

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales
Option : Finance et Commerce International

Thème

*L'assurance-crédit à l'exportation
Cas : Compagnie Algérienne d'Assurance
et de Garantie des Exportations*

Réalisé par :

**AIT TAYEB Cilia
BENNANE Karima**

Encadré par :

Mr. HAMDAD.T

Membres de jury :

Rapporteur : Mr. HAMDAD Toufik, Maitre-assistant classe A, UMMTO.

Examineur : Mr. SEDIKI Abderahmane, Maitre-assistant classe A, UMMTO

Président : Mr. GUENDOUDI Brahim, Professeur, UMMTO

Promotion 2019/2020

Remerciements

On tient à remercier et à exprimer notre profonde gratitude à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Nos remerciements s'adressent particulièrement à Monsieur **HAMDAD Toufik** pour la qualité de son encadrement, pour sa patience et sa disponibilité.

Un remerciement pour les enseignants qui ont contribué de manière directe ou indirecte et particulièrement à Monsieur **GUENDOULB** pour son aide et sa précieuse orientation.

On souhaite aussi adresser tous nos remerciements aux membres du jury d'avoir accepté d'évaluer notre travail de recherche.

Toute notre gratitude est exprimée envers tous le personnel de la CAGEX, spécialement envers Monsieur **SADI Hocine** pour sa disponibilité, son aide et son encouragement.

On tient à remercier également tous les membres de nos familles.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

Mes deux chers parents Youcef et Fazia ;

Mes trois sœurs adorées

Ma chère grand-mère Tarkia

Cilia

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

La mémoire de mon défunt père Tahar, que Dieu lui accorde sa miséricorde ;

Ma tendre mère Fatiha ;

Mon adorable et unique sœur Diya ;

Mes deux frères Nouredine et Mohand Tahar.

Karima

Liste des abréviations

CAAR : Caisse Algérienne D'assurance Et De Réassurance

CAF : Coût, Assurance, Fret

CAGEX : Compagnie Algérienne D'assurance Et De Garantie Des Exportations

CCI : Chambre Du Commerce International

CCR : Compagnie Centrale De Réassurance

COFACE : Compagnie Française D'assurance Pour Le Commerce Extérieur

DMS : Déclaration De Menace De Sinistre

FMI: Fonds Monétaire International

GATT: General Agreement On Tariffs And Trade

IDE: Investesment Direct Extérieur

LCSB : Lettre De Crédit Stand Bye

MAATEC : Mutuelle Algérienne D'assurance Des Travailleurs

OMC: Organisation Mondiale du Commerce

PAS : Plan D'ajustement Structurel

PIB : Produit Intérieur Brut

PNB : Produit National Brut

RUU : Règles Usances Uniformes

SAA : Société Algérienne D'assurance

SFAC : Société Française D'assurance Pour Favoriser Les Crédits

SPA : Société Par Action

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Introduction générale.....01

Chapitre 01 : le commerce extérieur et la sécurisation des risques

Section 01 : Historique et risques du commerce international04

Section 02 : sécurisation des risques par le mode de paiement 16

Section 03 : Généralités sur les assurances 30

Chapitre 02 : assurance-crédit à l'export

Section 01 : historique de l'assurance-crédit dans le monde36

Section 02 : les missions et fonctionnement de l'assurance-crédit.....41

Section 03 : Assurance-crédit en Algérie et les principales polices d'assurance44

Chapitre 03 : Etude de cas d'une assurance CAGEX à l'exportation

Section 01 : Etude d'une police individuelle et d'une police globale.....59

Section 02 : Gestion de sinistre 66

Conclusion générale72

Bibliographie

Annexes

Liste des tableaux

Liste des figures

Table des matières

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans la politique de sécurisation de l'entreprise et dans ses coûts et prix.

Acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat.

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.¹

Une des techniques les plus sécurisantes consiste à obtenir l'engagement irrévocable d'une banque de payer un exportateur contre remise de documents présentatifs de l'opération commerciale. Seule la stricte conformité des documents à l'engagement bancaire permet d'obtenir le paiement.

Depuis quelques années, les banquiers proposent une technique moins lourde où l'engagement bancaire n'est mis en jeu que si le débiteur ne paie pas à échéance lettre de crédit stand-by.

Le crédit est devenu un argument de vente incontournable dans un environnement caractérisé par une accélération des échanges, un décloisonnement des marchés et une plus grande compétitivité. Paradoxalement, la concurrence féroce concoure à allonger les termes de

¹ LEGRAND.G, MARTINI.H, « Gestion des opérations des opérations import-export », Edition Dunod, Paris, 2008, p127.

crédit, ce qui a pour effet une augmentation corrélative du risque d'insolvabilité. Par ailleurs, l'activité de vente n'est pas sans risques, risques inhérents non seulement à l'opération elle-même, mais également liés à l'acheteur et à son environnement, ce qui exige des opérateurs économiques une approche efficace de la gestion des risques de crédit. Le risque crédit se traduit par l'impossibilité pour l'acheteur de recouvrer tout ou une partie d'une créance garantie.

L'assurance-crédit évoque la notion de risque de crédit ou de risque de non-paiement. En acceptant de vendre et d'expédier de la marchandise avant d'être totalement payé, l'exportateur supporte le risque que l'acheteur ne paie pas à échéance. Le vendeur peut se protéger soit par une technique bancaire sécurisée soit par l'assurance-crédit. Cette dernière a pour vocation de garantir le risque de non-paiement de la part de l'acheteur. Elle est devenue un passage indispensable pour les entreprises qui veulent réussir dans un contexte de mondialisation, et une condition essentielle au développement des échanges commerciaux².

En Algérie, l'assurance-crédit a débuté avec la création d'un organisme d'assurance appelé CAGEX « compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations » en 1996, elle a été créée dans le but de promouvoir les exportations hors hydrocarbures. Elle est chargée de couvrir les risques nés à l'exportation (risques commerciaux, risques politiques et risque d'interruption de marché), de garantir le paiement en cas de défaillance de l'acheteur et indemnisation et recouvrement des créances.

Malgré un degré élevé de sécurisation, une indemnisation des pertes et un recouvrement des créances, l'assurance-crédit en Algérie reste facultative pour les entreprises exportatrices. Ce qui nous a incité à poser la problématique suivante :

Quelle est la contribution de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations dans la sécurisation des opérations du commerce international hors hydrocarbures ?

Afin de pouvoir répondre à cette problématique, nous avons effectué des recherches bibliographiques ainsi qu'un stage au sein de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations CAGEX, cela nous a permis de répartir notre travail comme suit :

Le chapitre préliminaire portera sur le commerce extérieur ainsi que la sécurisation des risques nés des opérations du commerce international. Ce qui nous permettra de mettre l'accent sur les trois principaux modes de paiement (le crédit documentaire, la remise documentaire et la lettre de crédit stand-by) et fera ressortir l'objet du deuxième chapitre.

² <http://www.assurance-crédit-entreprise.fr> consulté le 15/04/2021

Le second chapitre sera consacré à l'assurance-crédit à l'export dans le monde ainsi que ses missions et fonctionnement ensuite on mettra en avant La Compagnie Algérienne D'assurance et de Garantie des Exportations.

Et enfin le troisième chapitre résumera l'avènement des deux principaux produits de l'assurance-crédit commercialisés par La compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations qui sont la police individuelle et la police globale, par la suite nous allons tenter de présenter un cas de sinistre avec des exemples de contrats traités au sein de la CAGEX.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

Dans un monde en mutation permanente, les entreprises importatrices et exportatrices se retrouvent souvent confrontées à des risques lors de leurs opérations de commerce international. De nombreux organismes tels que : les organismes de promotion des exportations, les services chargés de collecter des informations et d'appuyer les exportateurs sur les marchés étrangers ainsi que des compagnies d'assurances, ont été créés afin d'analyser, évaluer les risques et essayer d'apporter leurs aides et soutien à ces entités.¹

Dans ce présent chapitre, nous tenterons d'abord de parler dans la première section de l'évolution du commerce mondial ainsi que les risques rencontrés lors des opérations du CI, ensuite dans la deuxième section nous tenterons de parler sur la sécurisation de ces opérations par les modes de paiement, enfin nous aborderons l'assurance en général dans la dernière section.

Section 1 : Evolution et risques du commerce international

Dans cette section nous aborderons l'histoire du commerce international au niveau mondial et en Algérie, et nous tenterons de parler des risques rencontrés lors des transactions à l'international en mettant l'accent sur le risque crédit qui est le plus rattaché à notre objet d'étude.

1. Evolution du commerce international à partir du 19^{ème} siècle

1.1. La progressivité de l'ouverture commerciale au milieu du XIX^{ème} siècle

Durant la première moitié du 19^{ème} siècle, un long débat anime le Royaume-Uni à propos du bien-fondé du protectionnisme agricole de l'époque et plus généralement de l'opportunité pour le pays de basculer vers un libre échange unilatéral. Les arguments ricardiens d'une spécialisation fondée sur des avantages comparatifs de coût de production sont développés. Le pays pense aussi pouvoir renforcer sa domination commerciale à travers la promotion du libre-échange. En 1846, les corn laws² sont supprimées et le pays entre dans le libre-échange. D'autres pays, avec des structures productives pourtant différentes, l'imitent et engagent une réduction graduelle de leur tarif douanier dès les années 1850. Dans les années 1860, le mouvement de libéralisation est amplifié par la signature de traités commerciaux qui incluent la clause de la nation la plus favorisée³ et réduisent grandement les prohibitions.

¹ Michel J.Noinville « La coface : la garantie des risques à l'exportation », édition Dunod, Paris, p04.

² Série de textes réglementaires protectionnistes adoptés entre 1776 et 1815 au Royaume-Uni pour encadrer le commerce de céréales avec l'étranger.

³ Cette clause stipule que tout avantage commercial accordé à un partenaire doit être à l'ensemble des pays qui bénéficient du statut de nation la plus favorisée.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

Une division internationale du travail est mise en place sous l'égide des grandes puissances coloniales de l'époque. Aux pays industrialisés européens les exportations d'articles manufacturés, aux pays de la périphérie les exportations de produits agricoles et primaires. Peu à peu, surtout à partir des années 1860, le commerce intra-branche s'intensifie et avec lui le commerce entre pays proches en termes de revenu par tête.⁴

1.2. La consolidation de la première mondialisation

En prenant en compte 7 pays, une dynamique d'ouverture est perceptible de la fin des années 1840 jusqu'à la fin des années 1870. Si l'on raisonne sur un échantillon plus large de 17 pays, l'ouverture commerciale connaît un tassement des années 1870 à la Première Guerre mondiale. Dans un contexte de longue stagnation de l'activité (1873-1892), l'Espagne (1877), l'Allemagne (1879), la France (en 1881 puis en 1892) et d'autres pays remontent leurs tarifs douaniers et mettent en œuvre des mesures stratégiques et discriminatoires : pour un même produit, le tarif peut être différent selon le pays de provenance. Des nomenclatures douanières plus désagrégées permettent de mieux cibler les importations à freiner. Mais jusqu'en 1913, ce nouveau protectionnisme a cependant été assez modéré pour préserver les acquis de ce que l'on appelle la première mondialisation.

1.3. La crise de mondialisation durant l'entre deux-guerres

La guerre commerciale mondiale, qui débute vraiment avec l'adoption des tarifs Smoot-Hawley aux États-Unis en juin 1930, débouche par son ampleur sur une contraction des échanges qui annule en quelques années toute la progression du siècle précédent et constitue un facteur aggravant de la crise économique des années 1930. L'arsenal protectionniste s'était alors enrichi de mesures nocives comme les quotas ou les dévaluations compétitives. Les relations commerciales et financières avaient aussi été marquées par la montée du bilatéralisme (accords entre deux pays ou organisations particulières). L'égoïsme sacré des nations fait alors ressurgir les logiques mercantilistes d'affrontement où l'échange redevient un jeu à somme nulle. La guerre commerciale se prolonge par une déflagration mondiale.

1.4. La réouverture de l'économie mondiale

La période entre 1945-1973 désigne « les trente Glorieuses », cette période prospérité exceptionnelle se caractérise par une forte croissance économique, le plein emploi, l'accroissement rapide du pouvoir d'achat et l'essor de la consommation de masse.

⁴ BECUWE.S, BLANCHETON.B « A qui profite la mondialisation ? », édition La Découverte, 2017, p12.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

L'expression a été inventée par l'économiste français Jean Fourastié dans son livre les trente glorieuses. Cette période a pris fin avec le premier choc pétrolier de 1973.

La réactivation du commerce mondial est d'abord lente sous l'égide d'un GATT (general agreement on tariffs and trade) embryonnaire (23 participants en 1947), qui peine à réduire les obstacles non tarifaires les plus nocifs comme les quotas. Depuis la fin des années 1960, la nouvelle expansion du commerce international se singularise par sa force et sa durée. Cette ouverture croissante se maintient par-delà le ralentissement global du rythme de l'activité des années 1970-80.

La continuité du processus implique qu'on ne peut assigner sans arbitraire une date précise au début de la « seconde mondialisation ». Mais il est clair que la reprise du commerce international a devancé celle des investissements directs (notamment américains) dans les années 1970 et la libération des flux de capitaux au seuil des années 1980. L'essor global des échanges s'accompagne de mutations structurelles. Ce sont d'abord les échanges de produits manufacturés entre pays avancés qui forment la composante la plus dynamique du commerce mondial. Puis, la mise en place d'une division internationale des processus de production, sous l'égide des firmes multinationales, accélère l'érosion des avantages comparatifs et entraîne, pour nombre de biens industriels, l'inversion des soldes commerciaux au profit des économies émergentes. Les réseaux des firmes multinationales transcendent les frontières, échappant aux régulations nationales.

1.4.1. Ouverture commerciale depuis 1947

L'ouverture sur l'extérieur des économies nationales donnent en effet son unité à cette période. Elle est une constante du dernier demi-siècle de croissance entre 1947-2002, le PIB mondial a été multiplié par 7 environ (en volume), tandis que le volume du commerce international de biens et services était multiplié par 21 environ (OMC, 2003). Le commerce international a donc progressé en moyenne annuelle trois fois plus vite que la production. Le degré d'ouverture moyen de l'économie mondiale (X/PNB) s'est donc considérablement accru au cours de la période.⁵

1.4.2. L'internationalisation de la production depuis les années 1970

A partir des années 70, l'ouverture commerciale est relayée par un mouvement beaucoup plus puissant encore d'internationalisation de la production. Celle-ci s'apprécie entre autres sur la base de l'évolution des investissements directs extérieurs (IDE). Depuis le début des années

⁵ BERTHAUD Pierre, « introduction à l'économie internationale », édition DE Boeck, 2012, p02.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

1980, les IDE progressent trois fois plus rapidement que le commerce international en termes de stocks et six fois plus vite en termes de flux.⁶

Tableau n°01 : Tendances du PNB, du commerce et des investissements mondiaux (1982, 1995 et 2011)

	En milliards de dollars courants (arrondis)			
	1982	1995	2011	1992-2011 Coeff.multip.
PNB mondial	11000	28300	69700	6.3
Commerce international	2100	5850	22100	10.5
IDE : Stocks détenus à l'étranger	600	3200	21200	35.3
IDE : flux entrants	60	320	1500	25.4

Source : Cnucead, World Investment Report, Différentes années.

Le degré moyen d'internationalisation de la production mesuré par le ratio stocks d'IDE/PNB est passé de 5.5% à 30.4% entre 1982 et 2011. Le ratio flux d'IDE/PNB passe de 0.5% à 2.1% sur la même période, mais la volatilité des flux d'IDE (ce ratio atteint 3.75% en 2000) le rend moins significatif que celui des stocks. On observera en revanche que le degré d'internationalisation de la production (qui a plus que quintuplé en trente ans) augmente beaucoup plus rapidement que le degré d'ouverture commerciale (plus 66% sur la même période).

1.4.3. Globalisation financière depuis les années 1980

Au début des années 1980, l'ouverture financière demeure limitée au marché des devises. En revanche, à partir de 1981-1982, l'internationalisation concerne aussi l'autre compartiment majeur de la sphère financière, celui des actifs financiers.

L'internationalisation des actifs financiers est exceptionnellement rapide à partir des années 1980. Le corollaire de cette évolution est la financiarisation des balances des paiements

⁶ BERTHAUD.P, ibid p04.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

nationales, c'est-à-dire l'accroissement de la part des transactions financières par rapport aux transactions courantes.⁷

1.5. La contestation de la mondialisation

En 2008, les coefficients d'ouverture atteignaient des niveaux sans précédent (le rapport exportations mondiales sur PIB mondial atteint 24 % pour l'échantillon des 110 pays). Depuis un tassement de l'ouverture est observable. En 2009, avec la crise mondiale, le commerce international s'est contracté de 12 % en termes réels. Depuis les coefficients d'ouverture stagnent voire régressent.

Depuis la crise des subprimes, la mondialisation connaît un tassement. Les flux internationaux de capitaux ont ralenti, les États peuvent s'opposer à certains IDE (Investissement Direct à l'Étranger) au motif de la préservation d'intérêts nationaux. Le rejet de l'immigration semble lui aussi grandir, il a joué un rôle clé dans le vote sur la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne.

Le mouvement de libéralisation commerciale est stoppé, comme en témoigne l'échec consommé du cycle de négociations de Doha⁸. Les tensions commerciales sont plus fortes et le protectionnisme gris, plus diffus (normes environnementales, techniques, sanitaires, tracasseries administratives...) est particulièrement ardent. Les accords bilatéraux de libre-échange se multiplient comme autant d'entorses au multilatéralisme prôné par l'OMC. Le monde semble basculer vers un nouveau régime de politique commerciale moins favorable à l'ouverture.

Un facteur structurel joue aussi dans le sens de la baisse des coefficients d'ouverture à l'avenir : le développement du secteur des services tire mécaniquement le ratio exportation globale brute/PIB vers le bas. Ainsi, lorsque l'ouverture commerciale de la Chine passe de 37 % en 2006 à 22 % en 2015, l'impact sur le ratio mondial est évident.⁹

2. Evolution du commerce extérieur en Algérie

Le passage d'une économie administrée à une économie de marché pose le problème, celui des effets qui vont en résulter sur le commerce extérieur de l'Algérie suite à l'ouverture,

⁷ BERTHAUD.P, *ibid* p05.

⁸ Cycle de négociations entamé en 2001 sous l'égide de l'OMC qui avait pour but la libéralisation du commerce international et le développement du Tiers Monde.

