

**L'ASSURANCE CREDIT ET SON IMPACT SUR  
LA PERENNITE DE L'ENTREPRISE.**

**ELABORE PAR : MSOLLI ALI HAZEM**

**ENCADRE PAR : SAIED MOURAD**

**36EME PROMOTION ASSURANCE**

**IFID2018**

## **SOMMAIRE**

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>7</b>
<b>PARTIE I : Le risque crédit dans une entreprise .....</b>	<b>11</b>
<b>TITRE I : Classification du risque de crédit dans l'entreprise :.....</b>	<b>12</b>
1. Le risque spéculatif : .....	12
2. Le risque pur : .....	13
<b>TITRE II Le risque de crédit : .....</b>	<b>14</b>
1. Définition de la notion crédit :.....	14
2. Définition du risque de crédit :.....	15
3. L'impact du risque de crédit :.....	18
4. Particularité du risque de crédit :.....	20
5. Les techniques classiques de couvertures et leurs limites :.....	22
<b>PARTIE II : L'Assurance-Crédit et son apport dans la gestion des risques crédit pour l'entreprise .....</b>	<b>27</b>
<b>TITRE I : La couverture de l'Assurance-Crédit : .....</b>	<b>29</b>
1. Définition de l'Assurance-Crédit : .....	29
2. Historique de l'Assurance-Crédit :.....	31
3. Les principaux acteurs et la situation actuelle :.....	35
4. Les principaux instruments utilisés par l'Assurance-Crédit : .....	39
5. Les principales couvertures offertes par l'Assurance-Crédit : .....	43
<b>TITRE II : L'apport de l'Assurance-Crédit pour les entreprises : .....</b>	<b>46</b>
1. Sur le plan commercial :.....	46
2. Sur le plan financier : .....	48
3. Sur le plan contentieux :.....	52
<b>La Partie Empirique .....</b>	<b>54</b>
<b>TITRE I : La Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) : .....</b>	<b>55</b>
1) Présentation de la COTUNACE : .....	55
2) Les risques couverts par COTUNACE : .....	56
3) La performance de la COTUNACE : .....	57
<b>TITRE II : Présentation de l'enquête :.....</b>	<b>61</b>
1) Cadre général : .....	61
2) Objectif de l'enquête :.....	61
3) Méthodologie de l'enquête :.....	61
<b>TITRE III : Résultats de l'enquête :.....</b>	<b>65</b>

1) Résultat de l'enquête concernant le volet commercial :.....	65
2) Résultat de l'enquête concernant le volet financier : .....	70
3) Résultat de l'enquête concernant le volet contentieux : .....	75
4) Récapitulatif : .....	78
5) Conclusion :.....	79
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>82</b>

*Liste des tableaux*

<b>Numéro de tableau</b>	<b>Titre de tableau</b>	<b>Page</b>
Tableau n° 1	L'effort supplémentaire pour Compenser une perte	20
Tableau n° 2	maximum du prêt octroyé à l'entreprise non assurée	51
Tableau n°3	maximum du prêt octroyé à l'entreprise assurée	51
Tableau n°4	taux sinistralité de l'entreprise non assurée	52
Tableau n° 5	taux sinistralité de l'entreprise assurée	52
Tableau n° 6	Les indicateurs clefs de l'activité de COTUNACE	58
Tableau n° 7	Modèle du Dupont	59

### *Liste des graphiques*

<b>Numéro de graphique</b>	<b>Titre de graphique</b>	<b>Page</b>
Graphique n°1	Courbe mondiale des indices d'impayé	22
Graphique n°2	Part du marché mondial d'Assurance-Crédit par compagnie en 2016	37
Graphique n°3	Pourcentage des assurés crédit par secteur en France (2017)	38
Graphique n°4	Part du marché tunisien d'Assurance-Crédit par compagnie en 2016	39
Graphique n°5	Nomenclature sectorielle des entreprises sondées	63
Graphique n°6	Nomenclature fonctionnelle des répondants	64
Graphique n°7	Q1	66
Graphique n°8	Perception de l'ensemble des entreprises sur Q2	67
Graphique n°9	Perception comparative de Q2	68
Graphique n°10	Perception de l'ensemble des entreprises sur Q3	68
Graphique n°11	Perception comparative de Q3	69
Graphique n°12	Perception de l'ensemble des entreprises sur Q4	70
Graphique n°13	Perception comparative de Q4	70
Graphique n°14	Perception globale concernant le volet commercial	71
Graphique n°15	Perception de l'ensemble des entreprises sur Q5	72
Graphique n°16	Perception comparative de Q5	73
Graphique n°17	Perception de l'ensemble des entreprises sur Q6	73
Graphique n°18	Perception comparative de Q6	74
Graphique n°19	Perception de l'ensemble des entreprises sur Q7	75
Graphique n°20	Perception comparative de Q7	76
Graphique n°21	Perception globale concernant le volet financier	76

Graphique n°22	Perception de l'ensemble des entreprises sur Q8	77
Graphique n°23	Perception comparative sur Q8	77
Graphique n°24	Perception de l'ensemble des entreprises sur Q9	78
Graphique n°25	Perception comparative de Q9	78
Graphique n°26	Perception globale concernant le volet contentieux	79
Graphique n°27	La perception générale sur le rôle de l'Assurance-Crédit	80

---

# *INTRODUCTION GENERALE*

---

Le monde connaît depuis des années l'une des crises économiques, financières et sociales les plus dangereuses. La Tunisie, qui a choisi de s'intégrer et de s'insérer dans le tissu économique mondial, n'a pas échappé à cette crise et en a subi de plein fouet les conséquences les plus douloureuses : déséquilibres financiers, perte de compétitivité, baisse de production, dégradation des termes des échanges etc...

Ce bouleversement s'est accompagné d'un rationnement du crédit bancaire et d'une politique bancaire de plus en plus sélective au niveau des emprunts octroyés aux entreprises. Ce phénomène a conduit à l'expansion des crédits interentreprises et à une baisse de la moralité commerciale menant à une recrudescence des impayés ; et les entreprises sont de plus en plus confrontées au problème d'impayé.

Pour faire face à cette situation et contrer les impayés, les entreprises tunisiennes ont cherché de mettre en place divers mécanismes pour échapper à ce fléau. Néanmoins, conscients de l'impact négatif du risque de non-paiement sur le développement et l'évolution du commerce tant sur le marché local qu'à l'export, les pouvoirs publics ont doté la Tunisie depuis 1984 d'un système de couverture contre le risque de crédit qui n'a pas manqué depuis son démarrage de faire ses preuves.

Il faut se rappeler à cet égard du rôle joué par l'Assurance-Crédit au cours des périodes de crise dans le rétablissement de la confiance entre les entreprises ruinées et le milieu financier réticent. Ainsi, durant la période d'entre deux guerres, les banquiers européens découvrirent encore une fois dans l'Assurance-Crédit un instrument efficace pour se prémunir à l'époque, contre les risques de guerre ce qui a contribué au remarquable essor que connaît l'Assurance-Crédit en cette période.

L'intérêt affiché à l'égard de l'Assurance-Crédit a continué à susciter la plupart des pays au cours de trente dernières années où la plus part des gouvernements ont doté leur pays de systèmes d'Assurance-Crédit, dans la majorité des cas, orientés vers la couverture des exportations. Les Etats ont joué un rôle important dans le lancement de tels systèmes et ont toujours été à l'initiative de la mise en place des premières structures, de l'organisation du métier et la prise en charge des premiers risques ...



Le développement a touché essentiellement les pays en développement notamment en Asie, dans l'ancienne Europe de l'Est et aussi en Afrique. Pendant ce temps, l'initiative privée prend le pas à l'activité de l'Etat dans la plupart des pays Européens sous l'impulsion des accords du GATT et plus récemment de l'OMC.

Installée en Tunisie depuis maintenant près de 40 années, l'Assurance-Crédit demeure cependant peu développée. Son taux de pénétration dans le marché tunisien des assurances ne dépasse pas 0.8%. Un taux qui reflète, entre autres, un manque de perception de la plupart des entreprises tunisiennes du rôle exacte de cette catégorie d'assurance et des avantages qu'elle est en mesure de leurs procurer pour assurer leurs continuités et leurs pérennités.

Nous nous efforçons dans le cadre de ce travail de mettre en évidence le rôle important de cette assurance tout en précisant les enjeux du risque de crédit et de mettre l'accent sur l'impact de l'Assurance-Crédit sur la gestion du risque de non-paiement et sur sa contribution dans la sécurisation du portefeuille client de l'entreprise et dans l'amélioration de l'activité commerciale.

Ce travail doit aussi répondre à la problématique suivante : Les entreprises tunisiennes porteuses d'une Assurance-Crédit sont-t-elles conscientes du véritable rôle de l'Assurance-Crédit ? Ces entreprises, exploitent-t-elles cette technique au mieux de ce qu'elle offre pour consolider leur position sur le marché et assurer leur continuité en dépit des bouleversements auxquelles elles font face ?

Pour répondre à cette problématique, nous nous proposons d'articuler notre démarche autour de trois axes suivants :

- Dans une première partie, on s'intéressera au traitement du risque crédit interentreprises en démontrant sa spécificité et la particularité des mesures préventives pour lutter contre un tel risque.
- Quant à la deuxième partie, elle sera consacrée à l'identification de l'Assurance-Crédit et à la détermination de ses bienfaits pour l'entreprise sur le plan commercial, financier et contentieux.

- Enfin, la troisième partie sera consacrée à l'analyse de la perception de l'Assurance-Crédit par les entreprises tunisiennes et ce à travers une consultation réalisée sur un échantillon représentatif des entreprises tunisiennes détentrices d'un contrat d'Assurance-Crédit.

---

*PARTIE I :*

---

---

*Le risque crédit dans une  
entreprise*

---

## **TITRE I : Classification du risque de crédit dans l'entreprise :**

Tout au long de sa vie, l'entreprise s'expose à un certain nombre de risques qui constituent une menace perpétuelle sur son équilibre économique et financier et pouvant conduire à sa ruine et à sa disparition de la vie économique.

En cas de survenance, ces risques peuvent provoquer des différents dommages qu'il s'agit des dommages touchant les biens de l'entreprise, des dommages causés à des tiers dont la responsabilité civile de l'entreprise est engagée ou des dommages qui frappent les opérations financières et commerciales effectuées par l'entreprise.

Les risques auxquels l'entreprise est exposée peuvent être classés selon leurs origines : le risque spéculatif et le risque pur.

### **1. Le risque spéculatif :**

Selon Frank Knight<sup>1</sup> : « le risque spéculatif est celui pris par le décideur à l'occasion d'un acte de gestion, avec le dessein d'obtenir un gain, tout en sachant que dans certain cas (informations incomplètes ou biaisées, excès de confiance en soi, etc.) il peut entraîner une perte. »

On peut distinguer parmi les risques spéculatifs deux risques majeurs. Le premier est le risque organisationnel concrétisé par un problème de transfert du savoir, concentration excessive de savoir ou manque de créativité du dirigeant. Le deuxième est le risque de ressources humaines concrétisé par la difficulté de recrutement ou par un personnel incompetent.

Ce risque qui peut avoir des conséquences financières négatives, est un risque volontaire dans le sens où on s'expose à un danger intentionnellement dans l'espoir d'obtenir un avantage.

---

<sup>1</sup> Frank Knight : c'est un économiste américain né le 7 novembre 1885 et mort le 15 avril 1972. Il est connu par sa distinction entre risque et incertitude.

Dès lors, on parle d'un risque non assurable puisqu'il n'a pas le caractère accidentel mais plutôt volontaire au contraire du risque pur.

## 2. Le risque pur :

C'est un risque inhérent de l'activité de l'entreprise ou à un événement extérieur soudain. Ce risque est lié à un événement aléatoire hors la volonté des personnes qui l'ont subi.

Il est purement accidentel et il ne peut provoquer en cas de sa réalisation que des conséquences négatives. De ce fait, le risque pur est un risque assurable de fait de son caractère accidentel non intentionnel.

Ce risque se manifeste sous plusieurs formes tels que :

- Risque opérationnel (incendie, dégâts des eaux, fraude, etc.).
- Risque informatique.
- Risque juridique (non-conformité, responsabilité civile, etc.).
- Catastrophe naturelle et changement climatique.
- Risque d'image
- Risque politique : guerres, émeutes et mouvements populaires, nationalisation, etc.
- Risque financier : c'est un risque de perdre l'argent suite à une opération financière ou une opération économique qui provoque des conséquences financières négatives sur l'entreprise. Ce risque prend plusieurs formes tels que : le risque de taux, le risque de change, le risque de liquidité et le risque crédit qui est lié directement à l'activité commerciale de l'entreprise.

Pour conclure, le risque de crédit est un risque financier aléatoire qui a des conséquences négatives sur la santé financière de l'entreprise en cas de sa réalisation. C'est un risque pur qui peut faire l'objet d'une assurance.

## **TITRE II : Le risque de crédit :**

Dans un contexte concurrentiel et dans le but d'accroître leurs chiffres d'affaires, les entreprises sont obligées d'adopter une politique commerciale agressive et ce à travers principalement la vente à crédit.

Le crédit préoccupe de plus en plus un intérêt particulier dans la vie de tous les intervenants dans l'économie. Cette technique constitue le moteur de l'économie moderne, c'est pourquoi on parle de notre économie comme d'une économie de crédit.

### **1. Définition de la notion crédit :**

Pour les économistes, le crédit est une opération par laquelle un créancier ou prêteur met à la disposition d'un débiteur ou emprunteur une somme d'argent moyennant un engagement de remboursement à une date ultérieure prévue d'avance.

Au sens le plus large du terme, le crédit est la mise à disposition par une organisation ou personne (le créancier) d'une ressource que ce soit une somme d'argent, des biens ou des services à une autre (le débiteur) contre l'engagement d'être payé ou remboursé à une date future déterminée d'avance. Lorsque le crédit accordé est sous forme d'une somme d'argent accordée par une banque, on parle de crédit bancaire ; lorsque c'est un bien ou une marchandise, on parle de crédit fournisseur qui correspond au délai de paiement accordé à l'entreprise par ses fournisseurs.

C'est une technique qui repose sur la confiance que le créancier accorde au débiteur. Plus le créancier a confiance de la solvabilité du débiteur et de sa capacité à honorer ses engagements à terme, plus il aura la tendance à lui accorder des termes avantageux. Au contraire, si le créancier avait des soucis envers la solvabilité de son acheteur, il pourrait même refuser de faire crédit.

Cet acte fait naître un risque appelé risque de contrepartie ou au sens plus large le risque de crédit.

## 2. Définition du risque de crédit :

Le risque de crédit peut être défini comme étant le risque lié à la défaillance de paiement d'un débiteur face à ses échéances de crédit. C'est la perte qui peut subir un créancier par suite du non recouvrement partiel ou total d'une créance qu'il détient sur un débiteur.

En matière commerciale, le crédit est d'accorder à l'acheteur un délai pour régler ses achats. Ce décalage dans le temps entre la prestation du fournisseur et celle de client fait naître pour le créancier le risque de ne pas être payé. A cet égard, on peut définir deux origines du risque de crédit : le risque commercial et le risque non commercial.

### 2.a) Le risque commercial :

Appelé aussi le risque client, le risque commercial concerne l'acheteur lui-même. Il résulte de l'ensemble des causes provoquant le non-paiement qui sont inhérentes à la situation ou au comportement du débiteur privé. Les événements qui provoquent la réalisation d'un risque commercial sont :

- ✓ L'insolvabilité de droit : c'est la faillite du débiteur qui est caractérisée par l'arrêt de toutes les poursuites individuelles faites contre un tel débiteur.
- ✓ L'insolvabilité présumée : c'est le défaut de paiement prolongé qui peut être justifié par des difficultés de trésorerie temporaires menaçant la solvabilité du débiteur sans déclarer à la fois sa faillite dans l'espoir d'honorer ses engagements ultérieurement. Après un certain délai du retard de paiement appelé délai de carence, on constate l'insolvabilité présumée du débiteur.
- ✓ Le refus pur et simple de paiement : c'est le cas où le débiteur refuse le paiement de sa créance sans aucune justification.

Le risque commercial est un risque très peu récupérable mais il ne représente pas un danger cumulatif. Il est divisible dont sa réalisation concerne des cas isolés l'un des autres et non corrélés.

## 2.b) Le risque non commercial :

Le risque non commercial peut être défini comme tous les évènements non liés ni à la situation du débiteur privé ni à sa volonté qui impliquent la défaillance de paiement d'une créance. Ce sont les forces majeures qui empêchent un débiteur d'honorer ses engagements vis-à-vis son créancier.

On distingue trois grandes catégories représentant les origines du risque non commercial : les risques politiques, les risques économiques d'origine politique et les risques dits catastrophes naturelles.

### ✓ Les risques politiques :

Ce sont les évènements inhérents à la situation du pays de l'acheteur ou du pays de transit de la marchandise.

La politique envisagée par l'Etat a eu une influence directe sur le commerce notamment international à travers la législation sociale et fiscale, les droits de douane, le contrôle des changes et surtout la politique d'intervention de l'Etat dans la gestion des entreprises notamment pendant les périodes de crise. Toutes ces réglementations ont des effets parfois immédiats sur le risque de crédit.

Autres ces évènements qui ont un caractère administratif inhérent de la volonté propre de l'Etat, il y en a d'autres évènements qui s'échappent de la volonté des autorités du pays mais ils sont considérés quand même des risques politiques tel que la guerre, les émeutes...

A cet égard, on distingue entre le risque politique à effet primaire et le risque politique à effet secondaire.

- Le risque politique à effet primaire : il provoque soit une perte définitive de créance soit un retard de paiement prolongé à cause d'une décision d'un pouvoir public. Il peut toucher à la fois les créances sur les débiteurs privés et les dettes publiques. L'histoire n'a pas manqué de ce type de risque comme par exemple le cas de l'union soviétique et de Cuba qui ont nationalisé, suite à des révolutions marxistes, les moyens de production et ils ont annulé unilatéralement leurs dettes.
- Le risque politique à effet secondaire : il est un risque qui ne frappe pas directement la créance mais ses conséquences peuvent entraîner la défaillance de paiement. Les



origines de ce risque sont le plus souvent la guerre, la guerre civile, les occupations de territoire par une puissance étrangère, révolution et émeutes, les grèves générales...

✓ Les risques économiques d'origine politique :

Ce sont des risques qui ne sont pas liés forcément à une créance non payée mais ils engendrent des pertes pour le vendeur. Il s'agit notamment de :

- Risque de fabrication : il entraîne une interruption de marché que ce soit une marchandise qui ne pourra être livrée suite à des événements politiques ou à des décisions d'un Etat indépendamment de toute responsabilité de l'acheteur ou lorsque l'acheteur ne peut prendre livraison et il interrompt le contrat du fait de son insolvabilité. C'est un risque qui intervient au cours de la période d'exécution du contrat par le fournisseur.
- Risque de change : la variation de cours de change peut entraîner des pertes pour le créancier sans que le débiteur soit responsable.
- Le non transfert : c'est l'impossibilité pour un débiteur de transférer les devises nécessaires au règlement de sa dette ou à la distribution des dividendes à cause d'une pénurie de devises ou suite à une confiscation du capital.
- Risque de confiscation de marchandises : entraînant la perte de marchandise et par la suite entraîne une perte financière pour le vendeur. L'acheteur dans ce cas peut être aussi victime.
- Risque annulation de licence : c'est un risque économique causé par des faits politiques. A côté du vendeur, l'acheteur peut être victime lui-même de ces décisions politiques.

✓ Les risques dits catastrophe :

Il s'agit le plus souvent des risques inhérents des catastrophes naturelles qui comprennent les inondations, le tremblement de terre, l'éruption volcanique ou autre cataclysme. La réalisation de ces risques peut endommager gravement la solvabilité de la firme.

Outre ses risques qui constituent la typologie du risque non commercial, on trouve aussi le risque de la défaillance des acheteurs public qui sont des personnes morales de statut public. Ils sont caractérisés par l'impossibilité de les mettre légalement en faillite.

Le risque non commercial est un risque cumulatif qui peut toucher l'ensemble des entreprises qui appartiennent au même pays, région ou secteur. Cependant, il n'est pas un risque définitif, il est souvent récupérable à moyen et long terme.

### 3. L'impact du risque de crédit :

#### 3.a) Difficulté financière conduisant à la faillite :

La majorité des relations commerciales entre les entreprises dans le monde ne s'effectuent pas au comptant mais plutôt à crédit à travers un délai du paiement accordé par les fournisseurs à leurs clients. De ce fait, le crédit client présente un poids significatif dans le bilan des entreprises lorsqu'on sait qu'en moyenne, le poste créances clients représente 25% du total des bilans des entreprises françaises et il touche les 40% dans plusieurs cas.

Le crédit interentreprises est estimé à 700 milliards d'EURO en France et à 25000 Milliards d'EURO dans le monde en 2011 soit environ la moitié du PIB mondial<sup>2</sup>, et depuis le crédit interentreprises constitue la composante la plus importante dans le financement des entreprises.

Il est force de constater que le crédit interentreprises s'est toujours accompagné d'un risque de non-paiement important qui menace la pérennité de toute entreprise dès lors que le poids du poste client de cette entreprise s'alourdit d'un jour à un autre.

Selon une enquête faite en 2016 menée par ATRADIUS, un des leaders de l'assurance-crédit dans le monde, 40% des factures en Europe de l'ouest sont payées en retard et 25% des entreprises interrogées paient leurs fournisseurs avec retard à cause d'un manque de liquidité suite aux paiements tardifs de leurs clients, c'est l'effet domino par excellence.

De même, selon l'institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), 50% des grandes entreprises françaises paient leurs factures en retard et que selon la Banque de France, ces retards ont coûté 15 Milliard d'EURO pour les PME en 2013 ce qui a répercuté négativement sur la santé des entreprises française. Par ailleurs, selon Pierre Pelouzet<sup>3</sup>, 25%

---

<sup>2</sup> Michelle Mollard : membre directoire EULER HERMES

<sup>3</sup> Pierre Pelouzet : médiateur des relations inter-entreprises, auprès du ministre du redressement productif et de la ministre déléguée auprès du ministre du redressement productif, chargée des petites et moyennes entreprises, de l'innovation et de l'économie numérique

des faillites des entreprises en France sont dues aux non-paiements et aux retards de paiement des créances.

Il ressort clairement de ces statistiques, l'impact négatif du risque de crédit sur la performance financière d'une entreprise dans la mesure où il est souvent à l'origine des problèmes de liquidité que connaît une entreprise et peut conduire finalement, s'il n'est pas rapidement maîtrisé, à sa faillite.

### 3.b) L'effort supplémentaire pour compenser une perte de créance :

La perte d'une créance engendre pour le créancier des coûts. Il y a en premier lieu le montant de la créance elle-même qui ne manque pas d'affecter lourdement la trésorerie et amène le créancier à recourir aux concours bancaires pour financer son besoin. A ce coût direct s'ajoutent les frais nécessaires au recouvrement de la créance qui peuvent peser sur la trésorerie dès lors qu'il fait appel à des services externalisés tel que les sociétés de recouvrement, les huissiers et les avocats.

