

L'Assurance-crédit

Qui ne désire pas éviter que sa société doive constituer des provisions, ou pire encore, passer en perte des créances sur clients? Vous pouvez y arriver à peu de frais en prenant une assurance-crédit via KBC Commercial Finance.

Une assurance-crédit constitue une réelle valeur ajoutée pour les entreprises qui sont actives à l'exportation ou qui ont une répartition du risque clients peu favorable. Les entreprises à croissance rapide ont également souvent besoin d'une assurance-crédit afin de sécuriser leur expansion. Et bien entendu, le système intéressera les sociétés qui ont déjà rencontré un problème de défaillance de clients.

Pour le dire avec les mots d'Oscar Wilde: 'L'expérience est le nom qu'on donne à nos erreurs'. Ce que l'on pourrait adapter de la façon suivante: laissons l'assurance-crédit jouer son rôle préventif.

Qu'est-ce que l'assurance-crédit?

Une police d'assurance-crédit prévoit une indemnisation de 85 ou 90% de la perte en cas d'insolvabilité déclarée (faillite ou concordat) ou présumée (non-paiement de la facture, 5 à 6 mois après sa date d'échéance) d'un de vos clients. En principe, la couverture d'assurance est d'application à partir du moment de la livraison et facturation des marchandises ou du service presté.

Cette couverture peut être étendue au risque avant livraison, risque de fabrication inclus. Ceci comporte l'indemnisation, en cas de faillite ou d'annulation de la limite par l'assureur, de coûts spécifiques exposés avant la livraison. Imaginez que vous êtes imprimeur et que votre client tombe en faillite, alors que les imprimés qu'il vous a commandés sont presque terminés mais pas encore livrés...

En cas d'exportation vers des pays moins stables, il est également possible d'assurer le 'risque politique'. Pensez aux risques de non-paiement en cas d'émeutes, de guerres ou plus simplement en cas d'impossibilité de se faire payer en devises. Il est tout à fait concevable que votre client soit solvable, mais que votre facture reste impayée pour une des raisons mentionnées ci-dessus.

En pratique, vous êtes tenu de demander une limite de crédit pour chacun de vos clients (appelés aussi débiteurs). Le montant demandé correspondra au solde ouvert maximum de votre créance sur le débiteur concerné.

Après un screening du client, l'assureur transformera la demande en décision de limite de crédit. Ceci correspondra à la couverture maximale pour le client concerné. Jusqu'à concurrence de montants fixés dans la police, il est tout à fait possible de déterminer soi-même une limite de crédit, soit sur base d'expérience de paiement positive soit en cas d'absence d'information négative concernant le débiteur.

L'assureur peut modifier le montant des limites qu'il a fixé, en fonction de l'évolution de la solvabilité du débiteur. Cette évolution est contrôlée en permanence par l'assureur.

Vous restez chargé de l'envoi des rappels de paiement à vos clients. Si cela ne produit pas de résultat dans le délai imparti par l'assureur, vous mettez alors la créance en recouvrement.

L'assureur tentera alors, si nécessaire, de recouvrer la facture par voie judiciaire.

S'il ne réussit pas à récupérer la créance dans le délai défini dans la police d'assurance, il vous paiera l'indemnité prévue.

KBC Commercial Finance, votre courtier spécialiste indépendant

KBC Commercial Finance a plus de 15 ans d'expérience en tant que courtier spécialisé indépendant.

Spécialisé

Pourquoi l'assurance-crédit et pas d'autres assurances?

D'abord, parce que l'assurance-crédit est une matière bien spécifique qui nécessite une expertise. Contrairement aux autres assurances, l'assurance-crédit est un produit évolutif, qui se doit d'être intégré dans le fonctionnement de votre entreprise.

KBC Commercial Finance est à votre disposition afin de vous fournir des conseils et des solutions.

Ensuite parce que l'assurance-crédit cadre avec la position de KBC Commercial Finance en tant que one-stop-shop en matière de 'Credit Management'.

Indépendant

Nous avons des conventions de collaboration avec les plus grands assureurs-crédit présents sur le marché belge. Nous vous proposons toujours la solution la mieux adaptée à vos besoins, tout en restant dans le meilleur rapport qualité-prix. Seule la qualité de la solution compte, jamais le nom de l'assureur-crédit.

