

L'assurance-crédit à l'exportation

Louis-Marie Tessier

Volume 35, numéro 2, juillet–septembre 1959

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001463ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001463ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Tessier, L.-M. (1959). L'assurance-crédit à l'exportation. *L'Actualité économique*, 35(2), 206–234. <https://doi.org/10.7202/1001463ar>

L'assurance-crédit à l'exportation

Le crédit est devenu une chose trop courante pour qu'il soit nécessaire de s'attarder sur son utilité. L'expansion du crédit dans notre économie nous oblige cependant à examiner de plus près les risques qu'il comporte. Il faut souligner que l'importance du risque variera avec le nombre et le montant des transactions, mais aussi selon qu'il s'agit du commerce local, national ou international. Plus la valeur des crédits est grande, et plus le nombre des clients est petit, plus l'importance du risque relatif au crédit augmente. Par la force des choses, l'industriel acceptera souvent des risques de crédit considérables. L'importance des commandes et le nombre relativement petit de ses clients sont, en effet, souvent caractéristiques de l'entreprise manufacturière. Le grossiste, au contraire, jouit d'une clientèle plus vaste. Il supporte par contre des montants de crédit considérables par rapport à la marge de bénéfices réalisée sur ses ventes. Enfin, le détaillant doit lui aussi financer des comptes à recevoir. En général, ces comptes seront de montants relativement peu importants. Le nombre de clients s'accompagne d'un volume important de crédit, mais l'ensemble du risque est faible.

Si le nombre de débiteurs et le montant du crédit ont un effet considérable sur l'importance du risque en période de prospérité, que dire de leur effet en temps de dépression? À un moment où l'entreprise cherche à surmonter la crise, la perte de deux ou trois crédits considérables suffira, en bien des cas, à l'acculer à la faillite.

D'une façon générale, le risque de crédit dépendra de la volonté de payer du débiteur, de la relation entre son endettement et sa capacité de rembourser. Enfin, après son engagement avec le

créancier, le débiteur peut commettre des erreurs de jugement ou des imprudences dans la gestion de son entreprise, ou être victime d'événements fortuits qui pourront l'empêcher de respecter ses engagements à l'échéance. Le temps, dans ce dernier cas, est un élément important. La mort, la maladie, les accidents, les jugements erronnés et toutes les catastrophes, le feu, le vol, les ouragans, les inondations peuvent affecter la stabilité de l'entreprise en tout temps. En pareil cas, le créancier devra se contenter de partager avec les autres créanciers le résidu de l'actif de l'entreprise en faillite. S'il le juge à propos, il acceptera un règlement dans l'espoir que l'entreprise, une fois remise sur pieds, demeurera son client.

Les risques de crédit que nous venons d'énumérer valent aussi bien pour le commerce international que pour le commerce national. Cependant, si l'on vend à l'étranger, à ces risques commerciaux habituels, il faut ajouter depuis la période de l'entre-deux-guerres le risque politique ou le danger de l'intervention des gouvernements dans les relations commerciales avec l'étranger.

Dans le but de consolider leur propre position sur les marchés mondiaux, pour sauvegarder leurs réserves de devises ou pour se substituer au secteur privé, les États imposent des réglementations. Des contrôles empêcheront, sans autre avis, la libre entrée des marchandises. De même, le contingentement et la licence d'importation sont monnaie courante de nos jours. Sans plus d'avertissement, les licences d'importation seront supprimées. Dans ces deux cas, les marchandises expédiées ne peuvent plus traverser la frontière pour arriver au client. Le pouvoir public peut décider de réduire les achats des nations à l'étranger, ou d'arrêter les «hémorragies d'or» en bloquant toute sortie de fonds et donc tout paiement à l'étranger. Les crédits consentis aux acheteurs du pays resteront irrécouvrables pour l'entreprise exportatrice aussi longtemps que ne seront pas levées les restrictions. On arrive moins brutalement à bloquer les paiements à l'étranger en imposant la convertibilité en une devise faible. Si le créancier tient quand même à recevoir à l'échéance le paiement de sa facture, il devra accepter une perte possible sur les opérations de change, à la suite, en particulier, d'une dévaluation. L'exportateur, depuis le moment où il obtient le contrat jusqu'à celui où il reçoit paiement de sa marchandise reste exposé à se voir privé du montant de sa

vente, ou, s'il a déjà livré la marchandise, de l'usage de son capital, bloqué sous forme de crédit à l'étranger.

La guerre, les révolutions, les émeutes même, entraînent avec elles toute une kyrielle de déséquilibres, de ruines et de faillites. La désorganisation des rouages réguliers de l'échange, du système de perception, de l'administration de la justice, la destruction des immeubles, la disparition des stocks et parfois la mort des entrepreneurs, autant de conséquences auxquelles on ne pourra remédier que lentement, quand, du moins, on le pourra. Dans le langage de l'assurance-crédit, le risque politique englobe le risque de guerre et d'insurrection dans le pays de l'importateur.

Devant l'importance du risque de crédit, il vaut mieux parfois éviter tout simplement de vendre à crédit. Sans doute, sur le marché international, le vendeur de matières premières et de certains autres produits exige-t-il souvent une lettre de crédit. Parfois, certains produits sont payés à l'avance par les importateurs. Le secteur des produits manufacturés est moins privilégié. Les produits les plus recherchés se vendront au comptant contre traite documentaire (*Documents Against Payment*). Mais l'époque où l'exportateur pouvait vendre les produits industriels au comptant est révolue. L'importateur aime qu'on lui fasse crédit, surtout lorsque la période d'utilisation des produits manufacturés qu'il importe est assez longue. D'ailleurs, dans un secteur où la concurrence est aussi forte que dans celui des produits industriels, l'importateur n'a pas de peine à obtenir des marchandises à crédit. Dans ces conditions, l'exportateur qui insiste pour vendre au comptant, doit renoncer à vendre sur les marchés internationaux.

Puisqu'il faut vendre à crédit et faire face à des risques, il faut s'attendre à ce qu'un certain nombre d'événements imprévus se produisent. Les entrepreneurs ont imaginé de créer une «réserve pour créances douteuses». Le comptable détermine de diverses façons le montant à retenir dans cette réserve. En général, on accepte une moyenne des pertes normales de plusieurs années comme norme de calcul. Jamais l'on introduit dans ce calcul les pertes extraordinaires. Précisément parce qu'elles sont extraordinaires, il serait dangereux de les confondre avec les autres. Conçue ainsi, la réserve devient un frais d'exploitation normal et doit être comprise dans le prix de vente des produits. Si, cependant,

la réserve que l'on impute ainsi au coût d'exploitation devient trop lourde, elle menace de rendre le prix de vente des produits trop élevé par rapport aux prix des concurrents. Il faut limiter la réserve. Dans les périodes de dépression, où les pertes se multiplient, la réserve ne pourra suffire à parer aux pertes. De plus, nous avons précédemment posé un problème sans le résoudre. Quelle mesure peut prendre l'entreprise pour se protéger contre le risque extraordinaire? Pour se protéger contre ces circonstances imprévisibles, l'entrepreneur aura recours à l'assurance-crédit.

L'événement contre lequel on s'assure est alors le non-paiement du crédit. La raison de l'assurance, ou l'intérêt assuré, est le capital transformé en comptes à recevoir. L'assurance-crédit est la garantie par l'assureur des pertes subies par l'assuré, résultant de l'incapacité du débiteur de faire face à ses obligations, lors de l'achat, de l'expédition et de la livraison des marchandises, ou de l'utilisation d'un service. Les indemnités versées aux assurés nous révèlent l'ampleur des pertes évitées grâce à l'assurance. L'Export Credit Insurance Corporation¹, la compagnie de la Couronne qui s'occupe au Canada de l'assurance des crédits à l'exportation, a versé depuis le début de ses opérations en 1945 jusqu'à la fin de 1957, la somme de 9,431,017 dollars en indemnités. Les deux tiers de cette somme ont été recouvrés par la suite, ce qui n'empêche pas que l'Export Credit Insurance Corporation a assumé la charge des capitaux immobilisés à l'étranger, et non l'exportateur. Celui-ci, après quelques mois d'attente, suivant la situation, a pu de nouveau disposer de son capital.