Mais au-delà, pour atténuer les effets de la perte de sa créance sur le cours normal de son activité et sur sa trésorerie et pour préserver sa rentabilité, l'entreprise est obligée de déployer un effort d'activité supplémentaire, visant à compenser la perte subie.

En effet, pour une entreprise qui réalise une marge bénéficiaire de 10% et qui désire compenser une perte de créance de 100 unités monétaires dont le coût de marchandise vendue est de 90 ( $100 \times 0.9$ ), elle doit réaliser un chiffre d'affaire supplémentaire de 900 unités monétaires (voir tableau 1 ci-dessous).

créance perdue	total facture	100
Marge	marge fixée par l'Ese	10%
coût marchandise perdue	total fac*(1-marge)	90
Montant compensatoire à réaliser	égale au coût de la perte réelle	90
<b>CA supplémentaire à réaliser</b>	<b>(Montant compensatoire)/marge</b>	<b>900</b>

(Elaboré par nous-même)

Un chiffre dont sa réalisation n'est pas évidente notamment s'il s'agit d'un secteur concurrentiel ou saturé où la marge commerciale réalisée par les entreprises se dégrade d'une façon continue.

Donc, même si la réalisation d'un risque de crédit ne conduit pas à des conséquences catastrophiques, il va impacter surement la rentabilité financière du créancier et il va lui engendrer une perte de temps et qui dit temps dit argent.

#### **4. Particularité du risque de crédit :**

De nos jours, la vente à crédit constitue un passage inévitable pour une entreprise qui souhaite accroître son chiffre d'affaire et augmenter sa part du marché. A chaque fois qu'un fournisseur accorde un crédit à son client, il y a un risque de crédit associé à cette opération et tant qu'il y a des opérations de ce type, il y en a un risque de crédit y associé qui peut être désastreux en cas de sa réalisation.

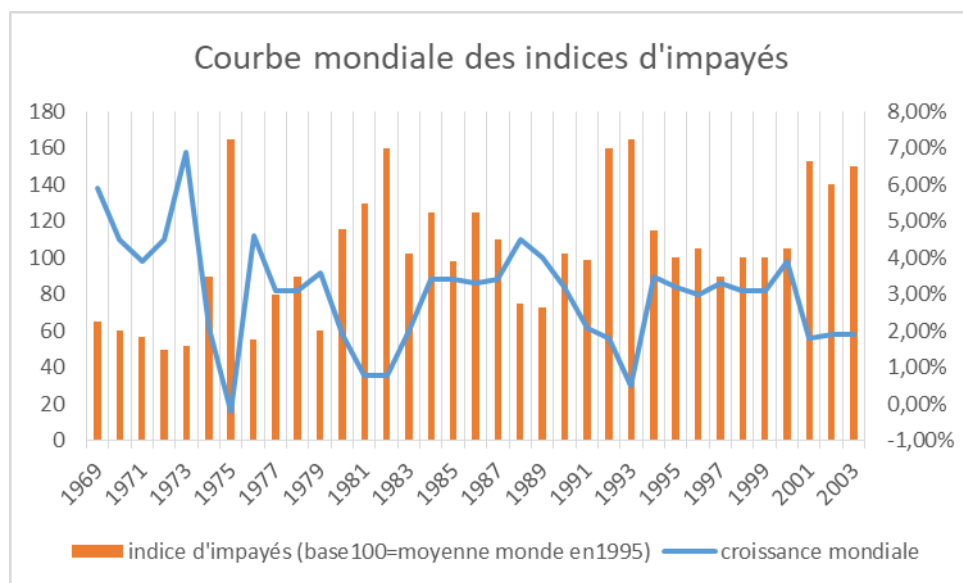
Dans ce contexte où la vente à crédit constitue un passage obligatoire dans le commerce actuel, l'entreprise se trouve exposer pleinement au risque de crédit tout au long de sa vie suite à ses transactions commerciales quotidiennes avec ses clients. Du coup, ce risque est dispersé et éparpillé dans l'intégralité de portefeuille client de l'entreprise.

A cause de cette dispersion, le dirigeant d'une société se trouve, souvent, incapable de mentionner les risques clients majeurs portés par son entreprise. En outre, plus l'activité commerciale s'évolue plus le risque de crédit s'évolue discrètement camouflé par l'accroissement du chiffre d'affaire de l'entreprise.

C'est un risque silencieux qui, souvent, ne peut être apprécié par le créancier qu'au moment de sa réalisation menaçant son équilibre financier et sa solvabilité vis à vis ses partenaires commerciaux et financiers.

D'un autre côté, le risque du crédit est corrélé avec le comportement humain puisque la créance elle-même naît de la confiance du fournisseur envers son acheteur. En fait, reposant sur la moralité du dirigeant, le créancier présume que ce dernier va honorer ses engagements même s'il est confronté à des diverses difficultés. Donc le comportement humain présente un autre facteur dans la mesure du risque du crédit. Une mesure qui n'est pas évidente puisque le comportement humain est inattendu et généralement imprévisible ce qui rend l'appréciation d'un tel risque est de plus en plus complexe.

Aussi, le risque crédit est parfaitement corrélé à la situation macro-économique d'un pays. Il existe une relation inverse entre le taux de croissance d'un pays et le taux des impayés enregistré dans le même pays. En effet, la courbe mondiale des indices d'impayés<sup>4</sup> entre les années 1969 et 2003 montre une forte corrélation négative entre le comportement de paiement des entreprises et le taux de croissance enregistré dans leurs pays (voir graphique 1 ci-dessous).



Pour ces raisons, la gestion du risque de crédit est trop complexe qui nécessite à la fois :

- ✓ ***une mesure de l'intensité et de la concentration du risque de non-paiement dans l'entreprise*** : cette évaluation repose à la fois sur la répartition de son chiffre d'affaire et son niveau de diversification, les caractéristiques de ses clients et leurs localisations géographiques... Cette évaluation nécessite aussi une appréciation de délai des échéances de paiement accordées par l'entreprise à ses clients.
- ✓ ***une connaissance approfondie de la situation de l'acheteur et une base de données trop large qui regroupe*** :
  - Le statut de débiteur et son historique.
  - Les incidents précédents du paiement, s'ils existent, et leurs causes réelles.
  - La situation financière actuelle de l'acheteur et les perspectives de son évolution.
  - La nature de sa clientèle et la répartition de son chiffre d'affaire.
  - la moralité de l'acheteur ou du dirigeant et ses relations sociales et professionnelles...

<sup>4</sup> Source des données : ouvrage de Hubert Martini : L'assurance-crédit dans le monde mécanismes et perspectives (page : 22)

Cette base doit être récente et actualisée afin de détecter à temps réel l'aggravation éventuelle du risque et de l'éviter au bon moment. Cela nécessite un suivi quotidien de l'évolution du risque à travers un éventail assez large de renseignements et d'informations pertinentes et permanentes à forte valeur ajoutée sur la situation d'un grand nombre d'acheteurs.

Aussi, en cas de survenance d'un défaut de paiement, la récupération de la créance demeure incertain et le circuit de recouvrement peut être couteux et peut s'étaler sur des années notamment s'il s'agit d'un recouvrement d'une créance sur des marchés extérieurs ou s'il s'agit d'un acheteur dans une situation de faillite.

Face à cette complexité, se prémunir contre le risque de crédit devient un impératif de gestion et appelle toute entreprise à recourir aux instruments de prévention et de couverture qui répondent le mieux à ses besoins.

## 5. Les techniques classiques de couvertures et leurs limites :

### 5.a) Les instruments juridiques :

Les instruments juridiques ou appelés aussi les suretés sont des dispositifs de garantie contre le défaut de paiement. Elles permettent de renforcer la confiance du vendeur dans l'exécution des obligations de remboursement de la dette et elles représentent un stimulateur pour le débiteur afin d'honorer ses engagements vis-à-vis de son créancier. Donc, ce sont des techniques juridiques qui visent à s'assurer du paiement des dettes et de lutter contre l'insolvabilité éventuelle d'un débiteur.

Il existe deux formes des suretés : les suretés réelles et les suretés personnelles.

#### ✓ Les suretés réelles :

Les suretés réelles sont des garanties portant sur des valeurs d'actif du débiteur que ces valeurs soient des biens meubles ou immeubles. Elles sont de deux types :

- Les suretés mobilières : elles portent sur des valeurs mobilières. Il s'agit, par exemple, du nantissement de bien incorporel comme les créances, les titres et les droits attachés au fonds de commerce ou du gage qui frappe des biens meubles corporels comme les bijoux.

- Les suretés immobilières : elles portent sur des immeubles. L'hypothèque est la sureté immobilière la plus intéressante pour un créancier qui considère que la valeur de l'immeuble s'apprécie toujours au cours de temps. Or le secteur immobilier a connue plusieurs crises dans l'histoire telle que la crise immobilière en France (1990-1996), la crise immobilière au Japon (1990-2005) et la crise des subprimes (2007). Par conséquent, plusieurs créanciers titulaires d'hypothèque ont vu leurs droits se déprécier.

Les droits réels attribués au créancier sont de deux types, ils peuvent être soit du droit de saisie soit du droit de préférence.

Concernant le droit de saisie, c'est un droit qui offre au créancier, en cas de non-paiement de la dette, le droit de saisir le juge et de demander la vente de l'objet garanti pour se faire payer. Mais en cas de présence d'autres créanciers même chirographaires, ils peuvent bénéficier de ce droit rendant la récupération de la totalité de la dette par le créancier qui a le droit de saisie est incertaine.

Par contre, dans le cas du droit de préférence, le créancier est privilégié et il sera payé en priorité par rapport aux créanciers chirographaires. Au-delà, le créancier titulaire d'un droit de suite a le droit de saisir le bien même s'il est en possession d'un tiers.

✓ Les suretés personnelles :

Les suretés personnelles engagent un second débiteur dans la relation initiale créancier-débiteur. En effet, c'est un acte juridique dans laquelle une tierce personne appelée caution s'engage à payer le montant de la créance à la place du débiteur au profit du créancier en cas d'un défaut de paiement.

Le cautionnement est la principale sureté personnelle. Le plus souvent, la caution ne paiera pas que si l'insolvabilité du débiteur est établie donc la caution peut obliger le créancier à agir d'abord contre le débiteur principal.

La garantie autonome est une autre forme des suretés personnelles, fréquemment utilisée dans le commerce extérieur, qui se distingue du cautionnement du fait de son caractère obligatoire du paiement de la créance par le garant sur simple appel du créancier indépendamment du lien avec le contrat principal et sans pouvoir opposer.

Aussi, il existe une troisième forme des sûretés personnelles appelée la lettre d'intention qui est définie comme l'engagement de faire ou de ne pas faire, ayant pour objet l'accord d'un soutien à un débiteur pour honorer ses engagements envers son créancier.

#### *5.b) les limites des instruments juridiques :*

Les sûretés réelles supposent que le débiteur possède un patrimoine qui lui permet d'exploiter cette garantie. Or, le débiteur peut ne pas avoir en possession un ou des actifs qu'ils lui permettent de rassurer une telle opération avec son créancier. De même pour les sûretés personnelles, il n'est pas évident qu'on trouve un garant qui accepte d'accorder, au débiteur, sa garantie pour le couvrir en cas de non-paiement de sa créance.

En outre, ses techniques de couverture, notamment l'hypothèque, sont coûteuses pour le débiteur qui ne voit aucun motif pour sacrifier de ce coût dans ses opérations commerciales courantes.

Au-delà, ces sûretés, notamment les sûretés réelles, sont fortement solennelles et rigides. Elles sont trop lourdes à mettre en place et requièrent un formalisme de réalisation long, rigoureux et complexe.

Pour ces raisons, les instruments juridiques (les sûretés) destinés à la couverture contre l'insolvabilité du débiteur demeurent incompatibles avec le caractère fluide du commerce courant qui cherche des techniques plus souples et plus adéquates aux besoins du commerçant.

#### *5.c) La cession de créances à un factor :*

L'affacturage ou le factoring (terme anglais) est un mécanisme financier par lequel l'entreprise cède ses factures à un factor. Il permet à l'entreprise de financer les délais de paiements octroyés à ses clients.

La convention d'UNIDROIT sur l'affacturage international faite à Ottawa le 28 mai 1988 définit le contrat d'affacturage comme étant un contrat conclu entre une partie qui est le fournisseur et une autre partie qui est le cessionnaire (l'entreprise d'affacturage) en vertu duquel :

- Le fournisseur peut ou doit céder au cessionnaire des créances nées de contrats de vente de marchandises conclus entre le fournisseur et ses clients.



- L'entreprise d'affacturage doit mettre à la disposition de fournisseur au moins deux des fonctions suivantes :
  - Le financement du fournisseur notamment le paiement anticipé
  - L'encaissement de créances
  - La protection contre la défaillance des débiteurs
  - La tenue de comptes relatifs aux créances
- La cession des créances doit être notifiée aux débiteurs.

En fait, le factor qui prend en charge le risque de défaillance de paiement, assume la totalité du risque. Il paie à l'échéance de la facture cédée par le fournisseur le montant de la créance. A cet égard, la cession de créances à un factor représente, pour l'entreprise, une technique importante pour la gestion de sa trésorerie.

#### 5.d) les limites de factoring :

Le factor dispose plusieurs handicaps qui l'empêchent à accorder une couverture complète contre le risque de crédit à savoir :

- Tout d'abord, dès la cession de la facture par le créancier, le factor notifie cette cession aux débiteurs ce qui peut détériorer et affecter le climat de confiance entre le vendeur et l'acheteur.
- Ensuite, sa capacité d'assumer les risques crédit est réduite puisque, d'un côté, il ne bénéficie pas de la réassurance ce que ne lui permet pas de répartir ses risques d'une manière assez large et d'un autre coté le délai très bref qu'il s'impose pour indemniser son client ce qu'il l'oblige de trouver un certain équilibre de sa trésorerie et par conséquent il est obligé de limiter ses engagements.

En effet, les sociétés d'affacturage cherchent fréquemment le recours à des compagnies d'Assurance-Crédit pour compenser les handicaps dont elles sont victimes notamment la répartition insuffisante des risques et les difficultés d'assumer des engagements très élevés.

- Enfin, le coût de la garantie demandé par le factor qui est nettement plus élevé que celui demandé par l'assureur crédit représente le handicap majeur de cette technique.

Outre ces couvertures classiques, les entreprises, afin de lutter contre le risque de non-paiement, peuvent adopter une démarche progressive prudente pour l'octroi de crédit, fixer des

règles pour la relance des paiements et le recouvrement, bien rédiger les clauses contractuelles et collecter les informations nécessaires sur les clients.

Or, ces règles de gestion peuvent freiner le développement commercial de l'entreprise et la mise en place de telles mesures, surtout la rédaction des clauses contractuelles et la démarche prudente pour l'octroi de crédit, n'est pas évidente notamment s'il s'agit d'un secteur concurrentiel ou s'il s'agit d'une négociation avec des grandes entreprises dont le rapport de force est déséquilibré.

Pour récapituler, les mécanismes classiques de protection contre le risque de crédit présentent plusieurs faiblesses et contraintes qu'empêchent les entreprises à effectuer des opérations commerciales saines et sécurisées et qui peuvent provoquer des pertes d'opportunités sur le marché à cause de leurs rigidités et de leurs lourdeurs. De ce fait, les entreprises se trouvent obliger de chercher des moyens de protection contre le risque crédit plus flexibles, plus sûres et moins coûteux. Dans ce contexte, un recours à l'Assurance-Crédit demeure plus adéquat et plus compatible avec le caractère fluide du commerce.

---

*PARTIE II :*

---

---

*L'Assurance-Crédit et son apport  
dans la gestion des risques crédit  
pour l'entreprise*

---

Au cours de la période entre les deux guerres mondiales, l'Assurance-Crédit a joué un rôle important dans la relance de l'activité économique et commerciale en Europe.

Fortement anémiés de 4 années de guerre, les pays européens se sont retrouvés face à une économie ruinée, épuisée et écrasée.

Les banques qui veulent se développer, ont été réticentes lorsqu'il s'agit d'un financement à l'égard des entreprises puisque le tissu économique était détérioré et la paix mondiale était fragile menacée par une deuxième guerre mondiale.

Pour faire face à cette situation bloquante, les pouvoirs publics ont créé des compagnies d'Assurance-Crédit à fin de rétablir la confiance dans le marché notamment entre les opérateurs économiques et les banques.

Dès lors, l'Assurance-Crédit n'a pas manqué de faire ses preuves. Son rôle a été confirmé après la deuxième guerre mondiale notamment après l'apparition du phénomène de la mondialisation où les exportations et les échanges internationaux présentent un élément indispensable pour renforcer la croissance économique, et l'assurance-crédit présente une arme indispensable dans la lutte sur le marché international.

Pour sa part, la Tunisie, a choisi d'asseoir son développement économique et social sur le développement des exportations. Conscients des limites des ressources pétrolières d'une part et de la vulnérabilité du secteur touristique aux événements politiques extérieurs, les pouvoirs publics ont opté dès les années soixante-dix de faire de l'exportation le cheval de bataille et le moteur de développement de la Tunisie moderne.

Mais les entreprises tunisiennes autrefois protégées par l'Etat, n'avaient ni l'expérience ni les connaissances suffisantes pour accomplir leurs missions. Face à cette situation, le pouvoir public tunisien, conscient de l'importance de l'assurance-crédit dans la stimulation et le soutien des exportations, a décidé de créer en 1984, un système d'Assurance-Crédit dont la gestion a été confiée à la Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE).

Il est utile, alors, de focaliser sur les principaux outils utilisés par la technique de l'Assurance-Crédit et de découvrir la philosophie derrière ces différents instruments avant de parler sur l'apport et la contribution de cette technique dans la pérennité des entreprises.

Cependant, il est indispensable, tout d'abord, de définir l'Assurance-Crédit et de faire un zoom sur son historique.

## **TITRE I : La couverture de l'Assurance-Crédit :**

### **1. Définition de l'Assurance-Crédit :**

Depuis sa naissance, l'Assurance-Crédit a connu plusieurs définitions et elle était le sujet d'un débat entre plusieurs auteurs même sur son appellation. En effet, des auteurs préfèrent le nom de 'assurance d'insolvabilité' et d'autres souhaitent l'appeler 'assurance contre les risques crédits'.

#### **1.a) Définition classique :**

Dans son ouvrage intitulé 'la défaillance de paiement et sa protection, l'assurance-crédit', Jean Bastin a défini l'assurance-crédit comme suit : « c'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. »

A travers les mots clés suivants, cette définition arrive à clarifier et à cerner l'activité globale de l'assurance-crédit :

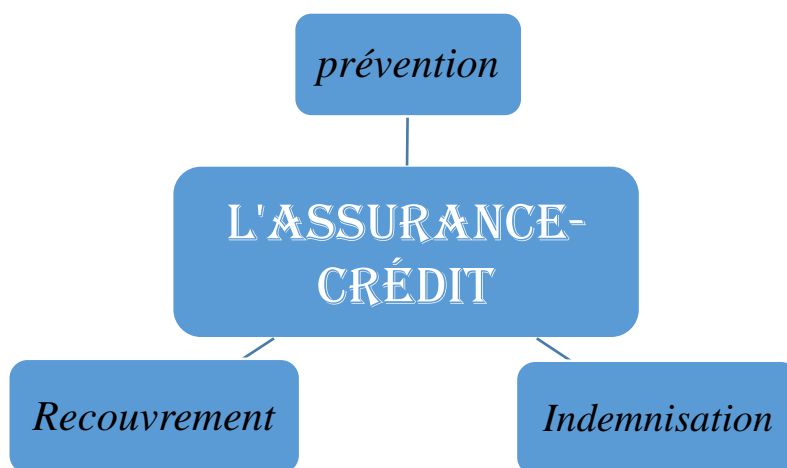
- Système d'assurance : sans la compensation des risques, on ne peut pas parler d'assurance et, pour bénéficier de cette couverture, il y a le paiement en contrepartie d'une rémunération qualifiée de prime.
- Créanciers : ce sont eux qui sont intéressés par l'indemnité.
- Couverture contre le non-paiement : sans défaillance de paiement, il n'y a plus place pour l'assurance-crédit. C'est le sinistre éventuel qui fait l'objet de garantie.
- Créances dues : l'existence d'un droit de créance, qu'il résulte d'un prêt d'une somme d'argent, d'une prestation de services, d'une vente... sans qu'elle soit contestée, est exigé pour bénéficier de la couverture de l'assurance-crédit.

- **Personne préalablement identifiée** : Il est indispensable que la personne débitrice que ce soit physique ou morale, soit identifiable pour que l'assureur crédit puisse faire son recours direct sur lui en cas de paiement d'une indemnisation suite à son défaut du paiement.

Cette définition qui s'est limitée principalement à l'aspect indemnitaire de l'Assurance-Crédit veut se compléter par une autre qui identifie cette technique à travers une approche moderne plus exhaustive.

### 1.b) Approche moderne :

Cette approche considère l'Assurance-Crédit comme une technique qui consiste à assurer le portefeuille-clients d'une entreprise donnée en reposant sur un package composé à la fois de trois services à savoir la prévention, le recouvrement et l'indemnisation.



- **La prévention** : c'est le pouvoir de prévoir l'impayé à temps réel et suffisamment à l'avance. Pour accomplir cette tâche, l'assureur crédit recueille et analyse les informations commerciales des débiteurs et assure un suivi quotidien de leur situations afin d'éviter à la fois les mauvais risques et l'aggravation de ses risques au cours de temps. Ce service est

bénéfique et efficace aussi bien pour l'assureur crédit que pour l'entreprise porteuse de l'assurance-crédit.

- La gestion du recouvrement : dès l'enregistrement d'une créance impayée, l'assureur crédit s'engage à côté de son assuré pour entamer les processus de recouvrement qui peuvent s'étaler sur une période très longue même sur des années. Grâce à son personnel et son réseau d'avocats et d'auxiliaires de justice, l'intervention de l'assureur crédit est très utile, énergique et efficace tenant compte qu'aucun débiteur a l'intérêt à ce qu'un organisme financier particulièrement une compagnie d'assurance-crédit le qualifie d'insolvable.
- L'indemnisation des pertes : l'objet principal d'une couverture d'assurance est de réparer le préjudice qui est en général sous forme d'un versement d'une somme d'argent au profit de l'assuré ou le bénéficiaire. En fait, si le processus de recouvrement à l'amiable n'aboutisse pas à un résultat favorable et après l'écoulement d'un délai fixé à l'avance, l'assureur verse une indemnité au profit du créancier (l'assuré ou le bénéficiaire) selon les conditions prévues lors de la signature du contrat d'assurance-crédit.

## **2. Historique de l'Assurance-Crédit :**

Parmi les variétés des formes de l'assurance partout dans le monde, l'assurance-crédit se présente comme l'une des assurances les plus anciennes et les plus complexes.

Dans cette partie, on va essayer de faire une revue sur la naissance de l'assurance-crédit et son évolution au cours de temps.

