investissements était probablement meilleur que le rendement boursier. Mais ces jours-là n'existent plus. Les assureurs crédit souscrivent encore de bonnes affaires et sont toujours bien cotés, mais la capacité est réduite et ils sont beaucoup plus sélectifs. Les méthodes de souscription traditionnelles sont de retour.

Lorsqu'il y a une récession, un programme d'assurance crédit bien structuré est particulièrement important. Pour qu'il soit acceptable aux souscripteurs, le programme doit démontrer qu'il vise à couvrir des pertes fortuites et non des pertes prévisibles issues de créances douteuses au fil du temps, que l'entreprise a en place des procédures de crédit et de recouvrement acceptables, et que la combinaison de prise de risque par le titulaire de police et de prime rend le programme rentable à long terme.

Ce sont dans de telles circonstances que la grande expertise et expérience de Millennium interviennent pour établir un programme bénéfique pour le titulaire de police et les souscripteurs. Nous tenterons en fait d'élaborer un programme efficace sur le plan des coûts qui visera à couvrir les pertes fortuites pouvant affaiblir un bilan ou paralyser un flux de trésorerie, et non un programme qui couvre la radiation de créances douteuses faisant habituellement l'objet de provisions.

d'aujourd'hui, les acheteurs doivent réaliser que le crédit n'est plus chose d'êue et qu'ils devront fournir plus d'information financière. Ils peuvent fournir l'information directement aux souscripteurs, qui la garderont confidentielle.

**L'information financière est essentielle pour obtenir une couverture.**

Les biens et services vendus à crédit constituent la plus importante source de financement de fonds de roulement. Ce financement est normalement gratuit, si les paiements sont réglés à l'échéance.

**L'information financière est essentielle pour obtenir des liquidités.**