

# **Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger**



**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en  
sciences commerciales**

**Option : Affaires Internationales**

**THEME :**

**Moyens de couverture des risques liés aux  
opérations d'exportation**

**Etude de cas :**

**La CAGEX**

**Elaboré par :**

**Melle Sarah AISSOU**

**Encadré par :**

**Mme Hassiba DJEMAA**

**Maitre de conférences à l'EHEC**

**04<sup>ème</sup> promotion**

**Juin 2017**



# **Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger**



**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en  
sciences commerciales**

**Option : Affaires Internationales**

**THEME :**

**Moyens de couverture des risques liés aux  
opérations d'exportation**

**Etude de cas :**

**La CAGEX**

**Elaboré par :**

**Melle Sarah AISSOU**

**Encadré par :**

**Mme Hassiba DJEMAA**

**Maitre de conférences à l'EHEC**

**04<sup>ème</sup> promotion**

**Juin 2017**

## **Dédicaces**

Je dédie ce modeste travail

À mes parents, ainsi qu'à mes amies,

Et à tous ceux qui me sont chers.

## **Remerciement**

Je tiens avant toute chose à remercier Dieu le tout puissant de m'avoir donné la santé, le courage et la volonté pour réaliser ce travail.

Je tiens à remercier chaleureusement,

Mes parents, mes amies et mes proches pour le soutien indéfectible, et pour la confiance qu'ils ont placé en moi et leurs encouragements ;

Mr le directeur général de la CAGEX ; qui m'a permis d'avoir accès à un bon nombre de documents et m'a autorisés à effectuer un training dans différents services de son entreprise ;

Tous les responsables de la CAGEX et particulièrement Mr SADI Hocine (Directeur du département commercial) pour m'avoir guidé durant ce travail, pour leurs remarques et conseils, qui m'ont été d'une aide précieuse ;

Tous nos enseignants qui nous ont formés durant le cycle d'étude ;

Et enfin tous ceux qui ont contribué d'une quelconque manière à la concrétisation de ce travail, depuis la préparation, jusqu'aux ultimes moments.

## Liste des tableaux

<b>N° du chapitre</b>	<b>N° du tableau</b>	<b>Titre du tableau</b>	<b>page</b>
<b>Chapitre N° 1</b>	N° 1	les avantages et inconvénients de différentes techniques de couverture.	45
<b>Chapitre N° 2</b>	N° 2	Quelques techniques de gestion du risque crédit.	47
<b>Chapitre N° 3</b>	N°3	L'échelle d'évaluation du risque pays	76
	N°4	Les composantes de la demande d'agrément	84
	N°5	le calcul de taux de prime	86
	N°6	le calcul de la prime pour l'acheteur tunisien	87
	N° 7	le calcul de la prime pour l'acheteur portugais	88

## Liste des schémas

<b>N° du chapitre</b>	<b>N° du schéma</b>	<b>Titre du schéma</b>	<b>page</b>
<b>Chapitre N° 1</b>	N° 1	Schéma représentatif d'une opération d'affacturage.	20
	N° 2	Schéma représentatif de déroulement du crédit acheteur.	23
	N° 3	schéma représentatif d'une opération de confirmation de commande.	24
	N° 4	Schéma représentatif de l'opération de forfaitage.	25
	N° 5	Schéma représentatif de déroulement du crédit-bail international.	27
<b>Chapitre N° 2</b>	N° 6	Schéma représentatif de l'échéance de paiement et le degré du risque.	47
	N° 7	Schéma représentatif de la décomposition du risque de crédit.	48

## Liste des abréviations

<b>Abréviations</b>	<b>significations</b>
<b>BADR</b>	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
<b>BCA</b>	Banque Centrale d'Algérie
<b>BDL</b>	Banque de Développement Local
<b>BEA</b>	Banque Extérieur d'Algérie
<b>BNA</b>	Banque Nationale d'Algérie
<b>CAAR</b>	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
<b>CAAT</b>	Compagnie Algérienne d'Assurance Transport
<b>CAGEX</b>	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations
<b>CCR</b>	Compagnie Centrale de Réassurance
<b>CNMA</b>	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
<b>COFACE</b>	Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur
<b>COTUACE</b>	Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur
<b>CPA</b>	Crédit Populaire d'Algérie
<b>DA</b>	Dinars Algérien
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid
<b>ICIEC</b>	Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit
<b>OCDE</b>	Organisation de Coopération et de Développement d'Economie
<b>OMC</b>	Organisation Mondiale de Commerce
<b>PME</b>	Petite, Moyenne Entreprise
<b>SAA</b>	Société Algérienne d'Assurance
<b>SMAEX</b>	Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation

## **Résumé**

Le commerce international désigne l'ensemble des transactions commerciales (importation et exportation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition du commerce international et son évolution, les techniques de financement utilisés, ainsi que les principaux risques encourus par l'exportateur lors des opérations commerciales à l'international. Le but est de vérifier leurs efficacités en matière de sécurité, coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients.

