

Jean-Michel Pérès

"La baisse des garanties par les assureurs-crédits n'a pas l'ampleur que les entreprises du vin veulent lui donner"

Lundi 18 mai 2020 par Alexandre Abellan



« Le prix moyen d'une assurance-crédit dépend du chiffre d'affaires, du niveau de risque, de la qualité du portefeuille... Le coût est très variable, un chiffre moyen n'a pas de sens, mais il est toujours inférieur à 1 % » souligne Jean-Michel Pérès.

crédit photo : Groupama Assurance-crédit & Caution

Alors que l'exposition au risque d'impayés explose avec la crise du coronavirus et un environnement d'affaires toujours plus difficile, les metteurs en marché de vin se plaignent de difficultés de couverture d'assurance-crédit. Il s'agirait d'une impression erronée, ou du moins partielle, de la situation pour le premier assureur-crédit de la filière, Groupama Assurance-crédit et Caution. Le point avec son directeur général, Jean-Michel Pérès, qui revendique 3 000 clients dans le vin et porte 5 à 6 milliards d'euros de lignes de crédit (pour 10 à 15 milliards € de chiffre d'affaires).

Pour les entreprises du vin, quel impact a la crise du coronavirus sur leurs impayés ?

Jean-Michel Pérès : En tant qu'assureur-crédit nous avons tout de suite ressenti les difficultés des entreprises, car dès le début du confinement on a noté un certain blocage des paiements aux fournisseurs. Sur les huit semaines du confinement, l'augmentation de la charge des sinistres est de + 100 % pour l'ensemble de nos activités. Les sinistres ont doublé. Pour le vin, cela dépend des opérateurs. Certains ont des retards de paiement en CHR (Cafés Hôtels et Restaurants), d'autres sur les marchés export (Chine, États-Unis...). Toute la question est de savoir combien de temps cela va durer pour être capable de maintenir les garanties en vue de la reprise.

Le point clé à signaler, c'est que l'on fait face à une crise inédite par sa soudaineté et sa brutalité. Le confinement a gelé l'économie française. Avec pour conséquences directes une baisse importante d'activité des entreprises (plus de commande du réseau traditionnel depuis le 17 mars, commandes avec à-coups en grande distribution, enjeux d'approvisionnements, de stockages, de livraisons...) et de grosses difficultés de paiement (des entreprises se concentrant sur elles et grippant la machine du crédit inter-entreprises).

Il y a un impact direct sur la qualité des paiements, mais on continue à soutenir l'activité en maintenant nos assurances.

Alors que le risque de défauts de paiements augmente, les caves particulières, caves coopératives et négociants indiquent pourtant avoir de plus en plus en difficulté à avoir des garanties sur encours. Les opérateurs évoquent des réductions et des suppressions de leurs garanties...

La baisse des garanties par les assureurs-crédits n'a pas l'ampleur que les entreprises du vin veulent lui donner. La baisse des couvertures est variable selon les assureurs-crédits. Le seul chiffre que nous ayons en la matière est la stabilité de nos engagements. Moins d'un pour cent de nos lignes ont baissé. Les suppressions et réductions sont assez marginales. Certains assureurs ont enregistré des baisses sensibles, ce n'est pas notre cas.

Nous continuons à octroyer des lignes, nous sommes en capacité de donner des garanties aux entreprises. Aujourd'hui nous étudions de nouveaux projets toutes les semaines. Forcément, les prix des contrats sont plus élevés qu'il y a deux mois car le risque d'impayé est plus important. Mais les prix ne sont pas deux fois plus élevés parce que les sinistres ont doublé. Pour nos nouveaux assurés nous étudions au cas par cas l'exposition, la concentration et la qualité du risque. Et un dispositif public existe depuis avril pour offrir des garanties complémentaires aux entreprises en ayant besoin.

À entendre certains opérateurs, ces compléments d'assurance-crédit demandent d'avoir au préalable une couverture, ce qui peut sembler être difficile à actionner actuellement...

Peut-être n'ont-ils pas le bon assureur ! Nous sommes dans une période de crise, il faut être capable de garder son calme et un peu de recul pour réfléchir à court et moyen terme. Aujourd'hui nous pensons que les entreprises peuvent travailler à l'export, la limite est la baisse de la demande en Chine et aux États-Unis par exemple.

Nous sommes plutôt allants, l'une des vertus de la crise est de sensibiliser les sociétés aux risques d'impayés et à la nécessité d'une assurance-crédit. Le poste client est un élément comptable important pour les entreprises, il faut le couvrir comme on protège son outil industriel ou ses stocks. On estime que le taux de couverture est de 20 % pour les entreprises du vin travaillant en B to B.

Quels sont les enjeux identifiés pour les prochains mois ?

Le problème va être de gérer les retards de paiement sur des entreprises qui vont commander à la reprise, comme dans le secteur traditionnel. Ces opérateurs doivent faire appel à tous les leviers mis à disposition, comme les Prêts Garantis par l'Etat (PGE), pour régulariser leurs retards de paiement et revenir à des relations commerciales normales. De notre côté, nous avons décidé d'assouplir l'application de nos contrat : versement anticipé des indemnités, allongement des délais de déclaration de sinistre notamment. Nous espérons que les choses vont se tasser en douceur avec la reprise pour ne pas impacter trop lourdement les fournisseurs.

Il y a également un vrai besoin de soutien à l'export, afin de préserver la compétitivité des entreprises françaises face à des concurrents étrangers qui sont parfois plus aidés.