

Outlook

Numéro 10-03

DANS CE NUMÉRO

1. L'économie mondiale et le risque de crédit
2. Quel est le rapport entre la valeur d'une monnaie et le risque de crédit?
3. Le marché de l'assurance crédit
4. L'assurance crédit ne couvre ni l'ignorance ni la négligence
5. Les cinq limites de l'analyse de crédit
6. Les IFRS, l'assurance crédit et le rapport

L'économie mondiale et le risque de crédit

Mis à part la Chine, l'Inde et le Brésil, tous les pays du monde éprouvent de graves problèmes fiscaux. Le monstre dans tout ceci est les États-Unis, le plus grand marché d'exportation du Canada. Les journaux ont récemment mentionné que le déficit de l'administration fédérale américaine de plus d'un trillion de dollars est sous-estimé en raison des déficits de plusieurs États importants. La Federal Reserve est presque à court de solutions et évalue la possibilité d'un second assouplissement quantitatif, qui n'est en fait qu'un autre moyen d'accroître la masse monétaire. Cela mettra plus de pression sur le dollar américain, ce qui pourrait faire grimper le dollar canadien.

Une analyse détaillée de l'économie mondiale est inutile. Si les États-Unis n'arrivent pas à régler leurs problèmes, la reprise économique mondiale prendra du temps. Le Canada est potentiellement très vulnérable du fait de sa dépendance sur les exportations à destination des É.-U. Le risque est que les mesures employées pour réduire le déficit du compte courant aura peut-être des connotations protectionnistes.

Dans un article du 27 octobre 2010 du *Report on Business*, rédigé par Tavia Grant et Bertrand Marotte, Peter Hall, l'économiste en chef

d'Exportation et développement Canada, a prédit que le dollar canadien maintiendra probablement son cours élevé et qu'en 2011 la croissance des exportations se situera à 6 % comparativement à 11 % en 2010. Cette prévision est cohérente avec un ralentissement mondial des échanges.

Comment un ralentissement des échanges touche-t-il le risque de crédit? C'est très simple. Les gestionnaires de crédit devront identifier dans leur portefeuille d'acheteurs, ceux qui dépendent beaucoup des exportations et prendre en compte un chiffre de ventes inférieur. Les pays tentent par tous les moyens d'accroître les exportations. Citons en exemple les discussions actuelles visant à comprimer une crise de change internationale alors que les pays déprécient leur monnaie afin de mieux soutenir la concurrence sur les marchés étrangers. Le pendant de telles mesures est que le commerce mondial pourrait ralentir, ce qui nuira davantage aux entreprises qui dépendent des exportations.

Évaluer la solvabilité dans la conjoncture actuelle est un cauchemar. L'économie amorcera-t-elle une reprise graduelle ou y aura-t-il un effondrement total? Ces deux situations étant mauvaises, comment les acheteurs en seront-ils affectés?



Quel est le rapport entre la valeur d'une monnaie et le risque de crédit?

Si le dollar canadien s'apprécie par rapport au dollar américain, le coût des marchandises canadiennes sera plus élevé pour un acheteur américain, ce qui met l'exportateur canadien en situation de désavantage. Les exportations américaines coûteront moins cher et seront plus concurrentielles du fait de la dépréciation du USD. D'un point de vue du crédit, l'exportateur canadien présente un risque plus élevé que l'exportateur américain.

Pour l'importateur, si la monnaie locale se déprécie, le coût des importations augmente par rapport à la monnaie locale. Si les acheteurs ne peuvent assumer la hausse de prix, la situation financière de l'importateur se détériore.

Le grand risque, ici, est une dévaluation de la monnaie locale entre le moment où la commande est passée et celui où le paiement est effectué. Comme nous l'avons vu au Mexique ces deux dernières années, ce genre de situation a causé une hausse des défauts de paiement. Si la dévaluation se produit avant la livraison des marchandises, le risque de répudiation ou de non-acceptation des marchandises augmente considérablement.

Le marché de l'assurance crédit

Fait curieux, les assureurs crédit internationaux recommencent à offrir des taux de primes très faibles. Alors que le taux de prime moyen se situe habituellement à 50 points de base, nous voyons maintenant couramment des taux entre 10 et 30 points de base. Ces taux sont pertinents pour de grandes entreprises dont les pratiques de crédit et de recouvrement sont exceptionnelles, mais étant donné le contexte de crédit actuel, ces taux sont trop faibles par rapport aux risques assumés et les souscripteurs apprendront encore la leçon qu'ils semblent avoir ignorée en 2007.

L'autre facteur important du marché actuel de l'assurance crédit, est celui de la capacité. Parmi les six compagnies d'assurance du secteur privé, trois semblent avoir de la capacité et fonctionner à la normale. Les trois autres, par contre, n'ont pas de capacité pour des acheteurs individuels ou sont très circonspectes quant aux secteurs couverts.

Alors que les entreprises s'organisent pour adopter les Normes internationales d'information financière, la capacité de couverture de grands acheteurs sera plus problématique.

L'assurance crédit ne couvre ni l'ignorance ni la négligence

Si vous laissez une cigarette sur le divan et que la maison brûle, votre assurance-incendie couvrira les dommages à moins que vous n'ayez une assurance de non-fumeur. Si vous conduisez trop vite sur une chaussée glacée et que vous démolissez votre véhicule, vous êtes couvert par votre assurance automobile. L'assurance crédit est différente. Si l'assuré occasionne un sinistre ou néglige d'atténuer la perte, la réclamation sera exclue. Le titulaire d'une assurance crédit doit donc adopter des pratiques de gestion prudente du crédit.