### **2.a) Apparition :**

L'origine de l'Assurance-Crédit remonte au dix-huitième siècle. C'était en Allemagne que le concept de l'assurance-crédit fut apparait. En effet, les deux professeurs Wurm et Bush ont

proposé en 1766 au ministre de Prusse<sup>5</sup> Von Der Horst d'instaurer un mécanisme de garantie du crédit. Malheureusement, cette proposition n'a pas vu la lumière.

Toutefois, les deux premiers essais de couverture des risques de crédit remontent successivement en 1831 par la Banco Adriatico di Assicurazione à Trieste et en 1837 par les Assurances Générales de Trieste. La première expérience a tenté d'assurer les risques d'impayés suite à des sinistres maritimes. En fait, la garantie de l'assurance-crédit est endossée à la garantie de base qui est l'assurance maritime ce qui va influencer, comme on verra ultérieurement, l'aspect indemnitaire de la technique d'assurance-crédit. Quant à la deuxième expérience, la compagnie 'les assurances de générales de Trieste' a constitué la première véritable police de l'assurance-crédit qui tient debout toute seule mais cette expérience n'a pas duré trop longtemps car en 1841, à cause de la sinistralité importante subie par la compagnie, elle décida de cesser ces opérations.

La réflexion de la technique de l'Assurance-Crédit a été entamée et encadrée réellement par l'ex co-directeur d'une compagnie d'assurance maritime 'NETTUNO' à Livourne qui fait faillite en 1834. Ce directeur qui s'appelle Bonajuto Paris Sanguinetti est considéré comme le véritable fondateur et le premier théoricien de l'assurance-crédit grâce à son étude datée en 1839 et publiée à Livourne, intitulée : « Essai d'une nouvelle théorie pour appliquer le système des assurances aux dommages sur les faillites ».

C'est lui qui a pensé qu'il était possible d'adopter les deux principes fondamentaux de l'assurance en assurance-crédit à savoir la mutualité des risques et les statistiques des faillites destinées à établir le taux de prime en classant les commerçants selon leurs tailles et leurs types de commerce soit maritime ou terrestre. Il a réussi à établir huit taux de prime différents puisque il a remarqué que l'intensité du risque est variable selon le secteur économique.

Il a inventé encore un système dans lequel il suggérait de créer une mutuelle à travers chaque chambre de commerce qui devrait collecter des cotisations annuelles et il a fixé un maximum d'indemnisation avec un délai de franchise de deux ans.

Plusieurs compagnies qui pratiquent l'assurance-crédit ont été créées en dix-neuvième siècle soit à la France ou à l'Angleterre dont beaucoup entre elles sont échouées.

---

<sup>5</sup> La Prusse (1525-1947) : est à l'origine un territoire d'Europe nord-orientale en partie germanisé sous le contrôle des chevaliers teutoniques.



Cette naissance de l'Assurance-Crédit demeure douloureuse puisqu'elle a été accompagnée par des échecs successifs des compagnies d'assurance-crédit qui sont dues à plusieurs raisons à savoir :

- La forte sujétion des compagnies d'assurance-crédit envers les banques notamment en France.
- La permission absolue aux assurés de choisir leurs risques à assurer sans aucune sélection préalable de la part des compagnies d'assurance-crédit en croyant que le principe de mutualité tout seul peut équilibrer la situation.
- La négligence des recours à exercer puisque les compagnies de l'assurance-crédit laissaient ce soin à l'assuré.

Des échecs qui sont le vrai moteur de l'évolution de l'Assurance-Crédit et de sa technique qui n'a pu être maîtrisée qu'après de nombreuses expériences.

### **2.b) Evolution technique :**

A la lumière des échecs répétitifs qui ont marqué l'époque de la naissance de concept de l'Assurance-Crédit, la technique connaît un développement considérable tout en remédiant les causes qui ont conduit à la faillite des compagnies.

#### **✓ La sélection préventive exercée par l'assureur :**

Les assureurs crédits ont cherché à appliquer le principe de mutualité pour obtenir la meilleure distribution possible des risques qu'ils couvrent. Or la mutualité en assurance-crédit est une arme à deux tranchants qui peut provoquer des conséquences désastreuses sur la pérennité de la compagnie d'assurance-crédit.

En effet, le danger d'une telle technique se manifeste dans le fait que l'assuré ne souscrit que les mauvais risques et par conséquent, l'assureur se trouve avec un portefeuille fortement sinistré.

Après plusieurs échecs, l'assureur crédit a fini par comprendre que la mutualité toute seule est insuffisante pour équilibrer son portefeuille et depuis il a élaboré un système de filtrage de risques : La sélection.

La nécessité d'un système sélectif a été pressenti pour la première fois par la compagnie 'Assicurazioni Generali di Trieste' en classifiant les commerçants en neuf classes comprenant chacune une limite de découvert. Ce mécanisme a été évolué par la compagnie anglaise 'Ocean Accident and Guarantee corporation' qui a ouvert sa branche d'assurance-crédit en 1885 en imposant à ses assurés de recueillir des renseignements sur leurs acheteurs.

Toutefois, c'est en France qu'apparaissent pour la première fois des compagnies d'assurance-crédit qui ont pris en charge la collecte de renseignements commerciaux et l'analyse de son contenu par un service d'arbitrage instauré au sein de la compagnie.

A nos jours, la technique de la sélection des risques constitue l'un des principes fondamentaux en assurance-crédit.

✓ globalité de couverture :

L'honneur d'être le premier à inventer le principe de globalité et à l'appliquer revient à la compagnie anglaise qu'on a déjà parlé 'Ocean Accident and Guarantee corporation'.

Le principe de cette technique consiste à couvrir la totalité de portefeuille-clients de l'assuré contre les risques d'impayé. En effet, cette technique cherche à éviter le risque d'anti-sélection et vise à faire jouer le principe de la mutualité à travers la loi des grands nombres.

✓ Le moment de l'indemnisation et le délai constitutif de sinistre :

L'Assurance-Crédit, dans ses premières pratiques en Europe, était une garantie complémentaire de la couverture du risque maritime où le naufrage entraîne sans espoir la perte définitive de la marchandise. Influencé par la logique maritime, l'assureur crédit, notamment en France, a eu l'habitude de décaisser l'indemnisation au profit du bénéficiaire dès l'échéance impayée. Cette pratique a provoqué plusieurs échecs des assureurs crédits puisque elle nécessite des moyens des financements trop importants menaçant l'équilibre financier de la compagnie.

Par contre, autres praticiens influencés par les juristes qui indiquent que l'évènement en risque crédit est la clôture de la faillite de débiteur et non pas le non-paiement, n'indemnisent les assurés qu'après l'insolvabilité définitive de leurs acheteurs c'est-à-dire à la clôture de la faillite. Cette pratique a fini par perdre les assurés qui ont été méfiants envers le délai d'indemnisation qui peut durer longtemps.

Entre ces deux méthodes complètement contradictoires, les assureurs crédit ont développé une juxtaposition qui consiste à payer l'indemnité après un délai de carence. Ce délai appelé le

délai constitutif de sinistre permet à la compagnie d'assurance-crédit de préparer l'indemnisation, de vérifier de la réalité de sinistre et d'intervenir à l'amiable afin d'arriver à un arrangement entre le créancier et le débiteur.

Après l'écoulement de ce délai et si la créance reste encore impayée, l'assureur en constatant l'insolvabilité présumée de débiteur indemnise son assuré.

✓ La technique de recouvrement :

Le recours n'était pas au centre d'intérêt des assureurs crédit notamment pour ceux qui adoptent la théorie de l'insolvabilité définitive puisque l'exercice de recours dans ce cas était par définition inexistant. La mission d'exercice le recours était confié aux assurés sans aucune intervention de l'assureur.

Conscient de l'importance de cette technique, l'assureur s'intéresse de plus en plus par la nécessité de recouvrement afin de réserver sa pérennité et son équilibre financier.

Aujourd'hui, la plupart des compagnies d'Assurance-Crédit disposent d'un service de contentieux bien développé et à haut niveau.

### **3. Les principaux acteurs et la situation actuelle :**

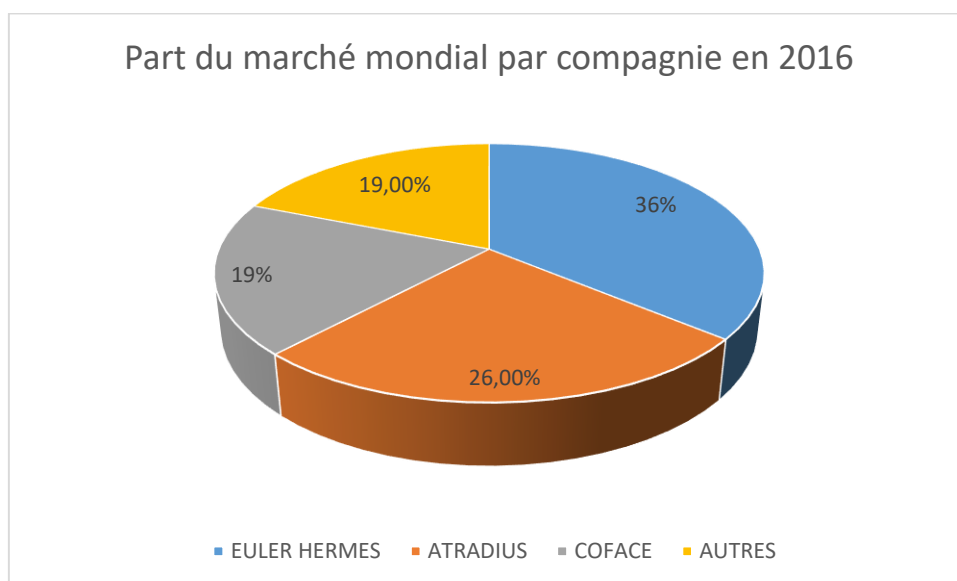
#### **3.a) Dans le monde :**

Selon une étude menée par ' the International Crédit Insurance and Surety Association' (ICISA), La taille du marché de l'assurance-crédit est estimée en 2016 à plus que 8 Milliards d'Euro des primes émises (soit un taux de pénétration dans le marché d'assurance mondiale de 2.4%) couvrant plus que 2000 milliards d'EURO des créances.

Malgré le nombre important des intervenants, 81% du marché de l'assurance-crédit est partagé en 2016 entre trois principaux acteurs dans le monde à savoir : EULER HERMES, ATRADIUS et COFACE<sup>6</sup> (voir graphique 2 ci-dessous).

---

<sup>6</sup> Source des données : AU GROUP



➤ EULER HERMES :

C'est le leader de l'assurance-crédit dans le monde avec une part de marché estimée à 36%. Présenté dans 55 pays et avec un effectif qui dépasse les 6400 employés, le montant total des créances couvertes par EULER HERMES atteint 890 milliards d'EURO en 2015. Son résultat net s'élève à 303 millions d'EURO en 2015.

➤ ATRADIUS :

C'est l'assureur-crédit n°2 à l'échelle mondiale avec une part du marché de 26%. Présenté dans 42 pays et avec un effectif qui compte plus que 3300 employés, ATRADIUS arrive à couvrir 563 milliards d'EURO de créances en 2015. Il affiche un résultat net de 178 millions d'EURO en 2015.

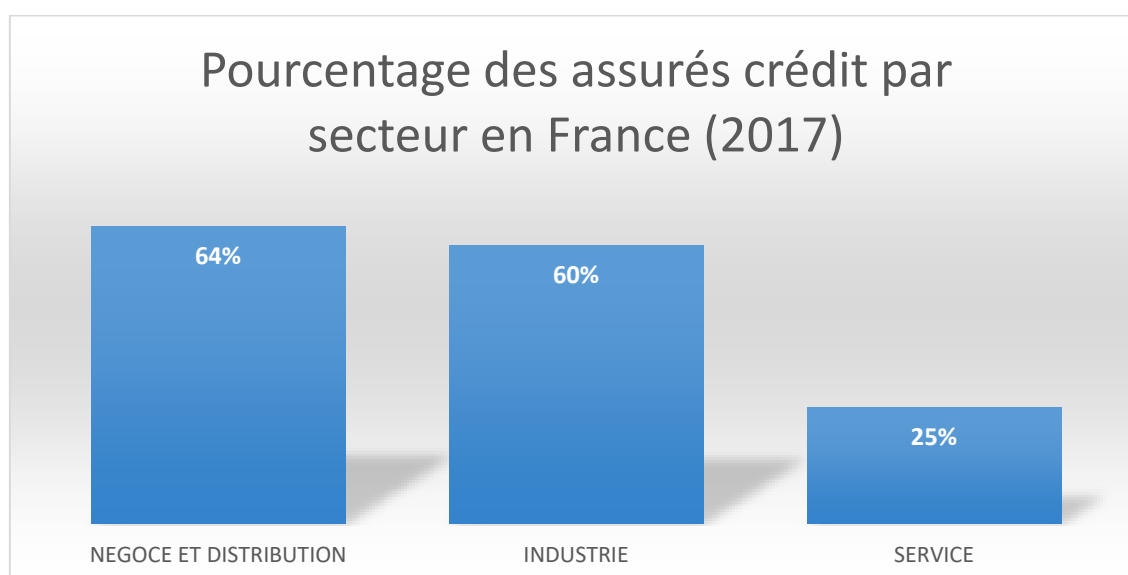
➤ COFACE :

La Compagnie Française pour l'Assurance du Commerce Extérieur vient en 3<sup>ème</sup> position mondiale avec une part du marché estimée à 19%. Elle est présentée dans 65 pays et son effectif compte plus que 4500 employés. Le montant total des créances couvert par la COFACE atteint 475 millions d'EURO en 2015 affichant un résultat net de 127 millions d'EURO.

Par ailleurs, le marché mondial d'assurance-crédit distingue deux catégories principales d'acteurs :

- Les assureurs crédit dits « globaux » : qui sont caractérisés par leur forte présence à l'échelle internationale et qui disposent d'une base de données mondiale et offrent un service global de gestion de risque. EULER HERMES, ATRADIUS et COFACE sont les bons exemples d'une telle catégorie.
- Les assureurs crédit dits « de niches » : Ils sont distingués par leurs compétences sur des produits spécifiques (la garantie des risques individuels, la garantie Exces of Loss...), sur certaines zones géographiques difficiles et sur une typologie de risques ou dans un secteur d'activité (comme GROUPAMA dans l'agroalimentaire).

Selon une étude menée par AU GROUP sur les adhérents de l'AFDCC (Association Française des Crédits Manager et Conseils), 64% des acteurs du secteur de négoce et distribution sont des assurés crédit, 60% des industriels sont des assurés crédit et seulement 25% des acteurs de secteur de service sont des assurés crédit (voir graphique 3 ci-dessous).



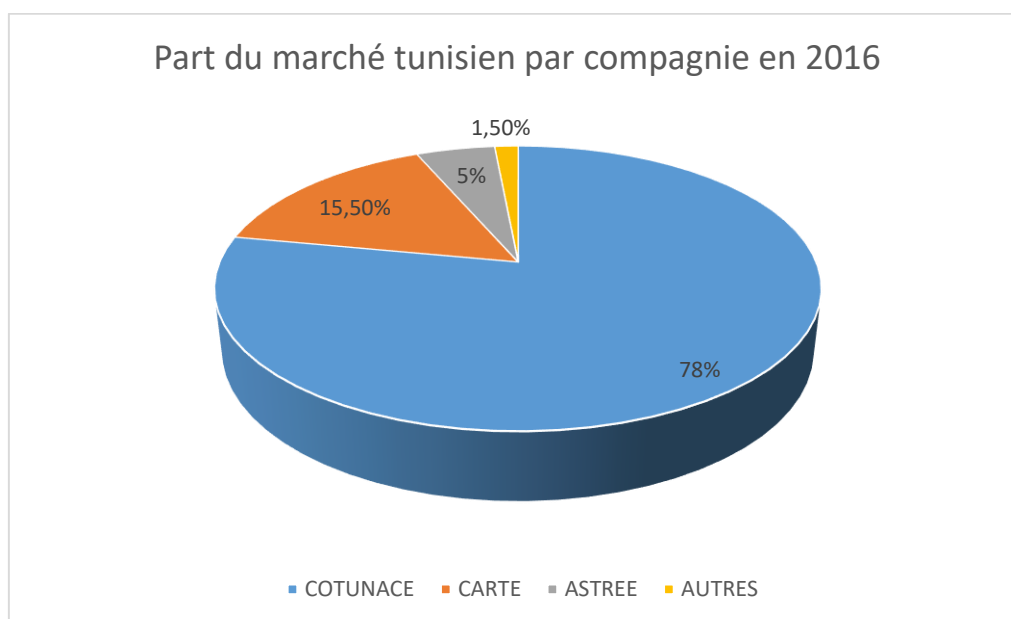
D'une manière générale, plus l'environnement économique et sectoriel se détériore ; plus l'activité d'assurance-crédit se développe influencée par la demande accrue de protection par les entreprises qui appartiennent au même environnement déjà détérioré ou au même secteur déjà sinistré.

### **3.b) En Tunisie :**

Selon la FTUSA (Fédération Tunisienne des Sociétés d'Assurance), La taille du marché tunisien de l'assurance-crédit est estimée en 2016 à 14.3 millions de dinars tunisien (DT) soit à peu près 5.9 millions d'EURO (EURO/DT=2.4 en décembre 2016).

Les indemnités servies au titre de l'exercice 2016 s'élèvent à 1.7 millions DT marquant une diminution importante de 45% par rapport à 2015. Or les provisions pour sinistre à payer s'élèvent à 7 millions DT marquant une augmentation significative de 600% par rapport à 2015. Ceci a impacté négativement le rapport sinistres aux primes acquises (le taux de sinistralité) qui s'est détérioré passant de 34% en 2015 à 61% en 2016.

Le marché de l'Assurance-Crédit en Tunisie est partagé principalement par 3 compagnies à savoir : COTUNACE, CARTE et ASTREE (voir graphique 4 ci-dessous)<sup>7</sup>.



- COTUNACE : la Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur est le leader de marché tunisien de l'assurance-crédit avec une part de marché de 78%. Les capitaux assurés par la COTUNACE en 2016 s'élève à 1.8 milliards DT<sup>8</sup>. Elle affiche un résultat net de 2.7 millions DT en 2016. Son principal réassureur est ATRADIUS.
- CARTE : La Compagnie d'Assurance et de Réassurance Tuniso-Européenne qui est une compagnie multi-branche occupe la 2<sup>ème</sup> position dans le marché tunisien de l'assurance-crédit avec une part de marché estimée à 15.5%. Les primes émises par sa branche d'assurance-crédit s'élèvent en 2016 à 2.2 millions DT. Son principal réassureur est COFACE.

<sup>7</sup> Source des données : Rapport FTUSA 2016

<sup>8</sup> Rapport annuel 2016 de la COTUNACE

- ASTREE assurances : Avec une part de marché de 5%, la compagnie multi-branche de l'assurance et de réassurance ASTREE occupe la 3<sup>ème</sup> place après la COTUNACE et la CARTE avec des primes émises par sa branche d'assurance-crédit estimées à 0.732 millions DT. Son principal réassureur est EULER HERMES.

Seule la COTUNACE se spécialise en assurance-crédit dans le marché tunisien, les deux autres opérateurs sont des compagnies d'assurance multi-branche qui possèdent une branche d'assurance-crédit. En outre, les trois grands assureurs crédit mondiaux marquent leurs présences sur le marché tunisien sous la forme des réassureurs de ces trois principaux acteurs tunisiens d'assurance-crédit.

#### **4. Les principaux instruments utilisés par l'Assurance-Crédit :**

Contrairement aux compagnies d'assurance classiques multi branches qui s'appuient sur ses canaux habituels de distribution qui sont les agents et les courtiers dans le but de promouvoir leurs chiffres d'affaire, la compagnie d'Assurance-Crédit, tenant compte que leurs affaires se traitent avec des professionnels, se pèse essentiellement sur sa notoriété accompagnant d'un service de communication pour affirmer sa présence et son professionnalisme. L'agent est inexistant dans l'Assurance-Crédit à raison de la particularité du risque crédit qui nécessite un traitement particulier pendant la phase de souscription dont l'inexistence d'un barème des primes déterminé à l'avance et nécessite encore un processus assez spécifique comprenant des applications quotidiennes tout au long de la vie de la police.

Pour accomplir sa mission, l'assureur crédit doit doter d'un service des études économiques et sectorielles afin d'évaluer les risques existants dans chaque secteur de son intervention et d'apprécier le risque pays dans le but de prévoir la capacité d'un pays à honorer ses engagements financiers pendant une période de crédit bien déterminée. A cet égard, des études juridiques sont indispensables pour garder un œil sur l'évolution des risques puisque les lois et les réglementations ont une influence importante sur le comportement du risque. Pour être efficaces et robustes, ces études doivent reposer sur les statistiques et sur leurs évolutions éventuelles portant essentiellement sur le taux de défaillance dans chaque secteur ainsi que pour chaque forme de crédit.

Donc, l'activité de l'Assurance-Crédit est une affaire de spécialiste qui doit évaluer le risque non pas de son assuré mais d'un tiers qu'elle n'a pas aucune relation contractuelle avec lui.

Cette activité exige une organisation technique et administrative différente de celle des compagnies d'assurance classiques multi branches.

#### 4.a) La structure de renseignements et de collecte d'informations :

L'information sur la solvabilité des débiteurs est un élément indispensable pour l'appréciation du risque. C'est la matière première que l'assureur crédit utilise pour arbitrer les risques.

Elle constitue un élément clé de chaque étape du suivi des risques d'où l'importance qu'elle soit pertinente, fiable et actualisée pour que l'évaluation du risque soit le plus proche possible de la réalité.

La structure de renseignement est chargée de la collecte d'information financière et commerciale et même personnelle sur les acheteurs qui font l'objet d'une demande d'agrément et sur lesquels l'assureur crédit est appelé à donner sa garantie. Sa mission principale est de constituer et de mettre à jour une base de données assez large sur les différents acheteurs.

Vu l'importance de l'information dans le métier de l'assurance-crédit, les assureurs crédit ont réalisé des investissements coûteux pour obtenir une base de données riche qui comprend des informations sur des millions d'entreprises, par exemple, la base de données que ATRADIUS détient comprend des informations actualisées en permanence sur plus que 35 millions d'entreprises localisées partout dans le monde.

Plusieurs sources sont disponibles à l'assureur crédit pour collecter les informations nécessaires à l'évaluation de la solvabilité d'un acheteur. Il s'agit notamment :

- Les informations publiques publiées : ce sont toutes les informations que la loi prévoit l'obligation de sa publication ou que l'entreprise elle-même prend la peine de rendre publiques tel le registre de commerce, les bilans et les états financiers...
- Les agences de renseignements : ces agences possèdent leurs propres sources d'information. Elles mettent à la disposition de l'assureur crédit ses services contre une rémunération relativement élevée.
- Les informations provenant des assurés eux-mêmes qui sont tenus à une parfaite sincérité quant à ce qu'ils connaissent de la solvabilité de leurs clients en réclamant les retards des paiements, les prorogations d'échéance, les incidents de



paiement... Ces informations recueillies en temps réel ont une grande valeur ajoutée notamment au cours du déroulement des transactions.