* * *

L'assurance-crédit, sous sa forme moderne, n'a pas plus de 75 ans, mais c'est seulement après la guerre de 1914-18 qu'on met sur pieds des organismes gouvernementaux semblables à celui dont est doté le Canada. Nous ne pouvons entreprendre ici de retracer l'évolution de l'assurance-crédit dans les pays qui ont connu diverses expériences dans ce domaine. Pourtant, nous retiendrons certaines caractéristiques importantes concernant ce secteur relativement nouveau de l'assurance. D'abord, il s'agit d'un secteur de

1. Que nous désignerons par la suite par le sigle E.C.I.C.

l'assurance où depuis les quelques années qui ont suivi la crise de 1929, la concurrence n'existe pratiquement plus. «La haute spécialisation requise pour entrer sur ce marché, en détourne les initiatives nouvelles»¹ de l'entreprise privée. Progressivement, entre les deux guerres mondiales, l'État prend en charge le domaine de l'assurance des crédits à l'exportation. Les risques du commerce extérieur prennent des proportions telles que l'entreprise privée ne peut plus songer à en protéger les exportateurs. La presque totalité du crédit à l'exportation est assurée directement ou indirectement par l'État. Les gouvernements remplissent leur rôle grâce à une variété de formules presque aussi nombreuses qu'il y a de pays intéressés. Il existe donc une grande variété de techniques d'assurance-crédit alors qu'au contraire les autres secteurs de l'assurance standardisent leurs polices. L'absence de concurrence favorise l'isolement des assureurs et l'adoption de formules particulières appropriées aux besoins des assurés.

Une tentative d'analyse de toutes les polices et des politiques qui les ont inspirées dépasserait par son ampleur les cadres de ce travail. Nous nous contenterons d'examiner la police de l'Export Credit Insurance Corporation, organisme gouvernemental canadien. Du point de vue de l'étude, cette police offre déjà l'avantage d'une certaine généralité. Elle reproduit en effet l'esprit et souvent la lettre de la police de l'Export Credit Guarantee Department de Londres, et en même temps des polices de tous les pays qui ont imité les formules britanniques.

* * *

Au Canada, l'institution de l'assurance-crédit a été le fruit d'un développement naturel. Elle est née de l'expansion soudaine du commerce extérieur depuis le début de la guerre de 1939, et du besoin de maintenir la puissance industrielle acquise à ce moment. Le but de l'E.C.I.C. est de placer l'exportateur canadien dans une position comparable à celle de ses concurrents étrangers déjà pourvus de ce service. En principe, il n'existe pas, dans le commerce international, une façon de vendre qui soit meilleure qu'une

1. Karrer, Hans, *Elements of Credit Insurance, an International Survey*, Pitman and Sons Ltd, London, 1957, p. 38.

autre. Faut-il vendre au «comptant à l'avance», par lettre de crédit, par traites à vue ou sur comptes courants? Tout dépend du pays où l'on exporte, de l'acheteur, du type de marchandises, de la concurrence et aussi de la situation financière du vendeur et de la situation économique en général. Certaines façons de vendre réduisent les risques, mais réduisent également le volume de ventes de l'exportateur. La concurrence rend souvent la vente à crédit nécessaire. L'assurance-crédit permet à l'exportateur d'accorder en toute sécurité des termes de crédit convenables et de faire face, ainsi, à la concurrence des exportateurs étrangers.

L'E.C.I.C. assure trois catégories générales de transactions: les biens de consommation, les biens de production, et les travaux de génie, de construction, les services techniques ou autres semblables.

Les produits de consommation courante sont vendus selon divers types de crédits à court terme. Les termes de paiement, selon la coutume particulière à chaque genre de produits, varient entre le paiement contre documents, traite documentaire à vue, par exemple, et le crédit de six mois. Selon les besoins de l'exportateur, c'est-à-dire selon que les marchandises sont de fabrication en série ou sur commande, l'E.C.I.C. émet deux sortes de polices. La *police d'expédition* couvre l'exportateur à partir de la date d'expédition des marchandises. Elle s'adapte aux besoins d'un exportateur dont les ventes n'ont pas besoin de protection avant la date d'expédition. Un exportateur de produits standards, produits qu'on peut vendre n'importe quand et n'importe où, prendrait de préférence ce genre de police. Cette police couvre aussi les produits de consommation expédiés en consigne ou pour être exposés à l'étranger. La *police de contrat*, au contraire, s'applique plutôt au cas d'un fabricant de produits spéciaux, marchandises qui portent le nom de l'acheteur étranger, objets faits sur mesures, etc. . . La *police de contrat* protège l'exportateur à partir de la «réception de la commande, donc au cours de la fabrication des marchandises. Si le client devient insolvable avant l'expédition ou si tout autre risque assuré survient avant l'expédition, l'exportateur a droit à une indemnité.» La seule différence entre ces polices se trouve dans la date d'entrée en vigueur de la pro-

tection. Les taux de prime de la police de contrat sont légèrement plus élevés que ceux de la police d'expédition.

Des polices couvrent les transactions individuelles sur les biens de production. Les paiements sur ces transactions s'échelonnent sur des périodes allant de 6 mois à 3 ans ou davantage, au besoin. Depuis 1957, on émet des polices à couverture individuelle pour assurer les crédits des Canadiens accordés à la suite de l'exécution de contrats de services. Les polices sont les mêmes que dans le cas des biens de production.

L'intérêt assuré, pour les assureurs, est le montant brut de la facture. On obtient ce montant, selon l'article 10 de la police de l'E.C.I.C., en ajoutant au prix de la marchandise les frais de transport, d'assurance et les autres frais payés par l'exportateur au nom de l'importateur. Évidemment, les sommes reçues à l'avance ou garanties par lettre de crédit ne doivent pas apparaître de nouveau sur la facture. La société d'assurance évalue l'intérêt assuré dans la monnaie nationale du pays où elle transige.

La Commission canadienne d'Assurance-Crédit à l'Exportation accepte, en vertu de ses règlements, des paiements en dollars canadiens, américains ou en sterling convertible en dollars canadiens. Les contrats d'assurance de l'E.C.I.C. stipulent qu'advenant la perte, et pour le calcul de la prime, le taux de conversion de la devise étrangère sera le taux du change à midi, le jour de l'expédition de la marchandise.

La rareté des monnaies fortes et les rapides fluctuations des taux du change imposaient d'elles-même le choix de la devise par l'assureur. En effet, advenant la dévaluation de la devise étrangère dans laquelle le vendeur détient une créance, ce dernier serait peu pressé d'en faire la perception. La valeur de l'indemnité aux termes du contrat d'assurance dépasserait celle qu'il peut espérer toucher de l'échange de la devise étrangère qu'il reçoit. Certains exportateurs penseraient trouver avantage à toucher l'indemnité plutôt que le paiement. Supposons que l'E.C.I.C. ait accepté l'assurance des crédits détenus en francs français. À la suite de la dévaluation de janvier 1959, la valeur réelle de toutes les créances détenues en francs par les assurés serait tombée de 17.5 p.c. L'évaluation en dollars pour fin d'indemnité étant fixée par le taux du change

avant la dévaluation, on devine que l'effort de perception de l'exportateur serait pour le moins tempéré. «Une des conditions préalables de l'assurance-transfert veut que les règlements du change et des importations en vigueur dans le pays de l'acheteur (au moment de l'acceptation de la commande ou au moment de l'exportation des marchandises selon que l'exportateur a une police de contrat ou une police d'expédition) autorisent l'acheteur à importer et payer les marchandises commandées.»¹

La compagnie d'assurance exerce un certain *choix des créances* à protéger. Elle ne peut s'engager en aucun cas à assurer un intérêt contracté à l'encontre des lois des pays des deux parties liées par la transaction. Les marchandises expédiées sur de tels contrats ne traversent d'ailleurs même pas la frontière. La perte est certaine pour l'assureur. La clause sert donc plutôt de mise en garde à l'exportateur contre l'acceptation à l'aveuglette de commandes venant de l'étranger. En principe, l'assuré est libre de vendre à crédit à qui il veut. La formule anglaise adoptée au Canada pose des règles très générales pour ce qui a trait au choix du client. Cette formule a l'avantage de réduire considérablement les frais d'assurance et par conséquent la prime. On l'oppose, en effet, à la pratique de certaines compagnies insistant pour accepter individuellement chaque débiteur. Les frais d'enquête nécessaires pour fixer la limite du crédit qu'il sera permis à l'assuré d'accorder à chaque client et les frais nécessaires pour tenir à jour les renseignements sur l'acheteur sont alors considérables. L'article 20 de la police de l'E.C.I.C. fixe seulement une limite de crédit individuel applicable à tous les clients sur le seul jugement de l'assuré lui-même. On accepte que le vendeur, sans demander d'autorisation à l'E.C.I.C., fasse crédit jusqu'à cette limite pourvu qu'il ne dépasse pas le montant de crédit accordé à cet acheteur durant les deux années précédant la signature de la police, ou qu'il obtienne deux rapports sur la solvabilité du client, justifiant le crédit accordé. Les rapports de son agent dans les pays étrangers, les rapports de sa banque, du service extérieur du ministère du commerce ou d'agences commerciales reconnues sont acceptés.