⁹ BECUWE.S, BLANCHETON.B, *op.cit* p19.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

et d'autres effets qui peuvent apparaître en matière de croissance et de la structuration des revenus.¹⁰

2.1. 1986-1994 : la délégitimation du protectionnisme

Le réel changement survient avec la dégradation du contexte macroéconomique lié au retournement du marché pétrolier en 1986, qui fait chuter les revenus d'exportation de 40 % et accroît les échéances de la dette extérieure. Le dépôt de candidature en vue de l'accession au GATT (1987) constitue la première manifestation de ce changement du contexte intellectuel et macroéconomique. Elle vise trois objectifs :

- La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la condition première de cette diversification à moyen-long terme des exportations et de la production ;
- Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale ;
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

La période 1986-1988 est considérée comme étant la première tentative de mettre fin à la réglementation relative aux autorisations globales d'importation (AGI) et à la loi 78-02 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur. Cette période verra la mise en place de plans de financement établis par produit, par opérateur et des plans de distribution. Ce sera, pour cette période, la seule réglementation en matière de commerce. Une deuxième étape sera entamée avec l'annulation de la loi 78-02 relatives au monopole de l'état sur le commerce extérieur et son remplacement par la loi 88-29 du 19 Juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur.¹¹

Début 1989, une nouvelle constitution, qui lève officiellement les barrières à la libéralisation économique, est adoptée. Ce qui déclenchera un mouvement de désétatisation du commerce extérieur avec la loi de finances complémentaire de 1990 qui admet désormais l'établissement de firmes nationales ou étrangères d'importation et d'exportation. Cette première désétatisation du commerce extérieur s'inscrit dans le cadre des accords de stand-by négociés et signés avec le FMI.

¹⁰ BENAMAR Sofiane, AIT HABOUCHE Abdelmadjid, mémoire de magister en sciences économiques, option économie internationale, université d'Oran « Commerce extérieur et revenus en Algérie : Synthèse statistique et économique », 2011/2012, p07.

¹¹ ABBAS Mehdi « L'OUVERTURE COMMERCIALE DE L'ALGÉRIE : Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme », édition Armand colin, 2012, p59.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

2.2. 1994-1998 : l'ajustement structurel et l'ouverture contrainte

Cette période débute lorsque l'Algérie, en situation de quasi-cessation de paiements, accepte les termes d'un Plan d'ajustement structurel (PAS). Le PAS s'articule autour de quatre grands objectifs :

- Favoriser une forte croissance économique ;
- Assurer une convergence rapide de l'inflation vers les taux en vigueur dans les pays industrialisés ;
- Atténuer les retombées transitoires de l'ajustement structurel sur les couches les plus défavorisées de la population ;
- Rétablir la viabilité de la position extérieure tout en constituant des réserves de change suffisantes.

À ce titre, il prévoit une ouverture accrue de l'économie algérienne et sert de catalyseur aux processus d'ouverture multilatérale et bilatérale.

Ainsi, l'Algérie est amenée, en 1996, à réactiver le dossier de l'accession à la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC) créée l'année précédente. Cette création comporte deux innovations majeures dont les conséquences ont été sous-estimées par les décideurs algériens de l'époque. La première concerne l'engagement unique qui amplifie la contrainte adaptative au nouveau régime commercial multilatéral. La seconde est l'obligation de réciprocité des traitements douaniers privilégiés.¹²

2.3. Depuis 1999 : la recherche d'une maîtrise de l'ouverture

La troisième période caractéristique de la politique d'ouverture débute au moment où commence un nouveau cycle politique avec l'élection d'Abdelaziz Bouteflika à la présidentielle en avril 1999. Elle s'ouvre avec la fin du programme d'ajustement structurel (mai 1998) et le retour aux équilibres macroéconomiques et financiers contribuant à orienter l'agenda post-ajustement vers l'amélioration des déterminants structurels de l'insertion internationale. Cela se produit alors que le contexte intellectuel se transforme du fait de la contestation sans cesse croissante depuis 2000 du paradigme du libre-échange. La nouvelle équipe dirigeante, outre qu'elle est porteuse d'un volontarisme économique, y trouve une base pour dénoncer l'ouverture. Ce nouveau contexte intellectuel (domestique et systémique) coïncide avec une amélioration du contexte macroéconomique liée directement à l'accroissement des prix des

¹² Abbas mehdi, *ibid*, p61.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

hydrocarbures à partir du second semestre 1999. Le pays passant d'une situation de déficit de ressources financières (1986-1996) à une situation d'excédents à partir de 2002.¹³

La structure du commerce extérieur est restée sensiblement la même sur longue période. Les importations restent dominées par les produits destinés à l'industrie (semis et produits finis). Les exportations, quant à elles, le sont largement par les hydrocarbures. Ceci met en évidence que l'économie algérienne ne parvient pas à engager des transformations structurelles dont les résultats seraient une substitution aux importations et une diversification de ses exportations.¹⁴

Le tableau ci-après résume l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie durant la période 2012/2017. Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie à partir de 2015 font ressortir un déficit de la balance commerciale. Cette tendance s'explique par un volume d'importations plus important que celui des exportations enregistrées durant la période suscitée.

Tableau N°02 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 2012/2017 en milliards de dollars.

/	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Importations	50.376	54.987	59.67	52.649	49.437	48.981
Exportations	71.866	64.867	60.129	34.566	29.309	34.569
Balance commerciale	21.490	9.88	0.459	-18.083	-20.128	-14.412

Source : Banque d'Algérie : rapport annuel 2017.

(*) données provisoires.

3. Les risques liés aux opérations du commerce internationales

Exporter comporte des risques bien différents et surtout bien supérieurs à ceux encourus lorsque l'on commence à l'intérieur de son propre espace, au moyen de sa propre langue, guidé par sa propre culture, s'appuyant sur ses propres pratiques commerciales et encadré par son propre système juridique.

¹³ ABBAS Mehdi, ibid, p62.

¹⁴ Conférence des nations unies sur le commerce et le développement CNUCED « Cadre de politique commerciale en Algérie », p27.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

Les risques nés des opérations de commerce international peuvent comprendre des risques économiques, des risques politiques, des risques commerciaux, des risques de change et d'autres risques comme les risques culturels et environnementaux. Au final, la gestion des risques du commerce international est le facteur principal qui détermine la documentation et les méthodes de paiement utilisées par l'importateur et l'exportateur.¹⁵

Ces derniers peuvent être répartis en plusieurs types tels que :

3.1. Risque de change

Le risque de change concerne les deux parties contractantes, l'importateur ainsi que l'exportateur, c'est-à-dire les recevables et les payables des devises sur les contrats en cours ou à échéance. Pour un importateur, c'est le risque d'une appréciation d'une devise étrangère, pour un exportateur, c'est le risque d'une dépréciation de la devise étrangère. Donc le risque est un élément qui doit être impérativement appréhendé par l'entreprise, les fluctuations importantes entre monnaies peuvent impacter le coût final des échanges commerciaux, il est primordial pour l'entreprise de se doter d'une politique de change pour¹⁶ :

- Stabiliser ses marges de profits sur les ventes.
- Eloigner l'effet négatif des fluctuations des taux de change sur les approvisionnements et les ventes.
- Améliorer le contrôle sur sa trésorerie.
- Faciliter la démarche de fixation de ses prix sur les marchés internationaux et nationaux.

Cette politique de change peut-être :

- Une couverture sélective : elle vise à établir une politique sur une partie des échanges en devises lorsqu'il est difficile de prévoir les besoins à l'avance.
- Une couverture naturelle : elle consiste à réaliser la majeure partie de ses revenus et de ses dépenses dans la même devise étrangère.
- Une couverture systématique : l'entreprise met une politique sur l'ensemble des échanges pour éliminer l'impact de la fluctuation des devises sur la marge de profit.

3.2. Le risque juridique

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire. Exemples :

¹⁵ www.waystocao.com consulté le (25/01/2021) à 12h00

¹⁶ <http://www.desjardins.com> consulté le 15/01/2021.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- Le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation ;
- Le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation ;
- Le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligation de recruter des dirigeants locaux ; Législation en matière de contrat commercial (règles, obligations) ;
- le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi antitrust); réglementation sur la vente à perte et sur les soldes ;concept de refus de vente et de distribution sélective; réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (informations, étiquetage, emballage, service après-vente et garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle de la qualité respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix; possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums ou maxima autorisés...
- Le droit de la propriété industrielle...
- En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

3.3. Risque commercial

Le risque commercial concerne l'acheteur privé, c'est à dire un opérateur qui peut être mis judiciairement ou administrativement en faillite. Il recouvre le risque d'insolvabilité et donc le risque de non-paiement de sa créance financière : sécurité de la transaction, délai et retards de paiement, degré de solvabilité...Ce risque va également concerner les autres aspects de la transaction : livraison des marchandises, respect du contrat...¹⁷

Il peut être traduit par :

- Insolvabilité du droit : Elle consiste en l'incapacité du débiteur, régulièrement constatée, de faire face à ses engagements qui résultent, d'un acte judiciaire entraînant la suspension des poursuites individuelles et la déchéance du terme, tel que la liquidation des biens ou de règlement judiciaire en droit algérien.

¹⁷ <http://www.glossaire-international.com> consulté le 27/01/2021 à 11h13.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- Insolvabilité de fait : Elle résulte d'une situation de fait amenant la Compagnie à conclure qu'un paiement même partiel est improbable.
- Carence pure et simple du débiteur Elle est constatée lorsque 6 mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.¹⁸

3.4. Risque pays

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...).¹⁹

Cela peut être traduit par²⁰ :

- Moratoire général édicté par le gouvernement du pays du débiteur ou d'un pays tiers par l'intermédiaire duquel le paiement doit être effectué ;
- Tout autre acte ou décision du gouvernement d'un pays étranger faisant obstacle à l'exécution du contrat d'exportation ;
- Survenance dans le pays du débiteur d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles telles que cyclone, inondation, tremblement de terre, éruption volcanique...etc ;
- Défaut de paiement du débiteur ;
- Le risque de non transfert : ce dernier est relatif aux éventuels événements politiques, difficultés économiques ou contraintes réglementaires (législation) du pays de résidence de l'acheteur qui empêchent le transfert des fonds versés par ce dernier.²¹

¹⁸ Documents fournis par la CAGEX, « police individuelle, conditions générales » article 4, p 5.

¹⁹ G. LEGRAND, H. MARTINI, « commerce international », DUNOD, 3^{ème} édition, Paris, 2010, p130.

²⁰ BENYAHIA Abderrahim, BENALOUACHE Abdelghani, mémoire de fin d'étude, option Finance et commerce international, « l'assurance-crédit export en Algérie », 2015/2016. P 43.

²¹ Article 7 de l'Ordonnance n° 96-06 du 19 chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996, relative à l'assurance-crédit à l'exportation et textes d'application, p 04.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

4. La différence entre le risque commercial et le risque politique

Tableau N°03 : la différence entre le risque commercial et le risque politique

Le risque commercial		Le risque politique
C'est le risque de défaillance d'une entité privé face à ses obligations contractuelles de paiement.		C'est tout événement, national ou international d'ordre politique ou administratif pouvant générer des pertes financières ou commerciales pour une entreprise titulaire d'un contrat d'exportation (cela concerne aussi les importateurs et les investisseurs ou une banque participant au financement de ce contrat.
L'acheteur privé		L'acheteur public
Un acheteur privé se définit par le fait qu'il peut être mis en faillite s'il manque à ses obligations de paiement. Des recours devant les tribunaux compétant peuvent être entamés contre lui.		Un acheteur public se définit par le fait qu'il ne peut être mis en faillite. Il s'agit d'un Etat, d'une collectivité territoriale ou d'une entreprise sous le contrôle de l'Etat. Ces entités échappent aux recours juridiques traditionnels, car on ne peut prononcer la faillite d'un organisme dont le financement relève d'un budget, donc la contribution des citoyens.
L'insolvabilité	La carence	L'insolvabilité
Elle correspond à l'incapacité pour un débiteur de faire face à ses engagements, cette incapacité résulte : soit d'un acte juridique ; soit d'un accord amiable conclu avec tous les créanciers ; soit d'une situation de fait telle que la compagnie d'assurance considère qu'un paiement total ou même partiel est fort improbable.	Elle correspond à l'impossibilité ou l'absence de volonté de payer sans pour autant que l'insolvabilité soit régulièrement constatée.	Dans l'optique du risque de non-paiement et de non-réalisation d'obligations contractuelles, le risque politique (et plus globalement le risque pays) est au cœur de la préoccupation des exportateurs. Si un acheteur public fait défaut dans ses obligations de paiement, ce risque est qualifié de politique et non de commercial.

Source : H. MARTINI, D. DEPREE, J. KLEIN-CORNEDE, guide pratique « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », Edition revue banque, Paris, 2007, p27.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

Section 02 : sécurisation des risques par le mode de paiement

Le risque de non-paiement apparaît dès les premières expéditions lors de la facturation. Cependant la gestion de ce risque doit être anticipée dès la formulation de l'offre, en précisant le choix de la technique de sécurisation à mettre en place à la signature du contrat. La phase d'offre est l'occasion de s'interroger sur les conditions de paiement à proposer selon le profil de l'acheteur, du pays de l'acheteur, du montant de la commande et l'antériorité de la relation commerciale.²²

Dans cette présente section, la recherche a été consacrée aux moyens de paiement à l'international, qui sont un vecteur essentiel dans la sécurisation des paiements.

1. Les modes de paiement à l'international

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. Les problèmes de recouvrement de créances combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à s'intéresser de façon approfondie à la situation financière de leurs clients étrangers et à leur contexte géopolitique. Les exportateurs peuvent rechercher dans certains cas une technique de paiement qui offre un très haut niveau de sécurisation et améliore leur gestion de trésorerie.²³

1.1. Le crédit documentaire

1.1.1. Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage irrévocablement²⁴, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant, contre la remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestations de services.

L'exportateur recherche :

- Une sécurité : expédier les marchandises en ayant la certitude d'être payé dans les délais prévus et l'assurance que le transfert de fonds ne subira pas de retard ;
- Un service : recevoir le règlement par l'intermédiaire d'une banque de son pays, aux guichets de cette banque ;

²² H. MARTINI, D. DEPREE, J. KLEIN-CORNEDE, guide pratique « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », Edition revue banque, Paris, 2007, p28.

²³ G. LEGRAND, H. MARTINI « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris 2008, p135.

²⁴ Dans la pratique la quasi-totalité des crédits documentaires sont irrévocables. Les RUU 600 ont ainsi supprimé la mention de crédit documentaire révoquant.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- Le moyen d'accélérer la rotation du poste « clients » en recevant les fonds au comptant ou en escomptant plus facilement le produit de sa créance à terme.

L'importateur recherche :

- Une sécurité : payer le vendeur étranger seulement si celui-ci a satisfait à ses propres obligations ;
- Un service : donner confiance à son fournisseur en faisant intervenir des tiers neutres (des banques de renommée internationale) qui se chargeront du règlement ;
- Un moyen de faire respecter le contrat commercial par le fournisseur ;
- Dans certains cas, un financement, pour couvrir le délai de fabrication ou de transport des marchandises mais qui peut aussi couvrir d'autres besoins.

1.1.2. Les intervenants

Tableau N°04 : Les intervenants dans la réalisation du crédit documentaire

Intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	Donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres les documents qu'il désire et le mode de règlement.
Banque émettrice	Emit le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
Banque notificatrice	Banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Notifie au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.
Bénéficiaire	Le vendeur est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.
Banque confirmatrice	Ajoute son engagement irrévocable de payer à celui de la banque émettrice. Elle peut être la banque notificatrice ou une autre banque de préférence indépendante du risque « pays acheteur ».
Banque de remboursement	Banque sur laquelle les fonds vont être prélevés pour payer le crédit.
Banque désignée	Réalise une opération tel que le paiement, l'escompte, transfert, la notification selon les instructions du texte du crédit.

Source : G. LEGRAND, H. MARTINI, « Le petit-export », édition DUNOD, Paris 2009, P36.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

1.1.3. Déroulement du crédit documentaire

Cette opération se déroule en plusieurs étapes qui sont comme suit²⁵ :

- Etape 1 : instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Dès lors se pose le problème de sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice. Des formulaires prêts imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

- Etape 2 : ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice ouvre le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

- Etape 3 : notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).²⁶

- Etape 4 : expédition des marchandises

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulée dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

- Etape 5 : délivrance du document de transport

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture...

- Etape 6 : présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ ou confirmante.

- Etape 7 : paiement au bénéficiaire

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

²⁵ S.HADDAD, & Collectif, « Commerce international, Le crédit documentaire », Edition Pages bleues, Janvier2009, p34.

²⁶ S.HADDAD, & Collectif, « Commerce international, Le crédit documentaire », Edition Pages bleues, Janvier2009, p35.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- **Etape 8 : transmission des documents à la banque émettrice**

La banque notificatrice et/ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice par courrier rapide en deux lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

- **Etape 9 : remboursement à la banque notificatrice**

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domiciliée chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

- **Etape 10 : levée des documents (côté acheteur)**

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

- **Etape 11 : paiement à la banque émettrice**

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en lui ajoutant ses frais.

- **Etape 12 : réclamation et/ou remise des marchandises**

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur reçoit, dans délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit.

1.1.4. Types de crédit documentaire

Il est fréquent de classer les crédits documentaires selon qu'ils sont révocables, irrévocables ou irrévocables et confirmés. Selon les RUU 600 le type de crédit révocable n'est plus prévu mais la mention « révocable » peut être insérée si les parties le souhaitent²⁷.

1.1.4.1. Le crédit documentaire irrévocable non confirmé

Ce type de crédit documentaire est le plus courant. Il offre un engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents requis, s'ils présentent l'apparence de la conformité avec les conditions et termes du crédit. En absence d'indication, un crédit sera réputé irrévocable. Malgré la sécurité qu'il apporte, il ne fait pas disparaître le risque d'impayé. En effet, tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et du pays dans lequel elle se situe.²⁸

²⁷ H. MARTINI, D. DEPREE, J. KLEIN-CORNEDE, guide pratique « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », Edition revue banque, Paris 2007, p42.

²⁸ H.MARTINI, G.LEGRAND, « gestion des opération import-export », édition Dunod, Paris 2008, p136.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

Le non-paiement résulte des événements suivants :

- La banque émettrice est insolvable ou déclarée en faillite (la banque algérienne Khalifa en 2002) ;
- Les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds (suspension des virements vers l'étranger, embargos, ou boycott du pays du bénéficiaire) ;
- Les comptes de la banque émettrice à l'étranger sont bloqués en raison de sanctions internationales ;
- Le pays de la banque émettrice subit une catastrophe naturelle ou un conflit armé.

