

UNIVERSITE « MOULOU D MAMMERI » - TIZI-OUZOU

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,
COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION**

MEMOIRE

De fin d'études

En vue de l'obtention du Diplôme de MASTER
Filière : Sciences Financières et Comptabilité.
Spécialité : Finance et Assurance

THEME
L'assurance crédit à l'exportation :
Analyse d'une police individuelle
CAGEX

Réalisé par:

M^{elle} GUENDOUI Celina

Encadreur

M^r SEDDIKI Abderrahmane

Jury composé de :

Président : Mr. BABOU Omar

Rapporteur : Mr. SEDDIKI Abderrahmane

Examineur : Mr. HAMDAD Toufik

2020 / 2021

Remerciements

Mes remerciements vont tout d'abord à mon encadreur Mr. SEDDIKI Abderrahmane qui n'a épargné ni son temps ni sa peine pour me venir en aide, et être toujours à l'écoute.

Je remercie également l'ensemble des enseignants de l'option Finance et Assurance qui ont contribué à ma formation.

Enfin, mes remerciements vont aux membres du jury qui ont accepté d'évaluer ce travail de recherche.

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Typologie des risques à l'exportation

Section 1 : Les risques principaux

Section 2 : Les risques particuliers

Chapitre II : L'assurance-crédit : principes et formes

Section 1 : Les principes généraux de l'assurance-crédit

Section 2 : Formes et mécanismes de l'assurance-crédit

Chapitre III : Etude de cas : Analyse des clauses d'une
Police individuelle CAGEX

Section 1 : Création, statut et organisation de la CAGEX

Section 2 : Activités de la CAGEX

Section 3 : Analyse des clauses d'une police individuelle

Conclusion générale

Bibliographie

Annexes

Table des matières

Liste des graphes et tableaux

Graphe 1 : Risques à l'exportation

Graphe 2 : Chronologie des garanties bancaires

Graphe 3 : Organigramme de la CAGEX

Tableau 1 : Risques et quotités correspondantes

Tableau 2 : Actionnaires de la CAGEX

INTRODUCTION GENERALE

L'assurance-crédit est une forme très particulière d'assurance qui garantit les entreprises ou les banques contre les défauts de paiement de leurs clients survenus pour des motifs : soit qui sont propres à ces débiteurs, soit relevant de contraintes extérieures. C'est est une garantie destinée aux entreprises de toutes tailles (TPE, PME et grandes) pour garantir les impayés et une garantie sur les créances commerciales contre les risques de défaillance de paiement des clients.

L'assurance-crédit s'est développée dès la fin du XIX^e siècle, mais prend son essor en Europe entre les deux guerres. Plusieurs sociétés se créent dans chaque pays, certaines gérant en plus le risque politique d'assurance à l'exportation pour le compte des Etats respectifs, ou encore l'octroi de cautions ou garanties.

En plus des assureurs-crédit privés, la plupart des pays disposent aussi de système public d'assurance-crédit, généralement conçus pour assurer les risques les plus difficiles comme par exemple le risque politique.

En Algérie, l'assurance-crédit est récente. Le mécanisme est mis en place par la création de la CAGEX en 1996, avec comme souci l'accompagnement du processus de diversification des exportations hors hydrocarbures.

Nous avons choisi cette thématique du fait que l'assurance-crédit est la plus indiquée pour accompagner les entreprises particulièrement les PME lorsqu'elles ciblent une clientèle étrangère, potentiellement risquée sur le plan des paiements. D'autant plus que la plupart des exportateurs hors hydrocarbures n'ont pas suffisamment d'expérience sur les marchés extérieurs.

Aussi la question principale à laquelle nous tenterons d'y répondre dans ce travail de recherche est la suivante : **Comment l'assurance-crédit permet-elle aux petites et moyennes entreprises (PME) de se couvrir contre le risque de non-paiement sur les transactions commerciales avec des partenaires étrangers ?**

Pour traiter cette problématique, nous avons retenu deux hypothèses :

H1 : Les PME sont sensibles aux risques qui se manifestent sur les transactions commerciales à l'international.

H2 : L'assurance-crédit est souhaitée comme accompagnement des entreprises en relation d'affaire avec des partenaires étrangers.

La méthodologie de recherche utilisée est articulée en premier lieu sur une étude documentaire relative à l'assurance-crédit afin de la cerner sur le plan conceptuel. Puis sur le plan empirique, nous nous sommes basées essentiellement sur les pratiques codifiées de la CAGEX vis-à-vis de sa clientèle composée d'entreprises exportatrices de type PME. Aussi, nous avons privilégié une police d'assurance individuelle et les clauses qui la constituent comme étude de cas.

Le plan que nous avons retenu s'articule autour de trois chapitres. Le premier est consacré à la typologie des risques à l'exportation. Le second chapitre aborde l'assurance-crédit dans ses principes et formes. Enfin le troisième chapitre traite de l'organisme d'assurance-crédit en Algérie à savoir la CAGEX ainsi que l'analyse des clauses d'une police individuelle.

CHAPITRE I

TYPOLOGIE DES RISQUES A L'EXPORTATION

Introduction

Les exportateurs sont confrontés à de nombreux risques selon que l'acheteur étranger soit privé ou public.

Section 1 : Les risques principaux

Les risques couverts varient, selon l'acheteur qui peut être **privé** ou **public**.

- **l'acheteur privé** : c'est celui qui peut être mis en faillite s'il manque à ses obligations de paiement, ainsi le risque inhérent à ce type d'acheteur est appelé « *risque commercial* ».
- **l'acheteur public** : c'est tout acheteur qui ne peut être mis juridiquement ou effectivement en faillite et quel que soit le risque sur celui-ci il est « *politique* ».

Dans la présentation des risques couverts en recensera les risques principaux, particuliers enfin les risques exclus de la garantie.

1. Le risque commercial

Il est appelé aussi risque de carence, c'est le fait qu'un débiteur privé soit incapable d'exécuter ses obligations contractuelles ou s'y refuse sans motif légitime.

A ce niveau, il faut distinguer deux situations de non-paiement :

- la carence ;
- l'insolvabilité.

1.1. La carence simple

On appelle carence pure et simple du débiteur, son impossibilité ou sa non volonté de payer sans pour autant que son insolvabilité soit régulièrement constatée.

1.2. L'insolvabilité

On appelle insolvabilité, l'incapacité pour un débiteur de faire face à ses engagements faute de moyens financiers. Il y'a deux types d'insolvabilités :

- l'insolvabilité de droit ;
- l'insolvabilité de fait.

1.2.1. L'insolvabilité de droit

Elle peut résulter soit d'un acte juridique (ex : la liquidation judiciaire) ; soit d'un accord amiable conclu entre le débiteur et tous ses créancier.

1.2.2. L'insolvabilité de fait

Cette incapacité résulte d'une situation de fait telle que la compagnie d'assurance considère qu'un paiement total ou même partiel est fort improbable.

2. Le risque politique

Il est appelé également risque pays, il découle de la nature politique du fait générateur du sinistre. ⁽¹⁾Il est défini aussi comme étant la défaillance de paiement d'un débiteur privé due à des facteurs politiques. ⁽²⁾ Le risque politique recouvre plusieurs catégories de risques :

2.1. Le risque politique de base (proprement dit)

Il s'agit des guerres des émeutes, des révolutions, des actes de décisions (moratoires) d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat.

1. Le M.O.C.I, N°1543 du 25 Avril au 1^{er} mai 2002, p.60.

2. H.Benmansour (1990) : Introduction à l'assurance-crédit à l'exportation, p.13.

2.2. Le risque de carence du débiteur public

La carence du débiteur public est le refus de paiement par l'organisme public de la créance de l'assuré à l'échéance sans aucun motif justifié.

3. Le risque de catastrophes naturelles

Il s'agit de la survenance d'un événement naturel (cyclone, raz de marée, éruption volcanique, tremblement de terre) qui aura pour effet soit d'interrompre le contrat, soit d'empêcher les paiements.