- Les informations recueillies par l'assureur crédit il-même : l'assureur crédit peut disposer d'agents extérieurs qui sont sollicités de collecter les informations. Ils peuvent même visiter l'entreprise qui fait l'objet d'évaluation afin d'apprécier la bonne tenue de l'entreprise et sa gestion. Les entreprises bien organisées sont généralement ouvertes à une telle visite sachant de l'importance d'être bien jugées par l'assurance-crédit.

Ces informations et ces renseignements collectés sont mis, le plus souvent, à la disposition des assurés afin de faciliter la gestion à distance et en temps réel de leurs polices.

#### **4.b) La structure d'arbitrage :**

Cette structure est au cœur de toute l'activité de l'Assurance-Crédit. En analysant les études économiques effectuées et reposant sur les informations collectées, elle sélectionne les risques sur lesquels l'assureur crédit donne sa garantie. C'est elle qui définit et pilote la politique de souscription et contrôle son application. Elle surveille notamment les encours les plus importants et les plus fragiles.

Cette structure repose sur un processus harmonisé qui intègre plusieurs critères tels que la solidité financière, la rentabilité du secteur d'activité d'acheteur et la qualité de sa gestion ainsi que les facteurs environnementaux afin d'analyser la solvabilité du débiteur et évaluer le risque crédit y associé. Elle demande un personnel qualifié, expérimenté et indépendant pour éviter toutes sortes d'intervention et de pression exercée sur lui qui peuvent affecter son jugement.

La structure d'arbitrage est souvent organisée d'une manière verticale et horizontale.

Sur le plan vertical, la structure est organisée selon les compétences et les expériences des arbitres et selon les résultats de leurs décisions sur la sinistralité et sur les primes collectées. Ces facteurs constituent la base sur laquelle un pouvoir décisionnel est réparti sur les différents arbitres.

Sur le plan horizontal, les arbitres sont répartis sur les secteurs d'activités dans lesquels ils sont spécialisés et ils sont appelés à examiner seulement les acheteurs qui opèrent dans leurs secteurs de compétence. Au-delà, les arbitres sont répartis selon les zones géographiques

lorsque l'activité de l'assurance-crédit s'oriente vers la garantie des exportations. Pour cela, les arbitres chargés d'une zone géographique doivent nécessairement maîtriser et connaître les habitudes commerciales et juridiques de ces pays ainsi que leurs conjonctures économiques.

L'unité arbitrage constitue la ligne de défense ultime d'une compagnie d'assurance-crédit afin de lutter contre les risques qui peuvent menacer sa santé financière et sa pérennité. Une unité d'arbitrage peu expérimentée ou mal organisée constitue un frein au développement et à la tentation expansionniste d'une compagnie d'Assurance-Crédit voire une menace sur sa continuité.

#### 4.c) La structure de recouvrement et du contentieux :

Conscientes de l'importance de recouvrement pour assurer son équilibre financier et pour satisfaire sa clientèle, les compagnies d'Assurance-Crédit accordent un intérêt particulier à la structure de recouvrement et du contentieux. Cette unité est chargée de recouvrer les créances déclarées sinistrées qui sont échappées de la surveillance de l'arbitrage.

Son intervention commence dès la déclaration du sinistre et se poursuit souvent après l'indemnisation de l'assuré. La démarche de cette intervention dépend de la situation du risque que ce soit local ou extérieur, de la nature du sinistre que ce soit commercial ou non commercial et à l'origine de sinistre qu'il s'agit d'un risque définitif suite à la faillite de débiteur ou à sa disparition ou qu'il s'agit d'un sinistre probablement récupérable (difficulté économique, financière...).

La démarche entamée pour récupérer une créance au titre d'un risque commercial est une démarche classique qui consiste à apprécier la situation réelle du débiteur, dresser une liste qui comprend son patrimoine, une intervention à l'amiable et si le recouvrement à l'amiable n'aboutit pas à une solution satisfaisante, le recouvrement judiciaire sera engagé.

Par contre, lorsqu'il s'agit d'un recouvrement au titre du risque non commercial notamment le risque politique proprement dit, la démarche entamée emprunte une voie sensiblement différente à celle du risque commercial. Du fait de la situation du risque politique qui est un risque à l'exportation par nature, l'efficacité de la démarche dépend largement de l'état des relations diplomatiques et économiques entre le pays de l'exportateur et le pays de l'importateur. Cette démarche passe en premier lieu par l'appréciation de la situation du pays du débiteur et les causes du sinistre. Il est nécessaire, ensuite, d'examiner les voies de recours

possible que ce soit les voies diplomatiques ou les voies multilatérales à travers les instances financières internationales...

Pour accomplir sa mission, un appel à un réseau d'avocats et d'auxiliaires de justice couvrant les marchés d'intervention de la compagnie notamment les marchés extérieurs demeure indispensable pour pousser l'efficacité du service jusqu'au bout.

De ce fait, cette unité nécessite un personnel hautement qualifié en matière juridique que ce soit à l'échelle locale ou internationale. Outre leurs connaissances juridiques, ce personnel doit maîtriser parfaitement les différents produits d'assurance commercialisés et il doit doter d'une capacité à résoudre les problèmes que confrontent un créancier avec son acheteur notamment s'il s'agit de la négociation des accords de rééchelonnement et de consolidation.

## **5. Les principales couvertures offertes par l'Assurance-Crédit :**

Les assureurs crédit ont développé un ensemble de couvertures bien diversifiées qui sont adaptées à chaque type d'entreprise, à la typologie de sa clientèle et à ses besoins en matière de sécurité commerciale et financière.

### **5.a) Le contrat de type global :**

Ce type de contrat est le contrat le plus rencontré. Il consacre le principe de globalité que l'assureur crédit cherche afin de diversifier son portefeuille et d'atomiser ses risques. Il est destiné à couvrir l'ensemble du portefeuille client de l'assuré. Cette police porte sur l'entièreté du chiffre d'affaire de l'entreprise assurée.

Ce contrat est à durée déterminée avec tacite reconduction sauf stipulation contraire. Sa gestion est basée sur le principe déclaratif afin d'apprécier le niveau de risque à supporter par l'assureur sur chaque client fait l'objet de la couverture.

Le diagnostic réalisé par l'assureur crédit sur l'historique de l'entreprise et sur sa gestion commerciale sert à la mise en place d'un contrat qui s'adapte le mieux aux besoins de l'entreprise qui souhaite bénéficier d'une garantie contre les risques de ses clients.

Ce contrat fixe les éléments de la garantie offerte et les conditions de couvertures à savoir :

- Les services assurés
- Les risques à couvrir

- La nature des opérations assurées
- La quotité garantie
- Le taux de prime et le minimum de prime à déposer par l'assuré sur la base de son chiffre d'affaire estimé
- Le maximum de l'indemnisation : entre 20 et 40 fois de la prime payée ou de minimum de prime
- Le délai constitutif de risque
- Etc.

Le contrat de type global prend plusieurs formes à savoir :

- Le contrat à gestion déléguée : c'est un contrat qui convient à des entreprises qui possèdent d'un système de risk management bien développé et que la structure de leurs portefeuilles clients présentent un grand nombre d'acheteurs à faible encours. Il est caractérisé par une délégation d'arbitrage donnée à l'assuré concernant les crédits à faible montant que l'assureur fixe d'avance. La quotité garantie dans ce cas-là est plus réduite. La déclaration du chiffre d'affaire est souvent mensuelle.
- Contrat à gestion simplifiée : il est adapté aux petites et moyennes entreprises dotées d'une organisation hiérarchique simple et des circuits de décision rapides. Le nombre de clients à assurer est fixé d'avance.
- Le contrat à gestion forfaitaire : c'est un contrat destiné aux micro-entreprises qui réalisent un chiffre d'affaire irrégulier et de faible montant ainsi qu'aux entreprises nouvellement créées qui n'ont pas une expérience assez large sur leurs clients. Dans ce contrat, la prime est fixée d'une manière forfaitaire annuelle en fonction du secteur d'activité de l'entreprise, de la tranche de chiffre d'affaire assurable, de la zone géographique choisie et de la tranche du nombre de client à assurer. Les limites d'indemnisation sont fixées à hauteur de 20 fois la prime forfaitaire.

### **5.b) Le contrat Excess of Loss :**

Cette couverture qui est inspirée d'une formule rencontrée en réassurance est destinée aux entreprises ayant un chiffre d'affaire important et une assise financière importante qui leurs permet à absorber les incidents récurrents et qui souhaitent se protéger contre les risques de pointe et les pertes majeures qui menacent leurs équilibres financiers. Cette forme de garantie consiste à ce que l'assureur n'intervient qu'au-delà d'un seuil de volume impayés fixé d'avance

que l'entreprise estime pouvoir conserver à sa charge. Le risque couvert par cette police se limite à l'insolvabilité de droit de l'acheteur

Sur le plan pratique, dès la signature du contrat et pendant toute l'année, chaque sinistre sera comptabilisé et il ne donne pas le droit à l'indemnisation. Mais dès que les pertes atteignent le montant de la franchise prévu à l'avance, l'assureur crédit indemnise les pertes au-delà de ce montant jusqu'au le montant maximum d'indemnisation susceptible d'être versé par l'assureur au titre de l'exercice.

Au contraire des autres formes, l'assureur crédit, dans cette forme de couverture, n'intervient pas dans la gestion courante du contrat et laisse une grande liberté à l'assuré dans le choix des paramètres du contrat que ce soit les sommes à assurer, la franchise ou le coût de la couverture.

#### 5.c) Les contrats sélectifs :

Ce contrat est adressé aux entreprises qui traitent uniquement avec un nombre très limité de clients importants voire un seul client important. Cette concentration expose l'entreprise à un risque important. Pour faire face à une telle situation, l'assureur crédit propose une garantie adéquate à ce besoin. C'est le contrat sélectif qui se présente en deux formes à savoir :

- Assurance Principaux Acheteurs ou Key Buyer Policy : c'est un contrat destiné aux entreprises dont leurs affaires importantes sont traitées avec quelques clients de nombre trop réduit. Ce contrat est conçu pour couvrir 70% à 80% du chiffre d'affaire réalisé par les 5 à 25 premiers acheteurs. Le portefeuille clients de l'assuré peut connaître des modifications soit en ajoutant ou en supprimant des clients dans la limite du nombre forfaitaire de clients fixé à l'avance. Le plafond de l'indemnisation est fixé cas par cas.
- Le Single Buyer Policy ou Acheteur Unique : comme il indique son nom, ce contrat est destiné aux entreprises qui ne possèdent qu'un seul client important qui est l'origine de la majorité du chiffre d'affaire réalisé par elles.

#### 5.d) Le contrat d'assurance individuel :

Ce type de contrat est adressé aux entreprises qui réalisent des marchés ponctuels et aux établissements qui financent de telles opérations. Ces opérations ponctuelles présentent des enjeux importants tels que le montant couvert, les délais de réalisation importants, la complexité

de mise en œuvre, les paiements complexes qui s'étalent sur une période allant à 5 ans et l'exposition particulière au risque non commercial notamment le risque de l'acheteur publique.

Le risque couvert par cette police nécessite une gestion rapprochée et les conditions de couverture sont rarement modifiables. Le paiement de la prime peut se faire sur la base d'état d'avancement d'exécution ou selon un échéancier prévu à l'avance.

On distingue deux formes de ce contrat soit l'assurance-crédit fournisseur à moyen et long terme dans lequel l'assuré est le fournisseur soit le contrat d'assurance-crédit acheteur dans lequel l'assuré est la banque ou l'établissement qui finance l'acheteur pour lui permettre de payer son fournisseur au comptant.

## **TITRE II : L'apport de l'assurance-crédit pour les entreprises :**

Grace aux services fournis par l'Assurance-Crédit et aux instruments et les techniques qui sont à sa disposition, la couverture par une telle assurance demeure la protection la plus adéquate pour lutter contre le risque de crédit notamment le crédit interentreprises. La souplesse et la flexibilité de mettre en place sa garantie permettent à l'assurance-crédit de s'aligner avec le caractère fluide du commerce courant. La complémentarité et l'harmonisation entre ses différentes tâches représentent un package complet et approprié au risque de crédit qui couvre l'ensemble des opérations commerciales traitées par l'entreprise et qui l'accompagne tout au long du son procès de vente ; de choix du client jusqu'au recouvrement de sa créance.

L'Assurance-Crédit constitue un programme de gestion consacré aux crédits qui peut ajouter considérablement aux ressources et aux connaissances de l'entreprise sur les marchés locaux et étrangers. Elle permet également d'éviter les pertes et de faciliter la prise de décisions.

De ce fait, l'Assurance-Crédit représente un atout pour l'entreprise qui peut en tirer plusieurs avantages ; que ce soit sur le plan commercial, sur le plan financier ou sur le plan contentieux.

### **1. Sur le plan commercial :**

#### **1.a) *Moralisation de l'activité commerciale :***

Grace à la sélection préventive des risques, l'Assurance-Crédit permet à assainir les circuits commerciaux de l'entreprise et à instaurer un climat commercial sain. Elle permet aux assurés

d'éviter les mauvais acheteurs et les mauvaises affaires qui peuvent menacer leurs performances économiques et financières. Elle les pousse également à développer une clientèle profitable en les informant régulièrement sur l'évolution de la situation de ses clients, notamment sur leurs solvabilités.

Sollicitées de la couverture de l'Assurance-Crédit, les entreprises sont rassurées du bon achèvement de leurs opérations commerciales. Depuis, elles peuvent commercer avec pleine confiance et en toute sérénité ce qui va créer plus de dynamique dans leurs affaires conduisant à accroître leurs chiffre d'affaire en toute sécurité.

Aussi, l'Assurance-Crédit permet d'éclairer la route pour les jeunes entreprises qui n'ont pas encore une expérience suffisante pour évaluer leurs acheteurs par les informations et les interrogations sur les prospects.

### **1.b) Préservation des relations avec les acheteurs :**

Il n'existe pas encore une garantie contre le défaut de paiement d'un débiteur plus silencieuse que la garantie offerte par l'Assurance-Crédit. Contrairement aux autres formes de couvertures, l'assurance-crédit permet à un créancier soucieux de solvabilité de son débiteur d'être couvert sans être obligé de manifester ses soucis en imposant des suretés personnelles ou réelles à son partenaire commercial.

Cette spécificité de l'Assurance-Crédit préserve des relations de confiance avec les acheteurs ce que permet le développement de l'activité commerciale de l'assuré crédit avec ses clients qui admettent la confiance apparente octroyée par leur fournisseur.

### **1.c) Concentration totale sur le développement commercial :**

En s'interrogeant sur le profil d'un client demandeur d'un crédit et sur son niveau de solvabilité, l'entreprise est menée de mettre à la disposition d'une telle question une équipe de personnel qualifiée pour y répondre. Ceci nécessite une mobilisation financière importante pour acquérir de l'information et pour rémunérer cette équipe autre que la perte de temps engendrée suite à une telle tâche délicate qui nécessite une analyse pointue des informations collectées.

De même, en cas des tentatives de recouvrement des créances impayées qui peuvent durer des années, il y en a une perte de l'argent et de temps tenant compte que selon des études menées

par plusieurs cabinets comme MAZARS, 50% de temps d'un dirigeant d'une entreprise est consacré pour le recouvrement de ses créances.

L'Assurance-Crédit, grâce à sa base de données riche et à son réseau destiné à la collecte d'information ainsi que son service d'arbitrage et de recouvrement des créances impayées, libère l'entreprise de ces missions lourdes et allège sa gestion du risque des impayés. A cet égard, l'assurance-crédit permet à l'entreprise assurée de se consacrer pleinement à son activité commerciale et à son métier et de mieux allouer ses forces pour renforcer ses ventes et de mieux maîtriser et développer son métier.

## **2. Sur le plan financier :**

### **2.a) Protection du poste client :**

Le poids significatif que représente le poste client dans le bilan d'une société nécessite un intérêt particulier que le dirigeant devrait accorder. Il constitue l'actif le plus liquide après l'encaisse et représente une part considérable du fonds de roulement. Ce poste peut aggraver le besoin en fond de roulement d'une entreprise en cas d'une défaillance de paiement des débiteurs. Les créances irrécouvrables peuvent menacer la trésorerie de l'entreprise et peuvent nuire sa santé financière.

L'Assurance-Crédit offre une protection efficace, en avant et en aval, au poste client. En effet, en présence d'une assurance-crédit, le poste client sera constitué par des créances saines et fortement récupérable ce qui va diminuer considérablement les provisions pour créances irrécouvrables et douteuses. Au-delà, en cas de non-paiement d'une créance couverte par l'assureur crédit, ce dernier intervient en indemnisant l'entreprise.

### **2.b) Rehaussement du portefeuille créances :**

Plusieurs entreprises ont la tentation de diversifier leurs sources de refinancement et d'éviter à la fois le recours aux emprunts bancaires classiques.

A ce niveau la titrisation des créances commerciales constitue une solution importante et efficace puisqu'elle permet à l'entreprise de faire disparaître de l'actif de son bilan le montant



des créances titrisées et par la suite la disparition du risque-crédit y associé. Elle permet également une source des flux de liquidité ce qui va améliorer la trésorerie de l'entreprise.

Le coût de cette opération est lié directement à la qualité des créances à titriser c'est-à-dire à la qualité des acheteurs qui constituent le portefeuille clients de l'entreprise. Pour minimiser ce coût, la qualité du portefeuille cédé doit être mieux que celle de l'entreprise.

Lorsqu'il y a un rehaussement du portefeuille de créances par un assureur crédit, non seulement il y a amélioration du suivi des créances, mais également disparition du risque d'impayés ce qui amène systématiquement à une amélioration parfaite de la qualité du portefeuille cédé et par la suite le coût de refinancement obtenu par l'entreprise sera très avantageux.

### 2.c) Amélioration de standing financier :

Les établissements financiers, notamment les banques, sont trop réticents lorsqu'il s'agit d'un emprunt ou d'un financement à l'égard des créances surtout les créances générées dans des pays extérieurs à raison de difficulté du recouvrement et à son coût élevé. D'autres facteurs viennent aggraver la situation notamment les problèmes de convertibilité et de transférabilité des fonds.

En plus, les sociétés à forte croissance trouvent des difficultés de trouver un équilibre entre leurs besoins en matière de croissance et leurs fonds propres. Ces sociétés, dans plusieurs cas, n'arrivent pas à franchir les seuils minimaux fixés en matière de leurs solvabilités puisqu'elles grossissent leurs stocks d'une manière continue afin de répondre à la demande accrue de leurs clients. De ce fait, la situation financière notamment la trésorerie de ces entreprises est trop fragile et trop vulnérable aux défauts de paiement par leurs débiteurs qui peut menacer facilement leurs équilibres financiers. Pour cette raison, elles trouvent beaucoup des difficultés pour se financer auprès les banques ce qui freine leurs développements.

A ce niveau, l'Assurance-Crédit peut représenter la solution optimale et la moins couteuse pour remédier à ces diverses faiblesses et permet aux sociétés d'avoir l'accès au financement bancaire puisqu'elle améliore leurs ratios financiers et constitue un garant pour la liquidité de la trésorerie et la rentabilité de ces entreprises.

De ce fait, l'Assurance-Crédit améliore le standing financier de l'entreprise en facilitant l'accès aux financements bancaire ce qui permet aux entreprises de s'engager pleinement dans le monde économique.

Prenons à titre indicatif, l'exemple<sup>9</sup> de deux entreprises identiques partiellement exportatrices ; la première n'a pas une couverture d'Assurance-Crédit or la deuxième est sollicitée d'une Assurance-Crédit avec une quotité garantie de 90% et voyons la différence entre les possibilités de financement de chacune (voir tableau 2 et 3 ci-dessous).

	Montant	base d'emprunt	valeur d'emprunt disponible
<b>compte clients domestiques</b>	100000	75%	75000
<b>Stock</b>	50000	50%	25000
<b>compte clients étrangers</b>	100000	0%	0
<b>TOTAL</b>			<b>100000</b>

	Montant	base d'emprunt	valeur d'emprunt disponible
<b>compte clients domestiques</b>	100000	90%	90000
<b>Stock</b>	50000	50%	25000
<b>compte clients étrangers</b>	100000	90%	90000
<b>TOTAL</b>			<b>205000</b>

Cet exemple montre que la société assurée peut bénéficier d'un financement additionnel de 105000u.m pour son fond de roulement.

Outre l'avantage tiré sur le plan des liquidités, l'entreprise assurée peut maintenir ses ventes à l'étranger en bénéficiant d'un financement sur les créances extérieures sans être vulnérable aux risques de non-paiement ou les risques politiques qui pourraient gêner l'établissement financier en cas d'absence de la couverture de l'assurance-crédit.

#### **2.d) Allègement de la trésorerie :**

Un impayé peut provoquer des surtensions et des pressions sur la trésorerie de l'entreprise menaçant sa solvabilité. C'est un risque qui est, tout seul, responsable de 25% des faillites

<sup>9</sup> Source de données : Rahim Tejani (Banque Montréal)

enregistrées en France. Il est la raison de l'existence de l'assurance-crédit dont son objectif principal est d'indemniser les pertes causées par le non-paiement des créances.

L'indemnité servie par l'Assurance-Crédit soulage la trésorerie de l'entreprise et sert à éviter de mettre en péril sa situation financière suite d'une défaillance d'un débiteur ou pire encore, lorsqu'il s'agit de défaillance en chaîne touchant plusieurs débiteurs.

En plus, l'indemnité de l'assureur crédit améliore les ratios financiers de l'entreprise notamment le taux de sinistralité des créances perdues par rapport à la marge commerciale dégagée par l'entreprise.

Prenons le cas de deux entreprises commerciales identiques réalisent chacune un chiffre d'affaire de 1000u.m et dégagent une marge commerciale brute de 10% et qui ont subi des impayés représentant 1% de leurs chiffres d'affaire. On suppose qu'une de ces deux entreprises est couverte par une Assurance-Crédit dont la quotité garantie est de 80% (voir tableau 4 et 5 ci-dessous).

<b>Tableau 4 : taux sinistralité de l'entreprise non assurée</b>		
<b>CA réalisé</b>	1000	1000
<b>marge brute</b>	10%	100
<b>créances perdues</b>	1%	10
<b>taux sinistralité</b>	créances perdue/marge brute	10%

(Elaboré par nous-même)

<b>taux sinistralité de l'entreprise assurée</b>		
<b>CA réalisé</b>	1000	1000
<b>marge brute</b>	10%	100
<b>taux de prime</b>	0,70%	7
<b>marge nette</b>	CA*(taux marge-taux Prime)	93
<b>créances perdues</b>	1%	10
<b>indemnisation</b>	80%	8
<b>perte définitive</b>	(créance perdue - ind)	2
<b>taux sinistralité</b>	perte définitive/marge nette	2,151%

(Elaboré par nous-même)

On remarque que le taux de sinistralité par rapport à la marge commerciale de l'entreprise assurée est nettement inférieur que celui de l'entreprise non assurée grâce à l'indemnité servie par l'assureur crédit.