1.1.4.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Le vendeur qui dispose d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé en sa faveur est à la certitude d'être payé s'il présente les documents requis, conformes, aux conditions et terme du crédit.

La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. La banque confirmante est le plus souvent située dans le pays du bénéficiaire ou dans un pays où le risque politique est très faible sauf cas très particulier ou il est possible que des crédits documentaires soient confirmés par une banque locale (dans le même pays que la banque émettrice), bénéficiant d'un meilleur rating que la banque émettrice (une banque privée confirmée par une banque publique dans le pays de l'importateur).²⁹

La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture du crédit. Trois cas sont envisageables :

- Le crédit documentaire ouvert irrévocable et doit être confirmé. La banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter sa confirmation. Celle-ci, ajoute sa confirmation si elle en a convenance, sa décision résulte de son appréciation du risque banque, du risque pays, ainsi que ses capacités financières à porter le risque. La banque confirmante peut cependant décider de partager le risque avec d'autres banques, dans le cadre d'une syndication, si le montant du crédit est élevé. Elle a aussi la faculté de partager le risque avec un assureur-crédit.

²⁹ H. MARTINI, D. DEPREE, J. KLEIN-CORNEDE, guide pratique « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », Edition revue banque, Paris 2007, p43.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- Le crédit documentaire a été ouvert avec la mention « may add »³⁰ dans la rubrique. La banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Dans l'affirmative, la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte, le crédit documentaire sera alors irrévocable et confirmé.
- Le crédit a été émis irrévocable non-confirmé. Cependant, le bénéficiaire sollicite la banque notificatrice ou une autre banque pour bénéficier d'une confirmation à l'issue de la banque émettrice.

Quelle que soit la nature de la confirmation, la banque confirmante prélève une commission pour rémunérer son risque. Cette commission se calcule selon différentes modalités.

1.1.5. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

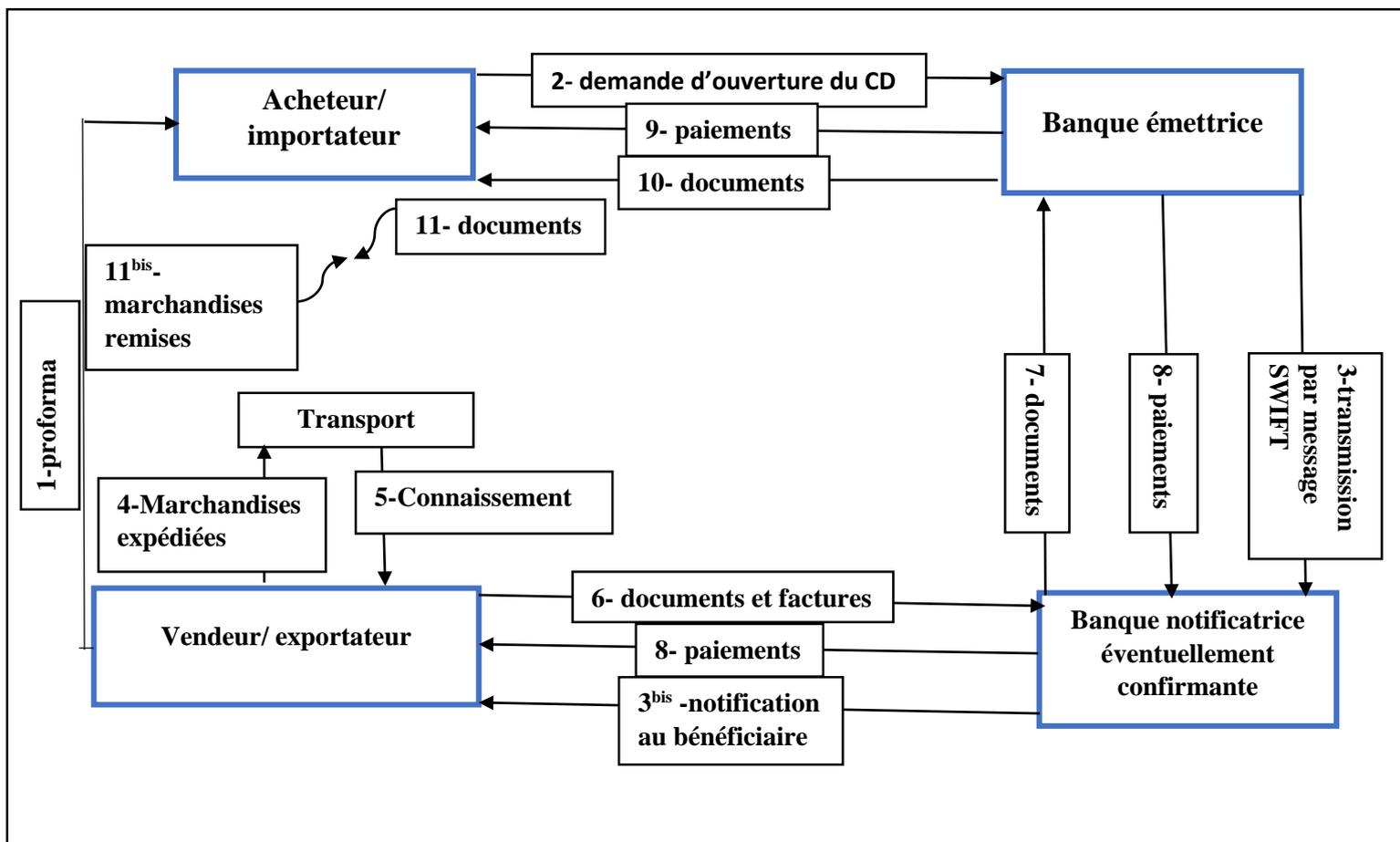
- Les avantages consistent en la sécurité totale si le crédit est confirmé ; sinon la sécurité est satisfaisante, l'universalité de la technique par application des RUU 600 de la CCI, le contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.
- Les inconvénients s'agissent des procédures complexes et très administratives au formalisme rigoureux, d'une technique parfois mal perçue par l'acheteur et d'un coût élevé.³¹

³⁰ May add : signifie que la banque notificatrice est autorisée à ajouter sa confirmation si le bénéficiaire le demande.

³¹ : G. LEGRAND, H. MARTINI, « Le petit-export », édition DUNOD, Paris 2009, p37.

1.1.6. Fonctionnement du crédit documentaire

Figure N° 01 : fonctionnement du crédit documentaire



Source : LEGRAND.G, MARTINI.H « gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris 2008, p153

1.2. La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUU 522).³²

1.2.1. Les intervenants

Cette technique fait intervenir :

³² MARTINI.H « Techniques de commerce international », édition DUNOD, France 2017, p 181.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- Le donneur d'ordre : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- La banque remettante : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.

1.2.2. Types de remise documentaire

On distingue deux types de remise documentaire : la remise documentaire contre paiement et remise documentaire contre acceptation.

- La remise D/P : dans ce cas la banque présentatrice ne remet les documents que contre paiement de la somme due.
- La remise D/A : correspond à des documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation de ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur. Cependant, l'aval est souvent difficile à obtenir par l'acheteur à moins qu'il accepte de verser par avance les fonds à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue est plus intéressant pour les deux parties, acheteur et vendeur.

1.2.3. Mécanisme

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banques ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.³³

³³ G.LEGRAND, H.MARTINI, op.cit, p132.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

Avantages et inconvénients de la remise documentaire

1.2.4. Les avantages de la remise documentaire

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût bancaire minime ;
- Offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
- La marchandise peut être contrôlée avant de payer ou d'accepter la traite.³⁴

1.2.5. Les inconvénients de la remise documentaire

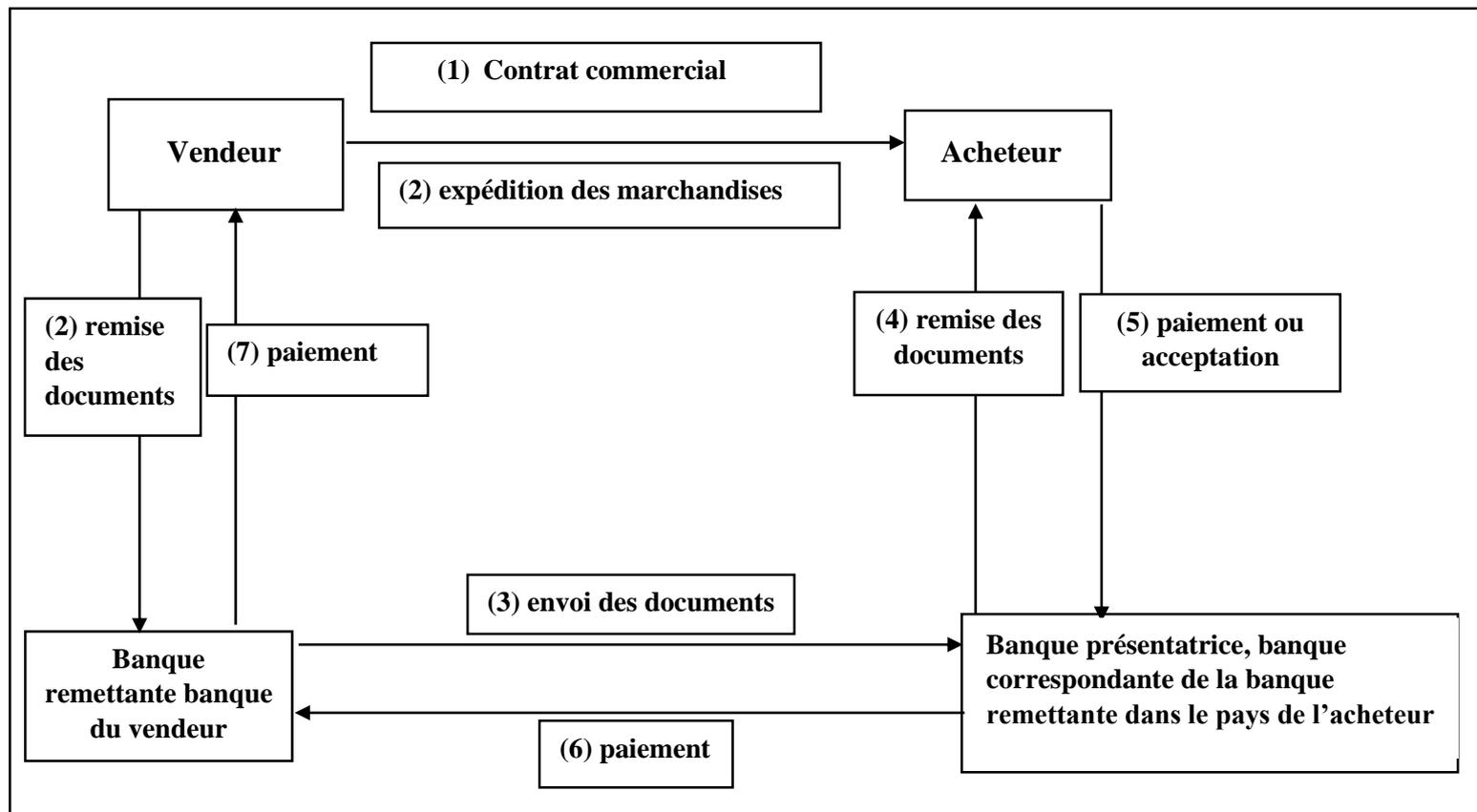
- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatriera et donc payer à nouveau des frais de transport ;
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer ;
- Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur.³⁵

³⁴ J. P. Lemaire, « financement international des entreprises », Edition VUIBERT, Paris, 2006, P 108-109.

³⁵ G.LEGRAND, H.MARTINI, ibid p132.

1.2.6. Représentation des étapes de la remise documentaire

Figure N° 02 : les étapes de la remise documentaire



- Comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire

Le tableau qui va suivre nous permet d'appréhender le niveau de sécurisation des deux procédures.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

➤ **Tableau N 05 : tableau comparatif entre la remise documentaire et le crédit documentaire.**

Intervenants et composantes	Remise documentaire	Crédit documentaire
Vendeur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Banque du vendeur	Banque remettante	Banque notificatrice ou confirmante
Banque de l'acheteur ou banque correspondante	Banque présentatrice	Banque émettrice
Acheteur	Destinataire de la remise	Donneur d'ordre
Montant	Adapté à tout montant	Plus adapté si le montant supérieur à 20000 euros environ
Coût	Faible	Proportionnellement élevé si le montant est faible
Rôle des banquiers	Mandat pour transmettre les documents mais sans engagement de paiement	Banque émettrice = engagement irrévocable de paiement. Banque notificatrice = notifie le crédit sans engagement. Banque confirmante = engagement irrévocable de paiement.
Valeur des documents	Aucun contrôle par les banques, les documents sont laissés à l'appréciation de l'acheteur	Contrôle de la conformité par les banques des documents au regard des conditions et termes du crédit. Les documents ont plus de valeur pour l'acheteur.
Couverture du risque de fabrication	Non, sauf si acompte en cours de production	Non, sauf si déblocage de fonds sur jalon de production contre présentation d'un document d'achèvement.
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé.

Source : H. MARTINI, D. DEPREE, J. KLEIN-CORNEDE, guide pratique « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », Edition revue banque, Paris 2007,

1.3. Lettre de crédit

Face à la rigueur dans le contrôle des documents, les opérateurs ont cherché une technique qui pourrait allier sécurisation et gestion allégée de la chaîne documentaire afin de réduire le coût de la gestion des contrats et éviter les irrégularités documentaires lors de la réalisation des crédits. Cette technique est appelée « lettre de crédit stand-by ».

1.3.1. Définition

La lettre de crédit stand-by se définit comme une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance.³⁶

Il s'agit d'un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque émettrice en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations (dans le cas présent obligations de paiement). Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat et de la marchandise.³⁷

De nombreuses typologies d'opérations donnent lieu à l'émission de lettre de crédit stand-by soit en tant que garantie de paiement qualifiées de lettres de crédit stand-by commerciales (couvrir le risque défaillance de paiement d'un acheteur étranger), soit en tant que garantie de marché.³⁸

1.3.2. Les acteurs de la lettre de crédit stand-by

- L'acheteur (l'importateur) initiateur de la lettre de crédit ;
- La banque de l'acheteur qui émet les documents du crédoc ;
- La banque du vendeur qui reçoit le crédoc et vérifie la conformité des documents ;
- Le vendeur (l'exportateur) qui bénéficie et reçoit le crédit documentaire.

1.3.3. Le processus de la lettre crédit stand-by

- **Négociation de contrat** L'importateur et l'exportateur conviennent contractuellement des termes de l'opération et du règlement assorti d'une stand-by ;

³⁶ Ghislaine. LEGRAND, Hubert. MARTINI, « gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008, p154.

³⁷ G. LEGRAND. H. MARTINI, « le petit export 2009/2010 », édition DUNOD, paris, 2009, p38.

³⁸ H. MARTINI, D. DEPREE, J. KLEIN-CORNEDE, guide pratique « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », Edition revue banque, Paris 2007, p229.

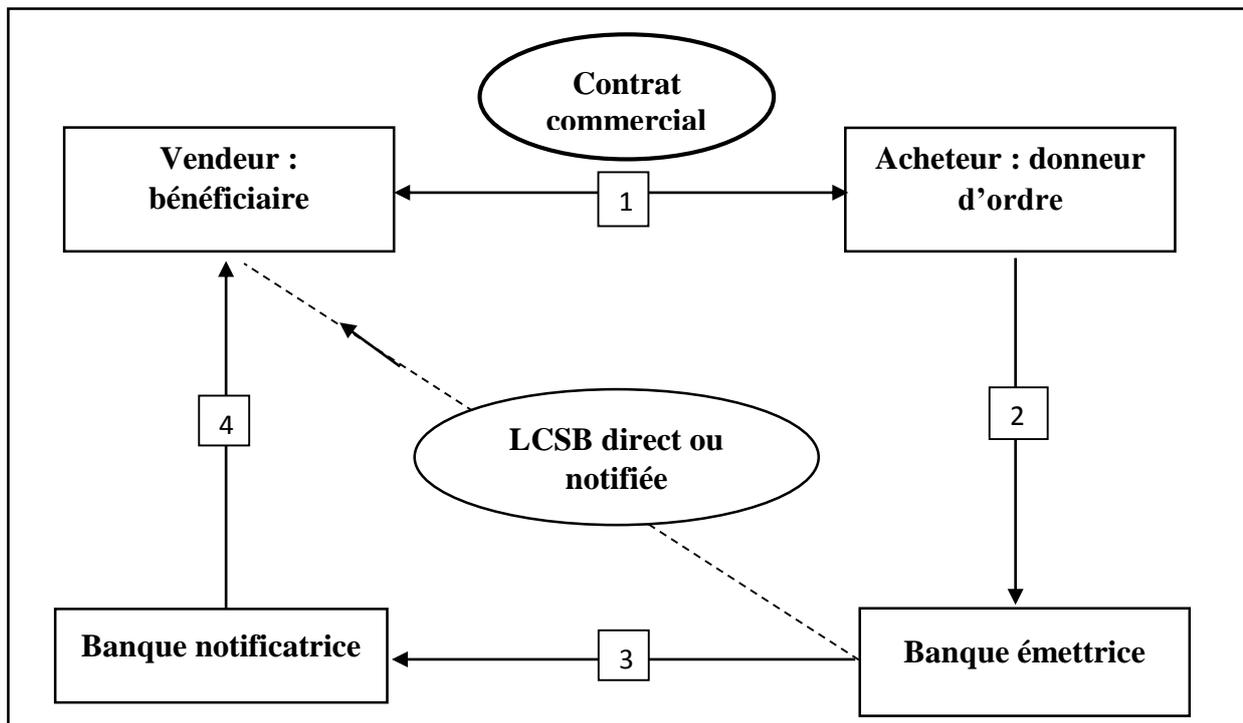
Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- **Demande d'émission de la Stand-by** L'importateur ou l'exportateur demande à son banquier d'émettre une lettre de crédit stand-by conformément aux termes de l'opération ;
- **Émission de la Stand-by** S'il s'agit d'une stand-by directe, la banque émet la stand-by et avise directement le bénéficiaire, quand il s'agit d'une stand-by indirecte, la banque émet et transmet la stand-by à la banque correspondante dans le pays du bénéficiaire.
- **Notification ou confirmation de la Stand-by** Dans le cadre d'une stand-by indirecte, la banque correspondante locale avise le bénéficiaire ou ajoute sa propre confirmation ;
- **Mise en jeu** En cas de non-exécution de la prestation ou de non-paiement, le bénéficiaire fait valoir ses droits auprès de la banque confirmante (si stand-by indirecte) ou banque émettrice (si stand-by directe) par simple présentation d'une attestation écrite mentionnant le manquement aux engagements de prestation ou de paiement accompagnée des documents prévus dans la lettre de crédit stand-by (copie de bordereau d'expédition, copie de la facture relative à la commande...). Si les documents présentent une conformité apparente, la banque confirmante ou émettrice est tenue d'indemniser le bénéficiaire à première demande même si son client évoque certaines raisons pour justifier le refus de son paiement telles qu'une commande non conforme, une commande défectueuse ou autres litiges.³⁹

³⁹ <http://www.staticsocietegeneral.fr>

1.3.4. Fonctionnement de LCSB

➤ Figure N° 03 : fonctionnement de la lettre crédit stand-by



Source : G. LEGRAND, H. MARTINI « commerce international », 3^{ème} édition Dunod, Paris, 2010, p157.