Il convient de préciser que ce n'est pas l'événement lui-même qui constitue le risque mais c'en sont les conséquences dommageables pour l'assuré.

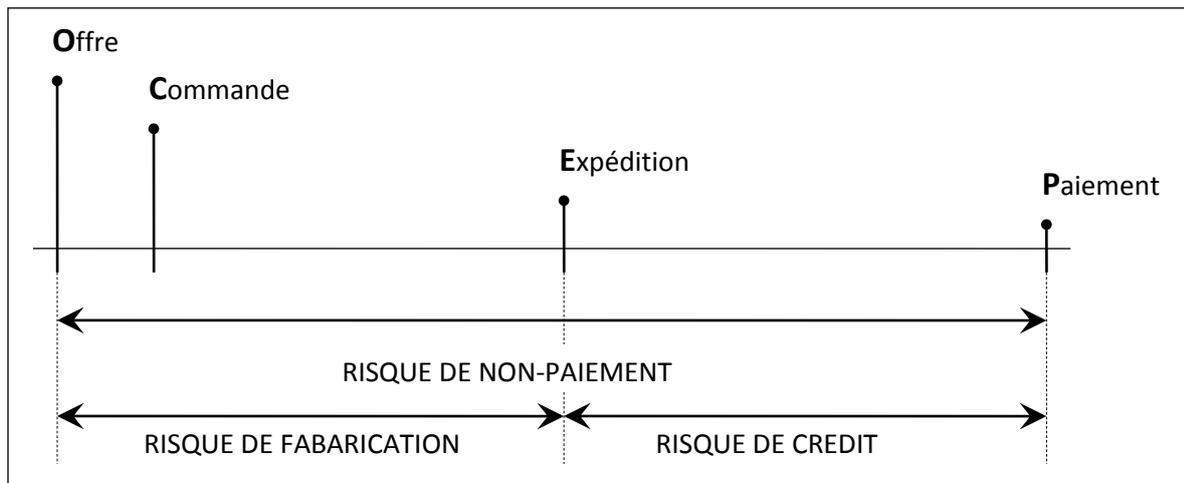
4. Le risque de non-transfert

Il y'a sinistre lorsque des événements politiques ou des difficultés économiques intervenues dans le pays de résidence du débiteur ou des mesure législatives ou administratives prises dans ce pays, empêchent ou tardent le transfert des fonds versés par le débiteur.

5. Le risque de fabrication

C'est le risque couru par l'exportateur pendant la période de fabrication (ou d'exécution du contrat), de voir le marché interrompu du fait non pas de l'exportateur mais de l'acheteur étranger ou de son gouvernement, ce qui laisserait à sa charge les dépenses déjà engagées.

Graph1 : Risques à l'exportation



Source : Fait par nous-même.

6. Autres risques

Il s'agit du risque de change et du risque économique, vu leur importance on se contentera de les définir.

- Le risque de change

L'exportateur qui effectue des opérations commerciales dans une monnaie différente de celle de son pays fait naître la possibilité d'une perte qui constitue le risque de change ou d'un gain⁽¹⁾ du à la variation du cour des deux monnaies entre elles entre le moment de facturation (ou de l'offre) et le moment du paiement.

- Le risque économique

Le risque économique réside dans une hausse imprévisible ou anormales des coûts de revient⁽²⁾ (fluctuation des charges de personnel ou des matières premières) pendant la période située entre la communication du prix au client (catalogue, remise de l'offre) et la livraison.

1. Le gain revient toujours à l'assuré car le principe de l'assurance-crédit et de ne pas s'enrichir.

2. Entraîne une réduction du taux de marge pouvant conduire à une vente à perte.

Section 2. Les risques particuliers

1. Le risque d'échec de la prospection

L'entreprise désireuse développer ses ventes à l'étranger doit passer par une phase de prospection afin de trouver le partenaire indispensable à son expansion internationale. Deux moyens principaux s'offre à elle :

- La réalisation d'une mission de prospection (individuelle ou collective) ;
- La participation à des manifestations commerciales internationales (foires, salons professionnels).

La prospection nécessite des moyens humains et financiers important, l'entreprise qui engage des dépenses énormes prend le risque de ne pas récupérer les fonds investis.

2. le risque sur le matériel d'entreprise

L'entreprise qui doit exécuter des travaux ⁽¹⁾ dans un pays étranger est souvent amenée à y importer des matériels d'entreprise dont elle reste propriétaire et doit réexporter après achèvement des travaux, cependant elle court le risque⁽²⁾ de destruction ou de non récupération de ces matériels suite à : un vol, une détérioration, un incendie, une confiscation, etc.

3. Le risque d'appel abusif des cautions

C'est le risque de mise en jeu abusif des cautions délivrées par les banques à la demande de l'exportateur, au profit de l'acheteur étranger, ces cautions sont :

- la caution de soumission ou d'adjudication ;
- la caution de restitution d'acomptes ;
- la caution de bonne exécution ou de bonne fin ;
- la caution de retenue de garantie.

1. Risque imputable à un fait politique ou assimilé.

2. Essentiellement des travaux publics.

3.1. La caution de soumission ou d'adjudication

Engagement de signer le contrat et de réaliser le projet en cas de réponse favorable à un appel d'offres international.

3.2. La caution de restitution d'acomptes

Engagement de restituer les acomptes reçus à la commande lorsque le contrat est interrompu.

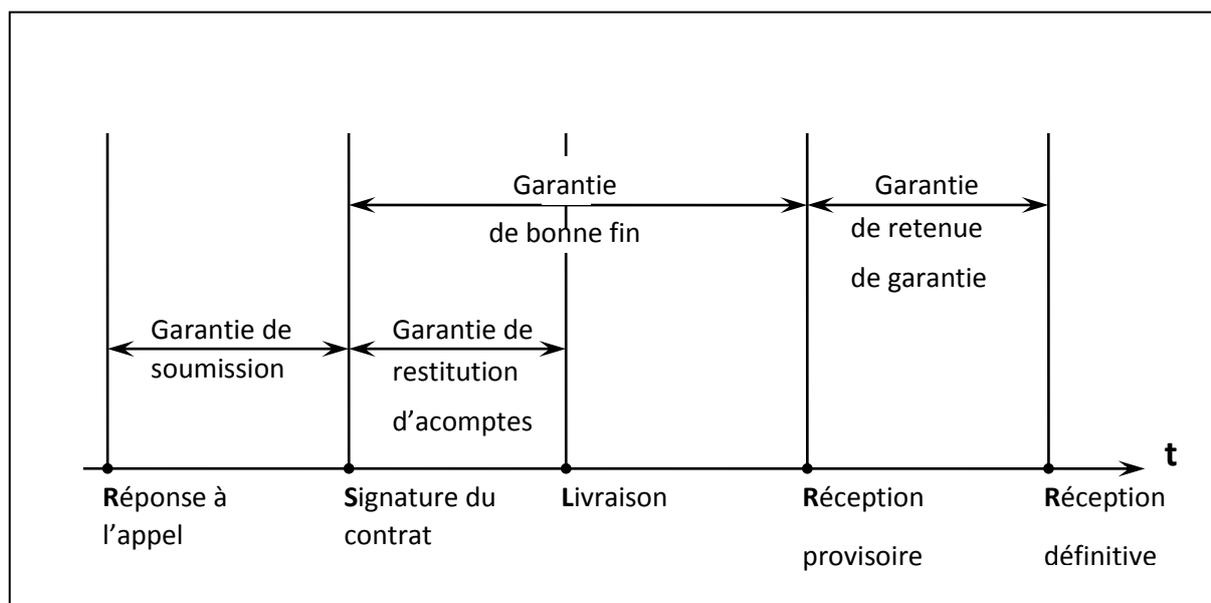
3.3. La caution de bonne exécution ou de bonne fin

Engagement de mener l'opération à son terme dans les conditions prévues au contrat commercial.