Mots clés : commerce international, exportation, les techniques de financement à l'international, risques, assurances crédit à l'exportation.

## **Abstract**

International trade refers to the set of trade (import and export) transactions between a country and the rest of the world. These transactions generate high flow of goods and services and capital, which presents many risks. Where the need to use modes of financing offering a maximum of insurance this transaction.

Our study initially examines the definition of the international trade and its evolution, the requirements of the international financing techniques used, as well as the main risks to which face the operators during commercial operation at the international. The purpose is to verify their effectiveness in matters of security, cost, and assess their advantages and disadvantages.

Keywords: International trade, international financing techniques, security of international payment, credit insurance.

## Sommaire

<b>Introduction générale</b> .....	02
<b>Chapitre premier</b> : Définitions et généralités sur le commerce international.....	07
<b>Section 1</b> : Présentation du commerce international .....	08
<b>Section 2</b> : Le contrat du commerce international .....	12
<b>Section 3</b> : Le financement des opérations du commerce international.....	16
<b>Chapitre deuxième</b> : Les différents risques encourus par l'exportateur et leurs modes de gestion .....	30
<b>Section 1</b> : Les différents risques encourus par l'exportateur.....	31
<b>Section 2</b> : Gestion de risque de change et du risque crédit.....	36
<b>Section 3</b> : La couverture du risque par l'assurance-crédit .....	49
<b>Chapitre troisième</b> : Démarche et mécanismes de l'assurance-crédit au sein de la CAGEX	56
<b>Section 1</b> : Présentation générale de la CAGEX.....	56
<b>Section 2</b> Démarche de l'assurance-crédit au sein de la CAGE .....	69
<b>Section 3</b> : Analyse d'un cas de couverture d'un risque de crédit .....	83
<b>Conclusion générale</b> .....	93

# **Introduction générale**

**Introduction :**

Les théories de l'avantage absolu et des couts comparatifs d'Adam Smith et David Ricardo, montrent combien un pays avait à gagner en effectuant des échanges avec un autre pays.

Chaque pays tente de faire en sorte que le volume de ces exportations soit supérieur ou égal à celui des importations, afin de préserver l'équilibre de la balance des paiements du pays.

L'activité d'exportation est devenue une exigence incontournable du monde d'aujourd'hui, qui se caractérise par une évolution rapide et multiforme du commerce international découlant de la réduction voir l'élimination des barrières à l'échange.

L'activité d'exportation peut être justifiée par les principales raisons, formulées par David (F)<sup>1</sup> comme suit : « L'exportation n'est ni maléfique en soi ni bénéfique, mais nécessaire, cette constatation s'appuie tout d'abord sur des raisons de principes. Il nous faut exporter à la fois pour ne pas mettre en danger un des grands équilibres économiques pour assurer la survie de nos entreprises. Mais elle découle aussi de raisons pratiques. Il nous faut exporter plus à cause du poids insuffisant de notre commerce extérieur dans le commerce mondial et dans notre activité économique nationale et en raison de l'évolution globale peu satisfaisante de nos échanges et exporter mieux compte tenu de la mauvaise répartition géographique et sectorielle de nos exportations, ... ».

L'échange international est en effet le lieu de compétition des systèmes productifs nationaux. C'est là que se déterminent les possibilités de croissance économiques. Les échanges extérieurs constituent un reflet d'une économie ou d'une région donnée, du niveau de son développement, de la nature de l'importance de ces ressources ainsi que du degré de son insertion dans le marché international.

Dans "Victoires et déboires" avance que « depuis au moins un siècle et demi et jusqu'au milieu des années 1970, les trois quarts des produits exportés (par les pays du Tiers-monde) sont des produits bruts agricoles ou miniers ; alors que pour les pays développés il ne s'agit

---

<sup>1</sup> David (F), *Le mythe de l'exportation*, Ed CALMANN-LEVY, 1971, p. 67

que d'un quart. Or, la demande de ces biens progresse plus lentement que celle des articles manufacturés. C'est là une constante de l'évolution économique à long terme... »<sup>1</sup>.

