

**Ministère du patrimoine canadien  
Direction du développement de l'industrie**

---

# **Les mécanismes d'assurances des comptes à recevoir dans l'industrie du livre en Europe**

**Préparé par:**

**Philippe G. Duclos  
Conseiller en gestion et en assurance**

**Février 2003**



Patrimoine Canadian  
canadien Heritage

**Canada**

**Cette étude est l'un des rapports commandés par la Direction du développement de l'industrie à la Direction générale de la politique et des programmes de l'édition, Ministère du patrimoine canadien.**

**Les points de vue exprimés ici sont ceux de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement ceux du Ministère du patrimoine canadien.**

**Cette étude est disponible en format électronique, dans les deux langues officielles. Pour obtenir un exemplaire, prière d'envoyer un message en indiquant le titre de l'étude à : [IDD-DDI@pch.gc.ca](mailto:IDD-DDI@pch.gc.ca).**

**Février 2003**

**LES MÉCANISMES D'ASSURANCE  
DES COMPTES À RECEVOIR  
DANS L'INDUSTRIE DU LIVRE EN EUROPE**

**Philippe G. Duclos  
Conseiller en gestion et en assurance  
[pduclos@sympatico.ca](mailto:pduclos@sympatico.ca)**

## **TABLE DES MATIÈRES**

<b>LES RISQUES DE CRÉDIT</b>	<b>3</b>
<b>L'AFFACTURAGE</b>	<b>3</b>
<b>LES SOCIÉTÉS EN PARTICIPATION</b>	<b>4</b>
<b>L'ASSURANCE DE COMPTES À RECEVOIR</b>	<b>4</b>
<b>LE MODÈLE ALLEMAND : UN BUREAU CENTRAL D'ACQUITTEMENT DES FACTURES AU SERVICE DES ÉDITEURS</b>	<b>6</b>
<b>LE MODÈLE FRANÇAIS : COMMENT LA CENTRALE DE L'ÉDITION DU LIVRE ET LA COFACE ASSURENT LES COMPTES À RECEVOIR DES ÉDITEURS DE LIVRES FRANÇAIS</b>	<b>7</b>
<b>L'organisme</b>	<b>7</b>
<b>La garantie</b>	<b>8</b>
<b>Le montant de la garantie</b>	<b>9</b>
<b>Le processus d'indemnisation</b>	<b>10</b>
<b>Résumé</b>	<b>12</b>
<b>LES ASPECTS COMMUNS DES DEUX MODÈLES EUROPÉENS</b>	<b>12</b>
<b>LA DIMINUTION DU NOMBRE DES INVENDUS</b>	<b>13</b>
<b>L'impression sur demande</b>	<b>13</b>
<b>Le système Nielsen BookScan</b>	<b>14</b>
<b>L'AJUSTEMENT DES PRIMES</b>	<b>14</b>
<b>L'AUTOASSURANCE</b>	<b>16</b>
<b>LES PROCHAINES ÉTAPES</b>	<b>17</b>

## **LES RISQUES DE CRÉDIT**

Les comptes à recevoir peuvent représenter jusqu'à 50 p. 100 de l'actif de certaines entreprises et, comme tels, ils représentent une part importante de leur fonds de roulement.

D'après les données du *Credit Research Foundation (CRF)* des États-Unis, la probabilité de recouvrer des créances un mois après leur date d'échéance est de 93,8 p. 100<sup>1</sup>. Cette probabilité tombe à 85,2 p. 100 quand les créances sont en souffrance depuis deux mois, et à 26,6 p. 100, quand elles le sont depuis un an. Le problème est aggravé du fait que la valeur réelle nette des comptes à recevoir est réduite dans la mesure où il faut puiser à même le fonds de roulement les sommes nécessaires pour les couvrir.

Les comptes à recevoir viennent au deuxième rang des liquidités figurant au bilan des sociétés, après l'argent comptant. Il est tout aussi important de protéger les comptes à recevoir que l'inventaire, l'équipement et les autres biens, d'autant plus que 80 p. 100 ou plus des ventes sont attribuables à 20 p. 100 ou moins des clients. Composer avec la concentration des débiteurs est devenu un défi, puisque la fusion des entreprises peut du jour au lendemain changer le profil de risques de ces dernières. L'industrie de l'édition et de la distribution du livre n'a pas échappé à ce phénomène de fusion, et le fait que les comptes à recevoir constituent pour nombre de maisons d'édition canadiennes une partie importante de leur bilan justifie l'adoption d'une démarche proactive visant à réduire les risques de crédit.

Il existe plusieurs façons de réduire les risques de non-paiement des comptes à recevoir, les principales étant l'assurance des comptes à recevoir, les lettres de crédit, l'affacturage et l'établissement d'entreprises en participation avec des sociétés de financement dans le but d'éliminer les comptes à recevoir du bilan des sociétés. Seuls l'affacturage, les entreprises en participation et l'assurance des comptes à recevoir seront traités ici.

## **L'AFFACTURAGE**

L'affacturage est un service financier qui permet aux entreprises d'encaisser immédiatement leurs comptes à recevoir en les cédant ou en les vendant à prix réduit à une société d'affacturage. On informe les clients que leurs créances ont été vendues à une société d'affacturage et qu'ils doivent faire parvenir leurs paiements directement à celle-ci. L'avantage de l'affacturage, c'est que, les vendeurs étant payés immédiatement au lieu d'attendre un règlement tardif de la part des clients ou des assureurs, des capitaux peuvent être réinvestis dans la croissance des entreprises. L'affacturage peut représenter une solution pour les petites entreprises assujetties au crédit et pour lesquelles l'assurance est moins attrayante à cause de son coût et des ressources qu'elle requiert. De toute évidence, l'affacturage ne saurait être une solution pour les entreprises désireuses de maintenir de bonnes relations avec les clients dont les achats

---

<sup>1</sup> Comizio, Tob, *Getting the most bang for the buck*, AFP Exchange, Bethesda, automne 2000.

sont fréquents. Les sociétés canadiennes d'affacturage peuvent également offrir des cautions sur le crédit des clients, des services de gestion des comptes à recevoir et des renseignements concernant le crédit des clients. L'affacturage porte sur des factures particulières et pourrait difficilement être adopté par l'industrie canadienne du livre, puisque retourner les invendus, pratique courante chez celle-ci, ne reflète pas les ventes réelles effectuées.