1. Duchesne, Benoît, Conférence inédite, *L'assurance des crédits à l'exportation*.

Dans le cas des ventes pour un montant excédant la limite, l'assuré fait une demande spéciale à l'assureur. Celui-ci fixe, à l'article 22, la responsabilité maximum qu'en aucun moment elle acceptera d'assumer sur cette police. La clause n'existe que pour des raisons comptables et le montant peut, sur demande de l'exportateur, être changé à n'importe quel moment de l'existence de la police.

Toujours, l'Export Credit Insurance Corporation insiste sur la vente directe au client. La loi canadienne considère l'agent comme remplaçant l'entrepreneur lui-même. Cela signifie qu'aux termes de la loi, l'E.C.I.C. ne peut indemniser l'assuré dans le cas où l'agent, après avoir fait la perception d'un crédit, devient insolvable. Il vaut donc mieux expédier directement à l'acheteur et percevoir de lui. On conseille d'adopter une forme de contrat où l'agent est acheteur au même titre que les autres clients étrangers.

Il est normal que l'assureur exige un certain nombre de *renseignements*. Sur la foi des déclarations de l'assuré faites lors de la demande de taux, l'assureur dresse une police adaptée aux circonstances particulières du cas considéré. À deux reprises, elle insiste sur la véracité des déclarations. Dès la demande de taux, l'exportateur est appelé à certifier que les faits dévoilés sont vrais et qu'aucun fait pouvant influencer les conditions de la police n'a été omis ou déformé. Dans la police elle-même, à l'article 1, on menace l'assuré d'annulation de la police dans le cas de fausse déclaration. Du point de vue de l'assureur, les renseignements reçus de l'assuré ont une importance capitale. Le risque varie d'un produit à l'autre, d'un pays à l'autre, suivant les termes de crédit, suivant l'expérience du vendeur. L'assureur doit savoir quel risque il envisage d'assurer.

Le meilleur crédit à assurer résulte de la vente d'un produit jouissant d'une demande inélastique, c'est-à-dire d'un produit de première nécessité. Le secteur du bois de construction offre, par exemple, à l'assureur de meilleurs crédits que le marché des articles de sports et d'amusements. D'autre part, de pays à pays, l'importance du risque politique varie. La Grande-Bretagne jouit d'une solidité politique de première valeur par rapport à celle de certains

pays de l'Amérique du Sud, par exemple. La moralité des gens du pays, la mentalité des commerçants et leurs habitudes, les politiques économiques des gouvernements, la dépendance du pays à l'égard d'un seul produit, et bien d'autres facteurs font qu'un pays donné est plus ou moins indiqué comme risque assurable. L'analyse de l'expérience du vendeur trahit son habileté dans l'administration de ses crédits. Ce renseignement est d'une grande importance par rapport à la sécurité de l'intérêt assuré. L'habitude de certains commerçants de faire crédit à tort et à travers, ou leur incapacité d'apprécier les rapports de crédit, augmente parfois dangereusement la proportion des mauvaises créances dans leur chiffre d'affaires. L'assureur impose des conditions plus rigoureuses à de tels vendeurs. Il garde un meilleur contrôle de leurs crédits en leur accordant des marges de crédit plus basses et des termes de crédit à plus courte échéance.

Aussi longtemps que la police est valide, l'exportateur s'engage, par l'article 2 de la police, à porter à la connaissance de l'assureur tout fait de portée favorable ou défavorable sur la sécurité de l'intérêt assuré. L'article 13 précise que l'assuré doit avertir l'assureur de l'arrivée de tout événement pouvant occasionner une perte. En possession de tels renseignements, l'assureur s'il ne peut rien contre les événements, peut quand même avertir ses assurés du danger d'accorder de nouveaux crédits à tel ou tel acheteur d'un certain pays ou d'une telle région. Au besoin, l'E.C.I.C. retire complètement son acceptation d'assurer tout nouveau crédit consenti. Selon l'importance nouvelle du risque, l'article 11 autorise l'assureur à relever ses taux à n'importe quel moment, si cette solution semble préférable à la précédente. Quelle que soit la mesure que l'assureur choisisse de prendre, il s'évite de payer des dizaines de milliers de dollars en indemnités irrécouvrables, grâce aux renseignements reçus de ses assurés.

La police d'assurance ne dispense pas l'assuré de prendre les précautions nécessaires et de retenir les garanties habituelles dans le commerce. Parce qu'il est assuré, un vendeur ne décide pas d'accorder 90 jours de crédit alors que la condition habituelle de vente sur le marché est la traite documentaire. La politique de l'E.C.I.C. lui interdit d'encourager toute dérogation aux coutumes du commerce. La plupart du temps, ces coutumes reflètent une

certaine sagesse. On ne vend pas plus de papier journal à 90 jours qu'on ne vend un appareil de télévision de 300 dollars à 1 dollar par mois. Il est assez rare qu'un client se donne la peine de demander une prolongation de crédit, surtout s'il est en position difficile. Le fait d'une telle requête semble, au moins, démontrer l'intention du débiteur de payer sa dette plus tard. Que la prolongation soit ou non demandée, l'assuré ne peut accorder plus de 90 jours de sursis. L'E.C.I.C. n'exige pas, dans de tels cas, que l'assuré rafraîchisse ses renseignements sur la situation financière du client. Elle encourage l'exportateur à le faire, pour décider en connaissance de cause si les motifs du retard de l'acheteur sont raisonnables. Le temps redresse parfois une situation financière. Souvent aussi le contraire se produit. Plusieurs assureurs considèrent le défaut prolongé d'un débiteur à payer sa dette, comme le signe de difficultés financières.

Les rapports de crédit inspirent parfois des doutes sur la solidité financière d'un acheteur dont on a reçu une commande. Il vaut donc mieux, dans un tel cas, s'adresser à l'assureur. Celui-ci proposera alors diverses solutions à son client: tenter d'obtenir une lettre de crédit ou un paiement à l'avance pour une partie de la commande; répartir la livraison de la marchandise en lots, expédiés contre réception du paiement du lot précédent; accepter une commande réduite; refuser complètement le crédit; demander qu'une banque ou une compagnie bien cotée garantisse la créance. L'assureur offre parfois d'assurer une partie notable de la transaction, c'est-à-dire de couvrir une partie réduite de la perte. Il est rare de refuser catégoriquement la commande d'un client dont la situation financière est douteuse. L'E.C.I.C. n'accepte généralement pas d'assurer les expéditions résultant d'accords conclus avant la signature du contrat d'assurance. Le danger d'avoir à payer des indemnités à cause de la perte d'un crédit accordé au hasard est trop grand.

L'assuré ne peut, sans recours, céder à un tiers ses droits dans une créance ou dans une partie de celle-ci, aussi longtemps qu'il n'en a pas reçu l'autorisation de l'E.C.I.C. L'assureur veille ainsi à maintenir l'intérêt de l'exportateur à la perception de sa créance. Si ce dernier ne retire aucun profit de ses efforts de perception, on peut compter qu'il les réduira au minimum.

Alors même que l'exportateur a pris toutes les précautions nécessaires, l'arrivée d'une foule d'événements menace encore la sécurité des crédits accordés. L'assureur base son intervention sur l'incertitude plus ou moins grande de la réalisation de ces événements. Aussitôt que le danger de la perte se précise, le risque cesse d'être assurable.