En effet, les matières premières constituent l'essentiel des exportations des pays sous-développés, avec une place particulièrement dominante pour les produits énergétiques à savoir le pétrole et le gaz, d'où l'appellation de pays rentiers.

L'Algérie fait partie de ce groupe de pays (pays rentiers), qui ont comme seule source de devises étrangères l'exportation des produits énergétiques (pétrole et gaz).

Les hydrocarbures ou les produits énergétiques représentent 98% des exportations de l'Algérie. En revanche notre gouvernement a adapté la politique de promotion des exportations hors hydrocarbures.

Dans ce contexte, l'Algérie a permis aux particuliers l'accès à ce domaine en vue d'exporter des produits fabriqués en Algérie. Cette promotion ayant touché le secteur industriel, le volume des activités commerciales a rapidement et considérablement augmenté. Par conséquent, pour l'Algérie qui n'était plus en situation de monopole, l'absence d'un organisme d'assurance-crédit à l'exportation s'est faite sentir, d'où l'initiative de l'Etat en 1996 qui a porté sur la création de la compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des exportations (CAGEX).

Devenue opérationnelle en 1997 la CAGEX avait pour principal mission la couverture de risque de non-paiement, mais à défaut de lois obligeant les exportateurs de souscrire à une assurance-crédit à l'exportation, beaucoup d'exportateurs jugeant trop élevés les taux appliqués par la CAGEX, préféreraient faire « cavaliers seule », en se basant sur leurs estimations personnelles dans l'évaluation du risques propre à leurs opérations. Ceci dit ces exportateurs étaient souvent loin d'être suffisamment informés sur le climat économique des pays de leurs acheteurs, car pour se faire, il aurait été indispensable d'avoir accès à une banque de données suffisamment riche et régulièrement actualisée.

En faisant appel aux services de la CAGEX, l'exportateur peut avoir l'intégralité des informations nécessaires au bon déroulement de son opération d'exportation, car la CAGEX a un accès direct à la banque de donnée de la COFACE (la plus grande banque de donnée

---

<sup>1</sup> BAIROCH (P), *victoires et déboires*, tome 3, p. 907

internationale). L'exportateur dans ce cas est non seulement très bien informé, mais en plus il est couvet du risque de non-paiement.

Dans cette perspective nous avons choisi d'effectuer notre projet de fin d'étude au sein de la CAGEX vu le rôle essentiel qu'elle joue dans les opérations du commerce international et afin d'en évaluer son importance pour les acteurs à savoir l'exportateur et son client l'importateur.

Le cas pratique expose dans ce mémoire de façon détaillée l'étendue des services proposés par la CAGEX et donne une meilleure idée de l'importance de cette entreprise ainsi que les différentes techniques de couvertures liées aux opérations d'exportation. En d'autre terme, tout l'intérêt de notre mémoire intitulé : « *moyens de couverture des risques liés aux opérations d'exportation* » est de répondre de manière plus au moins détaillé, à la problématique suivante :

***Quels sont les mécanismes utilisés par la CAGEX qui permette de couvrir les différents risques liés aux opérations d'exportation?***

De cette problématique découlent ces questions secondaires :

- Quels sont les outils de financement qui convient dans les opérations du commerce extérieur ?
- Quels sont les principaux risques nés des opérations d'exportation ?
- Quelles sont les différentes techniques utilisées par les opérateurs pour se couvrir contre les risques liés aux opérations d'exportation ?
- Quel rôle joue la CAGEX dans la couverture des risques liés aux opérations d'exportation?

Pour pouvoir répondre à cette problématique nous admettrons les hypothèses suivantes :

- *La prévention du risque aura une incidence sur la gestion des risques du commerce extérieur.*
- *les garanties apportées par les techniques de paiement documentaire sont suffisantes pour couvrir les risques du commerce extérieur.*
- *L'assurance-crédit offerte par la CAGEX permet de couvrir les risques du commerce extérieur.*

Afin d'atteindre ce but, et répondre à notre problématique nous avons opté pour des méthodes descriptive et analytique.

Le présent mémoire est structuré en trois chapitres :

- Le premier chapitre sera consacré aux définitions et généralités sur le commerce international.
- Le second chapitre portera sur les risques encourus par l'exportateur et leur mode de gestion
- Le troisième chapitre présentera en détail l'entreprise d'accueil à savoir la CAGEX et ses principales missions et les produits qu'elle propose ; aussi dans ce chapitre nous avons essayé d'exposer une étude de cas d'un exportateur qui s'est souscrit à la CAGEX dans le but de se prémunir contre le risque de non-paiement.