## **LES SOCIÉTÉS EN PARTICIPATION**

Les comptes à recevoir peuvent également être transformés en liquidités par l'entremise de sociétés en participation ou coentreprises. Elles peuvent réduire le risque, mais pas aux dépens des bonnes relations avec les clients. Les sociétés en participation fonctionnent essentiellement comme suit : l'entreprise qui a des comptes à recevoir s'associe à une société de services financiers dans le but de créer une entité distincte, la société en participation, qui surveille et gère les activités de gestion du crédit et de recouvrement. L'entreprise qui a des comptes à recevoir participe aux profits de la coentreprise en y apportant des capitaux selon un pourcentage, établi par contrat, des comptes à recevoir nets qu'elle lui vend. La société de services financiers fournit des capitaux et un système d'avant garde de recouvrement des créances. La société en participation permet à l'entreprise qui a des comptes à recevoir d'en éliminer de son bilan la majorité, sinon la totalité. Prenons l'exemple d'une maison d'édition qui voudrait transformer en liquidités des comptes à recevoir d'une valeur de 200 000 dollars. La société en participation acquiert les comptes à recevoir moyennant un investissement, de la part de chaque partenaire, de 7,5 p. 100 de la valeur de ceux-ci. L'entreprise qui a les comptes à recevoir et la société de services financiers contribuent donc chacune pour 7,5 p. 100 de 200 000 dollars, soit 15 000 dollars, et l'éditeur reçoit 185 000 dollars de la société en participation. La contribution en capital est la même pour chaque partenaire. Cependant, il est recommandé que la société de services financiers détienne 51 p. 100 des parts de la coentreprise, afin que l'entreprise désireuse de se départir de ses comptes à recevoir puisse fonctionner avec un bilan distinct de celui de la coentreprise, disposer d'une voix égale lors de l'élection des membres du conseil d'administration et prendre part aux décisions relevant de la coentreprise. Or, il peut s'avérer problématique de fournir les états financiers d'une entreprise en participation dont l'un des partenaires est une association composée de libraires et d'éditeurs de livres. La nature confidentielle des renseignements financiers concernant les membres individuels en situation de concurrence devrait être maintenue et il y aurait lieu de retenir les services d'un administrateur indépendant pour gérer ce type de société en participation.

## **L'ASSURANCE DES COMPTES À RECEVOIR**

L'assurance des comptes à recevoir protège les entreprises contre les sinistres résultant du défaut de paiement de leurs clients, du fait que ces derniers se placent sous la protection des créanciers ou de leur faillite. Ces risques, qui découlent d'activités commerciales, peuvent être assurés pour les comptes à recevoir du marché intérieur et du marché de l'exportation. En ce qui concerne ce dernier, l'assurance des comptes à recevoir peut également s'accompagner d'une assurance des risques politiques dont la

protection englobe l'expropriation, la nationalisation, la confiscation et les événements politiques qui échappent au contrôle des exportateurs.

L'assurance des comptes à recevoir peut couvrir toutes les ventes admissibles effectuées pendant une période convenue. C'est habituellement le cas d'entreprises dont le gros des comptes à recevoir provient d'une minorité de clients. La garantie peut également s'appliquer à des factures individuelles, à des regroupements de certains types de factures ou de clients, ainsi qu'aux pertes catastrophiques dépassant la valeur des fonds habituellement mis de côté pour les créances irrécouvrables.

Les taux s'établissent habituellement selon un pourcentage des ventes assurées, et l'introduction à moyen terme de franchises ou de rétentions importantes peut considérablement réduire les primes. Les taux et la disponibilité de la protection sont toujours meilleurs si un secteur commercial n'a pas subi de sinistres associés à des créances irrécouvrables. Les assureurs essaieront de contrôler les risques grâce aux montants d'assurance qu'ils accordent plutôt qu'avec les primes et les conditions de police comme c'est le cas pour la plupart des autres types d'assurance. Aussi dispendieuses les primes peuvent-elles sembler proportionnellement à la marge de profit sur les ventes, le coût de ce type d'assurance est plus que compensé par les marges de profit qui n'auraient pas été réalisées, n'eût été de l'existence de la garantie.

Les taux varient en fonction des ventes assurées, à savoir la totalité des ventes, les ventes attribuables à certaines factures, à des regroupements de certains types de factures ou de clients, etc. Les taux peuvent également varier en fonction de l'importance de la franchise ou de la rétention de l'assuré. De toute évidence, les primes peuvent aussi varier d'un mois à l'autre pour un même assuré, en fonction du montant des ventes assurées.

Les entreprises assument une partie de plus en plus importante des risques; les assureurs évaluent la capacité de leurs assurés à gérer les risques, après quoi, ils acceptent de les couvrir pour des sinistres qui dépassent un niveau prévisible. L'assurance des comptes à recevoir est rarement vendue sans un produit de prévention. Elle offre donc un moyen d'exercer un contrôle sur les risques de crédit. En plus d'assurer les risques des comptes à recevoir, la plupart des assureurs offrent des services de gestion du crédit comme la gestion des comptes à recevoir, le recouvrement des créances et le suivi continu de la solvabilité des clients établis, ainsi que des clients éventuels au Canada et à travers le monde.

L'assurance des comptes à recevoir peut également aider les entreprises à obtenir du financement, puisque les banques et autres établissements de crédit la perçoivent comme une garantie supplémentaire. C'est le cas des exportateurs pour qui les comptes à recevoir provenant de clients étrangers sont habituellement exclus des capitaux admissibles. En désignant les bailleurs de fonds comme bénéficiaires dans un contrat d'assurance des comptes à recevoir et des risques politiques, les assurés peuvent augmenter leur fonds de roulement pour mieux exploiter leurs entreprises. Un autre avantage de l'assurance des comptes à recevoir réside dans le fait que les primes sont déductibles du revenu imposable contrairement aux réserves pour les mauvaises créances qui, elles, ne le sont pas.

En résumé, l'achat d'assurance des comptes à recevoir offre de nombreux avantages, le plus évident étant le transfert du risque. Cette assurance permet un meilleur accès aux prêts garantis par les comptes à recevoir et s'accompagne de services avantageux de gestion des risques qui ont pour effet d'améliorer la gestion du crédit des entreprises.