«Plus la menace à l'intérêt assuré devient ordinaire, moins il est économique et pour l'assureur et pour l'assuré de l'inclure dans la police.»¹

La différence primordiale entre assureurs commerciaux et gouvernementaux se situe à ce niveau des risques couverts. Aucune société commerciale n'assure les crédits contre les dangers des événements de nature politique ou catastrophique. Seul l'État peut se permettre de porter le lourd poids des pertes subies à la suite de la réalisation de tels événements touchant à la fois tous les crédits détenus dans une région ou dans un pays. Les sociétés gouvernementales n'assurent parfois que contre ces seuls risques, laissant l'entreprise privée couvrir les risques habituels. La plupart d'entre elles offrent cependant aux exportateurs les avantages d'une couverture complète et leur accorde la liberté d'assurer ou non leurs crédits contre les dangers ordinaires. La police de l'E.C.I.C. couvre à la fois les *risques ordinaires* et les *risques politiques*.

L'insolvabilité du débiteur est l'un des plus vieux, des plus habituels, et peut-être des plus coûteux risques du crédit. L'article 25 de la police précise dans quels cas on accepte de considérer le débiteur comme insolvable: lorsque le débiteur est déclaré en faillite ou bien lorsqu'un syndic est nommé pour administrer les biens du débiteur. C'est le cas le plus fréquent de la faillite. L'E.-C.I.C. l'accepte à la condition que tous les biens du débiteur soient inclus dans la faillite. Elle admet également l'insolvabilité si les créanciers, à la suite d'une faillite partielle, n'ont pas touché le montant entier de leur créance.

Le débiteur peut faire session de ses biens et proposer une réduction de dette ou un autre arrangement valide liant tous ses créanciers. Si, selon la loi du pays, ou selon une coutume bien établie, le débiteur étranger prend les mesures nécessaires pour faire liquider et distribuer son actif à ses créanciers, il y a faillite. L'article

1. Karrer, Hans, *op. cit.*, p. 78.

18 de la police de l'Export Credit Insurance Corporation défend à l'assuré d'accepter un engagement avec son client sans en avoir préalablement obtenu la permission écrite de la Société. Celle-ci admet comme valide un arrangement accepté par tous les créanciers ou un arrangement ratifié par la cour après examen des actifs et passifs du débiteur. Une compagnie est mise en liquidation sur un ordre de la cour, ou encore, toujours dans le cas d'une compagnie, après qu'une résolution de valeur légale a été votée, mettant la compagnie en liquidation volontaire. Pour être acceptable comme preuve d'insolvabilité, cette résolution ne doit pas avoir été votée pour permettre le refinancement de la compagnie ou sa fusion avec une autre compagnie.

Les ouragans, les incendies, les inondations, l'anéantissement de l'actif des débiteurs sont autant d'exemples où l'E.C.I.C. admet sans autre formalité l'insolvabilité du débiteur.

Il existe cependant une distinction que l'assureur retient entre le défaut de payer et le simple retard. Les retards sont trop nombreux pour qu'aucun assureur songe à protéger ses assurés contre eux. Au contraire, le défaut d'un débiteur de payer avant plusieurs mois, amène l'assureur à considérer que la position financière de celui-ci se détériore et que son long délai cache une faillite imminente. Aussi longtemps qu'on peut croire à un relèvement, sur la base des rapports de son agent, de sa banque, ou du commissaire du commerce, il vaut mieux ne pas précipiter les choses et éviter de pousser le client à la faillite. L'exportateur y perdrait son client et la réalisation de l'actif du failli n'éviterait sans doute pas à l'assureur de payer une indemnité, sans espoir d'en recouvrer quoi que ce soit. Quand, après douze mois, la créance reste encore en souffrance, le danger de la perte prend de telles proportions que l'assureur aurait mauvaise grâce de refuser l'indemnité.

« La Société ne couvre pas les pertes dues à la répudiation des marchandises par l'acheteur ni les disputes commerciales.¹ On verrait mal, en effet, qu'un organisme du gouvernement agisse comme arbitre entre l'exportateur et l'acheteur étranger en cas de dispute au sujet de la qualité ou de la quantité

1. Pour faciliter le règlement de tout différend entre exportateurs et clients à l'étranger, la Chambre de Commerce Internationale a dressé un Règlement de Conciliation et d'Arbitrage. Elle nomme, conformément à ce Règlement, des arbitres experts sur le point en litige ou familiers avec le commerce de la marchandise. À moins qu'il y ait malhonnêteté évidente de la part du client, il faut éviter d'avoir recours à la justice. On conseille d'insérer au contrat une clause liant les parties à la décision des arbitres de la Chambre de Commerce internationale.

L'ASSURANCE-CRÉDIT À L'EXPORTATION

de marchandises. S'il y a dispute donc, elle doit être réglée par les parties avant que la Société ne soit appelée à décider d'une demande d'indemnité.»

«Dans un cas de répudiation, par exemple, si l'exportateur obtient contre l'acheteur un jugement exécutoire dans le pays étranger et qu'il devient impossible d'exécuter en fait ce jugement, dans un tel cas, la Société devrait payer une indemnité à l'exportateur.»¹

D'autre part, les difficultés de transfert et de conversion créées par des lois, ou des décrets ayant force de lois, hors du contrôle de l'exportateur ou de l'acheteur, empêchent, restreignent, ou contrôlent le paiement à l'exportateur canadien. L'exportateur peut se prévaloir de l'avantage de l'assurance-transfert pourvu que:

«les règlements du change et des importations en vigueur dans le pays de l'acheteur (au moment de l'acceptation des marchandises selon que l'exportateur a une police de contrat ou une police d'expédition) autorisent l'acheteur à importer et payer les marchandises commandées.»²

Si, avant l'échéance, le pays de l'acheteur adopte une loi, un arrêté, un décret ou un règlement qui empêche le transfert des fonds nécessaires, l'E.C.I.C. paie l'indemnité à l'exportateur. La négligence de l'importateur ou de l'exportateur à remplir certaines formalités requises par les règlements du pays importateur n'engage pas la responsabilité de l'assureur. À la suite du retard de l'une des parties (surtout de l'importateur) à présenter une demande ou un rapport, les administrateurs pourraient refuser les devises déjà promises. La politique de l'E.C.I.C. à cet égard oblige l'assuré à exercer une vigilance active.

La guerre entre le pays de l'acheteur et le Canada, la guerre civile, les rebellions, les révolutions, les insurrections, les émeutes ou d'autres troubles dans le pays de l'acheteur sont autant de risques éventuels. La déclaration de la guerre interrompt bien entendu tout mouvement monétaire et commercial entre les pays belligérants. La compagnie indemnise ses assurés six mois après l'échéance, pour les crédits dont un conflit entre le Canada et le pays de l'acheteur empêche la perception. Les pays engagés dans une guerre adoptent des mesures radicales pour orienter au mieux l'emploi de leurs ressources monétaires en or ou en devises étrangères. Il devient alors impossible à l'importateur de payer (faute de se procurer les devises) toute dette contractée à l'extérieur.

1. Duchesne, Benoit, *op. cit.*

2. Duchesne, Benoit, *op. cit.*

Lorsque pour de telles raisons, les comptes de l'exportateur canadien assuré restent impayés pendant six mois, l'E.C.I.C. verse l'indemnité.

Les guerres, les révolutions, les mouvements populaires entraînent avec eux tout un cortège de destructions et de morts. La désorganisation de l'économie réduit à rien ce que la bataille a épargné. Le mécanisme de perception ou de transfert cesse de fonctionner normalement. L'application de la loi est suspendue car les tribunaux ne siègent que pour certaines causes, de sorte qu'une réclamation parfaitement juste et légale, même contre un débiteur parfaitement solvable, ne peut être entendue. L'aggravation de la situation économique d'un pays peut amener un revirement dans l'attitude des autorités politiques, l'annulation du permis d'importation de l'acheteur étranger, ou l'imposition de restrictions sur des marchandises qui, auparavant, n'étaient pas soumises à un contrôle. Dans les cas mentionnés, comme dans plusieurs autres où la marchandise déjà expédiée à l'étranger ne peut être remise en possession de l'acheteur original (insolvabilité découverte, marchandise vendue mais non réclamée, marchandise reprise légalement au client), l'article 15 (II) promet une indemnité en accord avec les dépenses encourues si les produits sont retournés à leur pays d'origine, et en accord avec la perte sur la valeur brute de la facture si les produits sont revendus à l'étranger.