1. Il est essentiel de déterminer une obligation de paiement de la part de l'acheteur par l'entremise d'un contrat de vente ayant force exécutoire. Dans la plupart des cas, le contrat est sous forme de bon d'achat et d'une facture. Aujourd'hui, et plus particulièrement dans certaines industries, la commande est passée au téléphone. Dans de tels cas, il importe que l'assuré reçoive une copie du bon d'achat ou envoie un accusé de réception de la commande décrivant les conditions du contrat à signer. Si l'assuré ne peut démontrer que l'acheteur a l'obligation légale de payer, l'assureur refusera la demande d'indemnisation.
2. L'assuré doit déterminer la solvabilité de l'acheteur avant l'expédition, soit en obtenant une approbation de crédit écrite aux termes de la police ou en recourant à la limite discrétionnaire prévue dans la police.
3. Même si le crédit de l'acheteur est autorisé et est en place, l'assuré doit faire le nécessaire pour éviter ou minimiser la perte. Par exemple, un assuré ne peut continuer à expédier des marchandises à un acheteur dont les comptes sont en souffrance, même si le souscripteur a fourni une approbation de crédit. Plusieurs souscripteurs offrent maintenant des polices dotées de limites de crédit non résiliables. Pour ce genre de polices, il importe que l'assuré se conduise comme s'il assumait lui-même le risque et observe rigoureusement des procédures de crédit et de recouvrement établies et approuvées.
4. L'assuré ne peut accorder de concessions à l'acheteur ou modifier les modalités de paiement contractuelles, car il peut mettre en péril les droits de recouvrement ou d'action en justice de l'assureur envers l'acheteur. Les assurés acceptent couramment d'offrir un plan de paiement à un acheteur pour régler un solde en souffrance sans obtenir l'autorisation préalable de l'assureur.
5. L'assuré doit toujours signaler à l'assureur tout événement susceptible d'occasionner un sinistre.

Les cinq limites de l'analyse de crédit

1. Les renseignements de crédit datent, par définition, d'au moins trois ou six mois.
2. Les renseignements de crédit sont souvent inexacts et, dans certains cas, erronés.
3. Les antécédents de paiement des rapports de crédit ne présentent que ce que déclarent les fournisseurs. Pour les grandes entreprises, seuls les fournisseurs de deuxième ou troisième niveau sont présentés. Les grands fournisseurs sont exclus, si bien que les antécédents publiés ne reflètent pas l'expérience de paiement des commandes de l'envergure fournie.
4. La transparence des états financiers a toujours présenté des difficultés, car la valeur réelle des actifs ou toute baisse de valeur des actifs n'est pas toujours déclarée. Pensez à Enron, Merrill Lynch ou Northern Telecom ou à d'autres compagnies qui ont dû réviser les états financiers d'années antérieures pour refléter la situation réelle. On le fait habituellement juste avant de déclarer faillite. Les nouvelles normes d'information financière pourraient révéler quelques surprises en 2011, puisque les compagnies doivent faire des redressements pour refléter des actifs dépréciés.
5. Très peu d'états financiers mentionnent les risques politiques liés à la valeur de réalisation d'actifs. Bien que les entreprises mentionnent souvent le risque lié aux fluctuations du change, elles passent sous silence les conséquences d'un moratoire potentiel sur des paiements ou la nécessité de radier un actif à l'étranger.

Les IFRS, l'assurance crédit et le rapport

C'est en 2011 que les sociétés cotées en bourse commenceront à publier des états financiers élaborés en conformité des Normes internationales d'information financière (IFRS). Les entreprises canadiennes s'y préparent depuis plus d'un an et de nombreux états financiers publiés en 2010 reflètent les changements nécessaires. Certaines compagnies ont inclus, dans leurs états trimestriels, une matrice décrivant l'impact des changements sur l'information présentée. Ces changements portent sur plusieurs aspects du rapport, mais nous ne nous attarderons que sur les changements requis pour faire état de la juste valeur des comptes clients.

Pour l'analyse des états financiers publiés vers la fin de 2010, les principales améliorations liées à la divulgation de la juste valeur des comptes clients sont les suivantes :

1. Les comptes clients dépréciés sont identifiés et font partie de la provision pour créances douteuses.
2. Le classement chronologique des comptes clients est décrit.
3. Toute concentration de comptes clients est indiquée.
4. Le calcul de la provision pour créances douteuses est indiqué.

Une faiblesse du calcul de la provision pour créances douteuses vise le fait que les compagnies n'y incluent que les comptes clients dépréciés qui seront radiés. La provision ignore souvent les comptes clients qui sont sérieusement en souffrance. Dans certains cas, ils étaient en souffrance depuis plus de 90 jours, ce qui met en péril leur recouvrement. Si la provision pour créances douteuses est insuffisante pour couvrir les sommes à radier, la radiation devrait donc se faire en regard des capitaux propres à moins que les comptes clients n'aient été créés durant la période en cours, auquel cas la radiation se ferait en regard du *revenu de la période en cours*.

Les compagnies ont toujours une note aux états financiers portant sur le risque de crédit. Elles expliquent le risque et les facteurs d'atténuation du risque, tels que l'éventail de risques ou une assurance crédit. En présence de comptes dépréciés ou de comptes en souffrance, une note précisant qu'ils sont couverts par un assureur bien coté peut reconforter la direction financière de l'entreprise en signalant que la radiation potentielle est confirmée comme étant couverte ou potentiellement couverte par une assurance crédit.

Bulletin de l'ICBA

Millennium est le membre canadien de l'International Credit Brokers Alliance (ICBA).

Téléchargez et lisez le dernier bulletin **ICBA Advantage** en cliquant [ici](#).