Au-delà, l'indemnité de l'assureur crédit permet à éviter la réalisation de l'effet de Domino qui consiste qu'une entreprise qui n'a pas réussi à récupérer ses créances, ne pourra pas honorer ses engagements vis-à-vis ses créancier. C'est une bulle de neige qui va se créer et s'agrandir bravant l'économie dans son intégralité comme le cas d'effondrement de géant financier surendetté Lehman Brothers en 2008 qui entraîne avec lui toute la bourse mondiale provoquant des difficultés et des faillites de plusieurs acteurs partout dans le monde notamment en Asie.

### **3. Sur le plan contentieux :**

#### **3.a) Allègement de gestion des impayés :**

La gestion des impayés est une gestion rigide, complexe et lente qui peut prendre des années notamment s'il s'agit d'un impayé réalisé par un débiteur qui fait faillite ou qui est disparu.

Cette gestion comprend des procédures administratives et juridiques solennelles qui exigent le respect des échéances fixées et bien déterminées à l'avance par la loi pour entamer chaque étape. Cela nécessite un personnel pleinement consacré à accomplir toutes ces procédures et parallèlement il est chargé de trouver des solutions à l'amiable avec l'acheteur défaillant.

Cette gestion qui peut ne pas aboutir à des résultats satisfaisants constitue une perte de temps que l'entreprise a besoin pour stimuler son activité commerciale.

En s'engageant à côté de l'entreprise dès l'enregistrement d'un impayé ou même d'un simple retard de paiement en mettant à sa disposition toute son expérience, l'assureur crédit allège d'une façon considérable la gestion lourde des impayés subis par l'entreprise et il représente une assistance importante qui aide l'entreprise à récupérer ses créances.

### **3.b) Recouvrement et optimisation de taux de récupération :**

Le recouvrement d'une créance impayée n'est pas toujours évidente notamment s'il s'agit d'un recours contre un débiteur qui a un poids significatif sur le marché dont le rapport de force est déséquilibré surtout lorsque le créancier est une petite entreprise.

L'intervention de l'assureur crédit dans ce cas est très bénéfique qui permet le rééquilibrage de ce rapport de force. A cet égard, son action contre le débiteur est plus énergique et plus efficace que celle engagée par un créancier isolé surtout qu'aucun débiteur n'a intérêt d'être qualifié insolvable par un assureur crédit.

Du ce fait, l'assureur crédit qui est considéré par tous les opérateurs comme une partie forte sur le marché, occupe la meilleure position à l'encontre des débiteurs défaillants ce qui va augmenter les chances de recouvrement des créances impayées. Par conséquent, le taux de récupération enregistré par les créanciers va nécessairement s'améliorer.

Donc l'Assurance-Crédit constitue une technique de gestion incontestable pour optimiser le taux de récupération des créances impayées au moindre coût notamment s'il s'agit d'un recouvrement d'une créance dans des pays lointains.

---

*La Partie  
Empirique*

---

Il est aujourd'hui incontestablement prouvé que l'Assurance-Crédit est l'un des mécanismes de couverture du risque de non-paiement les plus efficaces et les plus adaptés et liés aux commerces interentreprises.

Au-delà de l'indemnité versée en réparation du préjudice subi, cette assurance s'inscrit souvent comme un choix stratégique de l'entreprise eu égard aux avantages qu'elle offre au tant au niveau commercial, financier que sur le plan contentieux

Dans cette partie, nous nous proposons de réaliser une enquête auprès d'entreprises tunisiennes détentrices d'un contrat d'Assurance-Crédit auprès de la Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) aux fins de vérifier auprès de ces entreprises leurs perceptions de l'Assurance-Crédit et d'évaluer leurs attentes réelles de cette assurance.

## **TITRE I : La Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) :**

### **1) Présentation de la COTUNACE :**

La Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) est une société anonyme ayant pour activité la couverture des risques de crédit inhérent aux exportations tunisiennes et aux ventes sur le marché local.

A sa création en 1984, La COTUNACE s'est spécialisée durant une longue période (1984 - 2013) dans la gestion exclusive des risques à l'exportation. Elle gère pour son propre compte l'ensemble des risques commerciaux et pour le compte du Trésor public, les risques non commerciaux à travers une réassurance à 100% auprès du fonds de Garantie des risques à l'export.

Depuis 2000, la COTUNACE gère la Garantie du programme national de développement des exportations (PDE) initié avec le concours de la banque mondiale, et ce dans le cadre du fond de garantie des exportations avant expédition (**FGAE**).

## 2) Les risques couverts par COTUNACE :

Les 4 principaux risques couverts par COTUNACE sont :

- **Risque de non-paiement :**

Le risque prend naissance le jour où l'opération d'exportation est réalisée. Il est caractérisé par l'impossibilité pour l'exportateur de recouvrer toute ou une partie de sa créance.

- **Risque d'interruption de marché :**

On l'appelle aussi risque de fabrication suite au non performance de la production de l'assuré. C'est un risque qui intervient au cours de la période d'exécution du contrat par l'exportateur. Il se résulte dans le fait que la fourniture en cours de fabrication ne sera revendue qu'avec des pertes suite à une cause hors volonté de l'exportateur.

- **Risque lié à l'investissement :**

Il concerne les entreprises qui réalisent des investissements à l'étranger. La garantie de la COTUNACE vise dans ce cas la protection des capitaux sociaux des entreprises et ses dividendes réalisés contre les risques politiques non commerciaux tels que la nationalisation, confiscation, difficulté de transfert des capitaux et des dividendes...

- **Risque de non remboursement de crédit de préfinancement :**

La COTUNACE gère le fonds de garantie des financements des exportations avant expédition (DHAMEN FINANCE) qui couvre les banques contre le risque de non remboursement de leurs crédits octroyés aux entreprises dans le but de financer leurs besoins en fond de roulement afin de promouvoir leurs exportations.

➔ Ces risques sont couverts à travers des différents produits offerts par COTUNACE adaptés aux spécificités et aux besoins de chaque entreprise.



### 3) La performance de la COTUNACE<sup>10</sup> :

Le capital social de la COTUNACE se situe à fin 2017 à 26.568.300DT, réparti comme suit :

- L'Etat Tunisien : 32.46%
- La compagnie DHAMEN : 23.18%
- Les banques : 21.32%
- Les sociétés des assurances : 23.04%

Les indicateurs clefs de l'activité de la COTUNACE sont rassemblés dans le tableau n°6 ci-dessous :

ANNEE	2015	2016	2017
<b>Capitaux assurés (MDT)</b>	1565	1880	2350
<b>Primes totales (MDT)</b>	9.9	11.1	13
<b>Charges de sinistres (MDT)</b>	2.7	8.3	(19)

(Elaborer par nous-même)

#### a) Capitaux assurés :

Les capitaux assurés par la COTUNACE en 2017 s'élèvent à 2350 Millions de dinars marquant une évolution de 25.1% par rapport à la même période de l'année précédente dont 1250 Millions de dinars sont des ventes locales et le reste sont les capitaux assurés à l'export.

#### b) PRIMES :

Les primes émises en 2017 ont enregistré une progression de 16.5% par rapport à 2016 pour atteindre 13 millions de dinars en 2017 menant à un résultat technique de 2.3 Millions de dinars et un résultat net de 3.6 Millions de dinars soit une progression de 33.4% par rapport à l'exercice ultérieur.

#### c) Charges de sinistres :

Les charges de sinistres ont été négatives en 2017 grâce à la récupération d'une créance importante auprès Cuba qui remonte à l'année 2001 ce qui a influencé positivement le résultat technique brut de la COTUNACE.

<sup>10</sup> Sources de données : les états de résultats de COTUNACE pour les années 2015, 2016 et 2017

Pour apprécier de plus proche la performance financière de la COTUNACE en 2017, une analyse à l'aide de modèle de DUPONT est préconisée dans le but de décortiquer les origines de la performance technique et financière de la compagnie<sup>11</sup>. Ce modèle est présenté comme suit :

<b>ROE=</b> 12%				
<b>rotation FP=</b> 15%	(1-T)* <b>taux de pro=</b> 103%			
<b>Taux Rst Non T</b> 2%	<b>taux Rst Technique</b> 9%	<b>TAUX DE RESULTAT DE PLACEMENT</b> 93%		
<b>Prov égalisa</b> 23%	<b>RATIO FG</b> 24%	<b>SINISTRALITE</b> 44%	<b>Taux de RENTABILITE</b> 7,42%	<b>ASSET LEVERAGE</b> 1250%
<b>RATIO COMBINE</b> 68%		<b>TAUX DE COUVERTURE</b> 259%		

**ROE : Return On Equity (R<sup>st</sup> net/CP)** : c'est la rentabilité des capitaux propres. Elle mesure le taux de Résultat Net par rapport aux Capitaux investis par les actionnaires. Le ROE de la COTUNACE s'élève à 12% en 2017 ce qui est acceptable notamment si on le compare soit au taux d'inflation au cours de la même période soit aux taux des placements sans risque tel que les Bons de Trésor.

**Rotation des fonds propres (PA/FP)** : C'est le rapport entre les Primes Acquisées et les Fonds Propres de la compagnie. Il donne une idée sur la solvabilité de l'entreprise et son niveau de capitalisation. Il est à 15% pour la COTUNACE ce qui reflète un niveau de solvabilité acceptable.

**Taux de profit (Profit avant impôt/PA)** : c'est un taux qui montre la proportion du Résultat avant impôt par rapport aux Primes Acquisées. Il reflète la capacité des primes acquises à générer de profit. Ce taux s'élève à 103% en 2017. On remarque que le taux est supérieur à 100%

<sup>11</sup> Les chiffres sont Net de Réassurance.

puisque il est boosté par le résultat financier ; une des principales composantes du profit général de la compagnie.

Ce taux est composé essentiellement par trois ratios à savoir : le taux de résultat non technique, le taux de résultat technique et le taux de résultat financier.

**Taux de résultat technique ( $R^{st} \text{ Tech/PA}$ )** : c'est le rapport entre le Résultat Technique déduction faite de produit financier alloué et entre les Primes Acquises. Ce taux s'élève à 9% en 2017 ce qui reflète la performance et la maîtrise technique de l'activité assurantielle. Ce taux est influencé essentiellement par le taux de sinistralité et les frais de gestion qui composent le ratio combiné outre la provision d'égalisation qui est exclusive à l'assurance-crédit :

- ✓ **Le taux de sinistralité (charge sinistre/PA)** : c'est le rapport entre les Charges des Sinistres (Sinistres Payés plus PSAP moins les Récupérations) et les Primes Acquises. Ce taux s'élève à 44% en 2017 qui est nettement inférieur à 100% laissant une marge importante pour les autres charges émergentes de l'activité technique à savoir les frais de gestion.
- ✓ **Les Frais de Gestion** : dans notre modèle, on a considéré les participations aux bénéfices comme un élément de frais de gestion outre les frais administratifs et les frais d'acquisition et on a déduit les commissions reçues des réassureurs puisqu'elles sont considérées comme une compensation des frais engagés par la compagnie. En rapportant ces Frais sur les Primes Acquises, on obtient un ratio égal à 24%. Ce ratio est dans les normes standards de l'activité.
  - Ces deux ratios forment le ratio Combiné qui s'élève à 68% qui est nettement inférieur à 100% donnant une idée sur la performance technique de la COTUNACE.
- ✓ **La provision d'égalisation** : c'est une provision imposée par le législateur. Elle constitue un matelas de sécurité pour la compagnie dans le but de faire face à une éventuelle volatilité du résultat technique qui peut menacer l'équilibre technique de la branche de l'assurance-crédit notamment s'il s'agit d'une crise systémique qui provoque un effet de Domino engendrant des pertes graves pour la compagnie d'assurance-crédit. Donc cette provision constitue une charge technique de point de vue comptable et une réserve qui renforce la solvabilité de l'entreprise de point de vue prudentiel et financier. Dans notre modèle, on a considéré cette provision comme une charge technique afin de préserver la cohérence du modèle.

**Taux de Résultat Financier (R<sup>st</sup> Fin/ PA) :** il est calculé en rapportant la totalité de Produit Financier Net réalisée par la compagnie au cours de l'exercice sur les Primes Acquisées y afférentes. Ce taux s'élève à 93% en 2017. Un taux élevé boosté principalement par le cumul important des placements réalisés tout au long de la vie de la compagnie comme il sera démontré ci-dessous :

- ✓ **Taux de Rentabilité des Placements (R<sup>st</sup> Fin/Actifs Placés) :** c'est le rapport entre le Résultat Financier réalisé et l'Actif Placé au cours de l'exercice. Ce taux s'élève à 7.4% ; un tel taux est considéré satisfaisant en le comparant au rendement des placements sans risque notamment les Bons de Trésors.
- ✓ **ASSET LEVEREG :** l'ASSET LEVERAG est considéré comme un levier financier qui renforce et augmente le Taux de Résultat Financier. C'est le rapport entre la totalité des Actifs Placés et les Primes Acquisées de l'exercice. Ce taux s'élève à 1250%.
  - On multiplie le taux de rentabilité par l'ASSET LEVERAG, on obtient le taux de résultat financier ; ce qui montre l'impact important de l'ASSET LEVERAG sur le taux de résultat.

**Taux de Résultat Non Technique :** il représente 2% de l'origine de la performance de la COTUNACE. Il représente des ressources additionnelles autres que les ressources techniques et financières de la compagnie.

**Taux de Couverture des Engagements Techniques :** Ce taux est un indicateur prudentiel majeur imposé par le législateur qui doit être au moins égal à 100%. Il représente le taux de couverture des provisions technique par les placements. Pour la COTUNACE, ce taux s'élève à 259% et par la suite on peut considérer que les engagements de la COTUNACE sont suffisamment couverts.

Pour récapituler, le résultat financier représente 90% de taux de profit de la COTUNACE or le résultat technique, bien qu'il soit positif, ne représente que 8.5% de taux de profit de la compagnie, ce qui nous permet de conclure que l'origine principale de la performance de la COTUNACE est le volet financier boosté par le levier financier « L'ASSET LEVERAG ».

Ceci ne peut pas sous-estimer l'importance d'un résultat technique positif qui montre une politique efficace au niveau de sélection du risque conduisant à réduire la sinistralité et par la suite à conserver les primes acquises et la liquidité de la compagnie ce qui a un impact positif important sur les placements et leurs rendements.

## **TITRE II : Présentation de l'enquête :**

### **1) Cadre général :**

Cette enquête s'inscrit dans le cadre de la réponse à notre problématique à savoir si les entreprises tunisiennes porteuses d'une Assurance-Crédit sont-elles conscientes du véritable rôle de l'Assurance-Crédit ? Ces entreprises, exploitent-elles cette technique pour consolider leurs positions sur le marché et assurer leurs continuités ?

### **2) Objectif de l'enquête :**

L'objectif de l'enquête est de mesurer la perception par les entreprises tunisiennes détentrices d'un contrat d'assurance-crédit COTUNACE du véritable rôle de l'Assurance-Crédit.

L'objectif serait ainsi atteint si la perception des entreprises sondées s'avère positive sur l'ensemble des avantages supposés attribués à la technique de l'Assurance-Crédit. En cas de résultat négatif, il y a lieu de déterminer les causes et de faire une analyse critique de la situation actuelle en vue d'améliorations.

### **3) Méthodologie de l'enquête :**

#### **a) La population concernée :**

L'enquête a été menée auprès des assurés localisés au gouvernorat de Tunis. Elle concerne les assurés justifiant d'une ancienneté de plus de deux ans.

Le critère de l'ancienneté susvisé vise à éviter une analyse biaisée du questionnaire étant donné que la perception du rôle de l'assurance-crédit évolue et progresse au cours de temps en fonction de l'expérience de l'assuré qui peut ne pas avoir une perception claire au cours de ses premières années d'ancienneté dans l'assurance-crédit ce qui ne lui permet pas d'évaluer d'une façon fiable et pertinente l'apport réel d'une telle assurance.

### b) L'échantillon consulté :

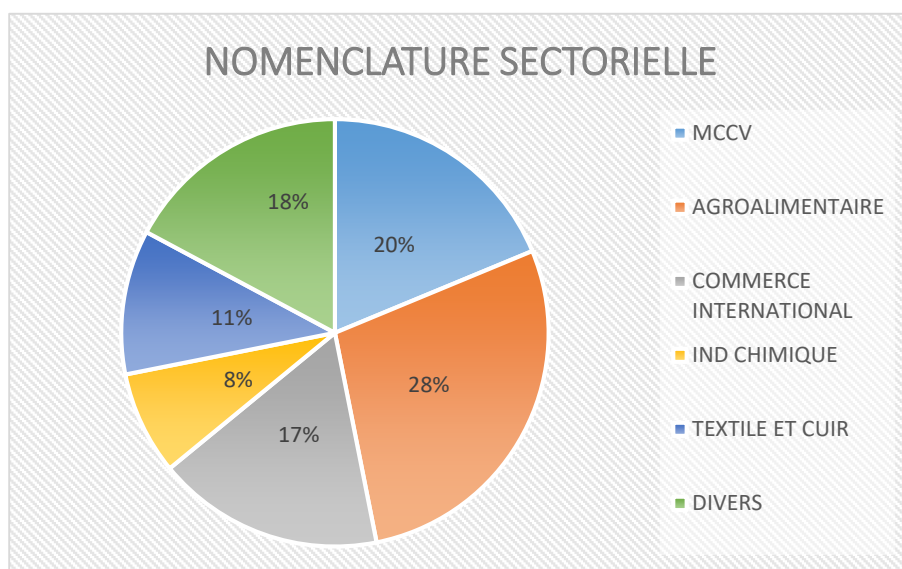
Le nombre des répondants s'élève à 77 entreprises dont 55% sont des entreprises totalement ou partiellement exportatrices (E) et 45% sont des entreprises opérant seulement sur le marché local (L).

La méthode d'échantillonnage adoptée était la méthode aléatoire qui est basé sur le principe que tous les éléments de la population concernée ont une probabilité égale de faire partie de l'échantillon : c'est une méthode d'échantillonnage permettant de choisir n unités parmi les N de la population de façon aléatoire, c'est-à-dire, de sorte que chacun ait la même probabilité d'être sélectionné.

Depuis, cet échantillon a les caractéristiques suivantes :

- Population concernée : 150 assurés
- Niveau de confiance : 95%
- L'écart-type de comportement : 0.5 par défaut
- Marge d'erreur (selon la formule standard de calcul de la taille d'échantillon)<sup>12</sup> : +/- 7% (ANNEXE 1)

La nomenclature sectorielle des entreprises sondées se présente comme suit :



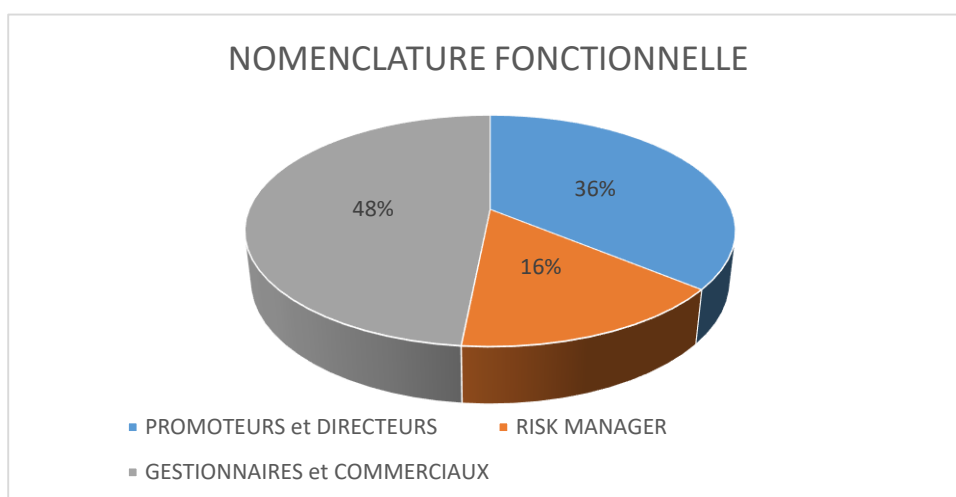
(Graphique 5)

Avec :

<sup>12</sup> <https://fr.wikihow.com/calculer-la-taille-de-l-echantillon>

- **MCCV** : secteur de Matériaux de Construction, Céramique et Verre
- **AGROALIMENTAIRE** : secteur d'industrie AGRO-ALIMENTAIRE
- **COMMERCE INTERNATIONAL** : secteur de négoce et distribution
- **IND CHIMIQUE** : secteur d'industrie chimique
- **TEXTILE ET CUIR** : secteur industriel de textile et de cuir
- **DIVERS** : cette rubrique englobe tous les autres secteurs tel que le bois et divers, papeterie...

Les personnes répondants à ce questionnaire sont essentiellement des promoteurs, des gérants, des directeurs financiers et commerciaux, des risk-manager et des gestionnaires et commerciaux dont la nomenclature fonctionnelle se présente comme suit :



(Graphique 6)

### c) Contenu du questionnaire :

Notre souci majeur était d'élaborer un questionnaire ayant les deux caractéristiques suivantes :

- **EXHAUSTIF** : le questionnaire doit répondre à toutes les interrogations que nous avons besoin à savoir les mesures d'appréciation de tous les avantages évoqués précédemment sauf l'avantage lié au rehaussement de portefeuille client puisque cette technique n'est pas utilisée dans notre marché.
- **BREF** : le questionnaire ne doit pas être trop long afin de recevoir le bon accueil des assurés sondés et par la suite on assure un nombre des répondants plus important avec des réponses fiables et crédibles.

Depuis, ce questionnaire contient 9 questions fermées réparties sur trois volets : le volet commercial, le volet financier et le volet contentieux. (ANNEXE 2)

Chaque question donne le choix entre 5 réponses éventuelles qui décrivent le degré de perception des bienfaits de l'assurance-crédit. Chaque réponse choisie annule systématiquement les autres réponses correspondant à la même question.

**d) Période du questionnaire :**

La période s'étale entre le 7 Mai 2018 et 29 Juin 2018 soit 40 jours ouvrables.

**e) Mode d'administration :**

- Entretien directe (porte à porte) avec les assurés soit au siège de la COTUNACE soit au domicile de l'assuré.
- Entretien téléphonique.
- L'envoi par un E-mail précédé et suivi par des relances téléphoniques.

**f) Méthode de dépouillement du questionnaire :**

L'analyse de réponses collectées est effectuée à l'aide de :

- **GOOGLE FORMS** : Création du formulaire de questionnaire en ligne pour faciliter l'envoi de son contenu aux assurés et pour obtenir les pourcentages d'une façon continue et en temps réel.
- **L'EXCEL** : Création d'une base de données personnalisée qui vient en cohérence avec nos objectifs fixés en avance.

En fait, le dépouillement du questionnaire s'intéresse à analyser 4 aspects à savoir :

- **L'aspect commercial** : analyser et visualiser le degré de perception sur chaque question par l'ensemble des entreprises en premier lieu et la perception comparative entre les entreprises exportatrices et les entreprises opérant uniquement sur le marché local en deuxième lieu. Enfin, un récapitulatif sur le degré d'appréciation globale des entreprises sondées sur l'aspect commercial sera présenté.
- **L'aspect financier** : La même méthode et la même logique adoptée que celui de l'aspect commercial.
- **L'aspect contentieux** : La même logique, aussi, que les deux précédents aspects.