Indirectement, c'est-à-dire en refusant d'assurer des crédits évalués en devises autres que les devises les plus fortes, nous avons vu que l'E.C.I.C. refuse d'assurer l'exportateur contre les fluctuations du taux du change et les dévaluations. L'importateur étranger devant payer sa dette en dollars, porte tout le risque du change. S'il était réduit à la faillite, l'E.C.I.C. indemniserait l'exportateur canadien.

* * *

Le succès d'une compagnie d'assurance est lié au fait qu'elle parvient à offrir une protection maximum à des tarifs minimums. Tout le problème consiste dans la découverte de la formule permettant de concilier favorablement ces deux extrêmes. Cette formule n'est pas unique. Les méthodes diverses des assureurs-crédit en font foi. La mentalité des clients, l'état d'esprit des

promoteurs, les institutions du pays et beaucoup d'autres facteurs influent sur l'adoption d'une formule idéale.

Pour offrir à ses clients une protection efficace, la compagnie d'assurance doit étendre sa protection à un *nombre maximum de risques*. Plus elle protège d'intérêts, mieux les pertes seront réparties et moins la prime aura une allure prohibitive. En assurance-crédit, des expériences malheureuses ont démontré que le libre choix, par les vendeurs, des crédits à confier à l'assurance devenait extrêmement coûteux pour l'assureur et le forçait à exiger des primes prohibitives de clients éventuels. Une compagnie d'assurance-vie arriverait au même résultat en choisissant de n'assurer que les personnes malades. Les assureurs ont, depuis, adopté une attitude moins philanthropique. Aux termes de la police de l'E.C.I.C., l'exportateur assure tout le roulement de ses crédits à l'étranger. Seules les expéditions payées au comptant, à l'avance, ou par lettre de crédit, de même que les expéditions vers les États-Unis sont exclues. L'E.C.I.C. n'entre pas en concurrence avec l'entreprise privée. C'est pourquoi, règle générale, on n'assure pas les crédits dans tous les pays où l'American Credit Indemnity Co. offre ses services à l'exportateur canadien. De toutes façons, en dépit de telles exceptions, l'assureur est maintenant en mesure d'obtenir une meilleure répartition de ses risques, les meilleurs comptes annulant l'effet des mauvais. Si l'assuré exporte au Brésil, par exemple, il lui faut assurer toutes ses expéditions au Brésil, à l'exception de celles qui sont faites contre paiements au comptant ou lettres de crédit. De même, si l'exportateur désire assurer ses ventes au Brésil, il devra également assurer toutes ses expéditions vers les autres pays. À propos des expéditions assurées, la police est explicite. Elle protège les crédits résultant des expéditions faites à la suite de contrats signés après une date fixe. Les envois résultant de contrats signés plus tôt, ne sont pas assurés par la compagnie.

Il serait pour le moins irrégulier que l'assureur consente à assurer des crédits résultant d'expéditions à des entreprises où l'exportateur a des intérêts. Le risque de la perte est trop réduit pour donner lieu à des assurances. Probablement que le droit d'assurance de tels crédits inciterait l'assuré à la fraude. L'assureur dégage sa responsabilité dans le cas où l'assuré expédie des mar-

chandises à un client qu'il sait être en difficultés financières. Elle refuse encore l'indemnité si l'exportateur accepte de calculer sa facture en une monnaie autre que celles qui sont autorisées par l'assureur, et enfin si l'exportateur accorde des termes de crédit plus longs que ne le permet son contrat d'assurance pour le pays de l'acheteur. Lorsqu'un acheteur étranger ou un pays étranger cessent d'être solvables, l'E.C.I.C. se réserve le droit de donner avis à ses assurés qu'elle ne protégera aucun nouveau crédit consenti à ces acheteurs. On n'imagine pas une police d'assurance-crédit sans une telle clause.

Les principes de la *coassurance* sont à la base de toutes les polices d'assurance-crédit. Le risque que court l'assureur est plus grand que le risque normal de l'assuré. Il faut, en effet, ajouter aux risques propres aux crédits accordés même avec soin, le danger que l'assuré néglige de prendre les précautions nécessaires avant de faire crédit. La certitude de recevoir paiement quoi qu'il arrive, entraîne fatalement le vendeur à accorder des crédits normalement inacceptables. On n'a pas trouvé jusqu'à maintenant de moyens plus efficaces d'éveiller l'intérêt de l'assuré à l'égard du choix de ses crédits, que la coassurance. Pour parvenir au même résultat, il faudrait poser des conditions si rigides que l'assurance-crédit perdrait de son attrait. On peut résumer ainsi les effets de la coassurance :

- 1) Les sommes définitivement perdues par l'assureur sont réduites, parce que l'assuré prend soin de n'accorder du crédit qu'à ceux dont il s'attend de recevoir paiement;
- 2) Les risques déraisonnables sont réduits sinon éliminés;
- 3) L'assurance remplace le capital perdu, mais laisse le risque du profit à l'assuré lui-même.

Si l'E.C.I.C. indemnise l'assuré jusqu'à un maximum de 85 p.c. des pertes subies en raison de facteurs particuliers relatifs à certains risques, elle a proposé des contrats de base où sa participation au risque était réduite à 70 ou même 60 p.c. du montant des pertes. Si, après le paiement de l'indemnité, on recouvre une partie de la créance ou la créance entière, le montant recouvré est réparti suivant les pourcentages de la clause de coassurance.

Quant à la *prime* que l'assuré devra verser, elle variera selon les pays où l'on exporte, la nature des marchandises expédiées et surtout selon les périodes de crédit. Dans une certaine mesure, la prime variera suivant le volume annuel des expéditions de l'assuré, la répartition des risques présentés (nombre d'acheteurs, nombre de pays) et les problèmes ou les difficultés propres à l'entrepreneur. Un assez grand nombre des renseignements utilisés pour fixer les taux sont tirés de la formule de demande de taux. Avant d'avoir en main tous les renseignements voulus, l'assureur ne présente aucun taux.

L'examen des rapports financiers de l'E.C.I.C. montre que le taux moyen des primes perçues est voisin de 1 p.c.¹ Dès le début de ses relations avec l'E.C.I.C., l'exportateur s'engage à ne rien révéler de sa police, ni même à laisser savoir qu'il est assuré contre les pertes de crédit.

La Société accorde aux pays importateurs une importance majeure lors de la fixation du taux. Un très grand nombre de facteurs entrent en ligne de compte. La stabilité ministérielle favorise l'application de mesures constantes de politique économique. L'instabilité expose au contraire à de brusques changements d'attitude dans les rapports commerciaux du pays avec l'étranger. L'instabilité va presque de pair avec les difficultés financières. Si l'instabilité se complique du fait de la possibilité de coups d'État ou de révolutions, le danger de la désorganisation économique se précise encore davantage. Certains pays souffrent d'une rareté chronique de devises. Une légère accentuation de ces difficultés provoque l'établissement immédiat de contrôles sur les importations et l'usage de devises étrangères. D'autres facteurs d'incertitude peuvent rendre aléatoire le recouvrement de certaines créances. Ce sont les traditions de moralité commerciale, ou la dépendance d'un pays à l'exportation d'un produit unique.

* * *

L'article 2 de la police de l'E.C.I.C. impose à l'assuré de porter à sa connaissance tout fait qui pourrait augmenter le danger de

1. Export Credit Insurance Corporation, *Annual Report and Financial Statements*, 31 décembre 1957.

perte parmi les risques assurés. Le premier de ces faits sera sans doute le non-paiement de la facture à l'échéance. Dans aucun cas, l'assureur n'exige que le créancier fasse une nouvelle enquête sur la solvabilité du client. Elle le lui conseille néanmoins. L'assuré peut tolérer un retard de paiement du client; il peut également agir immédiatement. L'assureur ne craint pas que les exportateurs prennent des décisions trop rapides au sujet des procédures à prendre. La plupart des vendeurs ne tiennent pas plus à mettre leur client en faillite qu'ils ne veulent lui accorder des crédits trop prolongés. La police de l'E.C.I.C. donne toute liberté aux exportateurs de consentir 90 jours de sursis à leurs clients. Une fois cette période écoulée, l'assuré devra agir selon les directives commandées par l'assureur. Avant l'expiration des 90 jours, l'assuré fait parfois des démarches pour percevoir sa créance. Si le débiteur ignore toutes les demandes de règlement, l'assureur a avantage à en être averti. Il peut alors prendre certaines mesures pour se protéger lui-même et protéger ses assurés (par exemple, refuser d'assurer de nouveaux crédits consentis à ce débiteur), et insister pour que les assurés prennent des mesures pour percevoir leurs comptes. Aussi longtemps que la créance n'est pas recouvrée ou définitivement perdue, même après le paiement de l'indemnité par l'assureur, il revient à l'exportateur de prendre les moyens nécessaires pour la percevoir. L'E.C.I.C. décide souvent elle-même des mesures à prendre et l'exportateur doit se conformer à ces décisions. Il entreprend au besoin des poursuites judiciaires en son propre nom pour faire valoir ses droits. L'assureur se réserve également le privilège de demander à l'exportateur de lui transférer ses droits dans le contrat de vente conclu avec l'acheteur étranger pour faire lui-même la perception de la créance.