3.4. La caution de retenue de garantie

Engagement de remboursement anticipé de la retenue de garantie, imposée contractuellement au titulaire du marché pour couvrir les réfections nécessaires décelées à la réception du marché.

Graphe n° 2 : Chronologie des garanties bancaires



Source : Fait par nous-même.

Section 3. Les risques exclus de la garantie

Certains risques ne sont pas couverts par l'assureur. On ne pourra pas tous les recenser mais on se contentera de citer quelques-uns :

- 2) Tous les risques qui ne sont pas cités expressément dans le contrat d'assurance ;
- 3) La part du risque laissé à la charge de l'assuré (quotité non garantie) ;
- 4) Les pertes résultant d'un litige entre acheteur et vendeur ;
- 5) les erreurs commises dans la rédaction du contrat ;
- 6) acceptation d'une juridiction douteuse ;
- 7) annulation totale ou partielle du contrat pour vice de forme ou de fond.

Conclusion

Les opérations d'exportation font naître plusieurs risques à l'entreprise. Leur connaissance et maîtrise s'avèreront primordiales pour faire éviter des pertes financières voire l'échec de l'opération commerciale. Chaque exportateur doit anticiper la survenance de chacun de ces risques grâce à la souscription d'une assurance -crédit.

Chapitre II

L'assurance-crédit : principes et formes

Introduction

L'assurance-crédit offre trois prestations aux entreprises :

- La prévention et surveillance du risque client, surveillance et gestion des menaces de crédit en utilisant les services d'information et la surveillance des acheteurs ;
- L'optimisation et recouvrement des créances, la compagnie effectue les relances, le recouvrement et l'encaissement des créances fournies ;
- L'indemnisation des pertes.

Section 1 : Les principes généraux de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit fournit à l'entreprise un filet de sécurité financier qui peut être utilisé pour la protection contre les débiteurs qui ne paient pas et pour poursuivre de nouvelles activités, les polices sont souvent assorties des services avantageux.

1. Définition de l'assurance-crédit

La définition la plus simple est celle donnée par Michel J. Noinville : « *L'assurance-crédit est la garantie d'une créance née d'un contrat passé par un vendeur avec un acheteur étranger* » ⁽¹⁾ La pratique de l'Assurance-crédit remonte à la seconde moitié du XIX^e siècle, mais ne s'est véritablement développée qu'après la première guerre mondiale. Plusieurs grandes compagnies

1. Michel J. Noinville (1993) : La COFACE. Ed. Dunod, Paris.

de réputation internationale telles que la COFACE (France), HERMES (Allemagne), l'Eximbank (Etats-Unis), ECGD (Grande-Bretagne), etc. ont contribué à faire connaître l'activité de l'assurance-crédit et à la développer.

2. La quotité garantie

En principe aucune compagnie d'assurance ne couvre un risque à 100%, cela signifie que la garantie donnée par l'assureur ne s'applique jamais à l'intégralité du crédit consenti et que, l'assureur supporte une certaine participation au risque (*franchise*). La fraction de risque conservée par l'assureur est appelée « *quotité garantie* ».

Cette franchise permet en fait de responsabiliser l'assuré afin qu'il n'a pas tendance à se dire que, puisqu'il est garanti, il peut tout se permettre, ainsi il aura toujours intérêt à se que l'affaire se termine bien et qu'il soit réglé par l'acheteur, en conséquence il gèrera le risque « en bon père de famille ».

Les compagnies d'assurance fixent un niveau maximum pour le montant de la quotité garantie pour les différents types de risques.

Tableau n° 1 : Risques et quotités correspondantes

Risque	Quotité garantie
Risque politique	90%
Risque commercial sur débiteur privé	80%
Risque de prospection	60%
Risque sur client non dénommé	50%

Source : Réalisé par nous-même.

Certaines compagnies acceptent de couvrir certaines opérations à 100% mais à une double condition :

- Cas exceptionnel ;
- Accord du Ministère des finances.

Il peut se faire sans condition, le cas fréquent est celui de la couverture du risque change.

3. Le délai constitutif de sinistre

Lorsque l'événement qui entraîne la réalisation du risque (le sinistre) se produit, l'indemnisation n'intervient qu'à l'issue d'un délai dit « *délai constitutif de sinistre* ». Cette procédure permet de dissocier les retards d'exécution et des véritables sinistres.

Le délai constitutif de sinistre varie selon qu'il s'agit d'un sinistre de résiliation ou d'un sinistre de non-paiement et selon la nature du risque couvert.

3.1 Cas d'un sinistre de résiliation

Il est de 30 jours à partir de la date à laquelle le montant de la perte est définitivement établi, si la perte n'a pas pu être établie dans les six (6) mois de la résiliation du marché, l'assureur verse une indemnité sur le montant présumé de la perte, elle sera ajustée après son établissement définitif.

3.2 Cas d'un sinistre de non-paiement

Il est de 30 jours à partir de l'une des dates ci-après :

- Date d'expiration du délai constitutif de sinistre ;
- Date à laquelle l'assureur a reçu les renseignements réclamés afin d'établir la preuve du sinistre.

4. La subrogation

La subrogation peut s'entendre comme le remplacement, la substitution d'une personne à une autre (subrogation personnelle), ou d'une chose à une autre (subrogation réelle).

Dès le versement de l'indemnité par l'assureur, ce dernier est automatiquement et légalement subrogé dans les droits de son assuré ainsi que ses actions sur les récupérations éventuelles et il exercera donc le recours contre l'auteur du sinistre, l'acheteur ou son gouvernement.

5. Les récupérations

On appelle récupération toute somme que le débiteur paye après que l'assureur a procédé à une indemnisation. Deux situations se présentent :

5.1 Récupération avant l'indemnisation

Si un sinistre s'est produit et si l'assuré l'a déclaré à la compagnie, on est entré dans la période du délai constitutif du sinistre, pendant cette période si le débiteur paye, ce sera un paiement et non une récupération, on considérera que l'acheteur a payé en retard, mais a honoré son échéance, l'assuré annulera sa déclaration de sinistre et tout rentrera dans l'ordre.

5.2 Récupération après l'indemnisation

Si pendant la période de délai de constitution de sinistre le débiteur ne paye pas et si la compagnie indemnise, la créance passe par le biais de la subrogation de l'assuré à la compagnie, en ces moments si le débiteur paye que ce soit cette dernière ou l'assuré lui-même, ce ne sera pas un paiement mais une récupération.

Toute récupération même partielle, sera partagée entre l'assuré et l'assureur au prorata de la quotité garantie et la quotité non garantie de la créance.

6. La prime

La prime est le prix payé par l'assuré en contrepartie de la délivrance de la garantie. Elle varie en fonction du type de police et la nature des risques couverts. Les taux de primes sont fixés :

- par la compagnie pour ce qui concerne les risques assurés pour son propre compte et les risques qui lui sont délégués par la commission d'assurance et de garantie ;
- par la commission d'assurance et de garantie ou le ministre chargé des finances pour les risques assurés pour le compte de l'Etat.

7. L'agrément

Avant de traiter avec un acheteur, l'assuré devra s'adresser à la compagnie d'assurance pour lui demander son accord tant sur l'acheteur en question que sur le montant maximal ⁽¹⁾ qui pourra être couvert à tout moment sur le dit acheteur. La compagnie se réserve donc d'accepter ou de refuser, c'est à dire d'*agréer* les acheteurs des assurés. Cette procédure :

- Permet à l'assureur de connaître la situation financière et commerciale des acheteurs et d'apprécier ainsi, le risque qu'elle va prendre en charge grâce à une bonne sélection de ces derniers ;
- Constitue un moyen préventif pour l'assuré, en effet lorsque l'assureur par ses propres sources d'information se rend compte qu'un acheteur sur lequel la couverture est sollicitée, est mauvais ou va le devenir, il refusera cette garantie, ce qui fait que l'assuré ne traitera pas avec cet acheteur.