Ce genre de garantie présente cependant des inconvénients liés à l'administration compliquée des obligations contractuelles et aux procédures régissant l'indemnisation, du fait que le paiement des réclamations dépend du respect des conditions de la police. La plupart des contrats d'assurance des comptes à recevoir sont synonymes de paperasse.

En Europe, la préparation d'un contrat d'assurance susceptible d'être ratifié par l'assureur et l'assuré peut prendre un an. Il en ressort qu'il est plus important pour les assureurs de mettre sur pied un bon système de prévention des sinistres que d'obtenir « le bon taux ».

### **LE MODÈLE ALLEMAND : UN BUREAU CENTRAL D'ACQUITTEMENT DES FACTURES AU SERVICE DES ÉDITEURS**

Fondé en 1922, *Buchhändler-Abrechnungs-Gesellschaft mbH* (BAG) est un bureau central d'acquittement des factures (règlement des paiements) qui regroupe environ 2 000 d'éditeurs de livres et 4 300 libraires, en Allemagne et à l'étranger. Les maisons participantes doivent être membres de *Verein für buchhändlerischen Abrechnungsverkehr* (l'Association du règlement des paiements des négociants de livres), qui est propriétaire à 90 p. 100 du BAG. Tous les éditeurs et tous les libraires peuvent devenir membres et se prévaloir du système de règlement des paiements du BAG; ils doivent cependant se conformer à ses règles d'exploitation, lesquelles reposent sur la bonne foi et la confiance mutuelle. Les notes de crédit et de débit litigieuses ne peuvent être traitées et les éditeurs ne sont pas tenus de faire appel au BAG quand le libraire ne semble pas digne de confiance. Dans ces cas, le paiement par anticipation s'applique.

Le BAG n'intervient pas dans les relations entre éditeurs et libraires. Il n'assume aucune responsabilité concernant les dettes des libraires et ne compense pas les éditeurs pour des sommes qui leurs sont dues. Cependant, il peut intervenir pour le compte des éditeurs en essayant de recouvrer les montants en souffrance.

Voici comment fonctionne le système : le BAG dresse un état de compte collectif 24 fois par année, soit les 2<sup>e</sup> et 17<sup>e</sup> jours de chaque mois. Ce cycle de 15 jours détermine les dates auxquelles le BAG reçoit des libraires les sommes dues. Par exemple, le 2<sup>e</sup> jour du mois, les libraires doivent payer les sommes qui sont dues entre le 17<sup>e</sup> jour du mois courant et le premier jour du mois suivant. Les éditeurs sont fortement priés de faire parvenir leur liste de comptes à recevoir 30 jours au plus tard après la date de facturation, mais pas avant que les libraires aient reçu leurs commandes accompagnées des factures. Quatre jours après avoir reçu les paiements des libraires, le BAG verse aux éditeurs les sommes qui leur sont dues. Les éditeurs sont donc payés les 6<sup>e</sup> et 21<sup>e</sup> jours de chaque mois.

Le BAG verse aux dates prévues le total des sommes dues aux éditeurs, que les libraires les aient payées à temps ou non. Les états de compte subséquents que le BAG fera parvenir aux libraires qui n'ont pas payé leur dernière facture dans les délais prévus seront accompagnés d'un avis leur rappelant leur retard. Les éditeurs à qui les libraires doivent de l'argent reçoivent simultanément un avis les prévenant de l'existence de ces comptes en souffrance; ils peuvent ensuite consentir à des modalités de crédit ou demander à être payé d'avance.

Dans les cas où le BAG n'a pas recouvré les créances au cours du troisième cycle de 15 jours suivant la date à laquelle une facture doit être réglée, le traitement des montants en souffrance est confié aux éditeurs qui peuvent alors prendre des mesures légales pour se faire payer. D'ailleurs, ceci ne veut pas dire qu'on devrait tenir les impayés pour perdus car, semble-t-il, même si les paiements tardent, les éditeurs peuvent recouvrer les sommes qui leur sont dues. Le système fonctionne. En 1994, par exemple, seulement 0,21 p. 100 des quelque sept millions de factures et de notes de crédit valant plus de 1,5 million de marks allemands ont dû être redirigées vers les éditeurs. Qui voudrait faire affaire avec une librairie qui n'adhère pas au BAG? À part des économies de temps et de frais évidentes, tant pour les éditeurs que pour les libraires, le bureau central d'acquittement des factures du BAG offre d'autres avantages. Les libraires peuvent régler plusieurs factures en un seul paiement au BAG.

Les éditeurs peuvent se faire payer à temps et planifier avec plus de précision leurs mouvements de trésorerie. Ils peuvent également obtenir en temps opportun des renseignements sur la santé financière de leurs clients et éviter des frais de recouvrement. Finalement, ils peuvent assurer des livraisons plus rapides aux libraires, sans devoir les assortir de factures pro forma.

## **LE MODÈLE FRANÇAIS : COMMENT LA CENTRALE DE L'ÉDITION DU LIVRE ET COFACE ASSURENT LES COMPTES À RECEVOIR DES ÉDITEURS DE LIVRES FRANÇAIS**

### **L'organisme**

Créée en France en 1974, la Centrale de l'édition du livre est un groupement d'intérêt économique (GIE) dont le but est d'aider les éditeurs membres, au moyen de produits spécialisés d'assurance, dans leurs activités d'exportation, incluant le transport. Le GIE constitue un cadre juridique original, à mi-chemin entre les sociétés et les associations. En tant que telle, la Centrale de l'édition est un organisme à but lucratif visant la réalisation de profits pour ses membres, non pas pour son propre compte. Si, au terme d'un exercice, il y a surplus après constitution des réserves, celui-ci est réparti entre les membres en fonction de leurs chiffres d'affaires respectifs par rapport au chiffre d'affaires total des membres de ce GIE. Un déficit peut être reporté ou réparti entre les membres du groupement selon les modalités de répartition susmentionnées. En cas de liquidation de la Centrale de l'édition, le produit net qui en résulte serait distribué entre les membres dans des proportions identiques à la répartition des résultats.

Le ministère français de la culture et de la communication accorde son soutien financier aux GIE dans le but d'aider les PME, entre autres celles de l'édition du livre. Ainsi, les

GIE œuvrant dans le domaine, dont la Centrale de l'édition, ont reçu près de 8 millions d'euros en 2003. Un peu plus de la moitié de cette somme a été consacrée au soutien financier des exportateurs relativement au transport des livres, afin d'assurer la parité des prix du livre sur le marché français.