1.3.5. Les avantages et les inconvénients de LCSB

La lettre de crédit est simple, souple et peu coûteuse.

Pour le bénéficiaire, les avantages sont⁴⁰ :

- Mise en place simplifiée (une fois par an) pour couvrir un courant d'affaires ;
- C'est une garantie de paiement à 100 %, il n'y a pas de quotité non garantie comme en assurance-crédit (souvent 5 à 10 % non garantie) ;
- Adapté aux exportations de biens d'équipement légers ou dans le cadre de relation donneur d'ordre-façonnier ou dans le cadre de flux commerciaux réguliers ;
- Financements export court terme (souvent de 30 jours à 180 jours) ;
- Coûts sont à la charge du donneur d'ordre (l'acheteur étranger) ;
- Coûts de gestion externes minimisés (paiements directs par transfert : les coûts sont appliqués à l'encours au lieu du chiffre d'affaires global).

Mais le bénéficiaire, peut rencontrer les inconvénients suivants :

- Risques de réserves documentaires limités ;

⁴⁰ G.LEGRAND, H.MARTINI « commerce international », 3^{ème} édition Dunod, Paris, 2010, p157.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- Gestion documentaire réduite ;
- Pas opérationnelle avec tous les pays du monde ;
- Perte de contrôle de la marchandise ;
- Nécessité de rassurer le client par attestation d'inspection, garantie de bonne fin... ;
- Plus de difficulté pour le bénéficiaire d'obtenir un préfinancement sur LCSB, plus facile avec un crédit documentaire.

Pour le donneur d'ordre, les avantages sont ⁴¹:

- Plus de souplesse pour modifier la commande ;
- Coût plus faible à l'usage ;
- Réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise ;
- Meilleure relation avec son fournisseur.

Les inconvénients sont :

- Pas opérationnelle avec tous les pays du monde ;
- Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat ;
- Nécessité de réclamer une attestation, inspection, une garantie de bonne fin... (coût additionnel).

Pour le banquier, les avantages sont :

- Frais de gestion moindres ;
- Meilleure relation avec son client ;
- Un seul acte au lieu de deux (protection juridique plus aisée).

Les inconvénients sont :

- Perte de la garantie marchandise ;
- Commissions moindres ;
- Craintes d'appels abusifs ;
- Contrôle anti-blanchiment plus difficile.

Remarque

La lettre de crédit stand-by s'apparente donc au crédit documentaire. Néanmoins, on peut souligner, dès à présent, plusieurs différences ⁴²:

⁴¹ G.LEGRAND, H.MARTINI, *ibid*, p158.

⁴² H. MARTINI, D. DEPREE, J. KLEIN-CORNEDE, *guide pratique « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties »*, Edition revue banque, Paris 2007, p232.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- Le crédit documentaire est un instrument de paiement alors que la LCSB est uniquement une garantie de paiement, ou au moyen de paiement « par défaut » ;
- La réalisation du crédit documentaire s'appuie sur l'exécution normale d'un contrat (paiement contre documents) tandis que la lettre de crédit stand-by n'est mise en œuvre qu'en cas de non-exécution, par le donneur d'ordre, de ses obligations de paiement.

Section 03 : Généralités sur les assurances

Dans cette section nous tenterons de présenter l'assurance et son évolution en Algérie, ainsi que les types d'assurance et le contrat de celle-ci. Et enfin, nous aborderons l'assurance-crédit qui sera l'objet de notre étude dans le chapitre qui suit.

1. Définition de l'assurance

L'assurance est la mise en commun des risques, des personnes, d'une population qui sont confrontées aux mêmes événements aléatoires. C'est un mirage d'épargne et d'assistance à ceux qui ont été frappés par le sort. L'assurance permet donc à chacun, par un effort limité connu d'avance (la cotisation), d'avoir droit à l'indemnisation d'un risque.⁴³

L'assurance est une opération par laquelle une personne (l'assureur) s'engage à réaliser une prestation, dans le cadre d'un contrat d'assurance, au profit d'un autre individu lors de la survenance d'un risque et moyennant le paiement d'une cotisation ou d'une prime. Le risque constitue l'objet de l'assurance. Un assuré contracte une assurance pour se prémunir contre des événements dommageables (maladie, incendie, vol, décès...) ou contre les risques liés à certains objets qu'il possède (automobile, habitation...).⁴⁴

2. Historique de l'assurance en Algérie

Le marché des assurances en Algérie est passé par plusieurs étapes depuis l'indépendance. Plus de 160 compagnies d'assurances étaient présentes sur le territoire national au lendemain de l'indépendance⁴⁵.

2.1. La période de 1962-1989

Cette période se caractérise principalement par :

- L'Institution de la réassurance obligatoire pour les opérations d'assurance effectuées en Algérie à travers la création de la Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance

⁴³ <http://www.sos-assures.com> consulté le 08/01/2021

⁴⁴ <http://www.journaldunet.fr> consulté le 08/01/2021

⁴⁵ Guide des assurances en Algérie-2015.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

(CAAR) par la loi n° 63-197 du 8 juin 1963, obligeant toutes les sociétés étrangères d'assurance de céder une part de 10% des primes encaissées ;

- La création de la Société Algérienne d'Assurance (SAA) par l'arrêté de 12 décembre 1963 dont 39% du capital est détenue par les Egyptiens ;
- Création de la Mutuelle Algérienne d'Assurance des travailleurs, de l'Education et de la Culture (MAATEC) par l'arrêté du 29 décembre 1964 ;
- Le contrôle et la surveillance de toutes les compagnies d'assurance par le ministère des finances ;
- La nationalisation et la spécialisation de l'activité de l'assurance. Les entreprises publiques nationalisées étaient la CAAR spécialisée dans les risques transports et industriels, et la SAA (après rachat des parts égyptiennes) pour les risques automobiles, assurance de personnes et risques simples. En 1975, la Compagnie centrale de réassurance (CCR) est créée.

2.2. La période de 1989 jusqu'à 2013

- En 1989, les compagnies publiques existantes (SAA, CAAR, CAAT), ont modifié leurs statuts en inscrivant dans leurs exercices toutes les opérations d'assurance et de réassurance, ce qui a entraîné une réelle concurrence entre elles.
- En 1995, avec l'ordonnance n°95-07 du 25 Janvier, L'Algérie s'est doté d'un cadre juridique des assurances, ce qui a permis la suppression du monopole de l'Etat sur le marché d'assurances, permettant la naissance des compagnies privées.
- Une assurance obligatoire (Cat-Nat) contre les catastrophes naturelles a été mise en application au début de septembre 2004, conformément à l'ordonnance présidentielle n°03-12 du 26 octobre 2003.
- A partir de janvier 2007, les compagnies étrangères désirant s'implanter en Algérie, peuvent se constituer en sociétés d'assurances de droit local, en succursales ou en mutuelles d'assurances.
- A la fin de 2012, le marché est composé de 22 sociétés d'assurance (dommages, personnes et mutuelles) et de réassurance dont la moitié relève du secteur public.
- En 2013, la commission de supervision des assurances (CSA) a agréé 10 nouveaux courtiers de réassurances étrangers.

3. Le contrat d'assurance

Le contrat d'assurance est un document qui constate l'engagement réciproque de l'assureur et de l'assuré (ou souscripteur), ce document est composé au moins des conditions générales et des conditions particulières. Il peut aussi être appelé « police d'assurance ».

Les conditions générales représentent un document qui décrit les garanties proposées ainsi que les obligations de l'assureur et de l'assuré. Ces conditions sont complétées des conditions particulières, celles-ci représentent un document qui précise la situation et les choix de l'assuré (risque souscrit, renseignements concernant l'assuré, garanties choisies, cotisation et durée du contrat...).⁴⁶

4. Assurance-crédit

L'assurance-crédit est une solution de gestion de poste clients qui préserve les entreprises contre les pertes générées par le non-paiement de factures.

C'est un outil de pilotage de risque qui assure aussi d'autres services tel que :

- L'information sur la solvabilité des clients ;
- Le recouvrement des impayés en prenant en charge l'ensemble des démarches de recouvrement amiables ou judiciaires tout en préservant les relations commerciales ;
- L'indemnisation des créances garanties jusqu'à 95% des montant HT total.⁴⁷

4.1. Les garanties couvertes par l'assurance-crédit

Dans un contrat d'assurance-crédit l'entreprise est couverte contre le risque commercial, mais il est possible aussi d'obtenir des garanties supplémentaires telles que la garantie sur le risque à l'export, politique et catastrophes naturelles.⁴⁸

Par ailleurs, il est possible de souscrire d'autres options sur le contrat tel que :

- Une garantie sur les clients risqués ;
- Une assistance complète est innovante pour aider les entreprises lorsque leurs créances sont contestées ;
- Une garantie pour couvrir les entreprises contre le risque de défaillance de leurs clients durant la période de fabrication de la marchandise ;
- Une garantie sur les commandes en cours en cas de résiliation ou de réduction des couvertures sur certains acheteurs ;

⁴⁶ Comité consultatif du secteur financier « Glossaire Assurance », France, juin 2010, p8.

⁴⁷ <http://www.coface.fr> consulté le 01/02/2021 à 10 :42.

⁴⁸ <http://www.affacturage.fr> consulté le 06/02/2021 à 14 :47.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur et la sécurisation des risques

- Une couverture sur les avances versées aux fournisseurs avant l'exécution de la prestation ou de la livraison.

4.2. Les avantages de l'assurance-crédit

En plus de la couverture contre le risque commercial, le risque politique. La police d'assurance est aussi assortie à d'autres services tel que : ⁴⁹

- Auprès de sa banque car le portefeuille client est sécurisé, l'entreprise limite ses pertes potentielles grâce au partage du risque entre l'assureur et l'assuré. Les clauses et les franchises du contrat d'assurance-crédit permettent de répartir les risques et de responsabiliser la société ;
- L'information commerciale donnée par la compagnie 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, les assureurs peuvent fournir les recherches et les rapports nécessaires pour évaluer correctement les risques commerciaux sur ces marchés ;
- Le recouvrement est effectué par des professionnels ce qui augmente le taux de recouvrement sur les factures impayées ;
- Les assureurs crédit proposent des couvertures de garanties plus importantes que dans les protections intégrées dans les contrats d'affacturage proposé par les Factor. Par ailleurs, contrairement au full factoring qui ne couvre uniquement les factures impayées avérées, l'assurance-crédit couvre en plus les créances impayées présumées ;
- Services de recouvrement : les assureurs crédit offrent souvent l'accès à des services de recouvrement de créances à prix réduit.

Conclusion

Après avoir exposé dans ce chapitre les risques rencontrés à l'international et les modes de paiement des opérations du commerce international. Nous avons déduit que l'utilisation de ces modes nécessite des procédures complexes et très administratives au formalisme rigoureux. D'où l'existence de différents organismes d'assurance.

Les organismes d'assurance sont mis en place afin de faciliter les procédures de sécurisation, parmi ces organismes on trouve la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations qui permet de vendre à crédit en toute sécurité, qui sera l'objet de notre étude dans le chapitre qui suit.

⁴⁹ <http://www.assurance-crédit-entreprise.fr> consulté le 06/02/2021 à 15 :45

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

Introduction

Pour les artisans et les entreprises quel que soit, leur taille, les impayés des clients peuvent mettre en jeu leur équilibre financier et avoir de graves conséquences. Afin de se protéger contre ce risque, il existe une solution qui est : l'assurance-crédit.

L'assurance-crédit à l'exportation peut être souscrite par toute personne physique ou morale résidente, réalisant des opérations d'exportation à partir de l'Algérie. Les exportations des hydrocarbures sont exclues du champ d'application de cette dernière.

Dans ce présent chapitre nous allons traiter en premier lieu de l'historique de l'assurance-crédit dans le monde, ensuite, nous aborderons les missions et le fonctionnement de l'assurance-crédit, au final nous allons présenter l'assurance-crédit en Algérie.

Section 01 : historique de l'assurance-crédit dans le monde

Dans cette présente section nous allons tenter de traiter l'historique de l'assurance-crédit dans le monde en citant les trois principaux assureurs crédit dans le monde.

1. Historique de l'assurance-crédit dans le monde

L'assurance-crédit s'est développée dès la fin du 17^{ème} siècle, mais prend son essor en Europe de l'Ouest entre les deux guerres. Les premières polices d'assurance-crédit ont été offertes par les Britanniques, activité commerciale fondée en 1820. Toutefois, la couverture contre le non-paiement des factures, telle que nous la connaissons maintenant, était née à la fin du dix-neuvième siècle, mais elle a été principalement développée en Europe occidentale entre la Première et la Seconde Guerre mondiale.

Plusieurs sociétés se créent, dans chaque pays, certaines gérant, en plus, le risque politique d'assurance à l'exportation pour le compte des états respectifs, ou encore l'octroi de cautions ou garanties. Dans les années 1990, un important mouvement de concentration du secteur a vu la création de trois grandes sociétés multinationales qui détiennent, à elles seules, plus de 80 % du marché mondial.¹

Cette concentration a eu lieu en Europe de l'Ouest,

- Euler Hermes. Comprenant une fusion des deux sociétés d'assurance spécialisées dans la protection contre les factures impayées du pôle Allianz.
- Atradius. Une fusion entre NCM et Gerling Kredit versicherung. Plus tard rebaptisé Atradius après avoir été nommé Gerling et maintenant majoritairement détenu par Grupo Compañía Española de Crédito y Caucción, S.L., d'Espagne.

¹ <http://www.cairn.info> consulté le 05/02/2021

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

- Coface. Anciennement une institution publique française créée en 1946, cette entreprise fait maintenant partie de Natixis.

1.1. Le leader mondial en assurance-crédit « Eurler Hermes »

Nouvellement baptisé Eurler Hermes suite à l'acquisition du groupe germanique Hermes par Eurler en septembre 2001, ce tandem, filiale d'AGF/Allianz, constitue le premier groupe mondial avec 36% du marché de l'assurance-crédit. Le groupe est présent dans 29pays.

- La Sfac (société française d'assurance pour favoriser le crédit) a été fondée en 1927 pour assurer le crédit inter-entreprises sur les marchés français et internationaux. En 1946, un décret gouvernemental portant création d'une structure publique d'assurance-crédit export en France conduit la Sfac à apporter intégralement son département étranger à Coface et à ne conserver que l'assurance-crédit domestique en France.
- Depuis 1992, la Sfac a mené un développement international par une croissance externe en Europe et aux États-Unis, grâce à la prise de contrôle de l'assurance-crédit Cobac en Belgique et aux Pays-Bas, de Trade-Indemnity (ACI) aux États-Unis et de la Societa Italiana Assicurazione Crediti (Siac) en Italie.²

Au cours de cette période interviennent deux événements annonciateurs du développement qui aboutira à la position actuelle du premier assureur crédit mondial :

- 1995/1996, premier partenariat Hermes AG en Allemagne (filiale d'assurance-crédit d'Allianz) par des prises de participations conjointes, Ensuite en 1996, vient la naissance du groupe Eurler, contrôlé majoritairement par les AGF.
- 2000/2003 : introduction d'Eurler au premier marché de la bourse de paris. Après plusieurs années de coopération entre les deux entités, Eurler rachète, en Avril 2002, Hermes constituant ainsi le pôle d'assurance-crédit des AGF et d'Allianz, sous le nom Eurler&Hermes, fondée en 1917 est le premier assureur allemand, qui, à l'égal de Coface, gère à la fois les procédures publiques pour le compte de l'Etat et une assurance-crédit de marché privé en Allemagne et à l'international. En 2003, le groupe et toutes ses filiales adoptent le nom d'Euler Hermes.
- 2004/2009, Développement à l'international : Asie & Pacifique, Moyen-Orient (Emirats, Koweït, Sultanat d'Oman, Qatar), Amérique Latine. Création de la World Agency et croissance externe dans les activités de recouvrement (UMA, USA, Ireland).

² <http://www.eurlerhermes.fr> consulté le 05/02/2021

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

- 2013/2014, Joint-venture créée en Espagne et en Amérique Latine par Euler Hermes et MAPFRE, Opérations étendues en Chili, en Colombie et au Mexique. La compagnie augmente sa participation dans ICIC, spécialiste israélien de l'assurance-crédit, pour la porter à 50%.
- 2015/2016, L'expansion en Amérique Latine se poursuit au Panama, au Pérou et en Uruguay par le biais de Solunion, lancement de la Digital Agency, "laboratoire" d'innovation interne pour accélérer la transformation numérique du Groupe
- 2018/2020, Le groupe Euler Hermes appartient désormais à 100% au groupe Allianz, lancement du nouveau plan stratégique 2019-2021 : « Confidence in tomorrow ».

1.2. Le deuxième leader mondial en assurance-crédit « Atradius »

Gerling-NCM est née du rapprochement, en décembre 2001, entre l'assurance-crédit hollandais NCM et le Groupe Gerling. Avec 25% de part de marché, Gerling-NCM est actif dans 40pays. Gerling-NCM a été rebaptisée Atradius en août 2003.³

- Créée en 1964 pour commercialiser des contrats d'assurance-crédit domestique, Gerling crédit-Insurance a dès 1956, étendu ses activités à la couverture des crédits export, devenant la première compagnie privée à délivrer ce type de garantie. Son développement international a commencé en 1962 par l'ouverture d'une succursale en suisse et s'est poursuivie à travers le monde.
- Cette politique internationale s'est accentuée à partir de 1994 avec le rachat de la Namur-assurance du crédit SA, suivi en 1996 de la prise de contrôle de la sacren-assureur-crédit français, de GerlingNordic en 2000, de l'acquisition du leader mexicain Gerling Comesec et de la création de Gerling America Insurance Company.
- Ainsi, lors de l'acquisition en 2001 du cinquième assureur-crédit mondial NCM, Gerling affichait déjà une présence dans 36pays à travers le monde. Il est aujourd'hui présent dans 40pays. NCM (NederlandscheredietverzekeringMaatschappij), fondé en 1925 a longtemps eu essentiellement une activité d'assurance-crédit pour le compte de l'Etat néerlandais.