**Chapitre premier:**

**Définitions et généralité sur le  
commerce international**

---

## **Chapitre premier : définition et généralité sur le commerce international**

L'aspect du commerce international joue un rôle prépondérant dans les économies de tous les pays, surtout dans la conjoncture économique actuelle.

Dans le but d'exposer clairement les notions qu'il est indispensable de posséder pour se faire une idée exacte du Commerce international, ainsi que des conditions nécessaires à son exercice. Nous consacrerons tout ce chapitre à la définition et aux généralités du commerce international et cela à travers trois sections :

La première section sera consacrée à la présentation du commerce international. Ensuite dans la deuxième section, nous parlons du contrat du commerce international, et dans la troisième section nous présenterons les outils de financement des opérations du commerce international.

---

## **SECTION 1 : Présentation du commerce international**

### **1. Définition du Commerce International :**

Le commerce international est l'échange de biens, services et capitaux entre pays. Ce type de commerce existe depuis des siècles (cf. route de la soie), mais il connaît un nouvel essor grâce à la mondialisation économique.

La théorie du commerce international est la branche de l'économie qui étudie et modélise le commerce international.

Selon l'économiste britannique Adam Smith, fondateur de l'économie politique, l'objet des «sociétés civiles» consiste en la réalisation de leurs intérêts matériels.

L'échange permet alors la satisfaction des besoins en permettant aux individus de se procurer ce qu'ils convoitent, sans nécessairement avoir à le produire eux même.

La découverte de nouveaux territoires, synonyme de nouveaux biens, consiste le facteur qui explique le développement de l'échange, pulsion naturelle des individus.

Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens de service entre agent résidents sur des territoires économique différents.

L'importance du commerce international varie en fonction des pays. Certains pays n'exportent que pour élargir leurs marchés intérieurs ou pour aider certains secteurs de leur industrie. D'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour revenus en devises.

Au cours de ces 50 dernières années, le commerce mondial a connu une croissance exceptionnelle .A ce jour, le volume des exportations mondiales est 20 fois supérieur à celui de 1950 et lorsque l'export croit, l'import suit puisque l'un ne va pas sans l'autre.

---

A partir de 1947, l'économie mondiale est caractérisée par une tendance au libre-échange, ce dernier reste cependant contesté, notamment en liaison avec le problème de L'OMC en 1995, la question d'une régulation du commerce mondial est de nouveau posée.

## **2. Evolution du commerce extérieur à travers les différentes théories :**

Les théories suivantes montrent l'évolution du commerce extérieur :

### **2.1. Théories du libre-échange :**

**2.1.1. Théorie classique :** C'est le prolongement du libéralisme à l'échelle internationale.

#### **❖ Théorie de l'avantage absolu :**

Elle a été exprimée par Adam Smith en 1776 : «Un pays a intérêt à acheter à l'étranger, donc à importer, les biens qu'il produit lui-même à un coût plus élevé et à se spécialiser dans les biens pour lesquels il a un coût moindre. Il doit exporter ces biens pour lesquels il dispose d'avantages absolus en matière de productivité.<sup>1</sup>»

#### **❖ Théorie des avantages comparatifs:**

Développée par Ricardo en 1817, elle explique l'échange international dans le cas où un pays disposerait d'avantages absolus dans toutes les branches (au niveau de la productivité) et ou un autre pays, à l'opposé, serait totalement désavantagé. Il démontre, en s'appuyant sur deux pays, l'Angleterre et l'Italie, et sur leur production du drap et du vin, que même si l'Italie dispose d'un avantage absolu pour les deux produits, la spécialisation est globalement plus bénéfique aux deux pays. L'Italie se spécialisera dans le vin et l'Angleterre dans le drap.

Il affirme que « chaque pays a l'intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est relativement le plus avantageux ou le moins désavantagé ». Un pays se spécialisera dans le bien pour lequel il a l'avantage comparatif le plus élevé ou le désavantage comparatif le moins important.

---

<sup>1</sup> Adam Smith, *Commerce international*, Ed ECONOMICA, 3<sup>ème</sup> édition , 1990, p.350

---

### 2.1.2. Théorie suédoise :

Cette théorie va tenter d'expliquer ce que Ricardo n'a fait que constater, l'existence d'avantages comparatifs. Heckscher (1919) et Ohlin (1933) procèdent par étapes:

- La répartition des facteurs de production est différente selon les pays pour différentes raisons (climatique, historique) ;
- La différence de rareté de coûts comparatifs est justifiée lors de l'échange à l'international ;
- Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production et l'exportation de biens qui nécessitent des facteurs de production abondants chez lui et donc peu coûteux. Un pays importera les biens qui nécessitent les facteurs de production trop chers chez lui parce qu'ils sont relativement rares.