L'Espagne détient également un marché d'exportation important, et la possibilité de protéger les éditeurs de livres espagnols a aussi été envisagée. Cependant, rien n'a été entrepris dans ce sens. La Centrale de l'édition du livre est le seul organisme européen qui offre une assurance des comptes à recevoir à l'industrie du livre. Quoique l'adhésion à la Centrale de l'édition soit volontaire, presque tout le monde, soit quelque 45 membres regroupant près de 90 p. 100 du monde de l'édition du livre, y participe. Ce nombre (45) peut sembler petit, mais il comprend des géants tels que Vivendi, Hachette, Gallimard, Flammarion et d'autres, qui comprennent de nombreuses petites maisons d'édition dont ils répondent eu égard au programme d'assurance. Mis à part les auteurs, tous les intervenants dont les comptes à recevoir risquent de ne pas être payés sont assurés.

Bien que, récemment, on ait souvent demandé à la Centrale de l'édition d'assurer les comptes à recevoir du marché intérieur, la protection s'applique strictement aux ventes à l'exportation et il ne semble pas, dans un avenir rapproché, qu'elle s'étendra aux comptes intérieurs. Il vaut quand même la peine d'examiner la façon dont ce GIE assure les comptes à recevoir des éditeurs français, car les éditeurs et les distributeurs canadiens pourraient s'en inspirer pour monter leur propre programme d'assurance des comptes à recevoir.

### **La garantie**

À venir à il y a un an et demi, la Centrale de l'édition était co-assurée par la Compagnie française d'assurance crédit à l'exportation (COFACE) et la Société française d'assurance crédit (SFAC), maintenant devenue Euler. La COFACE est maintenant le seul assureur à participer à la garantie de la Centrale de l'édition du Livre.

Le mandat de la Centrale de l'édition consiste à négocier, au profit de ses membres, des garanties d'assurance transport et de comptes à recevoir. Pour ce qui est de l'assurance des comptes à recevoir, la Centrale de l'édition négocie un montant global pour l'ensemble des membres, puis le répartit selon les besoins de chacun. La totalité des risques individuels de crédit des membres correspond au montant global d'assurance applicable à la Centrale de l'édition, et la COFACE autorise le montant maximal du crédit, soit la somme des risques individuels, susceptible d'être consenti. Si une créance n'est pas payée dans les délais prévus, le processus d'indemnisation est déclenché et la garantie financière ou risque correspondant aux ventes effectuées par les éditeurs à leurs clients peut éventuellement être retirée. La garantie d'assurance est continue, puisque le montant de l'assurance crédit disponible aux membres individuels est restauré au fur et à mesure que les sommes dues par les clients sont payées. Les montants individuels de garantie peuvent être ajustés à la hausse ou à la baisse, en fonction des ventes anticipées (risque de crédit) des éditeurs individuels.

Les garanties financières de la Centrale de l'édition portent sur l'ensemble des risques habituellement liés à l'exportation, incluant les risques politiques et les catastrophes

naturelles, et touchent à peu près 4 000 librairies à travers le monde. La Centrale de l'édition vérifie les montants de crédit assuré de ces clients et suit de près les modalités de paiement afin qu'elles soient respectées. Une surveillance continue des acheteurs étrangers permet à la Centrale de l'édition d'évaluer l'environnement politique et économique dans lequel ils évoluent. Les éditeurs membres sont immédiatement prévenus de toute situation ou changement qui pourrait toucher leurs clients. La Centrale de l'édition communique régulièrement avec les clients d'outre-mer et détient des renseignements régulièrement mis à jour sur la solvabilité de chacun d'entre eux. En cas de litige ou de retard de paiement, la Centrale l'édition peut intervenir, en accord avec l'assureur et les parties intéressées, afin de négocier un renvoi autorisé de paiement à une date ultérieure. Cette procédure permet d'éviter la suspension automatique de la garantie tout en permettant aux clients de régler leurs dettes selon leurs moyens. Les éditeurs membres peuvent également confier à la Centrale de l'édition le recouvrement de leurs créances impayées. Pour se prévaloir de ces services, les éditeurs doivent remettre à la Centrale de l'édition leur chiffre d'affaires et leur solde client mensuel ainsi qu'un paiement de 0,17 p. 100 de leur chiffre d'affaires net. Les données sont simultanément recueillies auprès des éditeurs membres, et agrégées, de sorte que ceux-ci peuvent obtenir des renseignements sur la solvabilité de leurs clients.

Les éditeurs membres peuvent assurer toutes leurs ventes hors frontières, les ventes qu'ils effectuent dans certains groupes de pays ou encore leurs ventes dans des pays appartenant à certains groupes de pays. Aux fins de tarification, ils doivent transmettre électroniquement, les données se rapportant à leurs mouvements comptables à défaut de quoi, la Centrale de l'édition peut effectuer manuellement la saisie des données moyennant des frais de 1,52 euros par ligne. L'assemblée Générale de la Centrale de l'édition peut décider de ne plus accorder de garantie aux éditeurs membres qui n'ont pas transmis leurs mouvements comptables pendant une période égale à la durée de la garantie.

La Centrale de l'Édition doit déclarer à la COFACE, avec l'accord des éditeurs participants concernés, toute créance d'un client dont le montant global dépasse 1 500 euros. Cette franchise est en réalité une rétention auto-assurée, car pour les réclamations de valeur égale ou inférieure à ce montant, la Centrale de l'édition doit gérer les sinistres et indemniser les éditeurs selon les règles de la COFACE. Pour les montants dépassant 1 500 euros, la Centrale de l'édition peut continuer à gérer les sinistres; mais pour ce faire, elle doit d'abord consulter la COFACE qui peut lui en accorder la permission ou en assumer elle-même la gestion. La COFACE peut également assumer le recouvrement des créances et indemniser la Centrale de l'édition pour des sommes allant jusqu'à 90 p. 100 du capital assuré (la créance totale) en excédent de la rétention auto-assurée de 1 500 euros.