Après avoir repris, pour son propre compte une part croissante des risques commerciaux export, NCM développe à partir de 1991, une activité à l'international grâce au rachat du Britannique ISG (Insurance service group) qui faisait partie d'ECGD (Export

³ <http://www.atradius.fr> consulté le 06/02/2021

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

Crédits Guarantee Department). NCM poursuit aujourd'hui une politique d'implantation en Europe et aux Etats-Unis (NCM America).

Grâce à la fusion de Gerling Credit et NCM, GERLING NCM a été créée en 2001. En janvier 2004, la société a été rebaptisée Atradius.

Le remplacement du groupe Gerling en tant qu'actionnaire était à l'époque un groupe d'institutions financières internationales de premier plan comprenant Swiss Re et Deutsche Bank, Sal. Oppenheim, Seguros Catalana Occidente, une société espagnole de premier plan de services financiers, et Crédito y Caución.

Le 25 janvier 2008, Atradius a de nouveau conclu une importante union d'affaires en s'associant à Crédito y Caución pour renforcer encore sa position sur les marchés mondiaux de l'assurance-crédit. Parallèlement, Grupo Catalana Occidente SA devient le principal actionnaire d'Atradius.

1.3. La compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur « Coface »

Coface dont Natixis Banques Populaires détient désormais 98,01% du capital, propose un service de proximité à ses clients dans 91 pays grâce à des implantations directes ou au travers de partenaires en assurance-crédit et en information d'entreprise (réseau Crédit Alliance).⁴

Troisième assureur crédit mondial, Coface détient 14% du marché de l'assurance-crédit.

- **1946/1956** : Création de Coface en 1946, compagnie française spécialisée dans l'assurance-crédit à l'exportation. Et en 1956 vient la création de la première direction régionale, à Nancy, puis d'autres à Lyon, Lille, Marseille, Bordeaux, etc.
- **1992/1994** : Début de l'internationalisation. Développement progressif du réseau dans de nouveaux pays, (les plus importants : Allemagne et Autriche en 1991, Royaume-Uni et Italie en 1992). Coface se privatise en 1994, et continue à gérer des garanties publiques pour le compte de l'Etat français.
- **2002/2003** :
 - ✓ En 2002, Natixis devient l'actionnaire majoritaire de Coface
 - ✓ Création de Coface Trade Aid en 2003, association à but non lucratif, dont l'objectif est de promouvoir l'éducation et le développement économique partout dans le monde. Et l'adhésion de Coface aux principes du Pacte Mondial (Global Compact), dans lequel les entreprises s'engagent à adopter une attitude socialement responsable, à intégrer et à promouvoir des principes

⁴ <http://www.coface.fr> consulté le 6/02/2021

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

relatifs aux droits de l'homme, aux conditions de travail, et à la lutte contre la corruption.

- **2012/2014** : Lancement de Coface Global Solutions, conçue pour les grands comptes internationaux, qui permet aux clients de structurer leur assurance-crédit à l'échelle mondiale. Coface s'introduit sur le marché boursier réglementé d'EuronextParis en 2014.
- **2017** : Les garanties publiques sont transférées au sein d'une filiale de Bpifrance, mettant ainsi un point final aux activités de Coface pour l'Etat Français.
- **2018** : ISS-oekom attribue le statut "Prime" à Coface pour ses performances en matière de responsabilité sociale. Coface figure ainsi parmi les 10 % des compagnies d'assurance les mieux classées dans le monde.
- **2019** :
 - ✓ Acquisition de SID - PKZ, le leader de l'assurance-crédit en Slovaquie.
 - ✓ Présence dans 100 pays.
 - ✓ Garanties délivrées dans près de 200 pays.

2. Les résultats financiers des principaux assureurs crédit dans le monde

Tableau N°06 : les résultats financiers des principaux assureurs crédit dans le monde

	EurlerHermes	Atradius	Coface
Ratio sinistre/primes (%)	53%	43%	53%
Résultat Net (M euro)	303	202	127
Fonds propres (M euro)	2715	2145	1767
Total des créances garanties (Md Euro)	890	563	475

Source : établie par nous même à partir des données disponibles sur le www.assurance-crédit-entreprise.fr .

Le tableau ci-dessus représente les résultats financiers des principaux assureurs crédit dans le monde, on remarque que les résultats financiers d'Eurler Hermes sont les plus élevés en comparaison avec Atradius et Coface, ce qui fait de cette société le leader en termes d'assurance-crédit.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

Section 02 : les missions et fonctionnement de l'assurance-crédit

1. Les missions de l'assurance-crédit

Elle présente de multiples atouts qui pour être pleinement utilisées demande une gestion précise de ses créances clients, ce qui est également un avantage car elle contraint l'assuré à améliorer sa gestion et ses processus.

Par ailleurs, elle concerne à la fois les ventes domestiques et celles réalisées à l'export, où les risques sont multiples et difficilement identifiables par un vendeur n'ayant pas recours aux sources d'informations et d'analyses dont bénéficient les assureurs⁵. L'assurance-crédit permet à ces derniers :

1.1. La prévention des risques d'impayés

En amont, l'assureur-crédit joue un rôle important en matière de prévention des risques. Par le volume et la qualité des informations qu'il collecte et qu'il analyse, il apporte à l'assuré son expertise dans l'identification et l'évaluation des risques d'impayés des prospects ou clients. Ainsi, lorsque l'entreprise assurée demande à l'assureur-crédit des garanties ayant pour objet des créances trop risquées, ce dernier pourra les refuser ou les accepter seulement partiellement. L'assuré sera alors libre d'accorder ou non des délais de paiement à son client, mais aura été alerté sur le risque encouru.

Lorsque les demandes de garantie sont acceptées par l'assureur, le montant de la cotisation d'assurance sera calculé sur la base de multiples paramètres : secteur d'activité, composition de la clientèle, durée de crédit pratiquées et chiffre d'affaires.⁶

1.2. L'accompagnement avec un service de recouvrement précontentieux et contentieux

En cas d'impayé, que la créance soit assurée ou non, l'assureur-crédit met à la disposition de ses assurés un service de recouvrement précontentieux et contentieux. Son intervention précoce pourra permettre à l'assuré de recouvrer sa créance et ainsi de préserver sa trésorerie.

1.3. L'indemnisation des impayés

Si le recouvrement a échoué ou n'a permis de récupérer qu'une partie de la créance assurée, l'assuré bénéficie d'une indemnisation. Cependant, une franchise, dont le montant varie selon les contrats, demeure à sa charge.

⁵<http://www.etrepayé.fr> consulté le 16/02/2021.

⁶<http://www.ffa-assurance.fr> consulté le 16/02/2021.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

2. Le fonctionnement de l'assurance-crédit

Le fonctionnement de l'assurance-crédit à l'exportation s'explique en deux étapes :

2.1. Première étape

C'est la phase du premier contact avec le client jusqu'à la réalisation d'un sinistre avec une possibilité du non réalisation de ce dernier.

2.1.1. La demande du client

La réussite d'une opération d'exportation dépend de plusieurs paramètres que l'entreprise exportatrice doit prendre en considération.

Toute opération d'exportation comporte des risques que l'exportateur ne peut supporter à lui seul.

Une bonne couverture des risques à l'exportation appelle à un échange continu des informations entre l'entreprise exportatrice et la compagnie.

La compagnie est amenée à demander à l'exportateur des renseignements sur son entreprise, son activité à l'exportation, le type de clientèle avec laquelle il commerce, la durée de crédit généralement consentie, le chiffre d'affaires à l'exportation, ainsi que les renseignements détaillés sur sa clientèle étrangère.

Quoiqu'à un degré moins crucial, la problématique demeure valable aussi pour les transactions commerciales locales.⁷

2.1.2. Le choix de la police d'assurance

La police délivrée à un assuré doit avant tout répondre à ses besoins. Les besoins d'un vendeur (localement ou à l'export) étant divers, la compagnie présente une gamme variée de produits, en mesure d'y répondre avec le maximum de pertinence.

2.1.3. L'engagement de l'assuré

Après avoir souscrit une police, l'assuré doit respecter ses engagements contractuels en déclarant son chiffre d'affaires, en informant l'assureur de chaque incident de paiement et cela pour une bonne gestion de la police d'assurance

2.1.4. L'agrément de l'acheteur

Préalablement à toute transaction avec un acheteur, l'assuré interroge la compagnie pour obtenir l'agrément sur cet acheteur.

⁷Benyahia Abderrahim, Benalouache Abdelghani « l'assurance-crédit en Algérie », mémoire de fin de cycle, option Finance et commerce international 2016, p35.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

Il est par ailleurs utile que l'opérateur communique à la compagnie toutes les informations en sa possession qui permettraient d'abord d'identifier l'acheteur et éventuellement d'apprécier le risque à couvrir.

2.1.5. Configuration de la police

Une police d'assurance comprend deux séries de clauses différentes : les conditions générales et les conditions particulières.

2.1.6. Détermination de la prime

Le système de tarification appliqué par une compagnie repose sur un ensemble de critères d'appréciation liés directement aux facteurs des risques couverts par les polices d'assurances délivrées.

Pour la simplicité d'application, la compagnie va classer ces multiples critères dans les paramètres suivants : La qualité de l'acheteur, la garantie de paiement, la durée de crédit, et la situation du pays du débiteur.

2.1.7. Paiement de la prime

La prime est payable à l'intérieur d'un délai fixé par la police. Pour la police globale, le principe du paiement annuel réparti (fractionnement) est adopté.

2.1.8. Le suivi d'exécution du contrat

Après la mise en vigueur du contrat d'assurance, l'assuré et la compagnie ont des obligations réciproques à accomplir. Parmi ces obligations on peut citer : déclaration du chiffre d'affaires et la surveillance de l'acheteur.

2.2. Deuxième étape (cas de sinistre)

L'assuré est tenu de déclarer toutes les créances qui n'ont pas été payées et ce, pour permettre à l'assureur de faire toutes les démarches nécessaires pour minimiser le sinistre.

L'enregistrement de la demande d'intervention enclenche un traitement pré contentieux du dossier avec le concours du réseau de partenaires de la compagnie⁸.

2.2.1. Le traitement du sinistre

Le traitement passe par quatre étapes :

- La négociation amiable : Dans la première étape, la compagnie demande à l'assuré de lui fournir tous les documents nécessaires pour le recouvrement de la créance dans le

⁸ Document fournit par la CAGEX, conditions générales.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

but de rendre plus efficace l'intervention des partenaires de la compagnie dans le pays de l'acheteur.

- ✓ En fonction des résultats obtenus, une option de règlement est prise par la compagnie en accord avec ses partenaires.
- ✓ La négociation amiable est prioritaire, car la meilleure chance de recouvrement se situe dans cette étape.
- La procédure judiciaire : Elle est l'ultime étape dans le processus de recouvrement de la créance. On y arrive lorsque les démarches précédentes ont été infructueuses.
- Le recouvrement : Après que l'assuré ait déclaré l'impayé, l'assureur entame toutes les procédures nécessaires à la récupération du montant de l'impayé auprès du débiteur.
- L'indemnisation : L'indemnisation s'effectue par la compagnie en cas de sinistre.

L'indemnisation suppose :

- ✓ Le respect des réglementations algériennes et étrangères (pays de l'acheteur ou de destination de la marchandise) ;
- ✓ Le respect des obligations contractuelles par l'assuré ;
- ✓ Le délai d'indemnisation : l'indemnité est versée dans les 60 jours suivant le délai constitutif de sinistre qui est de 2 à 6 mois selon le montant pour les impayés d'origine commerciale, politique, de catastrophes naturelles, ou dus à un non transfert de fonds versés localement par l'acheteur ;
- ✓ La quotité garantie.

La fraction du risque prise en charge par l'assureur est appelée quotité garantie.

Elle est fixée à l'exportation à :

- 80% pour la couverture du risque commercial.
- 90% pour la couverture du risque politique et assimilés.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

Section 03 : Assurance-crédit en Algérie et les principales polices d'assurance

1. Assurance-crédit en Algérie

En Algérie, l'assurance-crédit a débuté avec la création d'un organisme d'assurance appelé CAGEX « compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations » créée en 1996, celle-ci est la seule compagnie qui se charge de l'assurance-crédit à l'export des produits hors hydrocarbures en Algérie. Le tableau qui suit représente le nombre d'exportateurs en général et ceux affiliés à cette compagnie.

Tableau N°07 : Nombre d'exportateurs et nombre de contrats export

Année	2016	2017	2018	2019	2020
Nombre d'exportateurs	720	/	847	844	Non disponible
Nombre de contrats export	98	142	206	209	182

Source : tableau fournit par la direction commerciale de la CAGEX.

1.1. Cadre juridique de la CAGEX

La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX) est régie par l'ordonnance N°96/06 du 10/01/1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation et ses textes d'application.

La CAGEX est une Entreprise Publique Economique, de type SPA, dotée d'un capital social de 3000000000 Da, réparti à parts égales entre cinq Banques Publiques et cinq Compagnies d'Assurances Publiques, soit dix Actionnaires.⁹

Tableau N°08: Actionnariat

Banques publiques	Compagnies d'assurance
BADR (banque d'agriculture et de développement rural)	CAAR (compagnie algérienne d'assurance et de réassurance)
BDL (banque de développement local)	CAAT (compagnie algérienne des assurances)
BEA (banque extérieure d'Algérie)	CCR (compagnie centrale de réassurance)
BNA (banque nationale d'Algérie)	CNMA (caisse nationale de mutualité agricole)
CPA (crédit populaire d'Algérie)	SAA (société nationale d'assurance)

Source : établi par nous-mêmes à travers les documents fournis par la CAGEX.

⁹ Documents fourni par la CAGEX.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

1.2. Les missions de la CAGEX

La CAGEX est chargée d'assurer pour son propre compte et sous le contrôle de l'état les risques commerciaux (créances nées sur les acheteurs privés étrangers), et pour le compte de l'état et sous son contrôle les risques politiques, les risques de non-transfert et les risques de catastrophes naturelles (créances nées sur les acheteurs publics étrangers).

Cette dernière a pour mission :

- Couverture des risques nés à l'exportation ;
- Garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur ;
- Indemnisation et recouvrement des créances à l'adresse de la clientèle assurée et non assurée ;
- Vente d'informations économiques et commerciales ;
- Assistance aux exportateurs ;
- Réassurance ;
- Coopération internationale.

1.3. Les offres de la CAGEX¹⁰

1.3.1. Assurance-crédit à l'export « Police globale »

La police globale est destinée aux exportateurs de biens et services, entretenant des contrats d'affaires ou des ventes répétitives, à crédit avec des acheteurs étrangers. Cette police garantit toutes les ventes réalisées à l'exportation.

1.3.2. Assurance-crédit à l'export « police individuelle »

La police individuelle couvre les opérations ponctuelles d'exportation de biens et services.

1.3.3. Assurance-crédit acheteur

La police crédit acheteur garantit les contrats d'exportation assortis d'un financement par crédit acheteur. Dans ce cas, c'est le banquier de l'exportateur qui consent directement à l'acheteur étranger un crédit pour lui permettre de payer l'exportateur au comptant. De ce fait, le bénéfice de la police d'assurance est automatiquement transféré au banquier ayant financé l'exportation.¹¹

1.3.4. Assurance-crédit préfinancement

La police d'assurance préfinancement est dédiée spécifiquement aux exportateurs ayant recours au crédit bancaire, avant expédition. Elle garantit les contrats d'exportation assortis d'un préfinancement ou financement bancaire avant expédition en vue de constituer des stocks ou fabriquer des produits sur commande, destinés à l'exportation.

¹⁰ Document fourni par la CAGEX.

¹¹ Documents fournis par la CAGEX.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

1.3.5. Assurance foires et expositions

La police foires et expositions est destinée aux exportateurs et entreprises de droit algérien qui participent aux foires, salons spécialisés et « expositions-ventes » à l'étranger.

1.3.6. Assurance-crédit domestique globalliance

Cette police consiste à couvrir les risques de non-paiement aux échéances convenues, du montant des factures, dans le cadre des transactions commerciales de biens et/ou de services, réalisées sur le marché national. Il s'agit de transactions mettant en relation fournisseurs et des clients ayant la qualité de commerçants, régulièrement immatriculés au Centre National du Registre du Commerce. L'assurance globalliance est une formule d'assurance de standard international, expérimentée par la COFACE, en Europe, est lancée par la CAGEX en Algérie.

1.3.7. Recouvrement de créances

La CAGEX, outre d'être un assureur crédit professionnel, et également une véritable agence de recouvrement, tant sur le territoire national qu'à l'étranger.

1.3.8. Vente d'informations économiques et commerciales

Elaborer et mettre à la disposition de la clientèle assurée ou non, l'information économique, financière et commerciale sur tout pays et/ou opérateur économique, et ce à l'effet de permettre une maîtrise ou une concrétisation de la relation d'affaires, dans le domaine du commerce international ou national, avec le maximum de visibilité et d'éléments d'appréciation du risque client et/ou du risque pays relève des prérogatives de la compagnie.

1.3.9. Assurance-crédit documentaire

L'assurance des crédits documentaires permet de garantir les risques liés à l'insolvabilité ou la carence de paiement de la part de la banque émettrice de la Lettre de Crédit. Dans cette police, le contractant c'est la banque.

Elle permet la répartition du préjudice (pertes financières) susceptibles d'être subie par la banque confirmatrice de la lettre de crédit, en cas de non paiement de cette dernière par la banque émettrice.¹²

1.3.10. Assurances des investissements

L'assurance des investissements est une garantie contre les risques politiques au profit de tout investisseur de droit algérien qui souhaiterait investir (première réalisation ou extension) à l'étranger ou de tout étranger désirant investir en Algérie.

¹² Documents fournis par la CAGEX.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

2. Les principales polices d'assurance-crédit

Dans cette suivante section nous allons aborder le fonctionnement de l'assurance-crédit en Algérie en mettant l'accent sur la police globale, la police individuelle, la vente d'informations économiques et commerciales et recouvrement des créances.¹³

2.1. La police globale

La police globale est destinée aux exportateurs de biens et de services, entretenant des contrats d'affaires ou ventes répétitives à l'étranger assortis ou non durées de crédit. Cette police garantie globalement les ventes réalisées à l'exportation. De ce fait l'assuré confie à la CAGEX l'ensemble de son chiffre d'affaires à l'exportation.