Notre valeur ajoutée en tant que courtier

KBC Commercial Finance vous offre, sans frais supplémentaires, les services suivants:

Avant la signature de la police:

- analyse de votre système actuel de gestion et de suivi des comptes-clients;
- demande d'offres aux différents assureurs-crédit;
- étude comparative entre les différentes offres reçues (taux de primes, modalités de couverture, système bonus-malus, limites possibles, coûts des limites,...);
- conseils dans le choix d'une police;
- négociation avec les assureurs pour obtenir les modifications souhaitées.

Après la signature de la police:

- gestion de la police: vous gérez votre police directement avec l'assureur choisi mais KBC Commercial Finance reste le point de contact qui vous fournira tous les conseils nécessaires;

- assistance à la gestion des limites de crédit et lors de l'introduction et du traitement de vos demandes d'indemnisation;
- si souhaité ou nécessaire, KBC Commercial Finance évaluera votre police et fera, au besoin, une étude de marché.

Les avantages de l'assurance-crédit

Protection de la continuité, de la liquidité et de la rentabilité de votre entreprise

La faillite d'un client important peut avoir une influence très négative sur le bénéfice et les fonds propres de votre entreprise. Cette situation peut également perturber la gestion de vos liquidités. Vous courrez alors le risque de devoir contracter des emprunts supplémentaires, qui seront d'autant plus difficiles à obtenir auprès de votre banque que les ratios financiers de votre entreprise seront dégradés. Il n'est pas impossible non plus que vos fournisseurs réagissent à la publication d'un moins bon bilan et demandent des délais de paiement plus courts. Rappelez-vous la loi de Murphy: quand une chose va mal...

Supprimer l'effet domino

En Belgique, près d'une faillite sur quatre est la conséquence de la faillite d'un client important. Et comme une chose en entraîne une autre... Cette réaction en chaîne est d'autant plus regrettable si votre société est rentable en elle-même mais ne dispose pas d'assez de fonds propres pour faire face à la faillite d'un client.

Une aide à la prospection et dans le suivi de vos clients

Ceci n'est pas un luxe superflu pour les sociétés exportatrices. Essayez, par exemple, d'obtenir des informations complètes et fiables sur de petites ou moyennes entreprises situées en Espagne ou en Italie... Dans les pays limitrophes, la publication des comptes annuels n'est pas toujours obligatoire. Même si c'était le cas, il n'est jamais évident de convertir des résultats financiers en limites de crédit. Et c'est justement cela que fait un assureur-crédit: il analyse non seulement l'information disponible, mais la convertit en limites de crédit. Contrairement aux bureaux d'informations commerciales, vous obtenez une indemnité de sinistre si l'assureur a commis une erreur d'évaluation.

Prise en charge du recouvrement, aussi bien au niveau national qu'international

Presque toutes les polices d'assurance-crédit vous proposent une formule quasi gratuite de recouvrement, au cas où votre créance reste impayée au-delà d'un certain délai après son échéance.

Protection de votre fonds de commerce

Grâce au fait que vos clients sont couverts contre l'insolvabilité, la valeur de votre fonds de commerce augmente aux yeux de votre banque. Par conséquent vous obtiendrez plus facilement un crédit.

A qui est destiné l'assurance-crédit?

Aux entreprises qui:

- réalisent un chiffre d'affaires de minimum € 500.000,00;
- livrent des marchandises ou prestent des services à d'autres professionnels;
- accordent des délais de paiement de maximum 180 jours.

Coût de l'assurance-crédit?

Le montant à payer à l'assureur se compose de:

- la prime : elle correspond à un pourcentage du chiffre d'affaires assuré et dépend entre autres du pourcentage de couverture accordé, de la qualité et de la répartition de votre portefeuille débiteur, des conditions de paiement accordées, des pays couverts ainsi que de l'historique de vos pertes sur clients;
- le coût du screening et du suivi de vos débiteurs;
- une taxe de 9,25%, qui est prélevée sur la prime payée.

Il n'y a aucun frais de courtage.