### **Le montant de la garantie**

Le montant de crédit assuré d'un libraire est géré globalement. Autrement dit, la gestion du montant de crédit assuré comprend les transactions avec tous les éditeurs membres qui vendent au même libraire. À titre d'exemple, supposons qu'un distributeur de livres achète de trois éditeurs différents. Le premier éditeur établit une facture d'une valeur de 400 euros, le deuxième en établit une d'une valeur de 75 euros, et le troisième en prépare une d'une valeur de 925 euros. Le montant total de crédit assuré qui doit être

géré globalement par la Centrale de l'édition s'élève donc à 1 400 euros, ce qui représente en quelque sorte un montant de garantie flottant, puisqu'il est ajusté en fonction des comptes à recevoir rapportés mensuellement par les éditeurs membres. Les montants de crédit assurés sont restaurés quand les clients paient ce qu'ils doivent aux éditeurs. Étant donné que le montant de crédit assuré disponible pour un client (la garantie) est géré globalement, d'autres éditeurs membres peuvent bénéficier de la garantie non-utilisée d'un éditeur. Par exemple, si le distributeur facturé pour une valeur de 75 euros a une créance totale de 150 euros envers le même éditeur et si les deux autres éditeurs n'ont pas présenté de réclamation, cet éditeur pourra obtenir de la Centrale de l'édition une indemnisation d'une valeur de 150 euros, puisque 1 400 euros sont disponibles pour l'ensemble des membres participants. L'exemple suivant illustre une situation où trois éditeurs soumettent une réclamation. Supposons que le montant de la garantie pour un distributeur donné est établi à 20 000 euros. La Centrale de l'édition répartit ce montant en fonction des besoins de chaque éditeur, et les sinistres suivants s'ensuivent :

Garantie : 1<sup>er</sup> éditeur : 10 000 euros, 2<sup>e</sup> éditeur : 5 000 euros, 3<sup>e</sup> éditeur : 5 000 euros  
Sinistres : 1<sup>er</sup> éditeur : 15 000 euros, 2<sup>e</sup> éditeur : 3 000 euros, 3<sup>e</sup> éditeur : 1 500 euros

Le premier éditeur pourra bénéficier d'une indemnisation de 15 000 euros, puisque les deuxième et troisième éditeurs disposent ensemble d'une protection non utilisée s'élevant à 5 500 euros, dont une tranche de 5 000 peut être réaffectée au premier éditeur à court d'argent.

### **Le processus d'indemnisation**

Il peut s'écouler jusqu'à neuf mois avant que la COFACE soit avisée d'une situation susceptible de mener à un sinistre. Si un éditeur n'a pas été payé dans les six mois suivant la date de facturation d'un de ses clients, la Centrale de l'édition envoie à l'éditeur une capsule-éclair qu'elle appelle « info-flash ». Il s'agit d'une note visant à attirer l'attention des éditeurs sur les arriérés précédant une situation dite de pré-manquement, soit la situation dans laquelle se trouvent les débiteurs en défaut après sept mois. La Centrale de l'édition utilise également l'info-flash pour demander aux éditeurs s'ils souhaitent son intervention. Le cas échéant, la Centrale de l'édition intervient auprès des débiteurs, pour le compte des éditeurs, en leur envoyant courriels, télécopies et lettres, et en les appelant; elle peut même les rencontrer, dans les cas critiques. Les requêtes des libraires pour un renvoi de paiement à une date ultérieure doivent être soumises à la Centrale de l'édition qui vérifie si cette éventualité risque de placer le débiteur dans une situation de manquement pour la période donnée, advenant que le montant de crédit disponible à ce moment ne soit pas assez élevé. La COFACE doit être avisée de telles mesures de remboursement, à défaut de quoi elle ne peut indemniser l'éditeur si un débiteur ne se conforme pas aux conditions de remboursement.

On considère que les libraires sont en situation de manquement (défaut de paiement) après huit mois si, à ce moment, le montant global (tous les éditeurs) de l'impayé dépasse 15 p. 100 de la valeur de la garantie accordée par la COFACE. À partir de ce moment, tous les éditeurs qui ont le même libraire comme client sont avisés du défaut de paiement, et la garantie d'assurance pour ce client est suspendue pour toutes les

nouvelles factures. Après neuf mois, la COFACE est informée de la situation. Dans l'éventualité où le client ferait alors un paiement, il ne serait plus considéré comme étant en situation de manquement; cependant, toute nouvelle facturation faite durant cette période ne pourrait être garantie advenant que la créance ait donné lieu à une réclamation. Si la créance est payée, toutes les nouvelles factures sont à nouveau garanties. Si la créance reste impayée, un demandeur a droit à une indemnisation après un délai de carence de deux mois à partir de la date où la COFACE reçoit la dernière déclaration d'impayé, ceci, sous réserve que la créance globale est inférieure ou égale à 2 300 euros ou, dans le cas où elle est supérieure à cette somme, qu'un délai de carence de cinq mois se soit écoulé.

Si un éditeur décide de ne pas déclarer à la COFACE la créance d'un de ses clients, la Centrale de l'édition lui demande une confirmation écrite de sa décision, en précisant qu'il ne peut se prévaloir du droit à l'indemnisation si la créance n'est pas payée.

Une fois la créance rapportée à la COFACE, aucune correspondance avec les clients en défaut de paiement ne peut être échangée et aucun échelonnement de paiements ne peut être consenti sans son accord. Tout paiement effectué une fois la créance déclarée doit être rapporté à la COFACE qui diminuera d'autant le montant de la créance en commençant par les factures les plus anciennes.

Pour que la COFACE assure une association ou d'autres types de regroupements, elle doit approuver le système de gestion des risques de crédit que l'assureur mettra en œuvre. C'est le cas de la Centrale de l'édition. Il convient de remarquer que les éditeurs doivent attendre une année complète avant de devenir membres et de bénéficier de la garantie d'assurance. Cette période d'ajustement donne aux nouveaux adhérents le temps nécessaire pour qu'ils se familiarisent avec les règles administratives et financières de la Centrale de l'édition. L'inscription à la Centrale de l'édition de tout nouveau client, distributeur ou libraire, peut être traitée en 48 heures; ce délai permet de recueillir des renseignements sur les activités commerciales et la réputation des nouveaux clients. Lorsqu'un nouveau compte client est ouvert à la Centrale de l'édition, les factures sont paramétrées de façon à assurer un suivi eu égard aux délais de paiement imposés par la Centrale de l'édition et la COFACE (info-flash, pré-manquement, manquement, etc.).