2.1.1. Les risques couverts

La police globale couvre le risque de crédit, c'est-à-dire le risque de non-paiement de la créance, qui peut résulter de :

- L'insolvabilité ou carence d'un acheteur privé étranger, au titre d'un risque commercial ou politique ;
- La carence d'un acheteur public étranger ou la survenance d'un risque politique, de catastrophe naturelle, de non-transfert survenu dans le pays de l'acheteur ;
- Le risque commercial et le risque politique peuvent être garantis séparément ou en même temps.

Au titre de garanties supplémentaires, peut être couvert, par avenant au contrat d'assurance le risque d'interruption de marché qui est garanti moyennant sur prime d'assurance.

2.1.2. Quotité garantie

Le taux de couverture appelé aussi quotité, est fixé par arrêté du ministère des Finances à :

- 80% du montant de l'impayé au titre risque commercial ;
- 90% du montant de l'impayé au titre du risque politique

2.1.3. Le fonctionnement de la garantie

Avant de traiter avec un acheteur étranger, l'assuré formule une demande d'agrément préalable sur la base d'un imprimé fourni par la Compagnie, appelé « demande d'agrément à l'Export ». Cette dernière est suivie d'une enquête auprès des bases de données disponibles.

¹³ <http://www.cagex.dz> consulté le 08/03/2021.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

Lorsque l'enquête est positive, la Compagnie délivre à l'Assuré une décision d'agrément qui indique le montant du découvert garanti sur l'acheteur étranger, la durée de la validité et les conditions de paiement requises.

Tout impayé doit être signalé à la Compagnie le plus tôt possible et dans la limite de soixante (60) jours de la date d'échéance initiale ou prorogée sur la base de l'imprimé intitulé « Déclaration de Menace de Sinistre » appelé aussi « DMS ». La DMS peut être accompagnée d'une demande d'intervention qui constitue le point de départ du délai constitutif du sinistre. Cette demande d'intervention peut être différée, mais, elle doit être impérativement transmise à la Compagnie dans un délai de Trente (30) jours, au plus tard, de l'expiration du délai de 60 jours.¹⁴

La remise de la demande d'intervention fait courir le délai constitutif de sinistre prévu dans la police d'assurance.

A la fin du délai constitutif le sinistre devient exigible au profit de l'assuré lorsque ce dernier a remis à la compagnie toutes les pièces justificatives de la créance impayée. L'indemnisation intervient dans le délai d'un mois de l'expiration du délai constitutif.

2.1.4. Indemnisation

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

Pour le risque commercial, deux (02) mois, au plus tard, pour les créances d'un montant inférieur à trois cent mille dinars (300.000 DA), cinq (05) mois au plus tard, pour les autres créances.¹⁵

Pour le risque politique, au plus tard six (06) mois.

2.1.5. Coût de la garantie

Le coût de la garantie est calculé au prorata du chiffre d'affaires assuré. La détermination des taux de prime est fonction des paramètres suivants :

- Le volume du chiffre d'affaires à réaliser ;
- Qualité des acheteurs (niveau de solvabilité) ;
- Durée du crédit ;
- Le risque pays.

¹⁴ Documents fourni par la CAGEX.

¹⁵ <http://www.cagex.dz>. Consulté le 08/03/2021.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

S'agissant d'un chiffre d'affaires prévisionnel, l'assuré est tenu à payer à la signature de la police, un minimum de prime trimestrielle avec réajustement de la prime dur régulièrement et au plus tard en fin d'exercice, s'y ajoute une commission trimestrielle au titre de la surveillance du risque et une participation forfaitaire au frais d'ouverture, d'étude et de gestion du dossier.¹⁶

2.1.6. Avantages de l'assurance globale

- Offre l'avantage de protéger et de surveiller les créances de l'assuré ;
- Un taux de prime d'assurance étudié est avantageux ;
- Accès aux financements des banques par le transfert du bénéfice des garanties de la police d'assurance aux banquiers ;
- Une indemnisation adéquate et suffisante en cas d'impayé définitifs ;
- La prise en charge du contentieux contre le débiteur insolvable ;
- La prise en charge du recours pour la quotité non assurée et son reversement à l'assuré en cas de succès de l'action ;
- L'apurement du dossier auprès de la banque domiciliataire.

2.2. Police individuelle

La police individuelle couvre les opérations ponctuelles d'exportation de biens et services, assortie ou non d'une durée de crédit.

2.2.1. Risques couverts

La police individuelle garantit les exportateurs contre le risque de non-paiement des créances détenues sur l'acheteur étranger et résultant d'événements tels que¹⁷:

- Insolvabilité ou carence d'un acheteur privé au titre du risque commercial.
- La survenance d'un risque politique, catastrophe naturelle, de non transfert ou de la carence d'un acheteur public, au titre du risque politique.

L'exportateur peut également se couvrir contre le risque d'interruption de marché, dans le cadre de la constitution des stocks destinés à l'exportation (crédits de compagnie).

2.2.2. Quotité garantie

Le taux de couverture, appelé quotité, est fixé à :

- 80% du montant de l'impayé au titre du risque commercial ;
- 90% du montant de l'impayé au titre du risque politique.

¹⁶ Documents fourni par la CAGEX.

¹⁷ <http://www.cagex.dz> consulté le 08/03/2021.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

2.2.3. Fonctionnement de la garantie

Durant la négociation du contrat commercial, l'entreprise doit déposer auprès de la Compagnie une demande de garantie en indiquant, outre le pays de destination, les coordonnées de l'acheteur concerné, la durée du crédit éventuelle, le mode de paiement prévu et le montant du découvert demandé. Lorsque la négociation commerciale aboutit, le contrat d'assurance est signé, après accord sur les conditions d'assurance.

La prime d'assurance est payable au comptant, à la signature du contrat d'assurance. Seul le paiement de la prime entraîne la mise en œuvre des garanties d'assurance du contrat.¹⁸

2.2.4. Indemnisation

L'indemnisation n'est due à l'assuré que lorsqu'il a rempli convenablement ses obligations de livraison conforme vis-à-vis de l'acheteur étranger.

Si un impayé survient, l'assuré est indemnisé dans un délai de six mois (06) après la réception par la compagnie de la demande d'intervention, quel que soit le risque survenu. L'indemnité est calculée au prorata de la quotité garantie.

2.2.5. Cout de la garantie

Le cout de la garantie ou le taux de prime du par l'assuré est calculé, au cas oar cas, en fonction de la nature du risque et des paramètres suivants :

- Le montant du chiffre d'affaires assuré ;
- La qualité de l'acheteur (niveau de solvabilité) ;
- La durée du crédit ;
- Le risque pays de destination.

Les frais d'enquête et de surveillance sont à la charge de l'assuré.

2.2.6. Avantages de la police individuelle

A la demande de l'assuré, le droit aux indemnités peut être transféré à une banque. L'assurance de la compagnie constitue une garantie de premier choix pour l'accès au financement bancaire. Elle peut être utilisé dans les ventes adossées à des marché réalisable à moyen terme est payables par tranche.

2.3. Le recouvrement de créances

La CAGEX, outre d'être un assureur crédit professionnel, est également, une véritable agence de recouvrement, tant sur le territoire national qu'à l'étranger.

¹⁸ Document fournis par CAGEX.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

Les exportateurs qui ignorent l'assurance-crédit à l'exportation garantissant le non-rapatriement des créances nées sur l'étranger se retrouvent, vite, dans l'embarras et prisonniers des dispositifs juridiques sur les flux de capitaux, de et vers l'étranger, et du contrôle de change.

Seul le recours à la CAGEX peut leur être salutaire, qui, en plus d'offrir une assurance, véritable garantie contre les risques de non rapatriement de créances, est en mesure d'entreprendre des actions de recouvrement au profit des exportateurs, dans un cadre professionnel et efficace.¹⁹

2.3.1. Fonctionnement

Le recouvrement de créances par la CAGEX pour les non assurés se fait sur la base d'une convention de recouvrement, signée entre les deux parties, qui prévoit, leurs droits et leurs obligations réciproques.

La convention de recouvrement CAGEX est de type « NO CURE NO PAY » c'est-à-dire, s'il n'y a pas de récupérations, il n'y aura pas de rémunération. En contrepartie des récupérations effectuées, la CAGEX perçoit une commission de recouvrement, fixée sur la base d'un taux raisonnable et conforme à la pratique en la matière.

2.3.2. Avantages

La récupération de créances par des méthodes professionnelles, conjuguant les moyens propres de la CAGEX et ceux du réseau de ses correspondants à l'étranger permettra, généralement, d'éviter la phase d'entrée en contentieux du créancier avec son débiteur ou, le plus souvent, de faciliter le dédouanement du dit contentieux.

Remarque : pour les créances assurées par la CAGEX et au titre desquelles les créanciers auraient été indemnisés, le recouvrement, par les services de la CAGEX, s'opère dans le cadre de la gestion de la police d'assurance.

Cette opération consistera à récupérer les créances, tant pour la quotité assurée que pour la quotité non assurée au profit de l'assuré. En cas de récupération de la créance, l'assuré bénéficiera d'une part proportionnelle. Pour les créances non assurées, la CAGEX intervient au profit de tout exportateur ayant un intérêt de rapatrier sa créance de l'étranger.²⁰

¹⁹ Document fourni par la CAGEX.

²⁰ <http://www.cagex.dz> consulté le 09/03/2021.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

2.4. Vente d'informations économiques et commerciales

Elaborer et mettre à la disposition de la clientèle assurée ou non, l'information économique, financière et commerciale sur tout pays et/ou opérateur économique, et ce, à l'effet de permettre une maîtrise ou une concrétisation de la relation d'affaires, dans le domaine du commerce international ou national, avec le maximum de visibilité et d'éléments d'appréciation du risque client et/ou du risque pays relève des prérogatives de la compagnie.²¹

2.4.1. Fonctionnement

Concernant les pays, la CAGEX fournira, sur commande, les grands agrégats relatifs notamment aux volets suivants :

- Indicateurs macro-économiques et financiers ;
- Commerce extérieur par secteur d'activité ;
- Principales productions (industrielles, agricoles...) ;
- Echange avec l'Algérie ;
- Conditions d'accès au marché ;
- Dispositifs réglementaires ;
- Synthèse bancaire ;
- Note pays (rating) ;

Concernant les opérateurs économiques, la CAGEX fournira sur demande le maximum d'informations utiles sur :

- La situation juridique : forme juridique, date de création, actionnariat, effectif...
- La situation financière : chiffre d'affaires, résultats financiers, créances, dettes...
- Activité : créneau d'activité, production...
- Appréciations : appréciation bancaire, réputation commerciale, notoriété, antécédents de paiement.
- Rating.

2.4.2. Avantages

Prévenir le risque de non-paiement en s'assurant par le biais d'une appréciation crédible de la solvabilité d'un futur client, prévenir le risque de mauvaise ou de non-réalisation d'un contrat par un fournisseur en s'informant sur ses capacités, son sérieux et sa notoriété et prévenir le risque de non-rapatriement ou de rapatriement tardif de fonds, dû à la situation du pays du contractant et de sa réglementation.

²¹ Document fournis par la CAGEX.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

2.5. Assurance foires et expositions

La police Foires et Expositions est destinée aux exportateurs et entreprises de droit algérien qui participent aux foires, salons spécialisés et « expositions-ventes » à l'étranger.²²

2.5.1. Risques couverts

La police couvre le risque de non-rapatriement des fonds provenant des ventes et/ou de non rapatriement du matériel et marchandises exposées par l'entreprise ainsi qu'une partie des frais engagés et non remboursés par le Fonds de Soutien à la Promotion des Exportations, dans le cadre d'un Business Plan, approuvé par la CAGEX.²³

2.5.2. Quotité garantie

La quotité garantie est de 90% de la valeur du matériel et/ou de la marchandise exposée, au titre du risque politique. Cette assurance prend en charge les pertes non remboursés par la FSPE dans la limite de la réalisation du Business Plan.

2.5.3. Fonctionnement de la garantie

Pendant la phase de préparation de la participation à la manifestation commerciale, une demande doit être déposée auprès de la CAGEX. L'instruction du dossier porte sur l'appréciation du risque concernant le pays hôte.

La demande de garantie doit, aussi, être accompagnée d'un Business Plan, dûment approuvé par la CAGEX.

2.5.4. Indemnisation

A l'issue de la manifestation et en cas de non-rapatriement des fonds résultant des ventes et/ou du matériel exposé, l'indemnisation intervient six (06) mois après réception de la demande d'intervention. Le remboursement des frais interviendra après l'apurement du Business Plan, et en cas de pertes enregistrées par l'assuré, en comparaison avec les ventes réalisées au titre de l'exposition ou de la prospection assurée.

2.5.5. Coût de la garantie

Le coût de l'assurance s'exprime par une prime fixe payable à la signature du contrat d'assurance, augmenté des frais du dossier.

²² Informations fournies à travers un entretien avec le directeur commercial de la CAGEX.

²³ Documents fournis par la CAGEX.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

2.5.6. Avantages

Remboursement des pertes subies par l'assuré suite à la réalisation de l'un des risques couverts ou la non réalisation du Business Plan.

2.6. Assurance-crédit documentaire

L'assurance des crédits documentaires permet de garantir les risques liés à l'insolvabilité ou la carence de paiement de la part de la banque émettrice de la Lettre de crédit. Dans cette police, le contractant c'est la banque.

Elle permet la réparation du préjudice (pertes financières) susceptibles d'être subie par la banque confirmatrice de la lettre de crédit, en cas de non-paiement de cette dernière par la banque émettrice.²⁴

2.6.1. Les risques couverts

Les risques commerciaux : incapacité (carence, cessation de paiement, règlement judiciaire) ou faillite de la banque émettrice.

Les risques non commerciaux :

- Tout acte ou décision du gouvernement de la banque émettrice faisant obstacle au transfert de devises.
- Toute intervention, redressement ou poursuite de la banque émettrice par les autorités gouvernementales.

2.6.2. Indemnisation

En cas de non-paiement par la banque émettrice à l'échéance convenue, la CAGEX indemnise l'assuré (la banque confirmatrice à hauteur de 90% du montant des pertes subies, après accomplissement des formalités prévues dans la police d'assurance.

3. Les avantages de la CAGEX

3.1. La sécurité

La complexité des transactions commerciales internationales conjuguée à l'instabilité qui caractérise notamment les marchés intéressant l'opérateur économique Algérien (Afrique de Nord, Moyen Orient, Afrique Subsaharienne et le Sud de L'Europe) recommande une conduite prudentielle et un accompagnement continu de la part de la CAGEX²⁵ ;

²⁴ Informations fournies à travers un entretien avec le directeur commercial de la CAGEX.

²⁵ <http://www.cagex.dz> consulté le 09/03/2021.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

3.2. La compétitivité

Les contrats d'assurance CAGEX donne à l'opérateur la Possibilité de bien négocier son contrat et de se placer dans une position concurrentielle notamment du point de vue délais et modes de paiement ;

3.3. La sélection et le suivi des acheteurs

Les contrats d'assurance-Crédit permettent à l'opérateur, grâce à la base de données et au système d'information commerciale dont dispose la CAGEX, de connaître et d'apprécier objectivement la qualité et la solvabilité de ses acheteurs ;

3.4. Indemnisation substantielle des pertes

Le risque de non-paiement est omniprésent dans les transactions commerciales en raison soit de la défaillance de l'acheteur et/ou des conditions politiques de son pays. Ce risque peut être évité grâce aux contrats d'assurance de la CAGEX.

La CAGEX se chargera d'indemniser l'assuré à hauteur des quotités garanties (80% et 90% de la créance) et de régulariser sa situation vis-à-vis de la Banque d'Algérie et de la Banque domiciliataire.

A ce titre, il y a lieu de souligner que l'assurance CAGEX est une Garantie de premier ordre pour la Banque d'Algérie (notamment pour justifier le dépassement du délai de rapatriement réglementaire de 180 jours) et un moyen d'apurement du dossier export au niveau des Banques Commerciales.²⁶

3.5. Financement des opérations de l'assuré

L'Opérateur agissant soit sur le marché externe ou local est souvent confronté, dans ses transactions commerciales, à des contraintes liées à la mobilisation des fonds nécessaires au financement de ses opérations. Grâce aux Assurances de la CAGEX, l'opérateur peut solliciter sa Banque pour diverses formules de financement :

- Financement du cycle de production et /ou achat de marchandises destinées à honorer un contrat commercial ;
- Escompte des factures ;
- Crédits d'exploitation.

²⁶ Documents fournis par la CAGEX.

Chapitre 2 : l'assurance-crédit à l'export

Conclusion

L'assurance-crédit est une forme d'assurance qui garantit les entreprises contre le défaut de paiement de leurs débiteurs. Celle-ci est représentée par un contrat qui lie l'exportateur, la compagnie et l'acheteur.

En Algérie, avec la création de la CAGEX, l'Etat avait pour but de promouvoir les exportations hors hydrocarbures et l'accompagnement des entreprises à l'étranger. Afin de mettre en œuvre cet engagement met en avant deux principaux produits qui sont la police globale et la police individuelle.

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

La police globale et la police individuelle sont deux services commercialisés par la CAGEX afin de faire face au risque d'impayé.

La police globale, est une police qui concerne un exportateur dont les opérations sont multiples, c'est-à-dire le contrat de cette police comprend plusieurs agréments sur acheteurs. Alors que la police individuelle est commercialisée pour un exportateur effectuant une seule opération, dans ce cas la police comprend un seul agrément sur acheteur.

Dans les deux polices, le risque de non-paiement peut se concrétiser, ce qui se traduit par un sinistre.

Les points cités ci-dessus seront l'objectif de notre étude.

Section 01 : Etude d'une police individuelle et d'une police globale

Dans cette présente section nous allons traiter les étapes de souscription d'une police individuelle ainsi qu'une police globale en mettant en avant ces étapes avec des exemples concrets.

1. Police individuelle

La police individuelle fixe les conditions dans lesquelles la CAGEX garantit à l'assuré au titre d'une opération d'exportation le remboursement des pertes que celui-ci pourrait subir par la suite de la réalisation du risque crédit.

La garantie de la compagnie ne couvre que le non-paiement des marchandises ou des services fournis par l'assuré tels que spécifiés à l'annexe de garantie de la présente police (**Voir annexe N°01**), et à la condition que ce dernier ait respecté intégralement, ses engagements contractuels vis-à-vis de l'acheteur.

Cette police est régie par des conditions générales qui sont fixées par le ministère des finances et des conditions particulières qui sont spécifiques à chaque assuré.