### 2.1.3. Théories de l'échange intra-branche:

La théorie classique et la théorie suédoise de la dotation des facteurs de production n'expliquent pas tous les échanges internationaux. Pourquoi un pays exporte-t-il et importe-t-il une même catégorie de biens? Ce paradoxe est expliqué par la théorie de l'échange intra-branche.

## 2.2. Théorie de la demande de différence :

Cette théorie de B. Lassudrie -Duchêne explique les échanges qui portent sur des produits similaires mais non identiques. La banalisation d'un produit conduit certains consommateurs à acheter des biens étrangers substituables, mais ayant une qualité de différence (marque, « design », innovation).

L'échange intra-branche est essentiellement un échange basé sur la différenciation des produits. Il dépend de la différence des modes de consommation et il ne faut pas le confondre avec le commerce interbranche qui, lui dépend des structures productives des pays (le commerce entre l'Europe et l'Afrique qui est basé sur l'échange de biens complémentaires).

Cette théorie de la demande peut expliquer la demande touristique internationale. Selon B. Lassudrie - Duchêne, « le motif d'exotisme recouvre le besoin de biens différents qui symbolisent par leur origine étrangère une rupture avec le cadre quotidien et utilitaire de la vie». Ce motif se satisfait avec déplacement pour ce qui est du tourisme.

---

### **2.3. Théorie des écarts technologiques :**

Les pays se distinguent par leurs dotations en fonction, mais aussi par leur niveau d'avancement technologique.

C.Vernon a popularisé cette analyse en mettant l'accent sur le cycle de vie d'un produit et ses différents courants d'échange. A chaque phase du cycle de vie d'un produit correspond un flux dominant d'exportation et d'importation:

- Phase de lancement : le produit n'est pas exporté, il est fait pour le marché national ;
- Phase de croissance : le pays innovant exporte à l'étranger;
- Phase de maturité et de déclin : le marché national est saturé, le produit est fabriqué dans les pays à bas coût de main d'œuvre.

### **2.4. Théories du protectionnisme :**

Les théories protectionnistes ne considèrent pas l'échange international comme nécessairement défavorable au pays qui importe mais les importations ne doivent pas nuire la production nationale. La récession économique, la concurrence, la croissance des nouveaux pays industrialisés (NPI) ont redonné une certaine vigueur à ces thèses.<sup>1</sup>

#### **2.4.1. Théorie du protectionnisme éducatif :**

C'est au milieu du XIXème siècle que naît ce courant en Allemagne avec Friedrich List. Le protectionnisme vise à protéger la production nationale contre la concurrence étrangère, et il serait nécessaire dans deux cas :

- Pour les industries naissantes, pour leur permettre d'acquérir l'expérience et leur donner le temps de résister à la concurrence ;
- Pour les industries en difficulté, les vieilles industries, afin qu'elles puissent se restructurer et construire de nouveaux avantages comparatifs.

#### **2.4.2. Théorie du protectionnisme défensif :**

Face à la concurrence déloyale, le protectionnisme est nécessaire

---

<sup>1</sup> Adam SMITH, Op.Cit, p. 372.

- 
- Pour lutter contre le dumping social, les très bas salaires des pays en développement;
  - Pour lutter contre le dumping monétaire, les monnaies volontairement sous-évaluées afin de dynamiser les exportations;
  - Pour lutter contre la multiplication des subventions de l'Etat dans certains pays.

### **2.4.3. Moyens du protectionnisme :**

Les pratiques protectionnistes visent à défavoriser la production étrangère par rapport à la production nationale ou à encourager cette production pour la rendre plus attractive. Les moyens utilisés sont les suivants :

- Les barrières tarifaires, les droits de douane les taxes sur les biens importés ;
- Les barrières non tarifaires, souvent plus insidieuses, techniques ou réglementaires : normes, labels, mesures administratives (multiplication de formulaires, obligation de régler les documents d'accompagnement en langue nationale, etc.) ;
- La fixation d'un contingent, qui résulte le plus souvent d'accords volontaires d'autolimitation des exportations. Ces accords ont pour principal objectif d'éviter les mesures de rétorsion à l'encontre de ses exportations.<sup>1</sup>

## **Section 2 : le contrat du commerce international**

Toute opération du commerce extérieur se traduit par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

Le contrat international peut comporter plusieurs difficultés liées :

- Aux discordes probables entre les lois ;
- A l'existence possible d'une mauvaise foi entre les partenaires ;
- Aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux ;
- Aux aléas fâcheux.