Les retours des invendus sont rares et les ventes en consignation ne sont pas couvertes par la police maîtresse émise au nom de la Centrale de l'édition, puisque les primes sont établies à partir des ventes réelles qui, elles seules, reflètent le risque de crédit. On peut faire des exceptions pour assurer certains éditeurs séparément, bien que ceci s'avère difficile à gérer. La plupart des éditeurs qui veulent assurer leurs ventes en consignation s'assurent séparément auprès de la SFAC, sinon ils se passent tout simplement d'assurance. Il convient de signaler qu'en ce qui concerne les ventes en consignation, l'assurance offerte par la COFACE et par la SFAC s'applique uniquement en cas de faillite des clients.

Les frais que les membres paient à la Centrale de l'édition servent à défrayer les coûts d'administration du système. Une police maîtresse est émise au nom de la Centrale de l'édition qui est considérée comme seule assurée. Cependant, avec ce genre de garantie, des certificats individuels d'assurance peuvent être émis au nom de chaque

membre. La COFACE et les autres compagnies d'assurance de comptes à recevoir se demandent maintenant si les lois, en Amérique du Nord, leur permettraient d'assurer des groupes comme la Centrale de l'édition qui n'ont pas, strictement parlant, de comptes à recevoir, car les frais payés par les membres ne sont pas considérés comme tels aux fins de la tarification.

La police d'assurance des comptes à recevoir de la Centrale de l'édition et les taux qui s'y rapportent ne sont pas disponibles.

### **Résumé**

- La Centrale de l'édition offre le seul modèle d'assurance de comptes à recevoir du secteur du livre, en Europe.
- La garantie s'applique uniquement aux ventes à l'exportation. Les risques se rapportant aux comptes à recevoir du marché intérieur ne sont pas assurés.
- Les retours de livres ne posent pas problème eu égard aux ventes à l'exportation, et les primes d'assurance des comptes à recevoir sont établies à partir de factures reflétant les ventes fermes.
- La Centrale de l'édition du livre est un organisme à but lucratif. Elle est auto-assurée et la COFACE la réassure uniquement pour les pertes imprévues plus importantes.
- Il est difficile pour la Centrale de l'édition de gérer le risque des comptes à recevoir quand il faut tenir compte des ventes en consignation. Les éditeurs membres de la Centrale de l'édition qui présentent ce risque s'assurent ailleurs et ce, strictement en cas de faillite de leurs clients.
- Il peut s'écouler jusqu'à un an avant qu'un nouveau membre puisse bénéficier de la garantie d'assurance.
- Les nouveaux membres peuvent attendre jusqu'à 15 mois avant de recevoir une indemnité pour des sinistres plus importants.

### **LES ASPECTS COMMUNS DES DEUX MODÈLES EUROPÉENS**

- Les deux organismes européens ont été créés pour gérer les risques afférents aux comptes à recevoir d'éditeurs et de distributeurs de livres.
- Les deux organismes comptent sur la participation de la majorité des éditeurs et des libraires pour faire fonctionner le système.
- Les deux organismes existent depuis plus de 25 ans et les deux systèmes fonctionnent bien.

- Dans l'industrie du livre, pratiquement chaque société qui présente un risque eu égard aux comptes à recevoir est membre du BAG, en Allemagne, ou de la Centrale de l'édition, en France.
- Chaque organisme fournit à ses membres des renseignements en temps opportun sur la santé financière de leurs clients et offre un système bien rodé de recouvrement des créances.
- Dans le cadre du système propre aux organismes susmentionnés, tous les participants dont les comptes à recevoir sont exposés à un risque, sauf les auteurs, sont protégés.
- Chaque organisme présente des caractéristiques dignes d'intérêt et susceptibles d'être incorporées à un modèle canadien d'assurance et de gestion des risques des comptes à recevoir.

## **LA DIMINUTION DU NOMBRE DES INVENDUS**

### **L'impression sur demande**

Si nombre de solutions visant à gérer la chaîne d'approvisionnement sont éphémères, certaines autres valent la peine qu'on s'y attarde dans la mesure où elles permettent de diminuer de nombre de publications invendues dans le réseau canadien de distribution du livre. L'impression sur demande, c'est la gestion des stocks juste à temps (JAT) du domaine de l'édition. Grâce à l'impression sur demande, les éditeurs peuvent profiter de la technologie de pointe en impression et en imagerie numérique pour publier, sur demande et dans les quantités voulues, certains types de livres; ils évitent ainsi d'en faire imprimer des nombres importants qui passeront par la chaîne de distribution et ils réduisent les risques d'en voir une grande partie revenir, invendue. Grâce à l'impression sur demande, les éditeurs n'ont plus à garder en inventaire des centaines d'exemplaires de livres écrits par des centaines d'auteurs différents, en attendant que des libraires leur passent des commandes. Bien que la publication d'importants tirages de livres de poche soit encore moins coûteuse que l'impression sur demande, on s'attend à ce que les économies marquées au titre de la distribution et de l'entreposage que cette dernière permet de réaliser feront de l'impression sur demande une concurrente sérieuse aux méthodes conventionnelles de production des livres de poche. De toute évidence, la technologie de l'impression sur demande ne peut remplacer les méthodes utilisées pour imprimer de nombreux types d'ouvrages, tels les livres grand format abondamment illustrés; néanmoins, l'attrait majeur de cette technologie réside dans le fait que les éditeurs peuvent produire sur demande des livres dont les tirages sont épuisés. Comme les livres sont « entreposés » numériquement, leurs tirages ne sont épuisés que virtuellement, puisqu'ils peuvent être imprimés quand les clients les commandent.

L'espace présentement consacré à la vente au détail servira éventuellement à loger le matériel d'impression sur demande. Trois imprimantes de ce type ne requièrent qu'une superficie approximative de 30 mètres carrés. Les promoteurs de l'impression sur demande prévoient que cette technologie sera disponible en magasin quand le prix du

matériel aura baissé; les consommateurs pourront alors obtenir presque immédiatement un livre figurant sur la liste des ouvrages publiés par l'éditeur.