L'E.C.I.C. ne connaît rien du détail des transactions ni des clients de l'assuré avant que celui-ci fasse une demande d'indemnité.¹ La proposition d'assurance (formule de demande de taux) renseigne sur les pays où l'exportateur entend expédier, et sur le volume approximatif des affaires qu'il espère traiter dans chaque pays. Le rapport mensuel donne le montant global des expéditions

1. Tous les renseignements concernant la preuve de la perte sont tirés de: Karrer, Hans, *op. cit.*, pp. 100 à 106 et Hunt, R.-G., *Export Credit Insurance*, Conférence donnée au Sir Georges Williams College, le 2 décembre 1957.

du mois par pays et rien de plus. Au moment où l'exportateur subit une perte, il lui faut donner à l'assureur tous les détails sur ses transactions et prouver qu'il a respecté les clauses de la police. Pour résumer la description de la preuve exigée de l'assuré, Hunt dit: «Généralement, la Société couvre les pertes dues à des événements qui ne dépendent pas de l'exportateur ni de l'acheteur. En conséquence, la preuve doit être faite, au moment des réclamations, que l'acheteur a fait tout ce qu'il pouvait afin que son fournisseur soit payé et que de son côté, l'exportateur n'a négligé aucun moyen pour percevoir sa créance.»¹ L'assureur demandera une preuve plus ou moins complète concernant l'événement qui a causé la perte. Le premier point à déterminer est donc qu'un événement, contre l'arrivée duquel on est assuré, s'est effectivement produit. Les mesures restrictives délibérément adoptées par les gouvernements, les guerres et les révolutions, enfin les catastrophes majeures résultant de phénomènes naturels sont de notoriété publique. Cependant, il incombera à l'assuré d'établir la preuve de la faillite. L'E.C.I.C. accepte à cette fin l'utilisation de tout renseignement provenant de source digne de foi et confirmant le fait sans laisser de doute, tels une lettre d'une banque, une lettre du commissaire du commerce, ou un avis publié dans *La Gazette Officielle*. La partie la plus difficile de la tâche de l'assuré est la preuve de l'existence réelle de l'intérêt assuré et de son montant.

Rappelons d'abord qu'il est inutile de présenter une demande d'indemnité pour la perte d'un compte dont le débiteur lui-même ou l'administrateur de sa faillite discutent le bien fondé. L'assureur refuse de considérer une demande d'indemnité de l'assuré dans ce cas. Lorsqu'une demande d'indemnité est mise à l'étude, il exigera, en général, la production des documents suivants: une copie de la commande ou du contrat et une copie de la confirmation et de la facture. Ces documents prouvent l'existence du contrat de vente dont on assure précisément le paiement. Il demande aussi une copie des documents d'expédition (connaissements) et l'état de compte de l'acheteur. L'E.C.I.C. exige que cet état de compte remonte à deux ans, à compter de la date où a été conclue la transaction faisant l'objet de la demande d'indemnité; elle exigera, s'il y a lieu, tous les originaux des rapports de crédit

1. Hunt, R.-G., *op. cit.*, p. 8.

obtenus au sujet de l'acheteur. Ces documents servent à déterminer si l'assuré a respecté les clauses de la police ou si les crédits ont été accordés sur une base de sécurité suffisante. Au besoin, les copies de la correspondance échangée au sujet de la transaction seront encore demandées. Ces documents mettent l'assureur au courant de l'évolution du cas. Enfin, l'assuré doit prouver qu'il y a relation entre la réalisation de l'événement contre lequel il est assuré et la perte de son intérêt. Dans les cas d'insolvabilité, le paiement de l'indemnité se fait immédiatement. L'E.C.I.C. a une certaine avance sur les sociétés étrangères correspondantes à cet égard.

Nous avons vu à l'occasion de l'étude des risques que, dans le cas de faillite du débiteur, l'E.C.I.C. verse l'indemnité douze mois après l'échéance de la créance. Dans les cas de difficulté de transfert ou de conversion, la période d'attente est réduite à six mois après l'échéance. Enfin, dans tous les autres cas, l'E.C.I.C. paie l'indemnité six mois après l'arrivée de l'événement qui a causé la perte.

* * *

En tant que société d'assurance, l'E.C.I.C. protège l'exportateur contre les risques imprévisibles propres au crédit à l'exportation. Ce rôle correspond à celui des entreprises étrangères semblables. L'ampleur des risques, et surtout du risque politique contre lesquels la compagnie assure, attire cependant notre attention. Depuis la guerre, les mesures économiques prises par une foule de pays en face de difficultés économiques et de crises de trésorerie, ont causé des millions de dollars de pertes aux exportateurs. L'évaluation des pertes causées par la fermeture des frontières est impossible. Il est néanmoins possible d'établir un bilan approximatif pour ce qui est des difficultés éprouvées par les exportateurs canadiens à cause des restrictions sur les changes étrangers.

Au 31 décembre 1957, 8,801,966 dollars avaient été versés en indemnités aux assurés touchés par les mesures restrictives sur les changes, imposées par les gouvernements des pays importateurs. L'assurance-crédit a donc assuré la libération de la moitié des

1. Karrer, Hans, *op. cit.*, p. 103.

17.5 millions de dollars de capital industriel canadien immobilisé à l'étranger pour des périodes indéfinies. Bien plus, les exportateurs assurés ont pu poursuivre leurs activités dans les pays affectés par des crises temporaires. L'incertitude de l'évolution des événements au Moyen-Orient, par exemple, n'a pas amené les assurés à suspendre leurs opérations commerciales avec cette partie du monde. Il n'est pas exagéré de croire que l'E.C.I.C. leur confirmant le maintien de sa garantie, permet en même temps aux exportateurs de conserver leur marché. Un tel appui semble particulièrement avantageux. Un exportateur canadien détenant en Colombie des crédits de 450,000 dollars, mais n'ayant pas cru bon d'assurer ses crédits, s'est trouvé si durement touché par les mesures monétaires du gouvernement colombien, qu'il n'a pu réintégrer le marché une fois l'interdiction levée. Les exportateurs assurés ont pu, dans ce cas, maintenir leurs ventes même sans pouvoir toucher le paiement de l'importateur colombien, l'E.C.I.C. leur versant 85 p.c. du montant de leur facture. Les banques canadiennes ont vite reconnu les avantages de l'assurance-crédit à l'exportation.

Cette formule de protection est devenue importante pour certains exportateurs dont le commerce dépend largement de la finance bancaire. Dans la majorité des cas, elle facilite l'escompte des traites. Devant la montée des ventes à l'étranger de biens de production de fabrication canadienne, et la concurrence des autres pays fournisseurs, le besoin de crédit bancaire à moyen terme s'accroît. Le conservatisme, et peut-être la saine prudence des banques ne leur permet pas d'accorder des crédits de plus de deux ans. Si, cependant, on a pris la précaution d'assurer ses crédits, les banques accepteront de financer des ventes faites à crédit pour une période de six ans. L'E.C.I.C. permet de transférer aux banques le bénéfice de la police pour des comptes individuels ou pour tout le roulement du crédit de l'assuré. Certains assureurs vont plus loin. Ils donnent aux banques une garantie sans condition, c'est-à-dire qu'ils garantissent à la banque le paiement entier de la créance à une date fixe. Seules les sociétés britanniques et scandinaves ont été jusqu'ici aussi loin. Bien entendu, les assurés à qui on accorde cette faveur sont choisis avec soin.

Une grande compagnie dont le chiffre de ventes à l'étranger dépasse un million de dollars, affirme que sans l'appui de l'assurance-crédit, elle atteindrait probablement moins de la moitié de ce chiffre d'affaires. L'assurance-crédit favorise sûrement la multiplication du volume des ventes. L'accessibilité nouvelle au crédit bancaire et la diminution du poids du crédit sur l'entreprise suffisent à étayer cette affirmation.