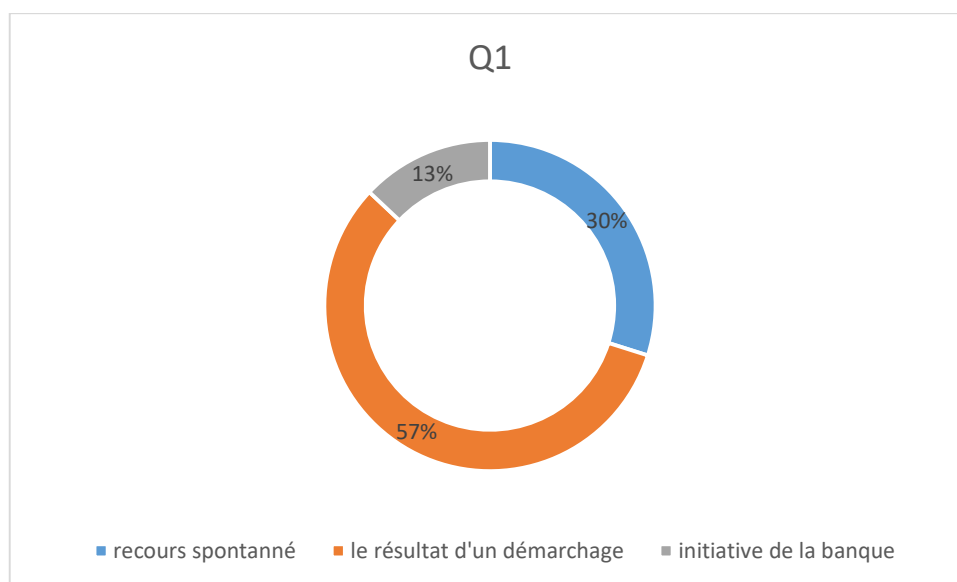
- **L'aspect général** : Considérant que l'assurance-crédit présente un package inséparable, nous donnerons le degré de perception du rôle global de l'assurance-crédit par les entreprises sondées en regroupant les avis favorables et les avis défavorables. Ce degré est sous forme d'une moyenne arithmétique des taux d'appréciations globales des trois aspects susvisés.

### TITRE III : Résultats de l'enquête :

#### 1) Résultat de l'enquête concernant le volet commercial :

##### *Q1 : Votre recours à l'Assurance-Crédit était-il... :*

*57% des entreprises sondées ont recours à l'Assurance-Crédit suite à un démarchage de la part de l'assureur crédit.*



(Graphique 7)

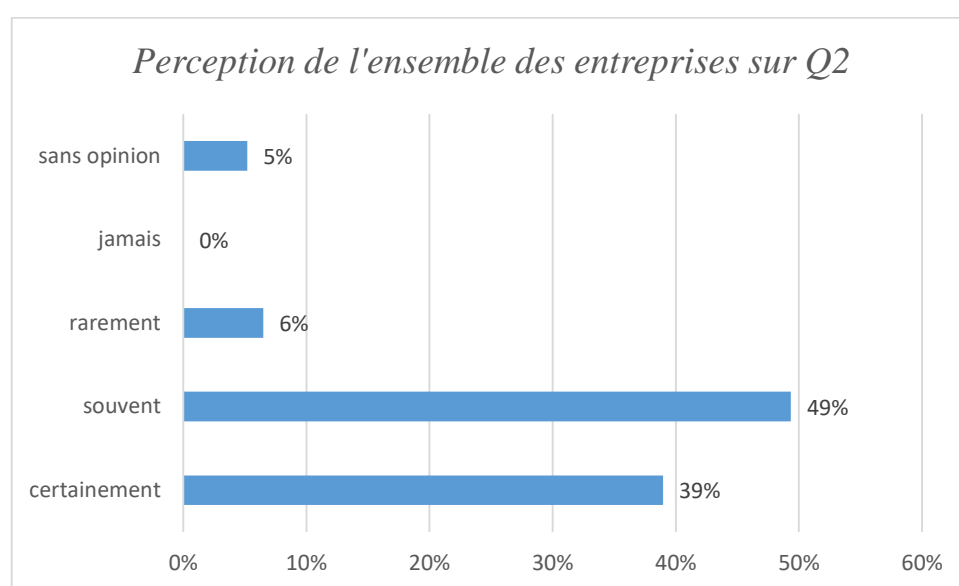
Ce qu'on remarque c'est que la part des assurés provenant suite aux recommandations des banques est trop faible ne dépassant pas **13%** bien que les banques représentent un canal de distribution potentiel très important pour l'Assurance-Crédit.

Aussi la part de recours spontané des entreprises à l'Assurance-Crédit n'est pas assez importante ne dépassant pas **30%** ce qui reflète la méconnaissance et la sous-estimation de la technique de l'Assurance-Crédit par les entreprises tunisiennes.

***Q2 : La procédure de l'agrément préalable et de surveillance de vos clients, vous permet-elle de vous consacrer plutôt à votre métier qu'à la gestion du risque crédit ?***

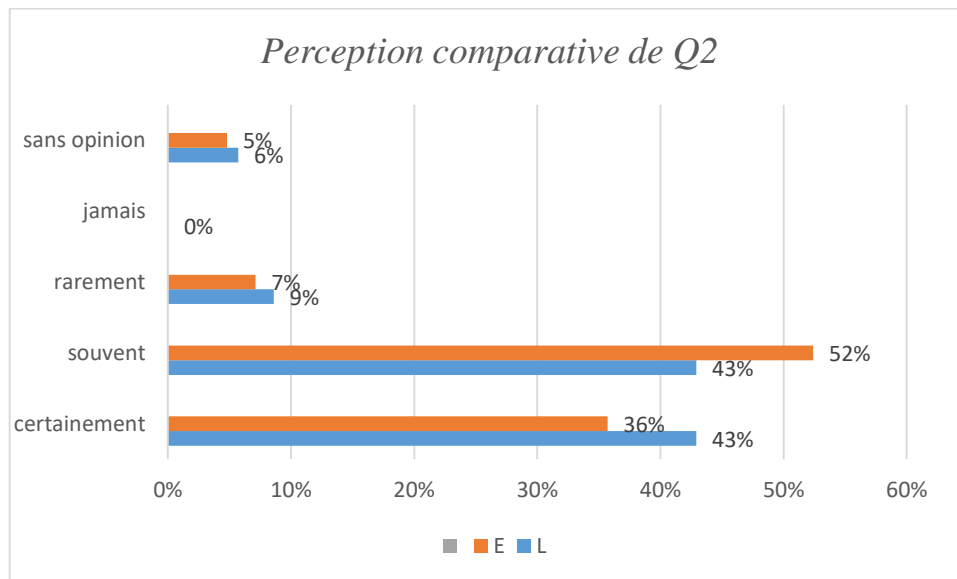
*88% des entreprises ont affirmé que l'Assurance-Crédit allège leurs gestions du risque crédit et leurs permet de se consacrer à leurs métiers.*

Le graphique ci-dessous montre le degré de l'appréciation de l'ensemble des entreprises sondées sur la question Q2 susvisée :



(Graphique 8)

A noter que l'appréciation des entreprises exportatrices (E) et celle des entreprises opérant uniquement sur le marché local (L) ne diffère pas beaucoup comme il montre le graphique comparatif ci-dessous :

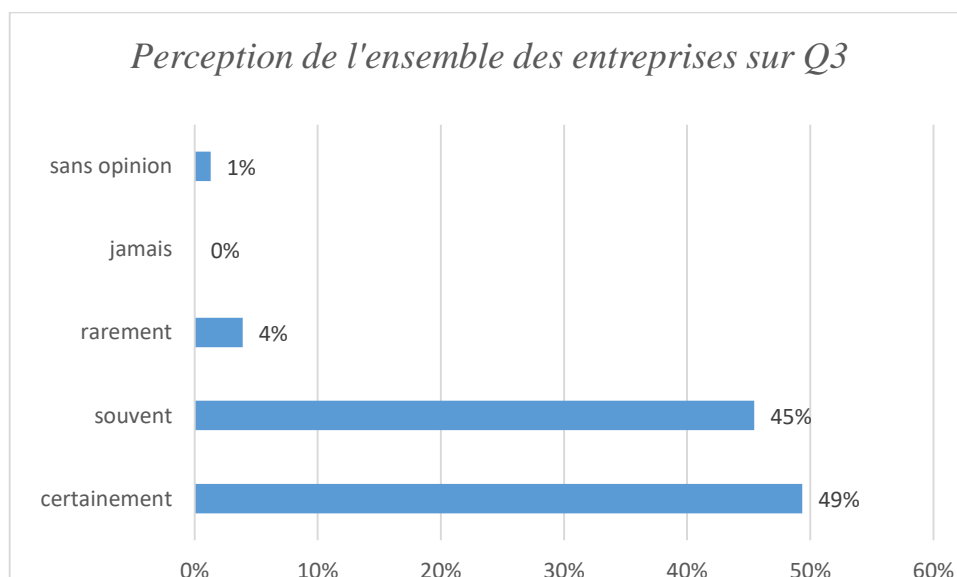


(Graphique 9)

***Q3 : L'Assurance-Crédit vous permet-elle de développer vos affaires en toute sérénité et en toute confiance ?***

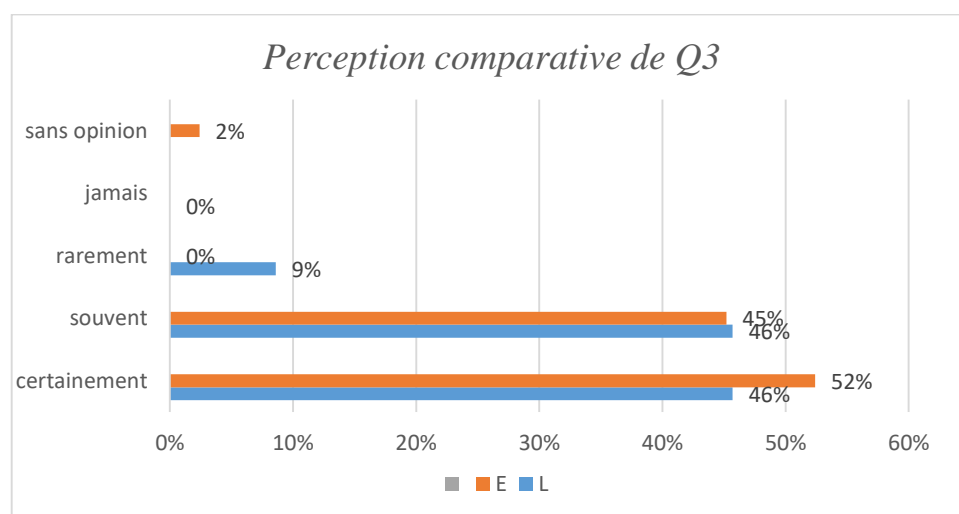
*L'Assurance-Crédit permet pour la majorité des répondants (94%), de développer leurs affaires en toute sérénité et en toute confiance.*

Le graphique ci-dessous montre le degré de l'appréciation de l'ensemble des entreprises sondées sur la question Q3 susvisée :



(Graphique 10)

Comme il montre le graphique comparatif ci-dessous, la perception positive des entreprises exportatrices est légèrement plus significative que celle des entreprises locales et ceci est justifié puisque les exportateurs opèrent sur des marchés étrangers peu connus pour eux.



(Graphique 11)

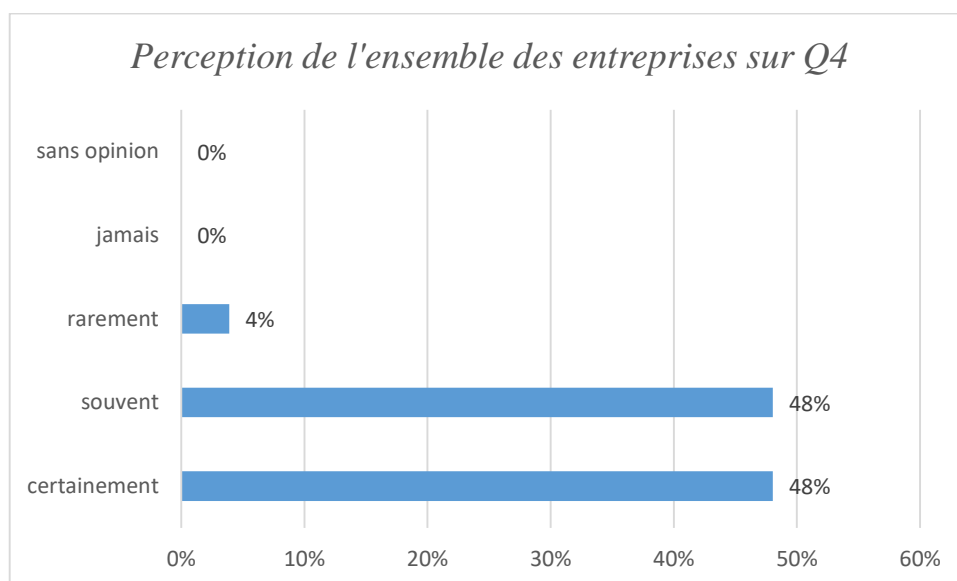
**9%** des entreprises opérant uniquement sur le marché local ont répondu par « rarement » contre **0%** des entreprises exportatrices. Ces entreprises ont argumenté leurs choix par :

- Elles ont subi des impayés importants malgré l'avis favorable accordé par l'assureur crédit sur la solvabilité de leurs acheteurs.
- L'assureur crédit peut ne pas accepter les dépassements de découvert ce qui constitue un frein au développement de leurs affaires.

**Q4 : Pensez-vous que la couverture de l'Assurance-Crédit contribue-t-elle à identifier et à écarter de votre portefeuille les mauvais payeurs ?**

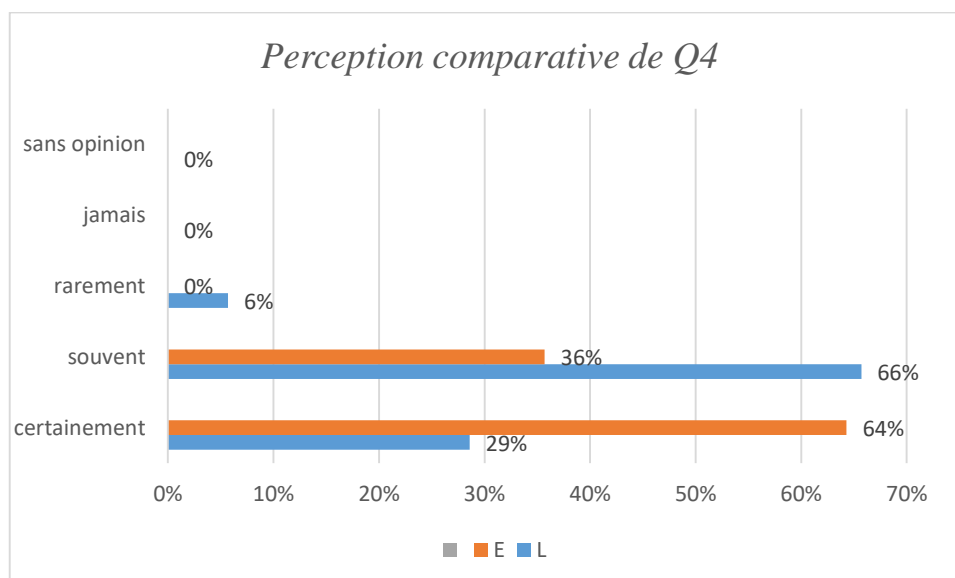
*96% des entreprises sondées pensent que l'Assurance-Crédit contribue à identifier et à écarter de leurs portefeuilles les mauvais payeurs.*

Le graphique ci-dessous montre le degré de l'appréciation de l'ensemble des entreprises sondées sur la question Q4 susvisée :



(Graphique 12)

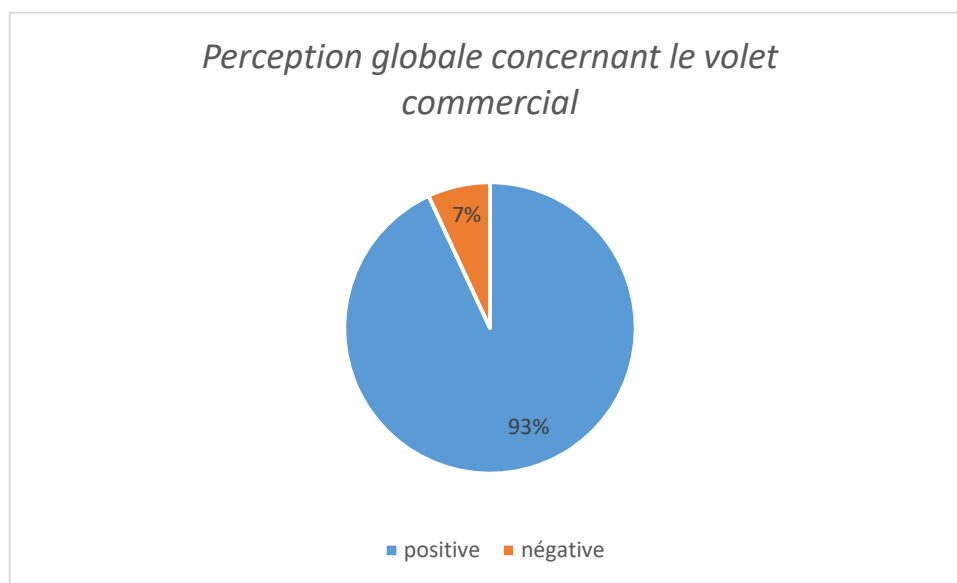
Les **4%** qui ont répondu par « Rarement » sont toutes des entreprises qui opèrent sur le marché local comme le démontre le graphique comparatif suivant :



(Graphique 13)

**6%** des entreprises opérant sur le marché local ont répondu par « rarement » sur la question susvisée. Leur justification principale se repose essentiellement d'un côté sur la contradiction des informations collectées par l'entreprise elle-même et celles collectées par l'assureur crédit concernant un acheteur et d'autre côté elles pensent que leurs propres renseignements sont plus fiable que celle de l'assureur crédit.

***La perception globale des entreprises assurées sur l'apport de l'Assurance-Crédit concernant le volet commercial***



(Graphique 14)

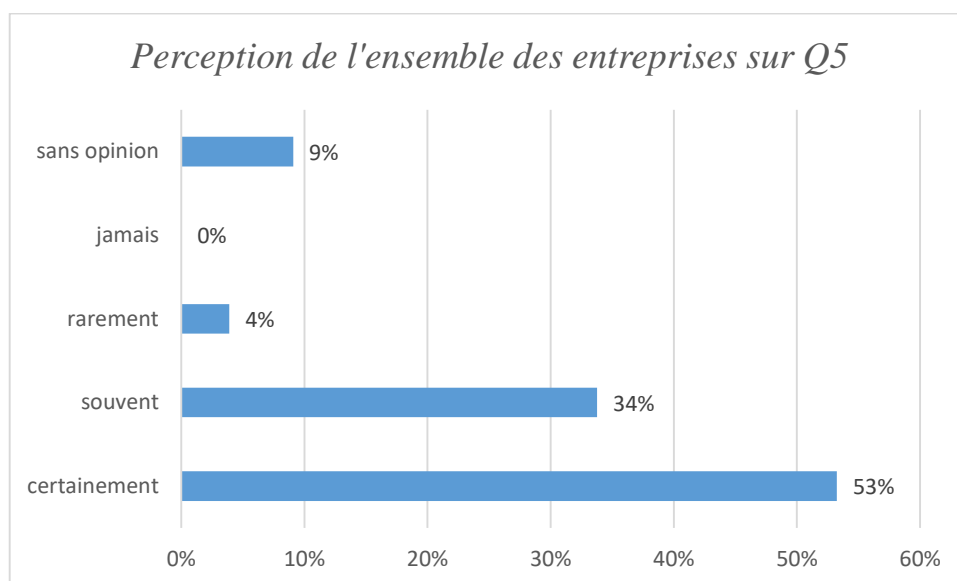
La majorité des entreprises tunisiennes localisées au gouvernorat de Tunis **soit 93%** ont une appréciation positive sur ce que l'Assurance-Crédit peut apporter à elles sur le plan commercial conformément à ce qu'on a démontré théoriquement.

**2) Résultat de l'enquête concernant le volet financier :**

***Q5 : Pensez-vous qu'une couverture par une Assurance-Crédit constitue une protection efficace du poste « client » de votre bilan ?***

*87% de répondants pense que l'Assurance-Crédit constitue une protection efficace du poste « client » de leurs bilans.*

Le graphique ci-dessous montre le degré de l'appréciation de l'ensemble des entreprises sondées sur la question Q5 susvisée :

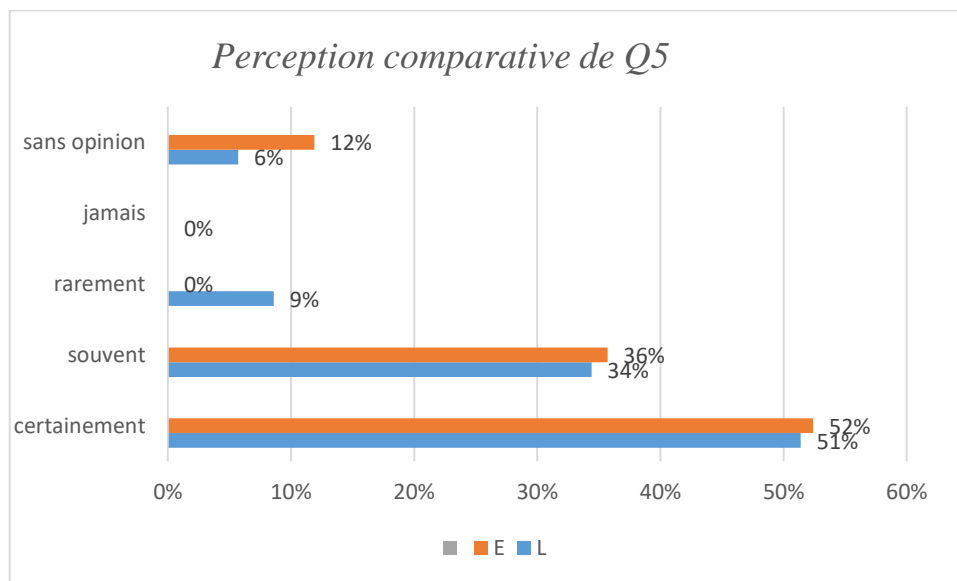


(Graphique 15)

**9%** des entreprises sondées ont répondu par « sans opinion » sur la question susvisée ce qui reflète qu'ils n'ont aucune idée ou/et qu'ils ne font pas attention de ce qu'elle peut offrir l'Assurance-Crédit en termes de protection du poste client du bilan.

Dans l'autre côté **4%** ont répondu par « rarement » (sont composés totalement par des entreprises locales(L)) puisque selon eux, lorsque il y en a un dépassement du découvert accordé qui ne fait pas l'objet d'une pré-déclaration ou qu'il est déclaré et fait l'objet d'un refus, ce dépassement ne sera pas couvert ce qui implique des pertes inattendues pour le créancier et affecte le poste client du bilan de l'entreprise.