### **Le système Nielsen BookScan**

Une autre méthode, celle du système Nielsen BookScan de collecte des données aux points de vente, pourrait également permettre aux éditeurs et aux libraires canadiens de mieux gérer leurs inventaires et leurs invendus. Dans le cadre de ce système, les données relatives aux ventes font l'objet d'un relevé hebdomadaire auprès des détaillants, au moyen de systèmes électroniques de collecte des données aux points de vente; par exemple, au Royaume-Uni, on produit ainsi des données sur plus de 140 000 titres vendus chez plus de 6 000 détaillants. Grâce à ce suivi continu des ventes de livres au détail, les éditeurs peuvent obtenir des renseignements précieux par auteur, par titre, par genre, etc. Le système BookScan permet aux éditeurs de suivre les tendances culturelles du marché du livre et de prendre des décisions en temps opportun eu égard aux genres de livres à imprimer. En leur fournissant rapidement des renseignements sur les ventes, ce système peut également guider les éditeurs dans leurs choix de réimpression.

Les éditeurs qui exploitent des créneaux très spécialisés peuvent obtenir de l'information ventilée par segment de marché. Le système BookScan permet également aux éditeurs de suivre la progression hebdomadaire des ventes, les aidant ainsi à cerner les changements qui s'opèrent dans les habitudes d'achat des consommateurs ainsi que les catégories de publications dont les ventes sont supérieures ou inférieures à la moyenne du marché. Ces renseignements peuvent s'avérer inestimables pour minimiser le nombre des invendus.

En ce qui concerne les éditeurs et les distributeurs de livres de l'industrie canadienne de l'édition, la question des invendus est au cœur de toute tentative de gestion et de réduction de risques. Un système de commande plus efficace se traduit par une réduction des coûts et une diminution des invendus, ce qui, combiné à un mouvement de trésorerie plus prévisible, devrait rendre les risques de comptes à recevoir plus attrayants aux yeux d'éventuels assureurs.

Bien que l'impression sur demande et les systèmes comme le BookScan ne soient pas une panacée, ils peuvent aider à diminuer le nombre des invendus et les sinistres associés aux comptes à recevoir impayés; cependant, ces systèmes n'élimineront pas complètement les invendus, puisque les éditeurs dépendent de la vente en consignment pour placer le plus de titres possible sur les rayons des détaillants. La pratique du retour des invendus va demeurer, et tout modèle d'assurance des comptes à recevoir proposé pour l'industrie du livre devrait en tenir compte.

### **L'AJUSTEMENT DES PRIMES**

Les primes sont fixées en fonction des ventes, c'est à dire du montant de crédit à risque. Cependant, comment peut-on déterminer les primes de façon précise à partir de ventes qui n'ont pas réellement eu lieu, étant donné la pratique du retour des invendus? Il n'existe pas de modèle d'assurance pour le marché intérieur du livre, mais le

mécanisme de base d'un tel modèle est présenté ici. Pour les ventes soit disant en consignation de l'industrie canadienne du livre – plus souvent qu'autrement des crédits accordés sur les ventes futures –, les primes d'assurance devraient, elles aussi, être « en consignation ». Les primes devraient refléter les risques que comportent les comptes à recevoir : en d'autres termes, elles ne devraient tenir compte que des ventes qui ont réellement été effectuées. Les primes pourraient donc être ajustées à la hausse ou à la baisse au moyen d'une surprime ou d'une ristourne qui serait plus probablement un crédit de prime, au terme d'une période d'ajustement d'un trimestre, dans le cas présent. À la fin de chaque trimestre, on comparerait les ventes prévues dont on a tenu compte avec les ventes réelles effectuées au cours du trimestre, et on ajusterait la prime en conséquence. On calcule les ventes réelles en soustrayant les crédits accordés pour les retours des invendus pendant la même période. Une prime minimale pourrait s'appliquer.

Cette méthode de calcul permettrait d'établir plus précisément des primes qui reflètent la limite de crédit assuré, laquelle fluctue de mois en mois. Pour calculer les ventes réelles par trimestre, il faudrait que tous les membres de l'industrie du livre adoptent un système simple et uniforme de suivi des commandes et des invendus. Une planification plus rigoureuse des achats et une diminution du nombre des invendus contribueraient non seulement à réduire les risques des comptes à recevoir, mais serviraient aussi à prévoir de façon plus précise les ventes sur lesquelles les primes sont calculées

Un modèle provisoire portant sur un mécanisme d'ajustement des primes devrait reposer sur les données relatives aux mouvements de trésorerie dans l'industrie du livre. Les modalités de paiement et le nombre des invendus varient forcément dans la chaîne de distribution du livre; néanmoins, les librairies gardent généralement les livres en rayon pendant 90 jours. De surcroît, au Québec, les librairies qui utilisent le système de l'office sont tenus en vertu de la Loi 51 de garder pendant 120 jours en rayon les livres écrits par des auteurs québécois. Selon une enquête menée en 2000 par la Société de développement des entreprises culturelles du Québec (SODEC), 74,9 p. 100 des nouveaux titres se vendent en moins de 90 jours<sup>2</sup>. Les librairies doivent donc retourner des livres invendus dans des proportions qui ne compromettent pas les ventes possibles des nouveaux titres en rayon, soit les 25 p. 100 restants. Un ajustement de prime trimestriel portant sur les trois mois qui viennent de s'écouler devrait bien servir l'industrie du livre, car un tel ajustement se prêterait à une planification plus efficace et assurerait la détermination plus précise des ventes réellement effectuées.

Un bon système de gestion des risques de crédit doit être au cœur de toute action que pourraient entreprendre les éditeurs et les distributeurs au titre d'achat d'assurance; de même, les membres de l'industrie canadienne du livre devraient penser en fonction de gestion des risques plutôt que de produits d'assurance miracles. Généralement, les polices d'assurance des comptes à recevoir sont adaptées sur mesure, et la garantie accordée va de pair avec un solide programme de prévention des sinistres propres à l'industrie du livre. Les assureurs ne disposent d'un produit d'assurance standard et à bon prix capable de régler tous les problèmes. Bien qu'une assurance ou toute forme de financement des risques soit essentielle à un bon programme de gestion des risques,

---

<sup>2</sup> Ménard, Marc, *Les chiffres des mots, portrait économique du livre au Québec*, Société de développement des entreprises culturelles du Québec, Collection Culture et économie, SODEC, Montréal, 2001.

elle n'en est qu'un élément, et l'assurance des comptes à recevoir, en particulier, ne peut être adoptée sans l'existence préalable d'un système adéquat de gestion des risques. Il n'existe pour les éditeurs et les distributeurs aucune autre option qu'une garantie d'assurance sur mesure adaptée à leurs besoins. Les assureurs ne voudraient pas procéder autrement.