Les Canadiens sont des nouveaux venus sur les marchés internationaux, du moins en ce qui concerne les produits industriels. Souvent ils n'ont que peu d'expérience dans ce domaine et hésitent à faire crédit. Plusieurs sont de nouveaux arrivés sur le marché et prennent une position conservatrice.

L'E.C.I.C. exploite l'expérience de l'Export Credit Guarantee Department de Londres. Par les exigences mêmes de ses contrats, elle encourage tous ses assurés à une prudence mesurée. Elle a, en même temps, créé un climat de confiance qui permet aux exportateurs de se présenter sur les marchés avec plus de sécurité. Elle groupe deux classes de clients. La première, la compagnie moyenne, n'a ordinairement pas d'employés connaissant quoi que ce soit des techniques du commerce international. Le représentant de l'Export Credit Insurance Corporation mettra ces compagnies en relation avec le Ministère et les autres organismes intéressés aux problèmes de l'exportateur. Il les conseillera quant aux renseignements à recueillir et à tous les autres problèmes techniques se rapportant au commerce international. L'E.C.I.C. aide considérablement ces compagnies en imposant des limites de crédit et en exerçant un contrôle sur les ventes importantes.

Quant à la seconde classe, elle est composée des grandes entreprises qui font fréquemment appel aux représentants de la compagnie. On discute alors de problèmes techniques comme l'établissement de la comptabilité ou le contrôle des comptes des clients étrangers. Certaines conséquences favorables provoquées par l'institution de l'E.C.I.C. méritent d'être mentionnées. On sait que la compagnie n'assure que les crédits des exportateurs canadiens fabriquant leur marchandise au Canada. La filiale canadienne d'une entreprise américaine peut donc assurer ses crédits d'exportation. On note que plusieurs entreprises américaines laissent à leurs filiales canadiennes la fabrication de certaines marchandises

dans le but de se prévaloir indirectement des avantages de l'assurance-crédit.

* * *

Au point de vue administratif, l'Export Credit Insurance Corporation est une compagnie de la Couronne, instituée par le gouvernement canadien en 1944. Elle est placée sous l'autorité du ministère du Commerce, et s'administre elle-même selon des normes commerciales, tout en ne poursuivant pas un but lucratif. Un conseil consultatif, composé de représentants des industries primaires, des banques et de l'industrie manufacturière assiste la direction de la compagnie.

La capitalisation d'une entreprise d'assurance-crédit est soumise à trois facteurs principaux: l'engagement maximum; la réserve accumulée et les indemnités à payer; l'engagement par rapport à un pays ou à une région du globe. L'E.C.I.C. a commencé ses activités avec un capital payé de cinq millions de dollars. Malgré l'importance de cette mise de fonds, la compagnie et le gouvernement reconnurent vite l'insuffisance de cette somme par rapport aux engagements de la compagnie. En effet, l'article 14 de la charte votée en 1944 (Export Credit Insurance Act) par le parlement canadien exige que l'engagement maximum de la compagnie dans les contrats en vigueur à un moment donné, ne dépasse pas plus de dix fois la somme du capital émis et payé, et du surplus.

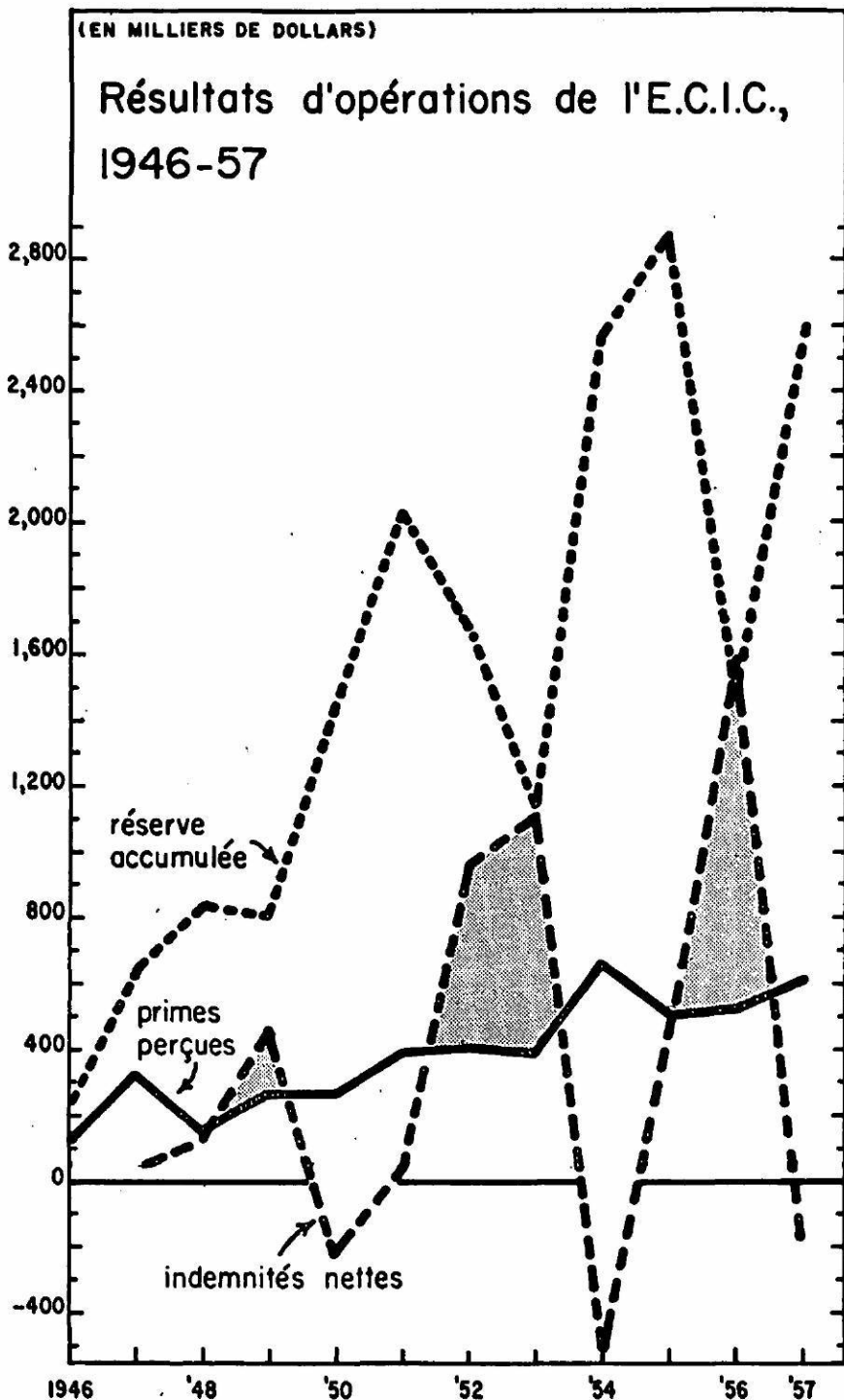
Or, déjà en décembre 1947, après deux ans et demi d'activité, l'engagement de la compagnie atteignait 27 millions de dollars. Dans le rapport financier de la compagnie, M.-W. Mackenzie, alors président du conseil d'administration de l'Export Credit Insurance Corporation, prévoyait la croissance du volume de crédits assurés: «On ne peut, disait-il, prendre 1947 comme barème de jugement de l'activité de l'E.C.I.C.» En effet, les prêts de l'État canadien finançaient alors une importante partie des ventes du Canada, et les acheteurs étaient des gouvernements étrangers. De plus, les crédits assurés dans certains pays devenaient très importants par rapport à la capitalisation de la compagnie. Par exemple, plus de 3 millions de dollars de crédits étaient assurés en Turquie. Advenant les difficultés de transfert dans un pays où

l'on garantit un tel volume de crédit, les opérations de l'E.C.I.C. auraient subi, au moins temporairement, un rude contre-coup. Pour ces raisons, la compagnie émit en juin 1947 le solde des actions représentant le capital-action autorisé lors de sa formation. Sous la pression des événements, le gouvernement changea encore une fois en 1954 la capitalisation de l'E.C.I.C. Le Parlement autorisa et souscrivit 100,000 actions supplémentaires. S'il se présente des difficultés ou des situations où la compagnie a besoin de liquidités considérables, le ministre des Finances est autorisé à acheter les actions de l'E.C.I.C. Cette augmentation de capitalisation était nécessaire pour diverses raisons. En 1952 et en 1953, en effet, le montant des indemnités payées dépassait largement le total des primes perçues et entamait gravement la réserve. Celle-ci était tombée de 917,000 dollars. En 1952 également, la montée du volume des crédits assurés dans un même pays s'accrut, notamment dans les pays d'Amérique du Sud. En 1954, on assurait, par exemple, un montant total de 5.5 millions de dollars de crédit au Brésil. En 1956, le montant des indemnités payées réduisit de 50 p.c. la réserve accumulée. On a assuré des crédits considérables dans certains pays: au Royaume-Uni, 10,186,836 dollars; en Argentine, 7,165,712 dollars; au Brésil, 5,448,728 dollars; au Venezuela, 2,739,464 dollars; au Mexique, 2,322,634 dollars; et en 1957, au Japon, 5,694,166 dollars. La nouvelle capitalisation a permis à la compagnie de faire face à de tels engagements.