1. Découvert maximal autorisé

L'assuré peut généralement, sous réserve qu'il n'ait pas recueillie des renseignements défavorables sur son client, traiter avec ce dernier sans avoir à demander l'accord préalable de l'assureur, mais néanmoins en bénéficiant de sa garantie. On appelle celui-ci « client non dénommé ».

Dans ce cas, certaines conditions doivent être respectées :

- ✓ le découvert ne peut pas dépasser un certain montant généralement faible ;
- ✓ la quotité garantie est de 50%.

L'assuré doit soumettre ce nouveau client à l'assureur pour les futures transactions commerciales et l'informer sur la première vente.

8. La police

8.1 Définitions

Définition 1 : C'est un contrat d'assurance décrivant les objets assurés et les conditions accordées par l'assureur.

Définition 2 : Une police d'assurance-crédit est constituée d'un jeu de documents qui se complètent les uns les autres et ensemble constituent la police.

8.2 Les conditions générales

Qui constituent en fait un « contrat d'adhésion » et remis à tout assuré (les mêmes pour tous), qui doit s'y soumettre sans conditions.

8.3 Les conditions particulières

Elles sont faites sur mesure pour garantir les risques afférents à ce contrat et pas à un autre, et elles combinent les différentes dispositions générales, autrement dit les conditions particulières identifiant l'assuré, décrivant le contrat assuré et précisent ou rectifient en fonction des cas d'espèce, les conditions générales.

Section 2 : Formes et mécanismes de l'assurance-crédit

Les polices sont classées selon la durée de crédit consenti et le type de bien (bien de consommation, bien d'équipement, prestation de service...) faisant l'objet de la garantie.

Les compagnies proposent une variété de polices d'assurance-crédit, on distingue :

- la police globale ;
- la police individuelle ;
- la police prospection foires et expositions.
- la police crédit acheteur.

1. la police globale

1.1 Objet de la police

Le principe de base de cette police et la globalité, cela signifie que l'exportateur s'engage à faire assurer l'ensemble de son chiffre d'affaires export sur tout pays et sur tout acheteurs pendant la durée de vie de la police, à l'exception des opérations réglées avant expédition et celles qui font l'objet d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

La police globale est destinée aux opérations de vente de biens de consommation et d'équipement et des prestations de services assortie d'un crédit d'une durée n'excédant pas 180 jours.

1.2 Les risques couverts

La police globale couvre :

- Le risque crédit sur des acheteurs privés sous ses différents aspects : risque commerciale, risque politique (risque catastrophique et de non transfert inclus) ;

- le risque crédit sur des acheteurs publics (risque politique) ;
- sur avenant : le risque de fabrication, le risque sur l'engagement de caution et les risques sur stock consignés à l'étranger.

1.3 Durée de la police

La durée de la police est en principe d'un (01) an au maximum, elle est renouvelable en général par tacite reconduction sauf préavis d'une des deux parties (l'assurée ou l'assureur), donné un mois avant la date d'expiration.

1.4 Le fonctionnement

1.4.1 La demande d'agrément

L'assurée doit tout d'abord demander à la compagnie l'agrément de chacun de ses acheteurs, en cas d'accord (réponse positive) celle-ci réalise alors un arbitrage fixant ainsi le montant du découvert autorisé et les conditions éventuelles de paiement.

En général l'agrément a un caractère permanent mais :

- ✓ Il peut être annulé à la demande de l'assuré, en cas de cessation des relations commerciales ;

- ✓ Il peut être résilié à l'initiative de la compagnie, si des renseignements défavorable son recueillis par la suite sur l'acheteur.

Un dépassement temporaire peut être accordé pour permettre la réalisation d'une vente exceptionnelle ;

La compagnie peut délivrer un agrément pour une durée déterminé allant jusqu'à expédition des marchandises.

1.4.2 La déclaration du chiffre d'affaire

L'assuré doit déclarer tous les mois, dans les premiers jours qui suivent la fin de chaque mois, son chiffre d'affaires export effectué le mois précédent, cela permet deux choses :

- surveiller et contrôler les activités de l'assuré à l'exportation et savoir avec qui il commerce et à quelle hauteur ;
- calculer le montant des primes dues par l'exportateur au titre de sa police.

1.4.3 Le coût de la garantie

Le coût de la garantie comprend :

- un minimum de prime sur le total du chiffre d'affaires provisionnel (chiffre d'affaires assurable), réajusté trimestriellement à la fin de l'exercice ;
- les droits d'ouverture de dossier.

1.5 L'indemnisation au titre de la police globale

Un incident se produit, une échéance n'est pas honorée, la police est donc amenée à jouer.

1.5.1 La déclaration de sinistre

Le non recouvrement d'une créance doit être déclaré à la compagnie au plus tard dans les 60 jours de l'échéance contractuelle ou prorogée.

1.5.2 La demande d'intervention

La déclaration d'une menace de sinistre doit être normalement accompagnée d'une « demande d'intervention »⁽¹⁾ formulé par l'assuré, ce dernier à toutefois la faculté de différer cette demande.

1.5.3 L'indemnisation

A partir de la demande d'intervention et après que l'assuré ait accompli convenablement ses obligations vis-à-vis de l'acheteur, l'indemnisation intervient dans :

1. Elle constitue le départ du délai constitutif de sinistre.

- **(02)** mois au plus tard, pour les créances de faibles montants en risque commercial ;

- **(05)** mois au plus tard, pour les autres risques ;

- **(06)** mois au plus tard pour les créances dont la nature du risque est politique.

1.5.4. Calcul de l'indemnité

Elle est calculée à l'expiration du délai constitutif de sinistre par application de la quotité garantie sur le montant de la créance restant exigible (perte indemnizable) ;

Si l'assuré dépasse le montant autorisé par la compagnie, l'assuré serait considéré comme son propre assureur pour la totalité de l'excédant ;

Celle-ci appliquera la règle de proportionnalité pour calculer le montant de l'indemnité qui est égal au produit du solde du compte de perte et d'un coefficient de garantie donné par la formule suivante :

$$\text{Coefficient de garantie} = \frac{(\text{Montant de l'agrément}) \times (\text{quotité garantie})}{\text{Montant du sinistre}}$$

2. la police individuelle

2.1. Objet de la police

La police individuelle couvre les opérations de vente de biens d'équipements, des prestations de services, les marchés de travaux ou d'étude et les grandes affaires à l'étranger, ce qui est appelé en général « les grands contrats ».

Contrairement aux polices globales, les polices individuelles sont délivrées affaire par affaire, cela veut dire que chaque affaire particulière fait l'objet d'une police particulière faite, sur mesure.

2.2 Les risques couverts

La police individuelle couvre l'exportateur contre :

- le risque de crédit d'origine commercial ou politique ;
- le risque de fabrication ;
- le risque de non-paiement du matériel d'entreprise ;
- le risque de mise en jeu des cautions bancaires (de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin ou de retenu de garantie).

2.3 Fonctionnement de la garantie

2.3.1 Demande de la garantie

Pour bénéficier de la garantie, l'exportateur doit présenter a la compagnie une « demande de garantie » en précisant : le pays de destination, la durée du crédit etc.

2.3.2 La décision

Suite à une étude approfondie et une instruction du dossier l'affaire est soit acceptée, soit refusé ou bien ajournée.

2.3.2.1. L'acceptation

L'affaire est acceptée, l'exportateur recevra une lettre détaillée valant engagement formel de l'assureur envers lui, c'est la « promesse de garantie » qui précise les conditions de la garantie et le taux de prime applicable, elle est valable pour une période de trois (03) mois.

Dans ce cas, l'exportateur va pouvoir continuer sa négociation, obtenir le marché, signer le contrat correspondant et aller en faire assurer les risques par la compagnie.

Il est à remarquer que l'entrée en vigueur du contrat commercial est signalée à l'assureur par le biais d'une « notification du contrat commercial » qui servira de base à l'élaboration de la police.