---

<sup>1</sup>Adam SMITH, Op.Cit, P. 374

---

Pour éviter ces problèmes et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.

### 1. Généralité :

Le contrat est « *une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres personnes à donner, à faire donner ou ne pas faire donner quelque chose* ». <sup>1</sup>

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir trois conditions :

- La capacité juridique des parties : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice de jouissance;
- Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction ;
- L'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

En plus des conditions de validité d'un contrat en général. Cités ci-dessus, le contrat international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation de cette offre par l'acheteur.

Le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties.

### 2. Définition du contrat international :

« *Un contrat prend naissance quand deux parties tombent d'accord sur une transaction de vente. En principe, ces deux parties sont libres de décider entre elles comment le contrat sera exécuté, quel prix sera facturé, comment aura lieu le paiement, qui se chargera de telle fonction, qui supportera le coût de la livraison, qui assumera tel ou tel risque, c'est le principe de la liberté contractuelle* ». <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Article 54 du code de commerce algérien.

<sup>2</sup> PRISSENT (P), GARSUBULT (PH) et PRIAMI (S), *les opérations bancaires avec l'étranger*, Ed LA REVUE BANQUE, 1997, p. 27

---

*« Juridiquement il y a contrat dès qu'y a accord des parties quel que soit le support matériel de convention ».*<sup>1</sup>

### **3. La forme du contrat :**

Le contrat englobe les clauses suivantes :

#### **3.1. Clauses commerciales :**

Elles reprennent les spécifications de l'objet du contrat en détail, la nature du marché. L'identification des co-contractants (dénomination des parties et leurs signatures). On entend par « nature du marché » le contrat lié à un marché d'études, ou à un marché de fourniture, d'assistance technique, d'architecture ou de travaux.

#### **3.2. Clauses financières :**

Elles présentent les caractéristiques financières du contrat qui se traduisent par :

- Le montant global ;
- Le montant de la part transférable et de la part non transférable ;
- Les modalités de paiement et de remboursement ;
- La domiciliation bancaire des co-contractants ;
- L'assurance-crédit.

#### **3.3. Clauses juridiques :**

Elles déterminent toutes les clauses des lois qui fixent les droits et obligations des co-contractants.

### **4. Effets du contrat du commerce international :**

L'effet du contrat du commerce international se présente dans les points suivants :

#### **4.1. Obligations des parties :**

C'est l'obligation de l'acheteur et du vendeur.

---

<sup>1</sup> *Guide générale du code de commerce*, Ed MEHDI, Alger, 2000, p. 57

---

4.1.1. Obligations du vendeur :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés et au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

4.1.2. Obligations de l'acheteur :

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison « *obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante* »<sup>1</sup>, tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

**4.2. Transfert de propriété et de risques :**

On va expliquer les deux transferts séparément :

4.2.1. Transfert de propriété :

Il intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur s'est acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

4.2.2. Transfert de risque :

Il est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats du commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques. Aussi le recours aux incoterms, qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

**5. Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international :**

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

**5.1. Des éléments généraux :**

- Préambule exposant un résumé du projet ;
- Identité des contractants ;

---

<sup>1</sup> Convention de Vienne

- 
- Nature et objet du contrat ;
  - Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
  - Liste des documents contractuels.

**5.2. Des éléments techniques et commerciaux :**

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ...
- Nature de l'emballage ;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

**5.3. Des éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat) :**

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

---

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité "*l'incoterm à utiliser*" qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et "*la liste des documents*" en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. En raison de l'importance de ces notions, nous allons les traiter dans les prochaines sections.

### **Section 3 : le financement du commerce international**

Généralement les opérations du commerce international ont besoins de fonds autres que ceux disposent les entreprises pour financer leurs transactions.

A cet effet, et après la conclusion du contrat commercial avec leurs partenaires étranger, les entreprises se trouvent obligés de se procurer des crédits. Pour cela, elles s'approchent aux banques pour négocier une structure de financement, et enfin d'obtenir un octroi financier.

#### **1. Le financement à court terme :**

Ce sont des crédits en devise utilisés par l'entreprise pour les opérations d'exportation ou bien pour rééquilibrer sa trésorerie, pour une durée inférieur ou égal à 12 mois<sup>1</sup> :

- Soit en période de prospection de nouveaux marchés pour l'exportation,
- Soit pour la couverture des dépenses de fabrication ou de livraison vue de l'insuffisance des acomptes reçus de l'acheteur étranger ;
- Soit dans le cas de contentieux avec le client.