L'Export Credit Insurance Corporation ne se propose pas un but lucratif, mais on ne s'attendait pas cependant à une application aussi étroite de ce principe. L'examen du graphique et du tableau qui suivent, révèle que la prime semble avoir été fixée avec tant de perfection que la courbe des primes perçues coupe à la manière d'une droite de régression, la courbe des indemnités nettes¹ payées.

Jusqu'ici, l'exportateur n'a participé en aucune façon à l'accumulation de la réserve. Seuls les revenus d'intérêt sur le capital investi par la compagnie ont servi à la création de cette réserve. La croissance de la réserve semble cependant être proportionnelle à

1. Dans cette étude, nous appelons «indemnité nette» le montant d'indemnité payé durant l'année, diminué du montant total des recouvrements. Dans le tableau que nous annexons à la page 232, les valeurs négatives indiquent l'excès de recouvrements sur les indemnités payées.



L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Opérations de l'Export Credit Insurance Corporation, 1946-1957

| Année | Revenus dus aux primes I | Réserves II | Indemnités III | Recouvrements nets IV | Indemnités nettes III-IV | Polices en vigueur au 31 décembre VI | Exportations assurées VII | Engagement maximum VIII | Revenu total IX | Frais d'opération X |
|-------|--------------------------|-------------|----------------|-----------------------|--------------------------|--------------------------------------|---------------------------|-------------------------|-----------------|---------------------|
| 1946 | 71,023 ¹ | 161,789 | — | — | — | 95 | — | — | — | — |
| 1947 | 277,089 | 584,336 | 528 | 9,412 | — 8,885 | 170 | 28,226,075 | 26,812,877 | 473,755 | 60,093 |
| 1948 | 103,505 | 785,725 | 100,725 | 37,739 | + 72,987 | 158 | 19,694,674 | 36,378,344 | 360,680 | 83,471 |
| 1949 | 220,721 | 751,210 | 515,201 | 94,920 | + 420,282 | 176 | 35,841,184 | 36,529,755 | 477,448 | 90,138 |
| 1950 | 217,226 | 1,403,006 | 66,203 | 327,004 | — 260,801 | 167 | 33,025,438 | 26,042,454 | 486,266 | 95,271 |
| 1951 | 345,935 | 1,985,083 | 1,703 | 39,454 | — 37,751 | 168 | 42,277,409 | 31,870,590 | 643,475 | 99,149 |
| 1952 | 354,348 | 1,631,617 | 996,809 | 83,873 | + 912,936 | 180 | 35,836,484 | 29,186,762 | 686,416 | 126,946 |
| 1953 | 344,783 | 1,068,112 | 2,185,476 | 1,124,426 | + 1,061,050 | 180 | 25,579,197 | 29,979,298 | 610,215 | 131,156 |
| 1954 | 642,448 | 2,529,178 | 524,474 | 1,104,259 | — 579,785 | 181 | 36,304,822 | 39,113,556 | 1,030,015 | 148,734 |
| 1955 | 455,368 | 2,819,326 | 1,843,990 | 1,454,119 | + 389,871 | 191 | 48,453,948 | 49,822,963 | 836,756 | 156,737 |
| 1956 | 472,172 | 1,418,103 | 1,564,968 | 30,924 | + 1,534,044 | 198 | 54,777,665 | 48,601,024 | 899,116 | 179,922 |
| 1957 | 554,472 | 2,437,501 | 1,609,405 | 1,835,277 | — 225,872 | 211 | 45,684,345 | 57,348,559 | 993,327 | 199,801 |

1. Primes reçues depuis le commencement des opérations.

L'ASSURANCE-CRÉDIT À L'EXPORTATION

l'accroissement du volume des affaires de la compagnie. Cependant, c'est beaucoup plus l'importance du capital que l'importance de la réserve qui sert de garantie au volume des crédits assurés.

Les exportateurs touchés par les difficultés de transfert ont reçu la plus grande partie des sommes versées en indemnités. Des 9,431,017 dollars versés en indemnités au 31 décembre 1957, 93 p.c. ont servi à rendre aux entrepreneurs l'usage d'un capital immobilisé à l'étranger. Le Brésil, la Turquie, l'Argentine, l'Uruguay ou la Colombie, par exemple, ont connu des difficultés de change sérieuses et ont bloqué à un moment donné les sorties de fonds. À la fin de l'année 1957, la compagnie considérait avoir perdu 2.3 p.c. seulement des sommes versées en indemnités. À cela, il faudrait ajouter pour obtenir la perte réelle, les revenus estimés sur les capitaux immobilisés. Les comptes en souffrance et les faillites retiennent respectivement 5.2 p.c. et 1.2 p.c. des 9.4 millions d'indemnités. La proportion des pertes définitives est ici beaucoup plus importante parce que les indemnités versées pour des comptes impayés sont particulièrement difficiles à recouvrer.

Voici, par classe de risques, un résumé des activités de l'E.C.I.C. de 1945 au 31 décembre 1957, en ce qui concerne les indemnités¹:

| Classe de risque | Indemnités payées | Recouvrements | Sommes perdues | Règlements en suspens |
|-----------------------------------|-------------------|------------------|----------------|-----------------------|
| | (en dollars) | | | |
| Insolvabilité | 114,684 | 25,199 | 17,497 | 71,988 |
| Comptes en souffrance | 486,638 | 114,071 | 129,135 | 243,432 |
| Difficulté de transfert | 8,801,966 | 5,991,051 | 53,496 | 2,757,419 |
| Autres | 27,729 | 11,088 | 16,641 | — |
| Total | 9,431,017 | 6,141,409 | 216,769 | 3,072,839 |

Il n'y a pas lieu d'assurer tout ce qui est vendu dans le commerce international. À cause de la rapidité avec laquelle les matières premières, certaines denrées et certains produits industriels, changent de main, on exige la lettre de crédit. De plus,

1. Export Credit Insurance Corporation, *Annual Report and Financial Statements*, 31 décembre 1957.

l'E.C.I.C. n'entre pas en concurrence avec l'entreprise privée. Pour cette raison, elle tend autant que possible à éviter d'assurer les crédits aux États-Unis. L'American Credit Indemnity Company of New York, remplit ce rôle. L'E.C.I.C. estime que des 4,790 millions de dollars d'exportation du Canada en 1956, 125 millions pouvaient être considérés comme assurables¹.

Le rapport financier de l'E.C.I.C. pour l'année financière 1956, nous montre que des exportations d'une valeur de 55 millions de dollars ont été assurés, soit près de 50 p.c. de maximum assurable et un peu plus d'un pour cent des exportations totales pour 1956. Depuis 1950, les rapports de l'E.C.I.C. révèlent une augmentation constante de l'assurance des crédits consentis sur la vente de biens de production. Cette augmentation va de pair avec le progrès industriel du Canada. On constate malheureusement depuis ces dernières années une chute dans l'assurance des crédits sur l'expédition de biens de consommation, malgré l'augmentation du nombre des assurés. On attribue cette baisse à la hausse constante des prix des produits canadiens.

Louis-Marie TESSIER,
licencié en sciences commerciales (Montréal).

1. Selon l'avis (exprimé oralement) de Monsieur Taylor, économiste de l'E.C.I.C. à Ottawa.