2.3.2.2. Le refus

L'affaire est purement et simplement refusée, l'exportateur se retrouve sans garantie, dans ce cas deux éventualités se présentent :

- soit l'affaire est annulée ;
- soit l'exportateur refuse cette décision est fait un recours à l'assureur pour lui demander de la revoir dans un sens favorable.

2.3.2.3. L'ajournement

L'affaire est ni acceptée ni refusée, elle est ajournée jusqu'à l'obtention de plus d'informations qui permettront la levée de la réserve prévenant la décision définitive.

2.4. Le coût de la garantie

2.4.1. La prime

Le taux de prime est calculé sur la base du montant de la créance garantie, en fonction des paramètres suivants :

- ✓ le type de risque ;
- ✓ la qualité de l'acheteur (privé ou public) ;
- ✓ la durée du crédit ;
- ✓ le pays de destination (risque pays).

Le paiement de la prime est effectué en totalité et d'avance, c'est-à-dire à la signature de la police.

2.4.2. Les frais d'ouverture de dossier

Lors de la demande de garantie, l'exportateur est tenu de payer les droits d'ouverture de dossier et d'étude.

2.5. L'indemnisation

Suite à la survenance d'un sinistre, l'indemnisation intervient six (06) mois après la réception de la demande d'intervention, elle est calculée par l'application de la quotité garantie.

3. La police prospection, foire et exposition

3.1 Les bénéficiaires

Les entreprises et les groupements d'entreprises qui souhaitent rechercher des débouchés à l'étranger pour leurs produits.

3.2 Dépenses garanties

Elles sont constituées de l'ensemble des frais engagées dans le pays ou à l'étranger, ayant une relation directe avec la prospection (frais : de voyage, de séjour, de publicité, de démonstration...).

3.3. Risques couverts

La police couvre le risque de voir les dépenses engagées par l'entreprise dans la prospection ou la participation aux foires et aux expositions insuffisamment amorties.

3.4. Mécanisme

3.4.1. La demande de garantie

L'entreprise fait parvenir un dossier précisant son activité, ses références, son budget de prospection envisagé. L'instruction du dossier se porte sur l'appréciation de la capacité de l'entreprise (qualité et compétitivité des produits, possibilité de recettes ...) à conquérir le marché ciblé. Un accord est donné.

3.4.2. La période de garantie

L'entreprise procède au décompte des frais engagés et perçoit une indemnité de la compagnie, cette dernière est calculée par application de la quotité garantie.

L'indemnisation est une avance de trésorerie sans intérêt dont bénéficie l'entreprise.

3.4.3. La période d'amortissement

L'entreprise ne reçoit plus d'indemnité mais reverse à la compagnie une fraction de son chiffre d'affaires export calculé par application d'un taux d'amortissement qui est négociable.

A la fin de cette période, si les résultats réalisés par l'entreprise sont insuffisants, les indemnités non remboursées restent acquises à l'entreprise.

3.5. La quotité garantie

La quotité garantie est fixée à 60% du budget engagé.

3.6. Coût de la garantie

A la signature du contrat, l'entreprise verse à la compagnie une prime d'assurance égale à 5 % du budget garanti.

4. la police crédit acheteur

4.1. Définition du crédit acheteur

C'est un crédit consenti directement par une banque (du pays de l'exportateur) à un acheteur étranger, afin qu'il puisse régler l'exportateur au comptant.

4.2. Principe de la police

La police crédit acheteur garantit les grands contrats d'exportation assortis d'un financement par un crédit acheteur à moyen terme. Elle est accordée aux banques au titre du risque crédit et aux exportateurs au titre du risque de fabrication.

4.3. Risques couverts

La police crédit acheteur couvre uniquement le risque commercial et les risques politiques.

Le risque de fabrication peut être couvert dans le cadre d'une police individuelle à la demande de l'exportateur.

4.4. Quotité garantie

La quotité garantie est égale à :

- 80% pour le risque commercial ;
- 90% pour le risque politique.

4.5. Fonctionnement

4.5.1. La demande de garantie

Afin de bénéficier de la garantie, la banque ou l'exportateur dépose une demande de garantie auprès de la compagnie d'assurance en indiquant, les caractéristiques du projet et la durée du crédit, une instruction du dossier et effectuée.

4.5.2. La promesse de garantie

La compagnie notifie sa décision en adressant au banquier ou à l'exportateur une « promesse de garantie » valable (03) mois, qui précise les conditions de la garantie et le taux de prime applicable.

Le bénéficiaire de la garantie doit aviser la compagnie après la signature de la convention de crédit au moyen d'une « notification du contrat de prêt » qui constitue le point de départ de l'élaboration de la police.

4.5.3. L'indemnisation

L'indemnisation intervient (03) mois après la réception de la demande d'intervention par la compagnie d'assurance.

4.5.4. Coût de la garantie

A la signature du contrat d'assurance l'assuré verse à la compagnie une prime calculé au cas par cas.

Conclusion

En fonction de la police d'assurance souscrite, la compagnie d'assurance-crédit assure la prévention quotidienne en évaluant et en surveillant la situation financière des entreprises clientes. En cas de factures impayées, la compagnie d'assurance-crédit lance les démarches amiables et judiciaires de recouvrement auprès du débiteur. Passé un délai de carence déterminé, si l'assureur n'arrive pas à récupérer le montant de la créance, il indemnise l'assuré conformément au contrat.

Chapitre III

Etude de cas : Analyse des clauses d'une Police individuelle de la CAGEX

Introduction

Des tentatives pour garantir certaines exportations, de faible volume certes, ont été effectuées jusqu'à la fin de l'année 1995, notamment par la CAAR (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance), mais celles-ci n'avaient pas connues un développement considérable, en raison du vide juridique prévalant à l'époque. Il a fallu attendre l'ordonnance n° 96-06, du 10 janvier 1996 instituant le système de l'assurance-crédit, pour que les actions de couverture soient en œuvre en faveur des exportations hors hydrocarbures, qu'on voulait voir se développer.

Section 1 : Création, statut et organisation de la CAGEX

La création du système d'assurance-crédit dans les années 90, fait partie des réformes économiques menées durant cette période afin d'ancrer l'économie algérienne dans les mécanismes de l'économie de marché.

1. création de la CAGEX

La « Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations », par abréviation CAGEX a été créée par acte notarié en date du 03 décembre 1995, agréée par le décret N°96/ 235 du 2 juillet conformément à l'article 4 de l'ordonnance N°96/06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation, qui stipule :

« L'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer :

1) pour son propre compte et sous le contrôle de l'état, les risques commerciaux ;

2) pour le compte de l'état et sous son contrôle :

- les risques politiques ;
- les risques de non transferts ;
- les risques de catastrophe. ... ». ⁽¹⁾

2. Statut de la CAGEX

La CAGEX est une société par action (S.P.A) au capital social de **450.000.000DA**, réparti à parts égales entre les actionnaires représentés dans le tableau suivants :

Tableau n°2 : Actionnaires de la CAGEX

BANQUES	COMPAGNIES D'ASSURANCE
BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural)	CAAR (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance)
BEA (Banque Extérieure d'Algérie)	CAAT (Compagnie Algérienne des Assurances Transports)
BDL (Banque de Développement Local)	CCR (Compagnie Centrale de Réassurance)
BNA (Banque Nationale d'Algérie)	CNMA (Caisse Nationale de Mutualité Agricole)
CPA (Crédit Populaire d'Algérie)	SAA (Société Algérienne d'Assurance)

Source : Réalisé par nous-mêmes

1. Ordonnance n° 96-06, 10 jan. 1996, JORA, N° 03, 1996.

3. Organisation de la CAGEX

La structure de la CAGEX peut être représentée schématiquement par un organigramme qui prévoit :

- un (1) poste de président directeur général (P.D.G) ;
- un (1) cabinet et une (1) cellule d'audit qui assistent le P.D.G ;
- trois (3) directions centrales placées sous l'autorité hiérarchique du P.D.G. Il s'agit de :
 - ✓ la direction commerciale ;
 - ✓ la direction études et finances ;
 - ✓ la direction administrative.