Dans ce contexte, l'appréciation comparative des entreprises exportatrices et celle des entreprises opérant sur le marché local est montrée par le graphique comparatif ci-dessous :

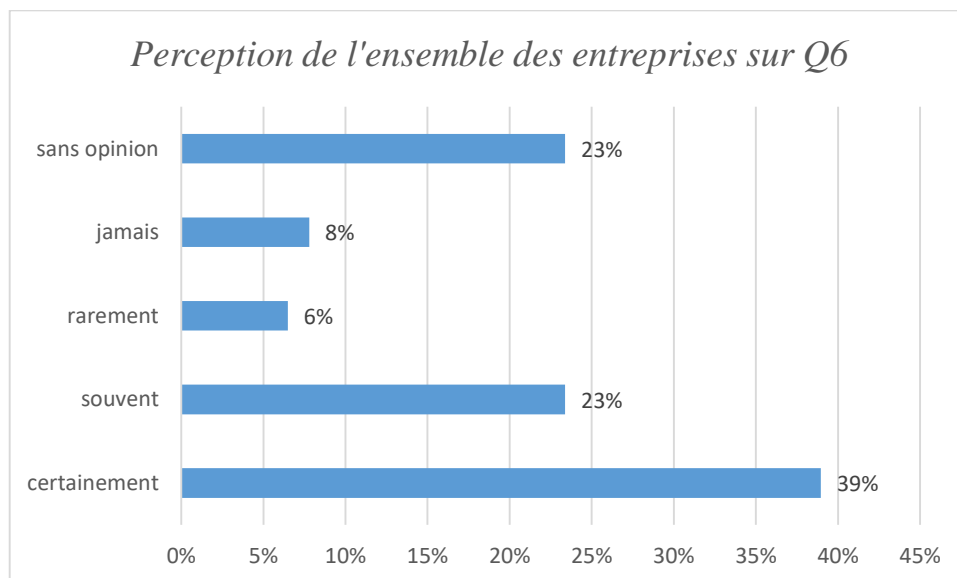


(Graphique 16)

***Q6 : La couverture par l'Assurance-Crédit vous facilite-t-elle vos relations avec les banques ?***

*62% des entreprises trouvent que l'Assurance-Crédit facilite leurs relations avec leurs banques.*

Le graphique ci-dessous montre le degré de l'appréciation de l'ensemble des entreprises sondées sur la question Q6 susvisée :



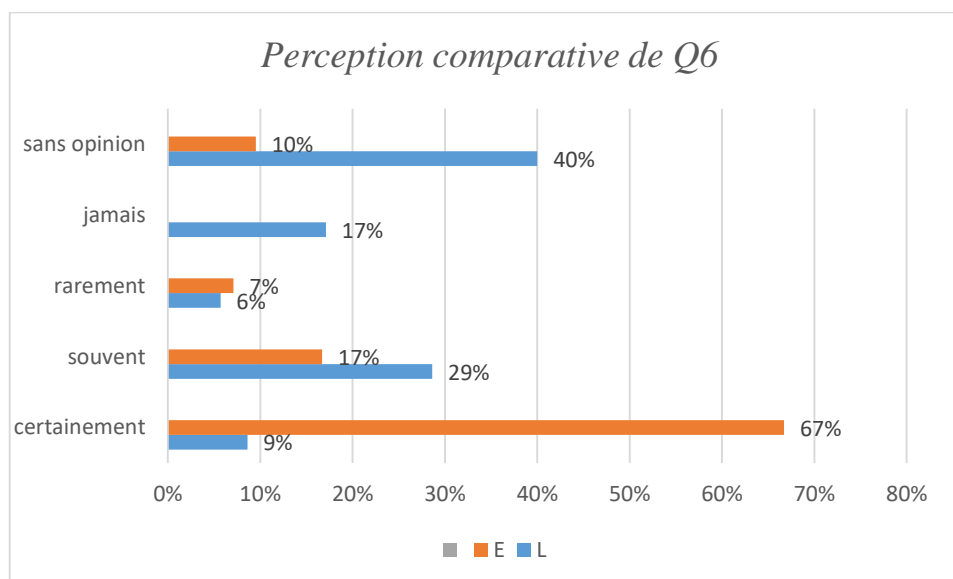
(Graphique 17)

**23%** des entreprises tunisiennes ont répondu par « sans opinion » ce qui reflète qu'ils n'ont aucune idée sur ce qu'elle peut offrir l'Assurance-Crédit en termes de facilité de relation avec



les banques. En contrepartie, **14%** qui ont répondu par « jamais » et « rarement » trouvent des problèmes avec leurs banques. L'origine de ce blocage c'est que la technique de l'Assurance-Crédit est méconnue auprès plusieurs chefs d'agences bancaires.

Cette constatation diffère largement voire contradictoire entre les entreprises exportatrices et les entreprises locales. Le graphique ci-dessous montre cette différenciation :



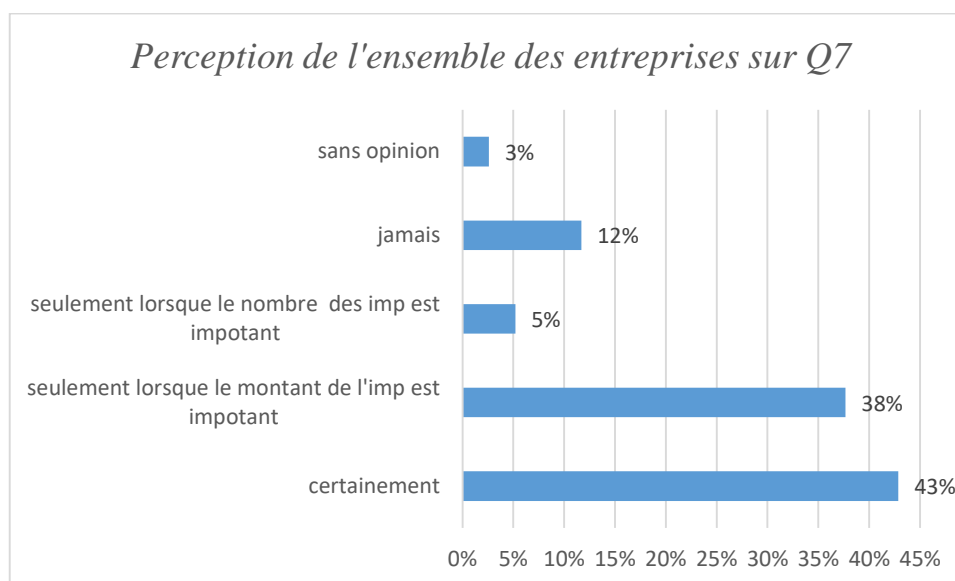
(Graphique 18)

La perception des entreprises exportatrices est plus favorable et plus significative (**84%** des entreprises exportatrices ont une perception positive) que celle des entreprises locales (seulement **38%** ont une perception positive) puisque les entreprises exportatrices ont un besoin plus important à ce genre de facilité ce qu'il les stimule à chercher les agences bancaires qui connaissent mieux le domaine du commerce international et la technique de l'assurance-crédit.

***Q7 : L'indemnisation d'un impayé est-elle de nature à vous éviter les difficultés de trésorerie ?***

*92% des entreprises affirment que l'indemnisation d'un impayé leur permet à éviter les difficultés de trésorerie.*

Le graphique ci-dessous montre le degré de l'appréciation de l'ensemble des entreprises sondées sur la question Q7 susvisée :

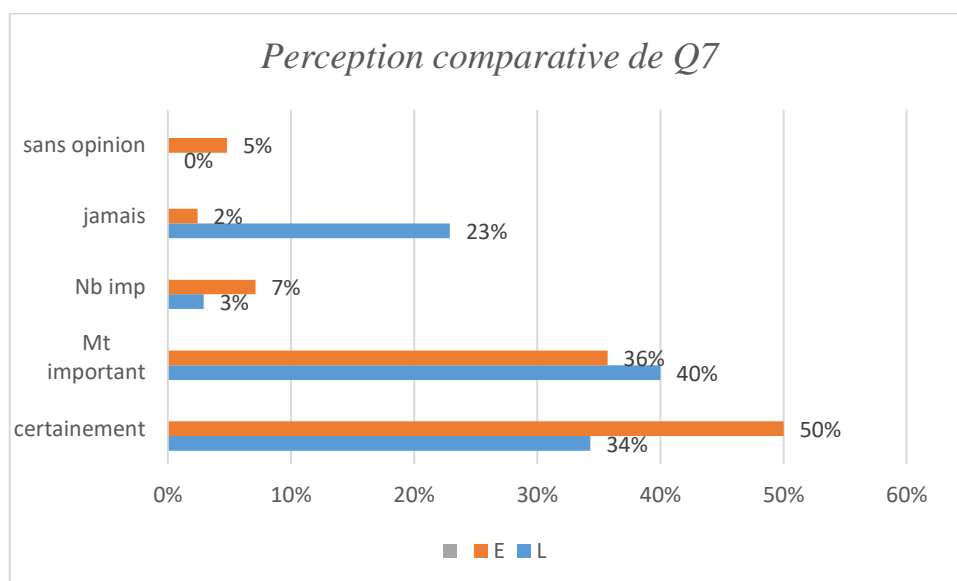


(Graphique 19)

**12%** des entreprises tunisiennes ont répondu par « jamais » sur la question susvisée concernant le rôle de l'indemnité dans l'allègement de la trésorerie de l'entreprise.

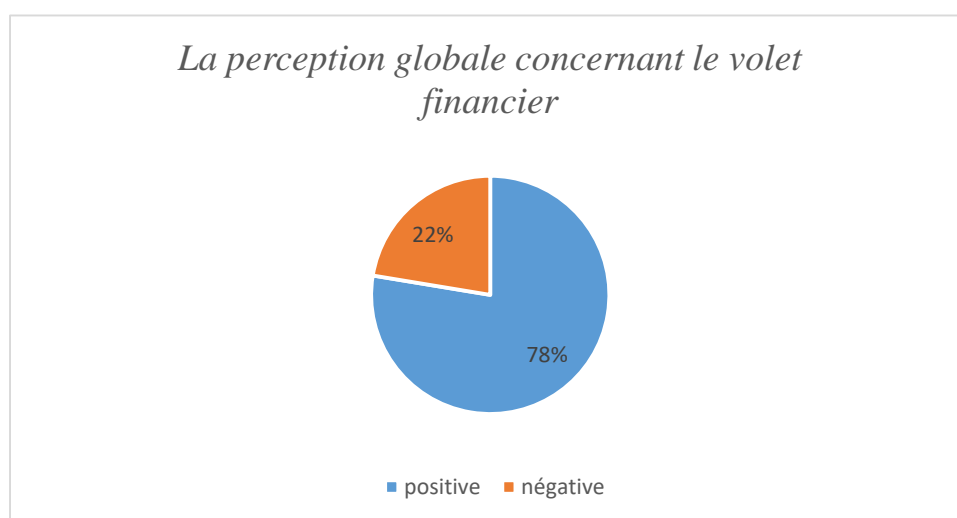
Ce que j'ai constaté lors des entretiens directs avec les sondés c'est que leur souci majeur ne concerne pas l'indemnité elle-même mais il concerne le délai de l'indemnité qui est selon eux trop long d'une manière que la trésorerie de l'entreprise fait face à une pression intense tout au long de la période d'attente notamment s'il s'agit d'un impayé important.

La comparaison entre la perception des entreprises exportatrices et les entreprises opérant seulement sur le marché local nous permet de constater que la seule différence significative est celle de la rubrique « jamais » (**23%** des entreprises locales ont répondu par « jamais » contre seulement **2%** des entreprises exportatrices). Ceci est expliqué par la conscience des exportateurs de la particularité de la situation du risque puisque la vérification de la réalité du sinistre étranger et de la situation d'acheteur étranger demande plus de temps et que le souci majeur des exportateurs lorsqu'ils subissent un sinistre est d'assurer l'indemnisation en premier lieu indépendamment du délai. Le graphique ci-dessous nous éclaire cette constatation :



(Graphique 20)

***La perception globale des entreprises assurées sur l'apport de l'Assurance-Crédit concernant le volet financier***



(Graphique 21)

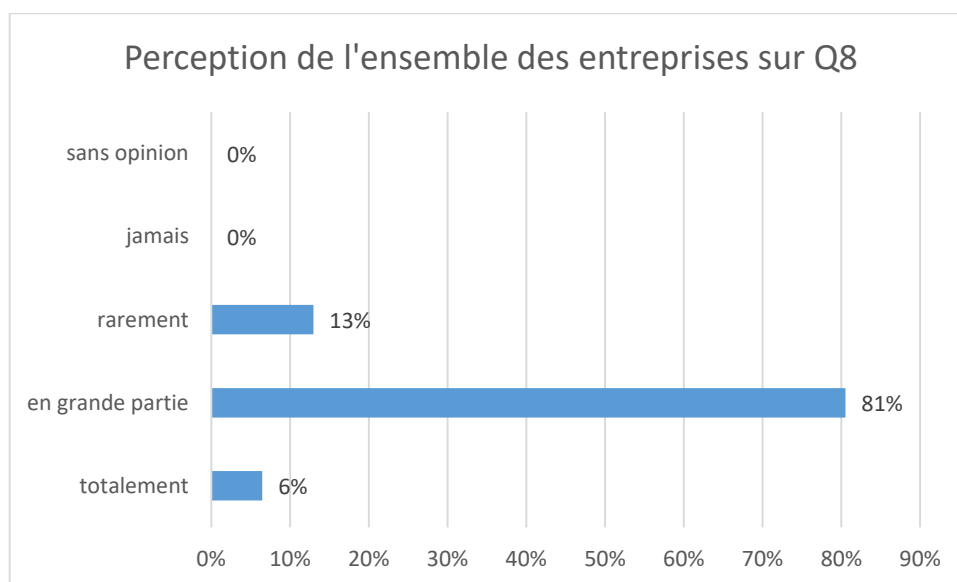
La majorité des entreprises tunisiennes sondées **soit 78%** ont une appréciation positive sur ce que l'Assurance-Crédit peut apporter à elles sur le plan financier conformément à ce qu'on a démontré théoriquement.

**3) Résultat de l'enquête concernant le volet contentieux :**

***Q8 : La couverture par une Assurance-Crédit allège-t-elle votre gestion du recouvrement de vos créances ?***

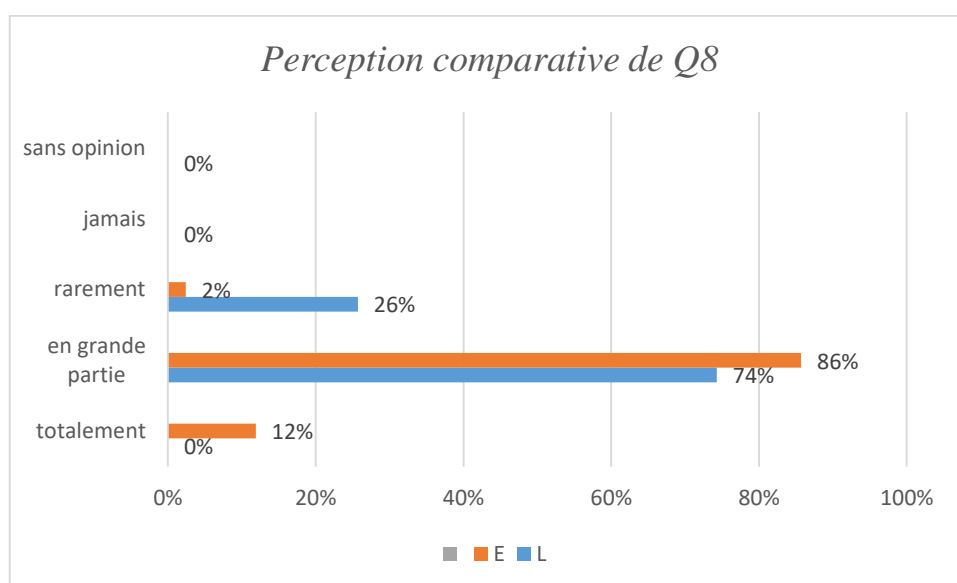
*87% des entreprises sondées considèrent que l'Assurance-Crédit allège la gestion du recouvrement de leurs créances.*

Le graphique ci-dessous montre le degré de l'appréciation de l'ensemble des entreprises sondées sur la question Q8 susvisée :



(Graphique 22)

Dans ce contexte, l'appréciation des entreprises exportatrices est plus significative que celle des entreprises locales puisque le recouvrement sur des marchés étrangers est plus délicat et demande une gestion plus spécifique et un réseau plus important que celui de recouvrement sur le marché local. Le graphique ci-dessous montre cette différenciation :

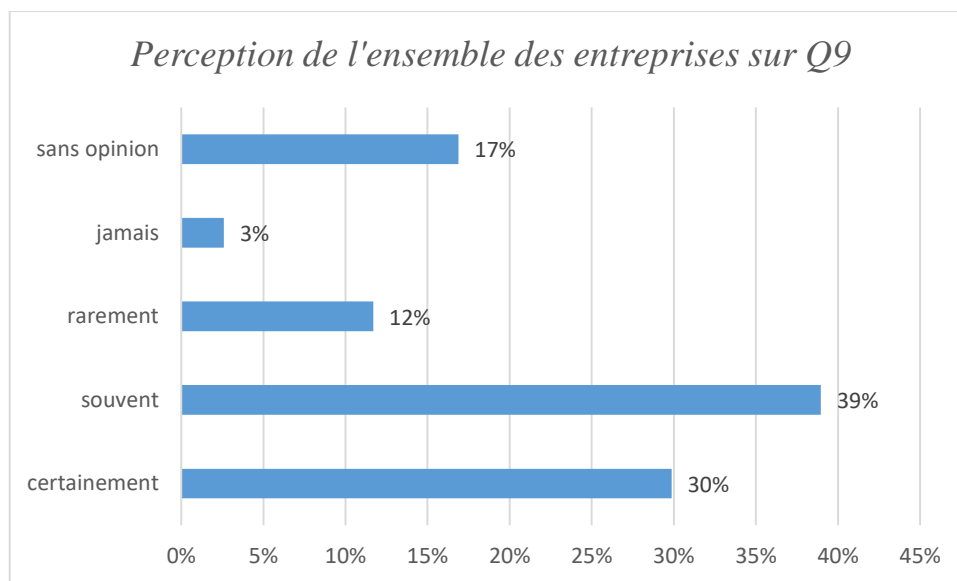


(Graphique 23)

***Q9 : Pensez-vous que l'intervention de votre assureur-crédit permet de recouvrer les impayés plus rapidement que si l'aviez fait tout seul ?***

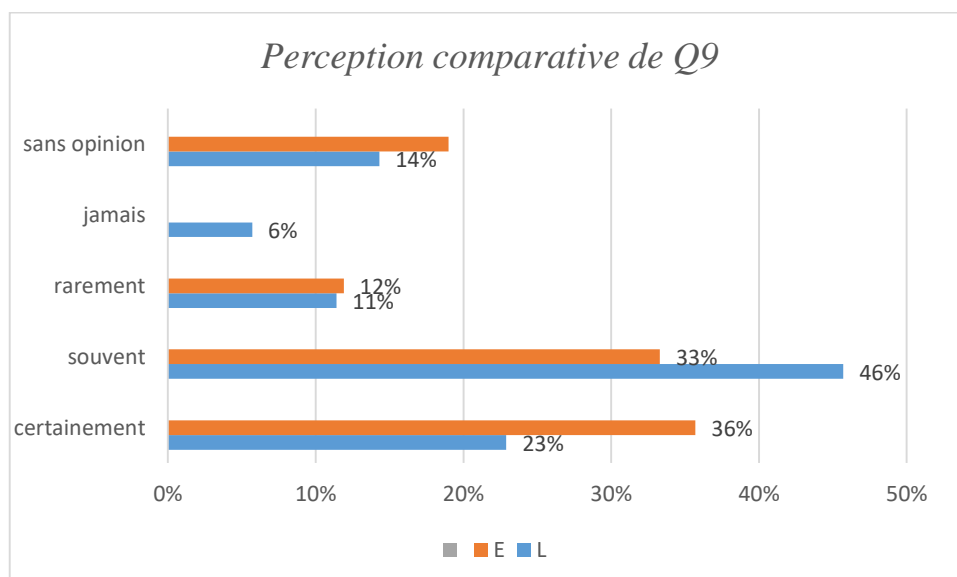
*69% des entreprises pensent que l'intervention de l'assureur crédit permet d'accélérer le recouvrement des impayés.*

Le graphique ci-dessous montre le degré de l'appréciation de l'ensemble des entreprises sondées sur la question Q9 susvisée :



(Graphique 24)

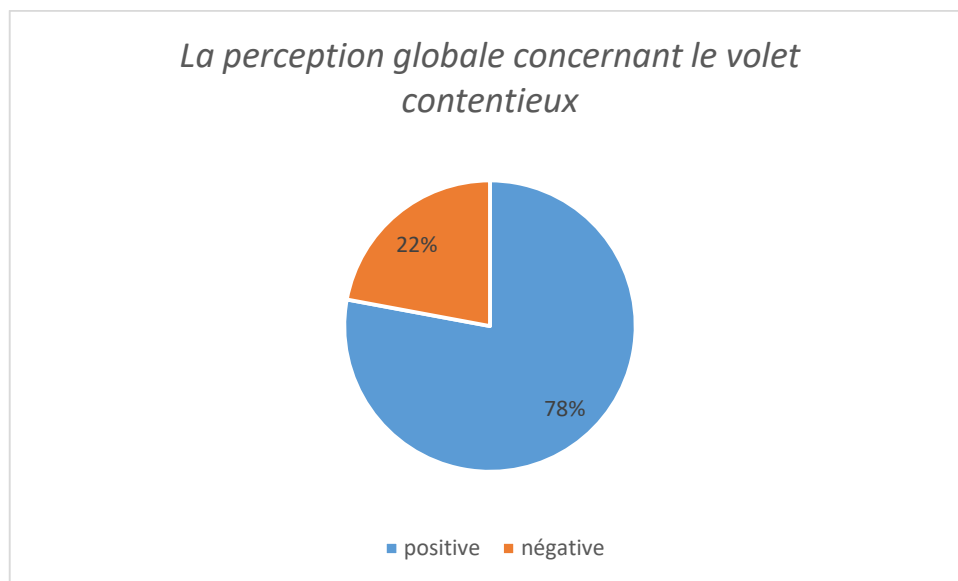
Ceux qui ont répondu par « jamais » sont composés totalement par des entreprises opérant sur le marché local comme le démontre le graphique ci-dessous :



(Graphique 25)

A noter que le degré de l'appréciation des questions 8 et 9 susvisées par les entreprises notamment celles qui opèrent sur le marché local dépend directement à la taille de l'entreprise sondée et à son poids sur le marché qui traduisent sa capacité autonome de recouvrement.