## **L'AUTOASSURANCE**

La disponibilité d'assurance ainsi que les conditions de police sont susceptibles de traduire la volonté des assureurs de s'accaparer d'une part du marché nord-américain, lequel est sans contredit considérable. Contrairement à l'Europe où le marché de l'assurance des comptes à recevoir est bien développé, le marché nord-américain commence à peine à s'ouvrir. Cependant, certains assurés se retrouveront peut-être sans protection si des assureurs décident de ne plus les couvrir, lorsque les sinistres résultant de conditions économiques défavorables commenceront à affecter leur rapport sinistre-prime. La possibilité que de telles conditions se réalisent rend la planification à long terme quelque peu incertaine pour l'industrie du livre. Une planification prudente impose à cette industrie d'adopter une stratégie à long terme qui la mettra à l'abri du cycle d'assurance; ce cycle est caractérisé par des périodes pendant lesquelles les primes sont à la baisse alors que la capacité et les montants des garanties disponibles sont à la hausse, puis par des périodes pendant lesquelles les primes sont à la hausse, alors que la capacité et les montants des garanties disponibles sont à la baisse. Pour se prémunir contre le cycle d'assurance, l'industrie du livre pourrait mettre sur pied son propre programme de gestion des risques et d'autoassurance. Non seulement ces mesures rendraient cette industrie moins dépendante du marché de l'assurance, mais elles lui offriraient des avantages fiscaux importants ainsi qu'un accès direct au marché des réassureurs et des assureurs complémentaires (excédentaires). Ces derniers n'accorderaient leur participation que dans la tranche supérieure (catastrophique) de la garantie d'assurance où ils pourraient être plus facilement remplacés, advenant un resserrement du marché.

Si l'autoassurance peut prémunir l'industrie du livre contre le cycle d'assurance, elle ne peut être mise en place du jour au lendemain. La première étape sur le chemin de l'autoassurance consiste à concevoir un programme de gestion de risques et d'assurance des comptes à recevoir qui serait offert à l'ensemble des éditeurs et des distributeurs. Bien que l'industrie canadienne du livre ne constitue pas nécessairement un groupe homogène d'assurés en puissance – condition d'autre part essentielle pour assurer un groupe au moyen d'un programme –, le fait que tous les membres soient assujettis au même programme de prévention ne passerait pas inaperçu aux yeux d'éventuels assureurs.

Une association de l'industrie du livre ou un organisme la représentant pourrait mettre sur pied et gérer un programme de prévention des sinistres, et contracter une garantie catastrophe pour l'ensemble des membres en excédent d'une rétention auto-assurée. Précisons en quoi la franchise et la rétention auto-assurée diffèrent. Quand une franchise s'applique, l'assureur gère les sinistres, alors que dans le cas de la rétention auto-assurée, l'assuré agit à la place de l'assureur, ce qui veut dire que l'assuré doit voir au financement des sinistres, à leur règlement, ainsi qu'à l'indemnisation des membres.

Notons que l'assuré doit également assumer les frais d'ajustement des sinistres quand une rétention auto-assurée s'applique et que, comme c'est le cas de la Centrale de l'édition du livre, un programme de gestion des risques et des sinistres doit être approuvé par l'assureur qui se réserve le droit d'intervenir dans les cas de sinistres qui, selon lui, pourraient possiblement toucher sa garantie. La gestion de la rétention auto-assurée, pour le compte d'une association de l'industrie du livre ou d'un organisme la représentant, pourrait se faire en embauchant un gestionnaire de risques ou en faisant appel à une firme spécialisée en gestion des risques ou encore au service spécialisé d'un assureur des comptes à recevoir.

Une rétention auto-assurée permettrait aux éditeurs d'acquérir l'expérience requise pour gérer leurs propres sinistres et pour développer, en remplacement de cette rétention, un mécanisme de transfert de risque plus élaboré, comme une société d'assurance captive formée dans le but d'assurer les membres propriétaires d'un regroupement ou d'une association. À long terme, l'autoassurance sous forme de société d'assurance captive fournirait aux membres :

- Des avantages fiscaux importants;
- Des revenus d'investissements provenant des primes perçues;
- Un mécanisme les rendant moins vulnérables aux cycles d'assurance;
- Un accès direct aux assureurs complémentaires et aux réassureurs;
- La possibilité d'obtenir des garanties plus étendues;
- Un meilleur contrôle de la gestion et du règlement des sinistres;
- Une plus grande stabilité relativement au coût de l'assurance.

## **LES PROCHAINES ÉTAPES**

- Conduire une enquête auprès des membres des associations de l'industrie du livre afin de déterminer leurs préoccupations et leurs priorités majeures, le type de système de gestion des risques qu'ils aimeraient adopter ainsi que la structure qui leur conviendrait le mieux pour gérer un système de gestion des risques des comptes à recevoir.
- Examiner les mandats des associations de l'industrie du livre et préciser le genre d'organisme déjà en existence ou susceptible d'être créé ou modifié dans le but de gérer un tel système de gestion des risques.
- Définir le rôle et le mandat de l'organisme retenu avec lequel avec les membres de l'industrie du livre travailleraient éventuellement et à qui on confierait la gestion des risques.

- Étudier les modèles existants qui visent à réduire les risques relativement au secteur du livre, comparer les avantages que présente chaque modèle par rapport à l'industrie canadienne du livre, et proposer aux diverses associations un modèle canadien.
- Déterminer les procédures de gestion des risques qui devraient être mises en place dans le but d'amener les assureurs à accorder une garantie d'assurance des comptes à recevoir aux membres de l'industrie canadienne du livre.
- Concevoir avec l'industrie canadienne du livre un système de gestion des risques des comptes à recevoir d'avant garde destiné à tous les membres à risque.
- Mettre au point un système qui pourrait également protéger les auteurs à risque.
- Étudier la possibilité de créer un mécanisme d'autoassurance au service de l'industrie du livre et formuler les exigences nécessaires à sa mise en œuvre.
- Établir une méthode de détermination des primes qui reflèterait de façon précise les risques des comptes à recevoir, qui serait pratique, et qui serait acceptable aux yeux des assureurs complémentaires et des réassureurs.
- Déterminer la meilleure façon d'accorder un financement provisoire aux membres de l'industrie du livre qui ne pourraient attendre 15 mois pour recevoir une indemnité.