3.1 La direction commerciale

Elle englobe deux (02) départements :

- le département de l'animation commerciale ;
- le département de production.

La direction commerciale a pour mission d'harmoniser les besoins du marché avec les objectifs de la compagnie, cela se résume en quatre (04) points :

- ✓ la conception et la mise en œuvre de la politique commerciale de la compagnie ;
- ✓ la gestion des ressources et des moyens permettant de promouvoir les exportations ;
- ✓ le développement de l'action commerciale ;
- ✓ la participation à l'élaboration des plans annuels et pluriannuels.

3.2 La direction études et finances

Elle comprend quatre (4) départements

- département études et informations commerciales ;
- département juridique ;
- département finances et comptabilité ;
- département informatique.

Sa mission est de :

- ✓ fournir l'information commerciale aux besoins des autres structures ;
- ✓ traitement des informations recueillies auprès des autres services externes à la compagnie ;
- ✓ indemnisation des assurés ;
- ✓ examiner les projets de polices d'assurances sur le plan juridique et proposer des améliorations pour certaines clauses figurantes dans ces polices ; assurer les démarches auprès de la clientèle en matière de créances sujettes aux contentieux éventuel ;
- ✓ assurer les fonctions financières et comptables résultant des activités de la compagnie.

3.3 La direction administrative

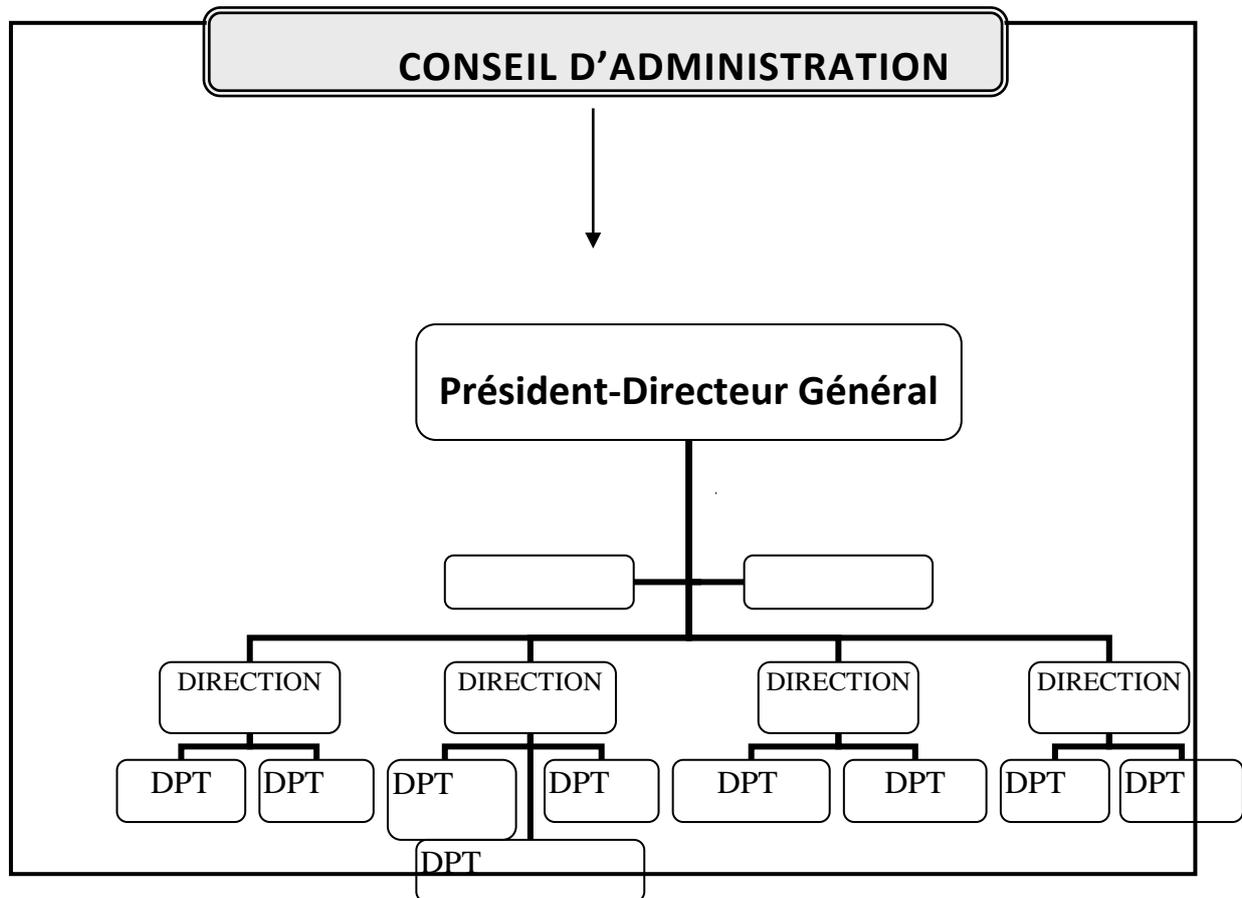
Elle est chargée de la gestion des ressources humaines et des moyens généraux. La mission de cette direction se résume dans :

- ✓ la gestion courante du personnel ;
- ✓ la gestion des carrières et la formation.

Notons qu'une « commission d'assurance et de garantie des exportations » ⁽¹⁾, instituée par le décret exécutif n°96-235 du 2 juillet 1996 travaille en étroite collaboration avec la CAGEX.

1. Décret exécutif n°96-235 du 2 juil. 1996, JORA, N° 41,1996.

Grappe 3 : Organigramme de la CAGEX



Source : CAGEX

Section 2 : Activités de la CAGEX

La CAGEX exerce une double activité :

- une activité pour son propre compte et sous le contrôle de l'Etat ;
- une activité pour le compte de l'Etat et sous le contrôle de ce dernier.

-

1. Activités pour propre compte et pour le compte de l'Etat

Les activités pour le propre compte de la CAGEX ne diffèrent en rien de celles d'un assureur privé. La compagnie ne bénéficie pas de l'aide de l'état

et elle est soumise à son contrôle. Ces activités concernent uniquement les risques commerciaux.

Par contre, les activités pour le compte de l'Etat consistent en des garanties pour le compte de l'Etat :

- ✓ les risques politiques ;
- ✓ les risques de non-transfert ;
- ✓ les risques de catastrophes naturelles.

Aussi, la CAGEX agit comme mandataire de l'Etat. Mais la garantie pour le compte de l'Etat ne se fait qu'après avis de la commission d'assurance et de garantie des exportations.

2. Assurance des risques nés de l'exportation

La CAGEX met à la disposition des exportateurs une panoplie de polices adaptées aux différents risques, que ce soit les risques commerciaux, les risques politiques, le risque de catastrophes, le risque de non transfert et autres risques.

3. Assurance des crédits domestiques

Une nouveauté dans l'activité de la CAGEX, il s'agit de « *l'assurance-crédit domestique* ». Ainsi, la compagnie se lance dans la garantie des risques de non-paiement dans le cas des transactions interentreprises et des crédits à la consommation.

4. Financement des exportations

L'assurance CAGEX constitue une garantie de marque pour les banques, ainsi elle permet à l'assureur d'obtenir un financement de ses opérations d'exportations par le biais du transfert des droits aux indemnités de ce dernier au profit de la banque.

5. L'information économique et commerciale

Parmi les objectifs principaux de la CAGEX, la mise en place d'un réseau d'informations qui permettrait de collecter des données sur les acheteurs étrangers, sur leurs pays respectifs, ainsi que sur la réglementation en vigueur. En effet, cela permettra à la compagnie d'apprécier les risques à garantir pour le compte de ses clients et sélectionner des acheteurs solvables.