1.1. La demande de souscription d'un contrat d'assurance

Une entreprise exportatrice X souhaite vendre à un acheteur étranger. Au cours de cette opération, l'exportateur est exposé au risque de non-paiement. Afin de se couvrir contre ce dernier, l'entreprise X a fait appel aux services de la CAGEX.

L'entreprise X envoie une demande d'assurance-crédit individuelle à la CAGEX, avec des données et informations sur : son acheteur étranger, son pays, le dernier chiffre d'affaires réalisé.

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

1.2. Signature du contrat et la facturation

La CAGEX envoie un contrat à signer ainsi qu'une première facture à l'exportateur qui se compose des frais accessoires (frais d'ouverture de dossier, frais d'enquête, les frais de surveillance et droits de timbre) et le taux de la prime du risque assuré qui est égal à 0.95% (risque commercial) dans notre cas.

Tableau N° 09 : la prime à payer par l'exportateur

Sachant que le chiffre d'affaire assurable est de 5572000.00DA.

Rubriques	Montant en DA
Risque commercial :0.95%	52934.00
Risque politique :0.00%	
Frais d'ouverture de dossier	10000
Frais d'enquête	0.00
Frais de surveillance 2 trimestres	7200.00
TVA (exonération note n°277 MF/DGI/DLRF/EF du 11/05/2010)	/
Droits de timbre	520.00
Total	70654.00

Source : établi par nous même à partir des données fournies par la CAGEX.

Explication

La prime nette est calculée par la formule ci-dessous

La prime nette= $5572000.00 \times 0.95\% = 52934.00\text{DA}$

La prime totale à payer par l'exportateur= La prime nette+ frais d'ouverture+ frais d'enquête+ frais de surveillance de 2trimestres+ les droits de timbre.

P. T= 70654.00DA.

Le montant total de la prime à payer par l'exportateur est de 70654.00DA. Ce montant est payable d'avance, par chèque à l'ordre de la CAGEX ou par virement à son compte.

L'Etat a supprimé la TVA à l'export afin d'encourager les exportations.

Tableau N°10 : frais d'enquête et de surveillance (voir Annexe N°01)

Zones	A	B	C
Frais d'enquête par acheteur	5.000 DA	7.500 DA	11.500 DA
Frais de surveillance par acheteur (par trimestre)	1.200 DA	1.800 DA	2.800 DA

Source : conditions particulières police individuelle.

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

1.3. Evaluation du risque

Après que l'exportateur accepte les conditions générales et particulières de la police d'assurance individuelle, il signe le contrat et envoie tous les documents sur son acheteur, dans le but de mesurer le degré du risque par la direction d'arbitrage et de concrétiser le contrat.

L'enquête menée par la direction d'arbitrage, se fait à l'aide d'une base de données interne ou bien une base de données internationale.

L'accès à la base de données internationale se fait grâce à des partenariats avec différents pays, cela peut être traduit par un accès direct comme la base de données de la COFACE, ou bien à travers un échange de mails avec d'autres pays dont les bases de données sont :

- COTUNACE (Tunisie) ;
- UCS (Dubai) ;
- LCI (Liban) ;
- SEDAR ROSE (Turquie) ;
- CREDIT REFORM (Allemagne).

La facturation de la vente d'informations entre la CAGEX et ses partenaires étrangers se fait par mois ou par trimestre.

Après le rapport d'informations fait par la direction d'arbitrage, à l'aide des bases de données précédentes, elle pourra étudier la situation de l'acheteur :

- L'identification de l'entreprise ;
- Son activité ;
- Les informations financières (capital social, fonds propres et son chiffre d'affaire).

L'étude se fait généralement sur les trois dernières années pour avoir une vision objective sur l'acheteur.

Cette étude permet de déterminer le chiffre d'affaire avec lequel l'exportateur pourra travailler avec ce client, en donnant un avis favorable ou défavorable à l'aide du RATING (système de notation) :

- (0) l'acheteur à un impayé, (refus) ;
- De 1 à 3 : acheteur à risque, (refus) ;
- De 4 à 7 : acheteur à risque moyen, (offre partielle) ;
- De 7 à 10 : acheteur sûr, (offre totale), exemple CEVITAL noté 9/10.

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

1.4. Etablissement de la Décision d'agrément sur acheteur

Dans la limite de la quotité garantie, prévue à l'article 6 des conditions particulières (voir Annexe N°01), la créance est garantie à hauteur d'un découvert maximum. Ce montant constitue la valeur assurée et l'engagement maximum de la compagnie, qui ne peut être tenue au-delà dudit montant.

En cas d'un avis favorable la direction d'arbitrage émet une décision d'agrément sur l'acheteur, tel expliqué dans l'exemple qui suit.

Exemple : (voir l'annexe N°01)

Montant demandé : 5572000,00DA.

Découvert garanti : 5572000,00DA.

Dépassement garanti : /

Total : 5572000,00DA.

Rythme des expéditions : 1 an.

Délai de paiement : 60 jours.

Validité du 06/08/2020 au 05/08/2021.

Mode de paiement : remise documentaire.

Taux de prime : 0.95% du risque commercial.

Risque politique : /

1.5. Avenant de ressortie de prime

Tableau N°11 : facture à payer par l'exportateur en fin d'année (voir annexe n°01)

Rubriques		Montant (DA)
CHIFFRE D'AFFAIRE ASSURABLE		6093000.00
TAUX DE PRIME	RC	0.95%
	RP	/
	RIM	/
	TOTAL	0.95%
PRIME MINIMUM	RC	57883.50
	RP	/
	RIM	/
	TOTAL	57883.50
FRAIS ACCESSOIRES	FRAIS DE DOSSIER POLICE (payé 10.000,00 da)	/

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

	Cout d'avenant (RIM)	/
	Frais d'enquête (payé 0.00 da)	/
	Frais de surveillance	5400.00
	Total	5400.00
PRIME NETTE (HT)		63283.50
T.V. A (exonération note n° 277 MF /DGI/DLRF/EF du 11/05/2010)		0.00
DROIT DE TIMBRE		480.00
PRIME TOTALE (T.T.C)		63763.50

Source : CAGEX.

Explication :

- La prime totale est calculée par l'addition de la prime minimum et la prime nette.

La prime minimum= chiffre d'affaires assurable*RC

PM= 6093000.00*0.0095

P.M= 57883.50DA

- La prime nette= prime minimum+ frais accessoires.

P. nette= 57883.50+5400.00.

P. Nette= 63283.50DA.

- La prime totale= la prime nette+ TVA+ Droits de timbre.

P. Totale= 6283.50+ 480.00.

P. Totale= 6763.50DA.

2. Etude d'une police globale

La police globale fixe les conditions dans lesquelles la CAGEX garantit à l'assuré au titre de ses exportations à destination de pays étrangers, le remboursement des pertes que celui-ci pourrait subir par la suite de la réalisation du risque crédit.

La police est globale, sauf dérogation prévue aux conditions particulières, dans le sens où l'assuré s'engage à soumettre à la compagnie la totalité des opérations d'exportation à l'exclusion de celles dont le paiement intervient par crédit documentaire irrévocable et confirmé en Algérie ou par anticipation.

Cette police est régie par des conditions générales qui sont fixées par le ministère des finances et des conditions particulières qui sont spécifiques à chaque assuré.

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

2.1. La demande de souscription d'un contrat d'assurance

Une entreprise exportatrice X souhaite vendre à des acheteurs étrangers. Au cours de ces opérations, l'exportateur est exposé au risque de non-paiement. Afin de se couvrir contre ce dernier, l'entreprise X a fait appel aux services de la CAGEX.

Après avoir fait une étude sur l'exportateur, un contrat sera établi entre les deux parties. D'où le paiement d'un minimum de prime (**Voir Annexe N°02**)

Exemple

Chiffre d'affaires prévisionnel : 20.000.000DA

Taux unique et forfaitaire : 0.90% (valable uniquement pour le risque commercial)

Minimum de prime= 20.000.000*0.90%

Minimum de prime=180.000DA.

Au terme de l'échéance annuelle, le minimum de prime sera réajusté sur la base du taux fixé par l'article 16 alinéa 2 des conditions générales, et le cas échéant des taux « risque politique » mentionné dans les décisions d'agrément, le tout applicable sur le chiffre d'affaires réalisé par l'assuré au titre de la période considérée.

2.2. Les demandes d'agrément sur acheteurs

L'entreprise X envoie une demande d'assurance-crédit globale à la CAGEX, avec des données et informations sur : ses acheteurs étrangers, leurs pays, le dernier chiffre d'affaires réalisé.

En vertu de l'article 12 des conditions générales, il est précisé que le bénéfice de la garantie par l'assuré est subordonné à l'accord préalable de la compagnie qui fait connaitre, par décision, le montant du découvert garanti, les risques garantis ainsi que les conditions de paiement qu'elle accepte de garantir sur chaque acheteur étranger.

A cet effet, l'assuré est tenu, au moment ou après la souscription du contrat d'assurance, d'adresser à la compagnie une demande d'agrément sur acheteur (**Voir Annexe N°02**)

Toute modification et tout renouvellement d'agrément sur acheteur doit faire l'objet d'une demande dont le formulaire est mis à la disposition de l'assuré par la compagnie, celle-ci réserve le droit de refuser sa garantie sur tout acheteur dont l'enquête s'avère négative.

L'enquête est menée par la direction d'arbitrage, elle se fait à l'aide d'une base de données interne ou bien une base de données internationale (comme expliqué dans la police individuelle).

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

2.3. La décision d'agrément sur acheteur

Si l'enquête menée par la direction d'arbitrage est favorable, elle émet une décision d'agrément sur acheteur.

Exemple : (Voir annexe N°02)

Montant demandé par l'assuré : 3.243.000DA

Découvert garanti : 2.000.000DA

Dépassement garanti : /

Total : 2.000.000DA

Conditions :

- Quotité assurée : 80% ;
- Durée minimum de crédit : 360j ;
- Délai de paiement : 90j ;
- Mode de paiement : transfert libre ;

Taux de prime : 0.90%

Risque commercial : 0.90%

Risque politique : /

Frais d'enquête : 5000DA

Frais de surveillance : 1200DA/ trimestre.

2.4. Avenant de ressortie de prime

Tableau N°12 : facture à payer par l'exportateur en fin d'année

RUBRIQUES	MONTANT (DA)	
Chiffre d'affaires prévisionnel	20.000.000	
Taux de prime	RC	0.90%
	RP	-
	TOTAL	0.90%
Minimum de prime de la période	RC	180.000
	RP	0 ,00
	TOTAL	180.000
Frais accessoires	Frais de dossier	10.000
	Frais d'enquête	-
	Frais de surveillance	-
	Total	10.000
Prime totale (H.T)	190.000	
T.V.A (exonération note n°277 MF/DGI/DLRF/EF du 11/05/2010)	0,00	
Droit de timbre	640.00	
Prime totale T.T.C	190.640	

Source : Direction commerciale de CAGEX.

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

Explication

La prime totale est calculée selon la formule suivante :

Minimum de prime= chiffre d'affaire prévisionnel*taux de prime

Minimum de prime= 20.000.000*0,90/100

Minimum de prime= 180.000DA

La prime totale (HT)=minimum de prime + les frais accessoires

La prime totale (HT)= 180.000 + 10.000

La prime totale (HT)= 190.000DA

La prime totale (TTC)= prime totale (HT) + T.V.A + droit de timbre

La prime totale (TTC)= 190.000+ 0.00 + 640.00

La prime totale (TTC)= 190.640DA

Section 02 : Gestion d'un sinistre

Le mot « sinistre » est utilisé dans le vocabulaire juridique du droit des assurances, pour désigner toutes circonstances prévues au contrat d'assurance.

1. Nombre de sinistres et montant des indemnisations export

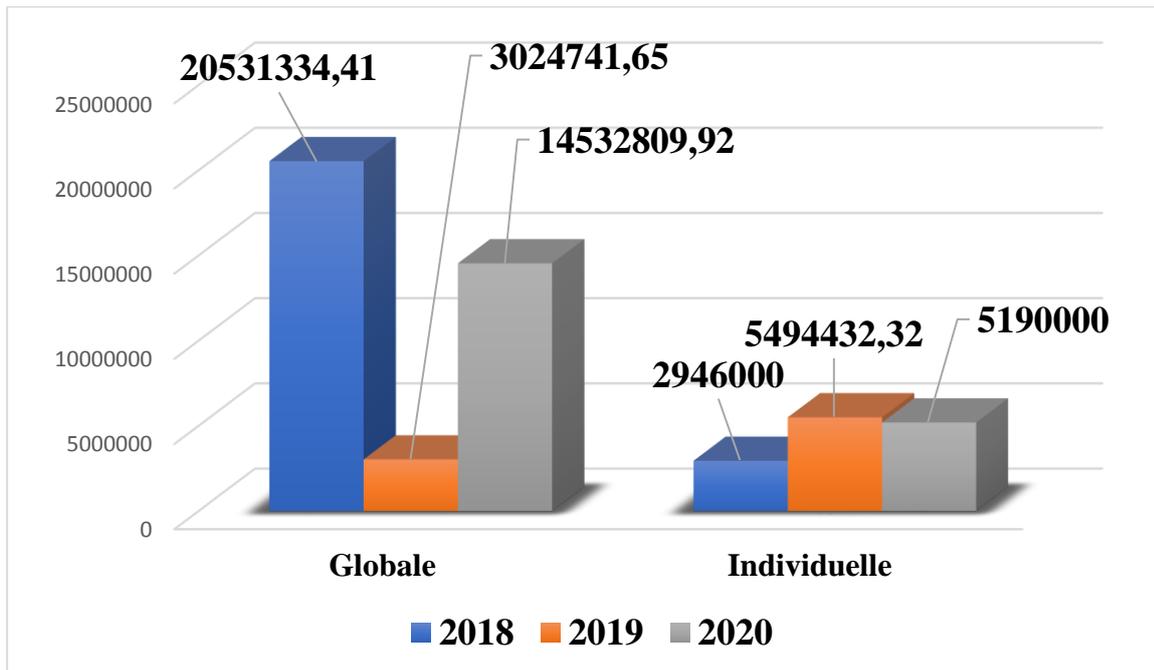
Tableau N°13 : Nombre de sinistres et montant des indemnisations durant 3années

	Branche	Nombre	Montant indemnisé en DZD
2018	Globale	03	20.531.334,41
	Individuelle	02	2.946.000,00
2019	Globale	04	3.024.741,65
	Individuelle	01	5.494.432,32
2020	Globale	03	14.532.809,92
	Individuelle	02	5.190.000,00
Total		15	51.719.318,30

Source : Direction technique de la CAGEX.

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

Figure N°04 : les montants indemnisés par la CAGEX par branche



Ci-dessus le tableau montrant le nombre des sinistres enregistrés pour les deux différentes branches globales et individuelles ainsi que les montants indemnisés par la CAGEX durant trois années 2018-2019-2020.

2. Gestion d'un sinistre

2.1. Déclaration de menace de sinistre

Dans les dix jours de sa propre information, l'assuré doit saisir la CAGEX de tout événement susceptible d'aggraver le risque couvert, notamment de tout incident ou difficulté survenant à l'occasion de la livraison des marchandises ou lors de l'établissement ou de la remise des instruments de paiement.

Le non remboursement d'une créance doit, pour être opposable à la compagnie lui être déclarée au plus tard dans les 60 jours comptés de l'échéance contractuelle initiale ou prorogée aux conditions prévues à l'article 17 des conditions générales.

Lorsque les conditions de paiement sont « comptant contre documents », ce délai de déclaration est ramené

À 30 jours comptés de la date à laquelle les documents et les marchandises exportées sont parvenues à destination (**Voir annexe n°03**)

L'assuré s'interdit, sans l'accord express de la compagnie, toute livraison ou toute prorogation d'échéance à un acheteur contre lequel a été ouverte une procédure préventive de faillite ou une

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

procédure analogue à la liquidation des biens ou au règlement judiciaire ou réputé en état de manquement, c'est-à-dire un acheteur qui ne s'est pas acquitté de sa dette :

- 30 jours après l'échéance contractuelle initiale ou prorogée dans les conditions fixées à l'article 17 des conditions générales pour les opérations payables à crédit.
- Ou 30 jours après la date à laquelle les documents et les marchandises exportées sont parvenues à destination, en ce qui concerne les opérations payables au comptant contre documents.

Tout encaissement intervenant postérieurement à une DMS doit être immédiatement portée à la connaissance de la compagnie.

L'assuré est tenu de se conformer aux instructions que la compagnie estimerait devoir lui donner en vue d'éviter ou de limiter d'importance ou les conséquences d'un sinistre.

Exemple

Tableau N°14 : facture de l'impayé

Factures							Observations
Numéro	Date de facturation	Date d'expédition	Date d'échéance	Montant en devise (Euro)	Montant impayé en devise (Euro)	Montant impayé en DZD	
14/2018	14/11/2018	14/11/2018	/	4880.00	4880.00	654652.00	/

2.2.Demande d'intervention

Après réception d'une DMS, la compagnie est habilitée à exercer de plein droit et par priorité avec pouvoir d'acquiescer, concilier, transiger et compromettre tous droits et actions de l'assuré sur la créance garantie et sur ses accessoires.

La déclaration d'une menace de sinistre doit être accompagnée d'une demande d'intervention formulée par l'assuré. Il a toutefois la faculté de différé cette demande, la compagnie se réservant le droit d'intervenir dès la menace de sinistre si elle l'estime nécessaire. Au cas où l'assuré s'opposerait à cette intervention les créances en cause seraient déchués de la garantie. (**Voir annexe N °03**)

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

2.3.Fiche de contrôle de garantie

Une fois que l'assuré a respecté les délais de déclaration de menace de sinistre ainsi que ses obligations contractuelles, une fiche de contrôle de garantie sera établie. **Voir annexe N°03** Cette fiche contient un agrément sur acheteur (données générales, déclaration du chiffre d'affaires) et la carence impayée.

Exemple

Données générales :

- Effet : du 14/11/2018 au... ;
- Découvert : 656000.00DA ;
- Mode de paiement : transfert libre ;
- Durée du crédit : 180j.

Déclaration du chiffre d'affaires :

- Période : du 17/04/2018 au 16/12/2018 ;
- Montant : 654652.00DA ;
- Avnt. Reconduction : 2/17 ;
- Mode de paiement : /.

Carence impayée :

- Montant impayé en euro : 4880.00 ;
- Montant impayé en dinars : 654652.00 ;
- Modalité de paiement : transfert libre ;
- Contrôle de garantie : accordée.