***La perception globale des entreprises assurées sur l'apport de l'Assurance-Crédit concernant le volet contentieux.***



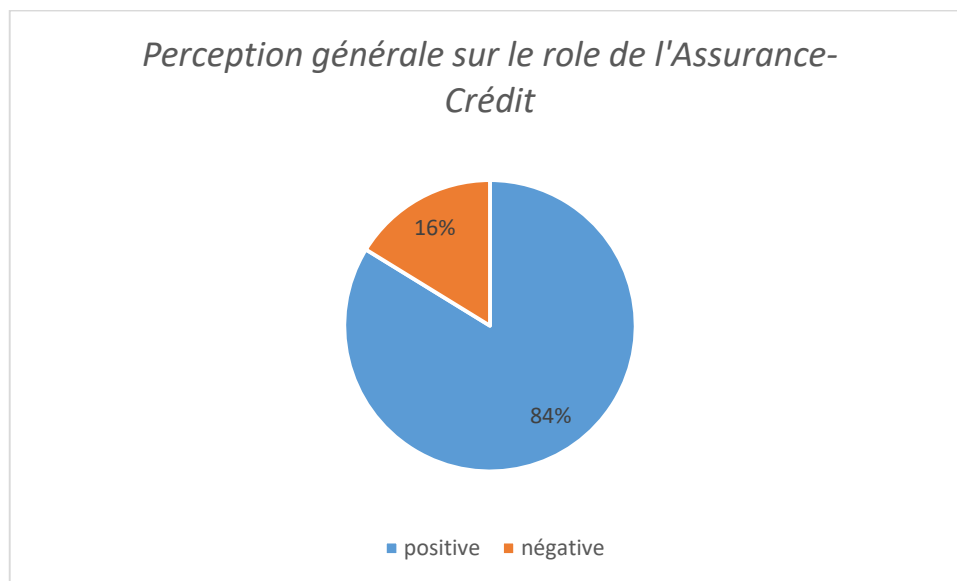
(Graphique 26)

La majorité des entreprises tunisiennes sondées **soit 78%** ont une appréciation positive sur ce que l'assurance-crédit peut apporter à elles sur le plan contentieux conformément à ce qu'on a démontré théoriquement.

**4) Récapitulatif :**

***La perception générale des entreprises sur l'apport de l'Assurance-Crédit :***

*84% des entreprises tunisiennes sondées ont une perception positive favorable sur ce qu'elle apporte l'Assurance-Crédit d'avantages et d'assistance aussi bien sur le plan commercial, financier et contentieux.*



(Graphique 27)

La majorité des entreprises tunisiennes assurées sont conscientes du véritable apport de l'Assurance-Crédit pour la pérennité de l'entreprise et elles essaient d'exploiter cette couverture dans le but de faire face :

- au risque accru de crédit interentreprises
- au manque des informations pertinentes et fiables sur le marché
- à la difficulté de trésorerie
- à la politique de plus en plus sélective des banques
- à la situation actuelle difficile de la conjoncture économique nationale et internationale
- ETC.

### **5) Conclusion :**

Bien que l'échantillon sondé se limite sur une proportion des assurés auprès de la COTUNACE et non pas sur la totalité de la population des assurés crédit du marché, cette étude peut être un appui pour les dirigeants ainsi que pour les commerciaux opérant dans le secteur d'Assurance-Crédit lors de leurs démarches commerciales et prospectives. Elle peut aussi être utile pour les assurés en leur permettant à bien comprendre les fondamentaux et les mécanismes de l'Assurance-Crédit et tirer profit des avantages que cette technique offre.

Le résultat de cette étude constitue un témoignage significatif sur l'apport de l'Assurance-Crédit et clarifie le rôle important que joue cette assurance dans la pérennité des entreprises. Ce

témoignage pourra, à la fois, renforcer la position de l'Assurance-Crédit dans le marché assurantiel tunisien, convaincre ceux qui sont encore hésités d'adopter une telle couverture comme un outil stratégique de gestion de risque et éclaircir la technique de l'Assurance-Crédit pour ceux qui la méconnaissent.

Cette perception positive des assurés sur l'apport et le rôle de l'Assurance-Crédit dans la pérennité de l'entreprise montre d'une part l'importance de la contribution de la technique de l'assurance-crédit dans la sérénité de l'environnement commercial et dans la pérennité des entreprises, et d'autre part la réussite de la COTUNACE dans la pratique et l'application du concept de l'Assurance-Crédit ce qui confirme sa position en tant que leader dans le marché tunisien de l'Assurance-crédit.

Cette réussite peut être renforcée par des améliorations qu'on peut adopter pour combler les insuffisances captées par cette enquête à savoir :

- **Accorder plus d'intérêt à la relation banquier-assureur crédit :**

L'Assurance-Crédit constitue un support sous-jacent important pour les banques dans leur rôle d'intermédiaire financier notamment lorsqu'il s'agit des prêts sous forme de mobilisation sur créances nées accordés aux entreprises. A cet égard, l'Assurance-Crédit constitue un moyen efficient pour les banques en matière de transfert de risque.

En contrepartie, les banques peuvent assister les assureurs-crédit à diffuser plus facilement leurs produits en mettant à profit leurs réseaux pour sensibiliser la clientèle et la rapprocher des produits d'assurance-crédit. De ce fait, les banques présentent un accès facile et important à l'Assurance-Crédit.

Depuis, une telle relation sera bénéfique pour le développement de l'entreprise tunisienne conduisant à favoriser et à dynamiser le commerce aussi bien sur le marché local qu'à l'export ce qui va booster la croissance économique dont l'économie nationale tunisienne a besoin actuellement.



- **Révision du délai constitutif de sinistre :**

Le délai constitutif de sinistre permet à l'assureur de vérifier la réalité de sinistre et de présumer l'insolvabilité d'acheteur. Depuis longtemps, ce délai était fixé à 6 mois dans le cas d'un impayé prolongé. Il vise essentiellement les incidents de paiement des acheteurs localisés à l'étranger d'où la difficulté de vérifier la réalité de sinistre notamment dans un contexte où les outils de communications étaient limités et lentes.

De nos jours, avec des outils de communications plus développés et mieux adaptés, la vérification du sinistre ainsi la présomption de l'insolvabilité devient plus facile et plus rapide particulièrement lorsqu'il s'agit de sinistres sur le marché domestique. Aussi la réduction du délai constitutif de sinistre sur le marché local est nécessaire afin de s'aligner avec le rythme accéléré du commerce et avec les besoins accrus en liquidité des entreprises assurées notamment que d'après mes interviews avec les responsables juridiques de la COTUNACE, le délai de 4 mois est totalement suffisant pour présumer l'insolvabilité d'un acheteur local.

Un tel délai peut constituer un argument puissant pour convaincre les entreprises à recourir à la technique de l'assurance-crédit, notamment les petites qui constituent le maillon principal de tissu économique tunisien.

- **Amélioration de système d'information et modernisation du site web :**

La majorité des opérateurs économiques et financiers partout dans le monde se précipitent vers la digitalisation de leurs systèmes afin de profiter de ses avantages multiples d'où la nécessité de s'aligner à ce phénomène.

Dans ce contexte, la COTUNACE est d'entrain de moderniser son site web en créant une interface qui facilite la communication avec ses assurés conduisant essentiellement à accélérer l'octroi des agréments sur leurs acheteurs, à faciliter le suivi de leurs situations et à alléger la gestion du contrat aussi bien pour l'assuré qu'à l'assureur ce qui vient en cohérence avec le caractère fluide du commerce.

Une telle modernisation va, sûrement, renforcer la rapidité de la réactivité de la COTUNACE vis-à-vis les besoins évolutifs de ses assurés conduisant à améliorer le taux de satisfaction.

---

## *CONCLUSION GENERALE*

---

Tout au long de ce mémoire, nous avons essayé de mettre en évidence le rôle important de l'Assurance-Crédit dans la pérennité des entreprises.

Nous avons mis en relief, dans la première partie de ce mémoire, la particularité du risque crédit interentreprises et de sa gestion et les dommages désastreux que le risque de non-paiement peut impliquer aux créanciers ainsi que l'impératif pour ces créanciers de se prémunir contre ce risque.

Nous avons pour cela présenté brièvement les mécanismes classiques de protection contre le risque crédit et leurs limites notamment leurs rigidités et leurs incompatibilités avec le caractère fluide du commerce courant.

Ce travail, dans sa deuxième partie, donne un aperçu global sur la technique d'Assurance-Crédit, ses vertus et ses principes de fonctionnement. A la fin de cette partie, on est arrivé à mettre en exergue, les avantages que cette assurance peut procurer à son détenteur et les intérêts que cette technique peut lui apporter aussi bien sur le volet commercial, financier et contentieux.

En dernier lieu, ce mémoire, à travers sa partie empirique, a cherché à corroborer les idées avancées sur la technique de l'Assurance-Crédit et ses bienfaits pour les entreprises. Il s'agit de réaliser une enquête auprès d'un échantillon d'entreprises porteuses d'une Assurance-Crédit auprès la Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) avec l'objectif de mesurer et d'apprécier la perception de l'apport de cette assurance par les entreprises questionnées et de vérifier si les entreprises tunisiennes exploitent-t-elles cette technique aux mieux de ce qu'elle offre.

Ce travail peut constituer un support qui aide à éclaircir la technique d'Assurance-Crédit. Il peut aussi être utile aux dirigeants des entreprises d'assurance-crédit dans leurs démarches commerciales étant souligné que l'enquête réalisée reflète d'une manière évidente l'intérêt qu'accordent les entreprises tunisiennes à la question de l'impayé et la perception qu'elles se font de l'Assurance-Crédit en tant qu'un mécanisme qui vise à assainir l'environnement commercial dans un contexte économique de plus en plus flou et de moins en moins certain.

Ce mémoire peut, à mon avis, contribuer à enrichir une littérature qui s'efforce malgré sa rareté, à mettre en relief d'une façon condensée et corrélée le risque de crédit interentreprises et l'Assurance-Crédit.

Ce travail peut, aussi contribuer à mieux diffuser, voir même vulgariser, le mécanisme d'Assurance-Crédit qui, demeure malgré les multiples efforts déployés, une technique peu connue et peu développée et encore moins assimilée, particulièrement sur le marché tunisien qui continue à souffrir de contraintes majeures à savoir :

- **les facteurs structurels** tels que la nature des opérations et le marché informel qui occupe plus que 50% de l'économie tunisienne.
- **les facteurs logistiques** tels que le manque de transparence des entreprises tunisiennes.

Faire face à ces contraintes dépasse de loin les capacités des compagnies d'Assurance-Crédit et nécessite l'intervention des pouvoirs publics dans le cadre d'un véritable projet d'ETAT tendant à restructurer la physionomie du marché et à instaurer la transparence.

# ***LES ANNEXES***

Annexe 1<sup>13</sup>

La formule standard du calcul de la taille d'échantillon et de sa marge d'erreur y associée se présente comme suit :

$N = \text{Population size}$   
 $z = z\text{-score}$   
 $e = \text{margin of error}$   
 $p = \text{standard of deviation}$

$$\text{Sample Size} = \frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N}\right)}$$

Avec :

confidence (%)	z-score
80	1.28
85	1.44
90	1.65
95	1.96
99	2.58

<sup>13</sup> <https://fr.wikihow.com/calculer-la-taille-de-l-echantillon>

## Annexe 2

*Cher(e) assuré(e)*

Dans le cadre de l'élaboration de mon mémoire de fin d'étude à l'Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe IFID consacré à la mesure de l'impact de l'Assurance-Crédit sur la pérennité de l'entreprise, je me permets de soumettre à votre attention un questionnaire destiné à compléter mes recherches sur le thème développé.

Aussi, je vous saurai gré de bien vouloir me retourner ce questionnaire dans les meilleurs délais possibles après avoir coché les cases qui semblent traduire fidèlement votre appréciation sur le sujet de la question traitée.

En vous remerciant d'avance de votre précieuse collaboration je vous prie d'agréer Madame Monsieur mes meilleures salutations

Ali Hazem MSOLLI

Tel : 98480527

E-mail : alihazemmsolli@gmail.com

## Examen des questions

<b>Votre recours à l'Assurance-Crédit était il</b>	<input type="checkbox"/> un recours spontané <input type="checkbox"/> le résultat d'un démarchage de la part de l'assureur crédit <input type="checkbox"/> une initiative de la part de votre banque
<b>La procédure de l'agrément préalable et de surveillance de vos clients, vous permet-elle de vous consacrer plutôt à votre métier qu'à la gestion du risque crédit ?</b>	<input type="checkbox"/> Certainement <input type="checkbox"/> Souvent <input type="checkbox"/> Rarement <input type="checkbox"/> Jamais <input type="checkbox"/> Sans opinion
<b>L'Assurance-Crédit vous permet-elle de développer vos affaires en toute sérénité et en toute confiance ?</b>	<input type="checkbox"/> Certainement <input type="checkbox"/> Souvent <input type="checkbox"/> Rarement <input type="checkbox"/> Jamais <input type="checkbox"/> Sans opinion
<b>Pensez-vous que la couverture de l'Assurance-Crédit contribue-t-elle à identifier et à écarter de votre portefeuille les mauvais payeurs ?</b>	<input type="checkbox"/> Certainement <input type="checkbox"/> Souvent <input type="checkbox"/> Rarement <input type="checkbox"/> Jamais <input type="checkbox"/> Sans opinion
<b>Pensez-vous qu'une couverture par une Assurance-Crédit constitue une protection efficace du poste « client » de votre bilan ?</b>	<input type="checkbox"/> Certainement <input type="checkbox"/> Souvent <input type="checkbox"/> Rarement <input type="checkbox"/> Jamais <input type="checkbox"/> Sans opinion
<b>La couverture par l'Assurance-Crédit vous facilite-t-elle vos relations avec votre banque ?</b>	<input type="checkbox"/> Certainement <input type="checkbox"/> Souvent <input type="checkbox"/> Rarement <input type="checkbox"/> Jamais <input type="checkbox"/> Sans opinion
<b>L'indemnisation d'un impayé est-elle de nature à vous éviter les difficultés de trésorerie ?</b>	<input type="checkbox"/> Certainement <input type="checkbox"/> Seulement lorsque le montant de l'impayé est important <input type="checkbox"/> Seulement lorsque le nombre des impayés est important, <input type="checkbox"/> Jamais <input type="checkbox"/> Sans opinion



<b>La couverture par une Assurance-Crédit allège-t-elle votre gestion du recouvrement de vos créances ?</b>	<input type="checkbox"/> Totalement <input type="checkbox"/> en grande partie <input type="checkbox"/> Rarement <input type="checkbox"/> Jamais <input type="checkbox"/> Sans opinion
<b>pensez-vous que l'intervention de votre assureur-crédit, permet de recouvrer les impayés plus rapidement que si l'aviez fait seul ?</b>	<input type="checkbox"/> Certainement <input type="checkbox"/> Souvent <input type="checkbox"/> Rarement <input type="checkbox"/> Jamais <input type="checkbox"/> Sans opinion

## Table des matières

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>7</b>
<b>PARTIE I : Le risque crédit dans une entreprise .....</b>	<b>11</b>
<b>TITRE I : Classification du risque de crédit dans l'entreprise :.....</b>	<b>12</b>
1. Le risque spéculatif : .....	12
2. Le risque pur : .....	13
<b>TITRE II Le risque de crédit :.....</b>	<b>14</b>
1. Définition de la notion crédit :.....	14
2. Définition du risque de crédit :.....	15
2.a) <i>Le risque commercial</i> :.....	15
2.b) <i>Le risque non commercial</i> :.....	16
✓ Les risques politiques :.....	16
✓ Les risques économiques d'origine politique :.....	17
✓ Les risques dits catastrophe :.....	17
3. L'impact du risque de crédit :.....	18
3.a) <i>Difficulté financière conduisant à la faillite</i> :.....	18
3.b) <i>L'effort supplémentaire pour compenser une perte de créance</i> :.....	19
4. Particularité du risque de crédit :.....	20
5. Les techniques classiques de couvertures et leurs limites :.....	22
5.a) <i>Les instruments juridiques</i> :.....	22
✓ Les suretés réelles :.....	22
✓ Les suretés personnelles :.....	23
5.b) <i>les limites des instruments juridiques</i> :.....	24
5.c) <i>La cession de créances à un factor</i> :.....	24
5.d) <i>les limites de factoring</i> :.....	25
<b>PARTIE II : L'Assurance-Crédit et son apport dans la gestion des risques crédit pour l'entreprise .....</b>	<b>27</b>
<b>TITRE I : La couverture de l'Assurance-Crédit : .....</b>	<b>29</b>
1. Définition de l'Assurance-Crédit :.....	29
1.a) <i>Définition classique</i> : .....	29
1.b) <i>Approche moderne</i> :.....	30
2. Historique de l'Assurance-Crédit :.....	31

2.a) <i>Apparition</i> :.....	31
2.b) <i>Evolution technique</i> :.....	33
✓ <i>La sélection préventive exercée par l'assureur</i> :.....	33
✓ <i>globalité de couverture</i> : .....	34
✓ <i>Le moment de l'indemnisation et le délai constitutif de sinistre</i> : .....	34
✓ <i>La technique de recouvrement</i> : .....	35
3. <b>Les principaux acteurs et la situation actuelle</b> :.....	35
3.a) <i>Dans le monde</i> :.....	35
3.b) <i>En Tunisie</i> :.....	37
4. <b>Les principaux instruments utilisés par l'Assurance-Crédit</b> : .....	39
4.a) <i>La structure de renseignements et de collecte d'informations</i> : .....	40
4.b) <i>La structure d'arbitrage</i> : .....	41
4.c) <i>La structure de recouvrement et du contentieux</i> :.....	42
5. <b>Les principales couvertures offertes par l'Assurance-Crédit</b> : .....	43
5.a) <i>Le contrat de type global</i> :.....	43
5.b) <i>Le contrat Excess of Loss</i> :.....	44
5.c) <i>Les contrats sélectifs</i> : .....	45
5.d) <i>Le contrat d'assurance individuel</i> :.....	45
<b>TITRE II : L'apport de l'Assurance-Crédit pour les entreprises</b> : .....	46
1. <b>Sur le plan commercial</b> :.....	46
1.a) <i>Moralisation de l'activité commerciale</i> : .....	46
1.b) <i>Préservation des relations avec les acheteurs</i> :.....	47
1.c) <i>Concentration totale sur le développement commercial</i> : .....	47
2. <b>Sur le plan financier</b> :.....	48
2.a) <i>Protection du poste client</i> :.....	48
2.b) <i>Rehaussement du portefeuille créances</i> : .....	48
2.c) <i>Amélioration de standing financier</i> :.....	49
2.d) <i>Allègement de la trésorerie</i> :.....	50
3. <b>Sur le plan contentieux</b> : .....	52
3.a) <i>Allègement de gestion des impayés</i> :.....	52

<b>3.b) Recouvrement et optimisation de taux de récupération :</b> .....	53
<b>La Partie Empirique</b> .....	<b>54</b>
<b>TITRE I : La Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) :</b> .....	55
<b>1) Présentation de la COTUNACE :</b> .....	55
<b>2) Les risques couverts par COTUNACE :</b> .....	56
<b>3) La performance de la COTUNACE :</b> .....	57
<b>a) Capitaux assurés :</b> .....	57
<b>b) PRIMES :</b> .....	57
<b>c) Charges de sinistres :</b> .....	57
<b>TITRE II : Présentation de l'enquête :</b> .....	61
<b>1) Cadre général :</b> .....	61
<b>2) Objectif de l'enquête :</b> .....	61
<b>3) Méthodologie de l'enquête :</b> .....	61
<b>a) La population concernée :</b> .....	61
<b>b) L'échantillon consulté :</b> .....	62
<b>c) Contenu du questionnaire :</b> .....	63
<b>d) Période du questionnaire :</b> .....	64
<b>e) Mode d'administration :</b> .....	64
<b>f) Méthode de dépouillement du questionnaire :</b> .....	64
<b>TITRE III : Résultats de l'enquête :</b> .....	65
<b>1) Résultat de l'enquête concernant le volet commercial :</b> .....	65
<b>2) Résultat de l'enquête concernant le volet financier :</b> .....	70
<b>3) Résultat de l'enquête concernant le volet contentieux :</b> .....	75
<b>4) Récapitulatif :</b> .....	78
<b>5) Conclusion :</b> .....	79
<b>CONCLUSION GENERALE</b> .....	<b>82</b>

## BIBLIOGRAPHIE

### Les ouvrages :

- JEAN BASTIN : « la défaillance de paiement et sa protection, l'assurance-crédit » 2<sup>ème</sup> édition LGDG 1993
- JEAN BASTIN : « l'assurance-crédit dans le monde contemporain » édition Jupiter 1978
- MARTINI HUBERT : « assurance-crédit dans le monde : mécanismes et perspectives » Revue Banque édition
- YVONNE LAMBERT-FAIVRE : « Risques et assurances des entreprises » 3<sup>ème</sup> édition Précis Dailoz.

### Articles et Revues :

- Michelle Mollard : membre directoire EULER HERMES.
- Bonin Hubert : aux origines de l'assurance-crédit en France.
- Bertrand Mazuir : dirigeant de My DSO Manager.
- Pierre Moscovici (ex ministre de l'économie et des finances en France) : la réforme de l'assurance-crédit : un enjeu pour la trésorerie des entreprises.
- Médiation du crédit aux entreprises : l'assurance-crédit pour tous.
- Rahim Tejani (banque de Montréal) : L'assurance-crédit commercial : Protégez votre entreprise contre le non-paiement des comptes clients.
- Cours de M. Saied Mourad (ex directeur général de l'Assurcrédit Tunisie) à l'IFID 2018.
- 1<sup>ère</sup> Conférence Internationale sur le Développement de l'Assurance-Crédit Export en Afrique et en Méditerranée ; Tunis les 23 et 24 Octobre 2000.

### Etudes :

- AU GROUP : Etude sur le marché de l'assurance-crédit 2016
- AU GROUP : Etude sur le marché de l'assurance-crédit 2015
- AU GROUP : Credit management survey 2017
- EULER HERMES : Baromètre du risque client 2018
- EULER HERMES : Baromètre Export 2018
- ATRADIUS : Baromètre des pratiques de paiement 2016

FTUSA : Le marché tunisien des assurances en 2015

FTUSA : Le marché tunisien des assurances en 2016

### **Sites web :**

Sites web EULER HERMES

Site web ATRADIUS

Site web COFACE

Atlas Magazine

Banque de France

Banque mondiale

<http://www.europe1.fr/economie/entreprises-les-retards-de-paiement-une-facture-a-4-milliards-1354054>

<https://www.latribune.fr/opinions/tribunes/delais-de-paiement-bercy-au-secours-de-la-tresorerie-des-pme-483354.html>

<http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2014/01/09/20002-20140109ARTFIG00280-les-delais-de-paiement-principale-cause-des-defaillances-des-entreprises-depuis-la-crise.php>

<http://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/credit-inter-entreprises/>

<https://www.doc-du-juriste.com/droit-prive-et-contrat/droit-autres-branches/dissertation/avantages-inconvenients-hypothèque-445159.html>

<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/risque-politique.html>

<http://www.etrepaye.fr/experts-credit-management/2014/11/07/atouts-et-limites-de-l-assurance-credit-b88.php>

<https://fr.wikihow.com/calculer-la-taille-de-1%27%C3%A9chantillon>