6. Recouvrement des créances

Dans le but de bénéficier du recouvrement des créances, la CAGEX procède à la relance des acheteurs défaillants et la récupération des créances dues par l'exportateur. Cela se fait en deux phases :

- la CAGEX se substitue à l'assuré et entame une négociation à l'amiable avec le débiteur ;
- en cas d'échec de la première phase, la CAGEX lance une procédure juridique pour récupérer les créances.

7. La réassurance

Dans le cas où la compagnie dépasse ses capacités financières à la suite de ses engagements vis à vis de ses clients, elle se trouve dans l'obligation de faire supporter une partie de ses engagements par un réassureur, en contrepartie du partage des primes reçues proportionnellement.

8. La notation des entreprises

La compagnie procède à la classification (notation) des entreprises à travers l'analyse du risque et l'examen de certains ratios. La notation représente aussi :

- ✓ Un diagnostic stratégique et financier à l'usage des dirigeants ;
- ✓ Une transparence à l'égard des investisseurs ;
- ✓ Un outil de communication fiable sur la solidité financière.

Section 3 : Analyse des clauses d'une police individuelle

L'obtention d'une police d'assurance-crédit individuelle, suit un processus qui passe par plusieurs phases qui sont les suivantes :

- la demande de crédit (dépôt du dossier) ;
- l'instruction ;
- la notification ;
- la souscription ;
- la délivrance de la police.

1. La demande de garantie (dépôt du dossier)

La demande de garantie est envoyée à la CAGEX par voie postale, fax ou tout simplement déposée par le client lui-même, est enregistrée au secrétariat de la direction commerciale sur un registre approprié en fonction de la nature de la police d'assurance demandée (individuelle, globale, crédit acheteur, prospection foire et exposition).

- initiale de la demande (AI / AG / AF / AC) ⁽¹⁾
02 caractères ;
- numéro d'ordre chronologique (xxxx)
04 caractères ;
- année de demande (xx)
.....02 caractères.

Exemple : **AI 001121**

Assurance individuelle d'ordre chronologique enregistré 11 de l'année 2021.

Une fois le dossier est en bonne forme, il est transmis accompagné de la fiche de circulation au service compétant pour instruction.

2. Instruction du dossier

L'instruction du dossier doit toujours respecter une certaine procédure qui se résume en :

1.AI : Assurance individuelle

AG : Assurance globale

AF : Assurance prospection foire et exposition

AC : Assurance-crédit acheteur

- **la vérification de la forme** : cela se fait par le biais du service commercial qui contrôle le contenu de la demande, ainsi que le contenu de la garantie demandée.

Le dossier doit contenir :

- ✓ un modèle de demande d'assurance bien défini comme suit :
 - DCDG 0101 pour l'assurance globale ;
 - DCDI 0201 pour l'assurance individuelle ;
 - DPFE 4401 pour l'assurance prospection foire et exposition.
- ✓ Une lettre d'accompagnement
- ✓ une copie du statut du demandeur
- ✓ une copie de registre de commerce
- ✓ les contrats commerciaux (pour la police individuelle)
- ✓ le bilan comptable et le compte de résultat (pour les anciennes entreprises).

Si le dossier est conforme, il est transmis au service chargé de l'étude de risque, le client recevra un accusé de réception qui est un document normalisé est prés imprimé, indiquant :

- le nom et prénom du destinataire
- l'adresse
- le N° d'enregistrement attribué par le service commercial
- le décompte des frais à payer.
- la demande de règlement des frais.

- **Analyse du risque** : il s'agit d'évaluer en premier lieu la solvabilité de l'acheteur et les capacités de l'exportateur (sa place par rapport à la concurrence) suivant la garantie sollicitée. L'analyse est faite sur la base des documents comptables et des informations (données économiques, politiques, sociale, etc.) qui sont stockées dans des bases de données mises à jour d'une manière permanente.

2.1. L’instruction du dossier par la CAGEX

L’instruction est faite en prenant compte certains paramètres inhérents à l’appréciation du risque :

- la situation de l’acheteur
- le contrat commercial
- le risque pays.

Suite à l’instruction du dossier par la compagnie, il est soumis à la commission pour donner son avis. Le ministre chargé des finances octroi ou refuse la garantie.

2.2. L’instruction dans le cadre de délégation

Conformément aux dispositions qui régissent les garanties publiques, après instruction des dossiers les décisions d’octroi des garanties sont prises selon (3) paliers de compétence :

- au niveau de la compagnie ;
- au niveau de la commission ;
- au niveau du ministre chargé des finances.

Donc, l’instruction peut se faire au niveau de la CAGEX et la décision sera prise au niveau de cette dernière, sans avis de la commission et cela par voie de délégation.

3. La notification

Une fois la décision est favorablement acquise, elle doit être notifiée au niveau du service de gestion. Le client recevra une lettre détaillée valant engagement formel de la CAGEX envers lui, c’est « *la promesse de garantie* », qui est valable trois (03) mois à compter de la date de la prise de décision.

La promesse de garantie comprend :

- la décision de la commission ;
- les réserves ;
- les conditions ;
- la copie de la demande de garantie déposée par l'exportateur ;
- les conditions générales de validité de la garantie.

4. La souscription

4.1. Définition

La souscription est la signature portée par l'assuré au contrat de la police d'assurance-crédit.

Toute souscription d'une police est portée sur le registre des souscriptions approprié. Les registres réglementaires cotés et paraphés par le directeur central chargé de la structure sont tenus au service de gestion et ne doivent en aucun cas comporter ni blanc ni surcharge ni rature.

Suite à la souscription, le service de gestion doit faire parvenir à l'assuré :

- l'échéancier de paiement ;
- l'échéancier de remboursement pour le crédit acheteur ;
- la modification du contrat de prêt ;
- la déclaration de menace de sinistre ;
- avis de règlement de créance impayée.

La préparation du contrat de police dans sa forme définitive est confiée au service de gestion et les conditions particulières sont rédigées conformément à la décision de la Direction générale.

4.2. La prime

La souscription de la police rend l'exportateur débiteur d'une prime correspondante, dont le service de gestion est chargé de la facturation conformément à la grille de tarification en vigueur.

4.2.1. La tarification

La tarification varie en fonction des paramètres suivants :

4.2.1.1. La qualité de l'acheteur

Qu'il s'agisse d'acheteur privé ou d'acheteur public, la solvabilité est appréciée sur la base des informations commerciales et financières recueillies sur l'acheteur en question. En plus de cela, l'appréciation porte sur le positionnement de l'acheteur par rapport à rapport à la souveraineté.

4.2.1.2. Les garanties de paiements

Ce sont les sûretés réelles ou bancaires fournies par le débiteur ou un tiers pour garantir le paiement de la créance.

4.2.1.3. La situation du pays du débiteur

L'exportation comporte un risque lié directement au pays du débiteur. En effet, une transaction commerciale pourra inévitablement être compromise par la situation de ce pays (économique, financière, sociale, catastrophes naturelles,...).

4.2.2. Assiette de la prime

L'assiette de la prime varie selon le type de risque garanti. Ainsi, elle concerne :

- le montant principal, intérêt de remboursement inclus, pour le **risque de crédit** ;
- montant principal du marché pour le **risque de fabrication** ;

- montant de la caution de garantie pour le **risque de caution** ;
- valeur du matériel au début des travaux : **le risque sur le matériel d'entreprise.**

Pour **les marchés de travaux**, l'assuré produit une courbe de risque qui permet de déterminer la garantie correspondant aux maximums d'encours pris par l'entreprise lors de la réalisation du marché.

4.2.3. Calcul de la prime

Le montant de la prime est déterminé en appliquant le taux de prime au montant couvert :

$$\text{PRIME} = \text{Taux de prime} \times \text{Montant garanti.}$$

4.3. Les frais accessoires

Certains frais accessoires sont appliqués. On distingue :

4.3.1 Les frais d'ouverture du dossier

Le dépôt du dossier rend l'assuré débiteur des « *frais d'ouverture du dossier* ». Ils sont fixés à 10.000,00 DA et payable à la souscription.