2.4. Accusé de réception

Un accusé de réception sur la déclaration de menace de sinistre relative à la facture impayée sera adressé à l'assuré. **(Voir annexe N°03)**

2.5.Compte de perte

En assurance-crédit la perte indemnisable est déterminée à partir d'un compte de perte qui comprend :

- Au débit, en cas de sinistre de fabrication, les dépenses engagées par l'assuré ou, en cas de sinistre de crédit, les créances afférentes au contrat garanti ;
- Au crédit, les recettes perçues par l'assuré au titre de ce contrat.

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

Exemple :

Tableau N°15 : compte de perte

Débit		Crédit	
Libelle	Montant (DA)	Libelle	Montant (DA)
1-facture Impayée : N°14/2018 du 14/11/2018 (4880.00 Euros)	654.652,00	1- Récupérations :	/
S/Total 1	654.652,00	S/Total 1	-
2- frais à la charge de la compagnie	-	2-sûretés réalisées	-
Frais d'huissier	-		-
Frais de procédure	-	3-fournitures réalisées	-
S/Total 2	-	S/Total 2	-
3-intérêts contractuels assurés	-	4- frais à la charge de l'assuré	-
S/Total 3	-	S/Total	-
Total Général	654.652,00	Total général	-

Solde en faveur de l'assuré	654.652,00
Découvert maximum garanti	656.000,00
Quotité garantie 80%	523.721,60
Provision frais de procédures judiciaires	100.000,00
Montant à payer	423.721,60

Source : direction technique de la CAGEX.

Explication

Le montant à payer par la CAGEX à son assuré est calculé à partir de la formule qui suit :

Montant à payer= (solde en faveur de l'assuré*80%) – provision frais de procédures judiciaires

Montant à payer= (654.652,00*0.8) – 100.000,00

Montant à payer par la CAGEX= 423.721,60DA

2.6.Quittance de règlement

Après avoir reçu le montant d'indemnisation, l'acheteur s'engage à :

- Signer l'acte de subrogation, joint à la quittance de règlement ;(voir Annexe N°03)
- Restituer à la compagnie toute somme encaissée auprès du débiteur, soit directement soit par compensation, postérieurement au règlement de la présente indemnité d'assurance, et ce dans la proportion de la quotité garantie ;

Chapitre 3 : Traitement d'une police individuelle et globale au sein de la CAGEX

- En cas de besoin, renouveler tout mandat au profit de la CAGEX nécessaire aux poursuites contre l'acheteur défaillant à hauteur du montant de la créance à récupérer.

En cas de récupération directe par la compagnie, cette dernière s'engage à verser à l'assuré la proportion qui lui est due au titre de la quotité non garantie, déduction faite de tout frais et débours engagés pour la récupération du sinistre.

Dans notre exemple la somme versée par la CAGEX à l'assuré est de 423.721.60DA

Conclusion

Suite à notre étude, il s'est avéré que la police globale et la police individuelle sont le noyau de l'assurance-crédit à l'export. Cette dernière, est représentée par un seul organisme qui est la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.

La CAGEX promet à ses assurés une procédure d'exportation plus sécurisée en offrant une garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur ainsi qu'une indemnisation et recouvrement des créances en cas de sinistre.

Le non-paiement des clients est un risque majeur craint par de nombreuses entreprises exportatrices. Ces dernières ne sont jamais à l'abri de risques majeurs tels qu'une faillite ou d'un embargo. L'assurance-crédit s'avère une solution indispensable pour sécuriser les transactions et faire prospérer l'entreprise exportatrice en toute sérénité.

En Algérie, la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des exportations a été créée en 1996 dans le but de promouvoir les exportations hors hydrocarbures. La CAGEX offre à l'exportateur une protection contre le risque de non-paiement par un acheteur étranger. Cette compagnie, couvre l'exportateur contre les risques commerciaux ainsi que les risques politiques. Le dispositif permet une prévention du risque client, l'optimisation et le recouvrement des créances et l'indemnisation des pertes.

L'objectif de notre mémoire est de souligner la contribution de la CAGEX dans la sécurisation des transactions internationales, nous avons pu constater que :

- L'exportateur peut utiliser les différents modes de paiement qui sécurisent ses opérations d'exportation mais ces derniers nécessitent des procédures complexes et très coûteuses et le risque peut se manifester malgré la sécurité qu'offrent ces modes de paiement.
- L'assurance crédit proposée par la CAGEX peut constituer une solution alternative car elle prend la responsabilité d'assurer l'exportateur contre le risque commercial et politique, ce qui lui permet d'effectuer ses opérations en toute confiance.

Le caractère facultatif de la souscription d'une police d'assurance crédit en Algérie ainsi que le niveau de sécurisation de certains moyens de paiements constituent des éléments explicatifs des faibles taux d'affiliation des exportateurs algériens à la CAGEX. Ce taux est de l'ordre de 24.76% pour l'année 2019.

L'analyse des polices d'assurance et les entretiens menés avec le Directeur de la CAGEX nous ont permis de :

- Cerner les éléments de calculs des primes d'assurance à base des chiffres d'affaires assurables auxquels s'ajoutent, en fonction des zones géographiques, des frais d'enquête et de surveillance.
- Connaître les procédures usuelles de la gestion des sinistres et d'indemnisation des clients à concurrence de 80% de la facture auxquelles sont déduits des provisions pour frais liés à la procédure judiciaire.

- Comprendre les liens entretenus par la CAGEX avec ses partenaires notamment les échanges et ventes de données commerciales mais aussi le recours à la réassurance auprès de la Coface et autres assureurs-crédit en guise de partage des risques.

Enfin, malgré la multitude des dispositifs publics d'incitation et d'encouragement de l'acte d'exporter mis en place à partir de la libéralisation du commerce extérieur des années 1990, l'économie algérienne reste peu compétitive. Le rôle de la CAGEX, malgré les garanties offertes aux exportateurs, reste mitigé du fait de la structure des exportations (+95% des exportations concernent les hydrocarbures en 2016). Son marché potentiel ne représente que 1.39 milliards de dollars.

En guise de perspective ce sujet peut être traité en comparaison entre les avantages et inconvénients de deux modes de sécurisation des risques par l'assurance crédit ou par crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Références bibliographiques

Ouvrages

- 1- ABBAS Mehdi, 2012, « L'ouverture commerciale de l'Algérie : apports et limites d'une approche en termes d'économie politique et protectionnisme », Edition Armand Colin.
- 2- BECUWE.S, BLANCHETON.B, 2017, « A qui profite la mondialisation ? », Edition La Découverte.
- 3- BERTHAUD Pierre, 2012, « Introduction à l'économie internationale », Edition De Boeck.
- 4- HADDAD.S & Collectif, 2009, « Commerce international », Edition Pages Bleues.
- 5- LEGRAND.G, MARTINI.H, 2008, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris.
- 6- LEGRAND.G, MARTINI.H, 2009, « Le petit export », Edition Dunod, Paris.
- 7- LEGRAND.G, MARTINI.H, 2010, « Commerce international », 3^{ème} édition, Edition Dunod, Paris.
- 8- MARTINI.H, 2017, « Techniques de commerce international », Edition Dunod, France.
- 9- MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN.J.CORNEDE, 2007, guide pratique, « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties », Edition Revue Banque, Paris.
- 10- NOINVILLE Michele.J, « La coface : la garantie des risques à l'exportation », édition Dunod, Paris.

Thèses et mémoires

- 1- BENAMAR Sofiane, AIT HABOUCHE Abdelmadjid, 2012, « Commerce extérieur et revenus en Algérie », mémoire de magister, Université d'Oran.
- 2- BENYAHYIA.A, BENALOUACHE Abdelghani, 2016, « L'assurance-crédit en Algérie », Université A. Mira de Bejaia.

Rapports et documents officiels

- 1- Conférence des nations unies sur le commerce et le développement CNUCED, « cadre politique commerciale en Algérie ».
- 2- Documents officiels CAGEX.
- 3- Glossaire assurance, 2010, France.
- 4- Guide des assurances en Algérie 2015.

Réglementation

- 1- Ordonnance n°96-06 relative à l'assurance-crédit à l'exportation et textes d'application.

Sites internet

- 1- www.affacturage.fr
- 2- www.assurance-crédit-entreprise.fr
- 3- www.atradius.fr
- 4- www.cagex.dz
- 5- www.coface.fr
- 6- www.desjardins.com
- 7- www.douane.gov.dz
- 8- www.etrepayé.fr
- 9- www.eurlerhermes.fr
- 10- www.ffa-assurance.fr
- 11- www.glossaire-international.com
- 12- www.journaldunte.fr
- 13- www.sos-assures.com
- 14- www.waystocao.com

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Tendances du PNB, du commerce et des investissements mondiaux (1982, 1995 et 2011)	07
Tableau N°02 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 2012/2017 en milliards de dollars	11
Tableau N°03 : la différence entre le risque commercial et le risque politique	15
Tableau N°04 : Les intervenants dans la réalisation du crédit documentaire	17
Tableau N°05 : tableau comparatif entre la remise documentaire et le crédit documentaire	26
Tableau N°06 : les résultats financiers des principaux assureurs crédit dans le monde	40
Tableau N°07 : nombre des exportateurs et contrats export	45
Tableau N°08 : Actionnariat	45
Tableau N° 09 : la prime à payer par l'exportateur	61
Tableau N°10 : frais d'enquête et de surveillance	61
Tableau N°11 : facture à payer par l'exportateur en fin d'année	63
Tableau N°12 : facture à payer par l'exportateur en fin d'année	66
Tableau N°13 : Nombre de sinistres et montant des indemnités durant 3 années	67
Tableau N°14 : facture de l'impayé	69
Tableau N°15 : compte de perte	71

Listes des figures

Figure N° 01 : fonctionnement du crédit documentaire	22
Figure N° 02 : les étapes de la remise documentaire	25
Figure N° 03 : fonctionnement de la lettre crédit stand-by	29
Figure N°04 : les montants indemnisés par la CAGEX par branche	68

Table des matières

Introduction générale.....	01
Chapitre 01 : le commerce extérieur et la sécurisation des risques	04
Section 01 : évolution et risque du commerce international	04
1. Evolution du commerce international à partir du 19 ^{ème} siècle	04
1.1.La progressivité de l'ouverture commerciale au milieu du 19 ^{ème} siècle	04
1.2.La consolidation de la première mondialisation	05
1.3.La crise de mondialisation durant l'entre deux-guerres	05
1.4.La réouverture de l'économie mondiale	05
1.4.1. Ouverture commerciale depuis 1947.....	06
1.4.2. L'internationalisation de la production depuis les années 1970.....	06
1.4.3. Globalisation financière depuis les années 1980.....	07
1.5.La contestation de la mondialisation	08
2. Evolution du commerce extérieur en Algérie.....	08
2.1.1986-1994 : la délégitimation du protectionnisme.....	09
2.2.1994-1998 : l'ajustement structurel et l'ouverture contrainte	10
2.3. Depuis 1999 : la recherche d'une maîtrise de l'ouverture	10
3. Les risques liés aux opérations du commerce international	11
3.1.Risque de change.....	12
3.2.Le risque juridique	12
3.3.Risque commercial.....	13
3.4.Risque pays	14
4. La différence entre le risque commercial et le risque politique	15
Section 02 : sécurisation des risques par le mode paiement	16
1. Les modes de paiement à l'international.....	16
1.1.Le crédit documentaire.....	16
1.1.1. Définition du crédit documentaire.....	16
1.1.2. Les intervenants.....	17

1.1.3. Déroulement du crédit documentaire	18
1.1.4. Types du crédit documentaire	19
1.1.4.1.Le crédit documentaire irrévocable non confirmé	19
1.1.4.2.Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	20
1.1.5. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	21
1.1.6. Fonctionnement du crédit documentaire	22
1.2.La remise documentaire	22
1.2.1. Les intervenants.....	22
1.2.2. Types de remise documentaire	23
1.2.3. Mécanisme	23
1.2.4. Les avantages de la remise documentaire	24
1.2.5. Les inconvénients de la remise documentaire	24
1.2.6. Représentation des étapes de la remise documentaire	25
1.3.Lettre de crédit	27
1.3.1. Définition	27
1.3.2. Les acteurs de la lettre de crédit stand-by	27
1.3.3. Le processus de la lettre de crédit stand-by.....	27
1.3.4. Fonctionnement de LCSB	29
1.3.5. Les avantages et les inconvénients de LCSB	29
Section 03 : généralités sur les assurances	31
1. Définition	31
2. Historique de l'assurance en Algérie.....	31
2.1.La période 1962-1989	31
2.2.La période de 1989 jusqu'à 2013	32
3. Le contrat d'assurance	33
4. Assurance-crédit	33
4.1.Les garanties couvertes par l'assurance-crédit.....	33
4.2.Les avantages de l'assurance-crédit	34
Conclusion.....	34
Chapitre 02 : l'assurance-crédit à l'export	36
Introduction	36

Section 01 : historique de l'assurance-crédit dans le monde.....	36
1. Historique de l'assurance-crédit dans le monde.....	36
1.1.Le leader mondial en assurance-crédit « Eurler Hermes ».....	37
1.2.Le deuxième leader mondial en assurance-crédit « Atradius ».....	38
1.3.La compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur « Coface »	39
2. Les résultats financiers des principaux assureurs crédit dans le monde.....	40
Section 02 : les missions et fonctionnement de l'assurance-crédit.....	41
1. Missions de l'assurance-crédit	41
1.1.La prévention des risques d'impayé	41
1.2.Accompagnement avec un service de recouvrement précontentieux et contentieux	41
1.3.L'indemnisation des impayés	41
2. Fonctionnement de l'assurance-crédit.....	42
2.1.Première étape	42
2.1.1. La demande du client	42
2.1.2. Le choix de la police d'assurance.....	42
2.1.3. L'engagement de l'assuré.....	42
2.1.4. L'engagement de l'acheteur	42
2.1.5. Configuration de la police	43
2.1.6. Détermination de la prime.....	43
2.1.7. Paiement de la prime	43
2.1.8. Le suivi d'exécution du contrat.....	43
2.2.Deuxième étape (cas de sinistre).....	43
2.2.1. Le traitement du sinistre	43
Section 03 : Assurance-crédit en Algérie et les principales polices d'assurance ...	45
1. Assurance-crédit en Algérie	45
1.1.Cadre juridique de la CAGEX.....	45
1.2. Les missions de la CAGEX.....	46
1.3. Les offres de la CAGEX	46
1.3.1. Assurance-crédit à l'export « police globale ».....	46
1.3.2. Assurance-crédit à l'export « police individuelle »	46
1.3.3. Assurance-crédit acheteur	46

1.3.4. Assurance-crédit préfinancement	46
1.3.5. Assurance foires et expositions	47
1.3.6. Assurance-crédit domestique globalliance	47
1.3.7. Recouvrement des créances	47
1.3.8. Vente d'informations économiques et commerciales	47
1.3.9. Assurance-crédit documentaire	47
1.3.10. Assurance des investissements	47
1.4.L'organigramme de la CAGEX	48
2. Les principales polices d'assurance	49
2.1.La police globale	49
2.1.1. Les risques couverts	49
2.1.2. Quotité garantie	49
2.1.3. Le fonctionnement de la garantie	49
2.1.4. Indemnisation	50
2.1.5. Coût de la garantie.....	50
2.1.6. Avantages de l'assurance globale.....	51
2.2.Police individuelle.....	51
2.2.1. Risques couverts.....	51
2.2.2. Quotité garantie	51
2.2.3. Fonctionnement de la garantie	52
2.2.4. Indemnisation	52
2.2.5. Coût de la garantie.....	52
2.2.6. Avantages de la police individuelle.....	52
2.3.Recouvrement des créances.....	52
2.3.1. Fonctionnement	53
2.3.2. Avantages	53
2.4.Vente d'informations économiques et commerciales	54
2.4.1. Fonctionnement	54
2.4.2. Avantages	54
2.5.Assurance foires et expositions	55
2.5.1. Risques couverts.....	55
2.5.2. Quotité garantie	55
2.5.3. Fonctionnement de la garantie	55
2.5.4. Indemnisation	55

2.5.5. Coût de la garantie.....	55
2.5.6. Avantages	56
2.6.Assurance-crédit documentaire	56
2.6.1. Les risques couverts	56
2.6.2. Indemnisation	56
3. Les avantages de la CAGEX.....	56
3.1.La sécurité	56
3.2.La compétitivité	57
3.3.La sélection et le suivi des acheteurs.....	57
3.4.Indemnisation substantielle des pertes	57
3.5.Financement des opérations de l'assuré	57
Conclusion	58
Chapitre 03 : Etude de cas d'une assurance CAGEX à l'exportation	60
Introduction	60
Section 01 : étude d'une police individuelle et d'une police globale	60
1. Police individuelle.....	60
1.1.La demande de souscription d'une police d'assurance	60
1.2.Signature du contrat et la facturation	61
1.3.Evaluation du risque.....	62
1.4.Etablissement de la décision d'agrément sur acheteur.....	63
1.5.Avenant de ressortie de prime	63
2. Etude d'une police globale	64
2.1.La demande de souscription d'un contrat d'assurance.....	65
2.2.Les demandes d'agrément sur acheteurs	65
2.3.La décision d'agrément sur acheteur.....	66
2.4.Avenant de ressortie de prime	66
Section 02 : gestion d'un sinistre.....	67
1. Nombre de sinistres et montant des indemnisations export	67
2. Gestion d'un sinistre.....	68
2.1.Déclaration de menace de sinistre	68
2.2.Demande d'intervention	69

2.3.Fiche de contrôle de garantie.....	70
2.4.Accusé de réception.....	70
2.5.Compte de perte	70
2.6.Quittance de règlement.....	71
Conclusion	72
Conclusion générale	74
Bibliographie.....	77
Liste des figures	80
Liste des tableaux	82
Annexes	84

Résumé

Importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques tel que le risque commercial et le risque politique dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise, mais ils nécessitent une sécurisation soit par modes de paiement soit par assurance-crédit.

L'assurance-crédit a débuté en Algérie avec la création de la compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations, qui a pour but la promotion des exportations hors hydrocarbures. Malgré la sécurité qu'offre la CAGEX contre le risque crédit, celle-ci reste facultative.

Mots clés : Exportation, risque, assurance-crédit

Abstract

Importers and exporters are exposed to many risks like the commercial risk and the politic one in the management of their operations of international trade. Those risks shouldn't be a brake for the commercial development of the company but they need to be covered either by payment methods or by credit insurance.

The credit insurance started in Algeria with the creation of the Algerian Company of insurance and exports guarantee, which aims the promotion of exports excluding hydrocarbons. Despite the security offered by this company, this one stays optional.

Keywords: Export, risk, credit insurance