#### **1.1. Les crédits de préfinancement :**

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un son client (l'exportateur) pour lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises correspondant la contre-valeur de la créance qu'in possède sur leur client étranger.

Ce type des crédits est consenti pour faciliter l'exécution d'une commande importante se rapportant à un marché étranger. Dans certaines conditions, ils peuvent être consentis à un taux fixe appelé crédits de préfinancement à taux stabilisé ou des crédits de préfinancement spécialisés.

---

<sup>1</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), *management des opérations de commerce international importer-exporter*, Ed DUNOD, 8<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, p.140

---

Les acomptes reçus par l'exportateur, soit à la signature du contrat, soit pendant la période de fabrication ou de préparation des services, ne couvrent en général qu'une partie des dépenses à engager durant l'exécution du contrat. Il en résulte, pour l'exportateur, un décalage de trésorerie qui peut être couvert en grande partie par des crédits de ce type<sup>1</sup>.

Ce type de crédit est accordé à des entreprises qui exportent directement leurs fabrications, marchandises ou prestations.

### **1.2. Le crédit de prospection :**

Ce crédit est destiné aux entreprises qui recherchent des débouchés à l'étranger pour exporter leurs marchandises. Il a pour objet de financer un budget de prospection, à condition que l'exportateur souscrive une assurance prospection pour cette opération<sup>2</sup>.

Ce crédit de prospection à l'étranger peut revêtir plusieurs formes : autorisation de découvert, octroi de ligne de caisse, escomptes d'effets, avances en devise<sup>3</sup>.

### **1.3. Les crédits de mobilisation des créances nées à l'étranger :**

Comme leur nom l'indique, ces crédits permettent à l'entreprise de financer, avant leur terme, des créances exigibles à une certaine échéance.

La mobilisation des créances est une opération de crédit consistant pour une banque à transformer en liquidité des créances non échues détenues par ses clients. La créance peut être matérialisée par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre) ou par une facture commerciale. L'opération de mobilisation se fait sauf bonne fin, ce qui signifie qu'en cas de défaillance du débiteur à l'échéance, les sommes mises à disposition par le banquier devront lui être restituées.

L'effet de mobilisation doit mentionner les caractéristiques du contrat (nature de la marchandise, montant, nom de l'acheteur et pays destinataire, date de règlement...).

### **1.4. L'avance en devise :**

L'avance en devise est une technique de financement du commerce international. Elle est également une méthode de protection contre le risque de change. L'avance en devise est prêt

---

<sup>1</sup> GUARSUAULT (P), PRIAMI (S), *les opérations bancaires à l'international*, Ed BANQUER, France, P. 181-184.

<sup>2</sup> SIMON (Y), LAUTIER (D) et MOREL(C), *finance internationale*, Ed ECONOMICA ,10<sup>ème</sup> édition, Paris, 2009, p. 721.

<sup>3</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI (H), *Op.cit.*, p. 141.

---

consenti aux exportateurs qui ne mobilisent pas en monnaie nationale leurs créances sur l'étranger.

L'exportateur emprunte à sa banque une somme de devise dont le montant correspond à celui de la créance détenue sur son client étranger ou à la valeur actuelle de celui-ci pour une durée au moins égale au délai de paiement du client. Les devises ainsi avancées seront converties immédiatement en monnaie nationale. La banque facturera à l'entreprise exportatrice des intérêts calculés à partir du taux interbancaire majoré d'une marge. L'entreprise remboursera sa dette à l'échéance avec les devises reçues de son client. Elle annule ainsi le risque de change, et reconstitue sa trésorerie en monnaie nationale.

### **1.5. L'affacturage (factoring) :**

La méthode de l'affacturage consiste en un transfert de créances commerciales de l'entreprise exportatrice à un « factor ». Ce *factor* est un organisme financier spécialisé, généralement une filiale d'une banque, qui se charge à la fois du financement et de la garantie des risques.

L'entreprise exportatrice vend à un *factor* l'intégralité des créances à l'exportation qu'il détient sur les acheteurs étrangers qui ont été agréés par le factor. En contrepartie, celui-ci procède au recouvrement des créances, prend à sa charge le risque de non-paiement et paie comptant le montant des créances. Les relations entre le factor et l'exportateur font l'objet d'une convention de l'affacturage. Celle-ci peut porter soit sur toutes les créances, soit être limitée à l'exclusivité de zones géographiques délimitées.