4.3.2. Les frais d'enquête

La participation aux frais d'enquête est fixée forfaitairement à 6.000,00 DA. Ils sont payés par l'assuré le trimestre suivant son engagement avec la compagnie.

4.3.3. Les frais de surveillance

La participation aux frais de surveillance est fixée forfaitairement à 6.000,00 DA par mois et par acheteur.

5. Délivrance de la police d'assurance

Même si elle est tardivement délivrée, la police prend effet dès l'entrée en vigueur du contrat dûment notifié.

L'exportateur peut commencer à travailler et à encourir des risques, qui seront couverts même en absence provisoire de la police, dans la mesure où il était signifié par la promesse de garantie qu'ils fussent couverts.

Conclusion

Depuis sa création en 1996, la CAGEX s'est avérée être un maillon indispensable à l'accompagnement des entreprises exportatrices sur les marchés extérieurs. Les prestations qu'elle assure permettent à sa clientèle de mener des activités d'exportation en toute sécurité et de bénéficier également de conseils susceptibles de lui garantir une compétitivité vis-à-vis des concurrents ainsi que les aléas liés à l'environnement.

Compte tenu de la structure des exportations hors hydrocarbures, particulièrement le fait que ce soit les PME qui réalisent des opérations à l'export les plus nombreuses mais souvent non répétitives, c'est surtout la police individuelle qui est le plus sollicitée pour la couverture des risques. Cette police se caractérise également par sa simplicité qui la rend abordable pour la plupart des exportateurs.

CONCLUSION GENERALE

L'assurance-crédit permet aux entreprises exportatrices de limiter les pertes potentielles liées aux clients étrangers grâce au partage du risque entre l'assureur et l'assuré. Les clauses et les franchises du contrat d'assurance permettent de répartir les menaces et de responsabiliser chaque société.

L'information commerciale donnée par la compagnie d'assurance-crédit réduit le risque d'un défaut de paiement et de travailler avec des clients douteux. Pour les entreprises qui cherchent à pénétrer de nouveaux pays, l'assureur peut fournir les recherches et les rapports nécessaires pour évaluer correctement les dangers commerciaux sur ces marchés.

Aussi, le recouvrement est effectué par des professionnels, ce qui augmente le taux de recouvrement sur les factures impayées. De même, l'assurance-crédit permet aux exportateurs d'obtenir de meilleurs financements auprès des banques car le portefeuille client est sécurisé.

S'agissant de la CAGEX, elle accompagne l'ensemble des exportations hors hydrocarbures. Sa clientèle est composée essentiellement de PME. La police individuelle est celle qui est la plus adoptée car souvent les entreprises exportent de façon sporadique. Rares celles qui disposent d'un volume d'affaire à l'export régulier pour nécessiter une police d'assurance globale.

Un autre accompagnement est celui de la prospection de clientèle étrangère. Grâce à la police prospection, foire et exposition, toute entreprise exportatrice peut participer à des manifestations commerciales en limitant les frais de participation tout en nouant des contacts avec de futurs partenaires.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

Benammar J.M. : Techniques du commerce international, Ed. Techniplus.

Benmansour H. (1990) : Introduction à l'assurance-crédit à l'exportation. Ed. OPU, Alger.

Bernet-Rollande L. (2001) : Principes de techniques bancaires. Ed. Dunod, Paris.

Chibani R. (1997) : Le vade-mecum de l'import – export. Ed. ENAD, Alger.

Destaing F.G. (1977) : Financement et garantie du commerce international, Ed. PUF, paris.

Legrand G. & Martini H (1997) : Management des opérations de commerce International. Ed. Dunod, Paris.

Meyer V. & Rolin C. (1997) : Techniques du commerce international, Ed. Nathan. Paris.

Noinville M.J (1993) : La COFACE : la garantie des risques à l'exportation, Ed. Dunod, Paris.

TEXTES juridiques

Ordonnance n°96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation, JORA, N°03/96.

Décret exécutif n° 96-235 du 2 juillet 1996 définissant les conditions et modalité de gestion des risques couverts par l'assurance-crédit à l'exportation, JORA N°41/96.

Conditions générales des polices individuelles délivrées par la CAGEX.

Divers

Le MOCI : L'assurance-crédit. N°1543, du 25 Avril 2002.

Différents documents concernant l'assurance-crédit, publiés par la CAGEX.

Sites web

<http://www.cagex.dz.com>

<http://www.coface.fr>

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

Remerciements.....	i
Dédicaces.....	ii
Sommaire.....	iii
Liste des abréviations	iv
Liste des tableaux et graphes	v
Introduction générale	1
Chapitre I : Typologie des risques à l'exportation	3
Introduction	
Section 1 : Les risques principaux	3
1. Le risque commercial	3
2. Le risque politique	4
3. Le risque de catastrophes naturelles	5
4. Le risque de non-transfert	5
5. Le risque de fabrication	5
6. Autres risques	6
Section 2. Les risques particuliers	7
1. Le risque d'échec de la prospection	7
2. le risque sur le matériel d'entreprise	7
3. Le risque d'appel abusif des cautions	7
Section 3. Les risques exclus de la garantie	9
Conclusion.....	9
Chapitre II : L'assurance-crédit : principes et formes	10
Introduction	10
Section 1 : Les principes généraux de l'assurance-crédit.....	10

1. Définition de l'assurance-crédit	10
2. La quotité garantie	11
3. Le délai constitutif de sinistre	12
4. La subrogation	13
5. Les récupérations	13
6. La prime	14
7. L'agrément	14
8. La police	15
Section 2 : Formes et mécanismes de l'assurance-crédit	16
1. La police globale	16
2. LA police individuelle	20
3. La police prospection, foire et exposition.....	22
4. La police crédit acheteur	24
Conclusion	26
Chapitre III : Analyse des clauses d'une Police individuelle de la CAGEX	27
Introduction.....	27
Section 1 : Création, statut et organisation de la CAGEX	27
1. Création de la CAGEX.....	27
2. Statut de la CAGEX.....	28
3. Organisation de la CAGEX.....	29
Section 2 : Activités de la CAGEX	31
1. Activités pour propre compte et pour le compte de l'Etat ..	31
2. Assurance des risques nés de l'exportation	32
3. Assurance des crédits domestiques	32
4. Financement des exportations	32
5. L'information économique et commerciale	33

6. Recouvrement des créances	33
7. La réassurance	33
8. La notation des entreprises	33
Section 3 : Analyse des clauses d'une police individuelle.....	34
1. La demande de garantie (dépôt du dossier)	34
2. Instruction du dossier	35
3. La notification	37
4. La souscription	38
5. Délivrance de la police d'assurance	41
Conclusion.....	41
Conclusion générale	42
Bibliographie	43
Annexes	44
Table des matières	

RESUME

Les exportateurs sont confrontés à de nombreux risques à l'approche des marchés extérieurs. Parmi ces risques, on distingue le risque commercial, le risque politique, le risque de non transferts, le risque lié à l'échec de la prospection ainsi que d'autres risques. Aussi, il importe pour chaque entreprise exportatrice de couvrir ces risques par une police d'assurance auprès d'un organisme assureur spécialisé dans l'assurance-crédit.

Dans notre étude, nous avons analysé les clauses d'une police individuelle délivrée par la CAGEX en faveur d'un exportateur.

Mots clés : Exportation - Assurance-crédit - Risque - Commerce extérieur

ABSTRACT

Exporters face many risks as they approach external markets. These risks include commercial risk, political risk, risk of non-transfers,

etc. Also, it is important for each exporting company to cover these risks by an Insurance policy.

In our study, we analyzed the clauses of an individual policy issued by CAGEX in favor of an exporter.

Keywords: Export – Credit insurance – Risk – Foreign trade