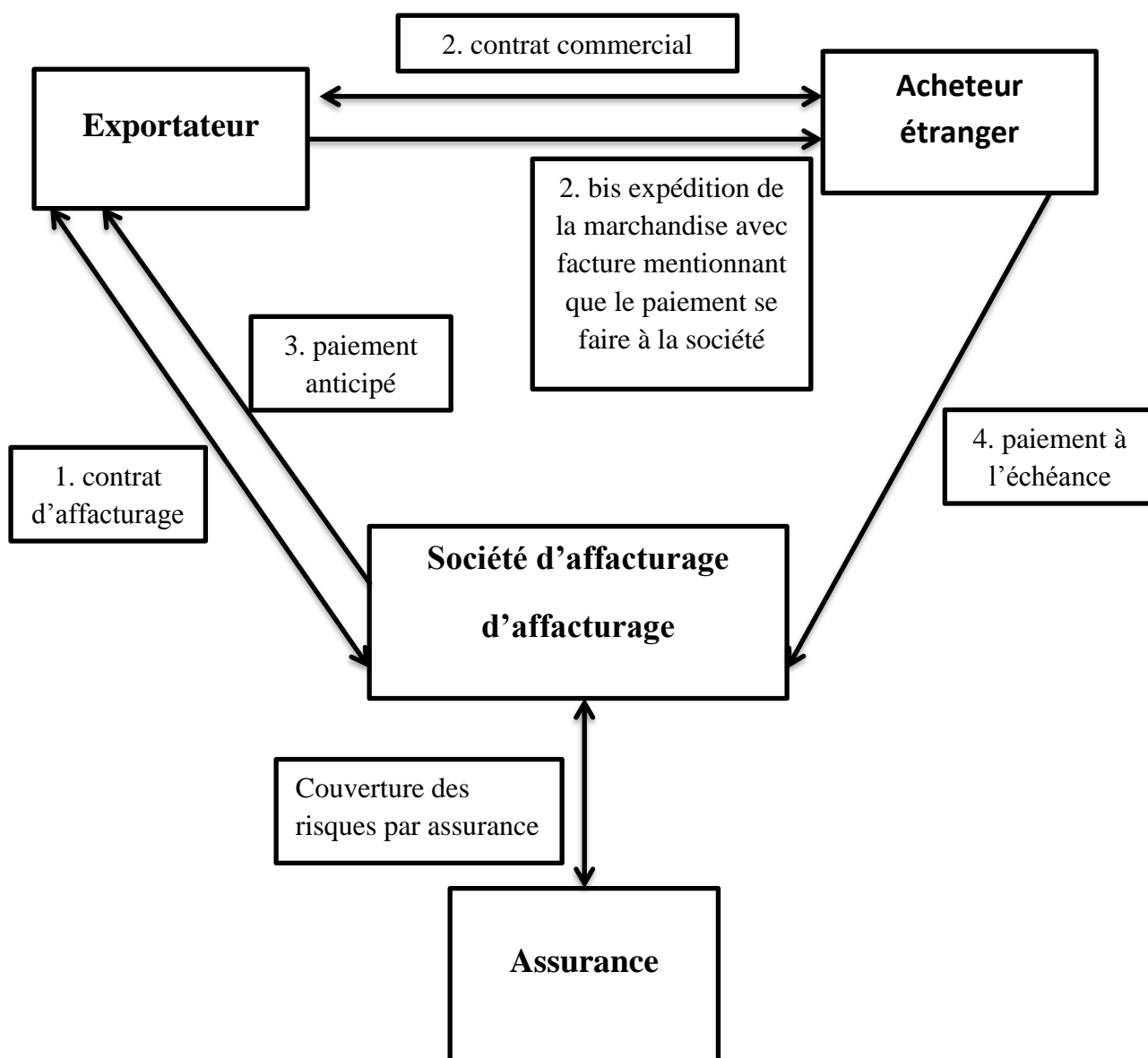
Le factoring est adapté aux entreprises qui exportent de biens de consommation ou d'équipement léger et qui ont de nombreux clients. En recourant à cette procédure, l'exportateur :

- Obtient, grâce à la société d'affacturage, des renseignements sur le risque de ses acheteurs étrangers ;
- Finance l'intégralité de ses créances.
- Simplifier la gestion de sa trésorerie ;
- N'est plus exposé au risque de non-paiement de l'acheteur étranger, ce qui lui évite de se couvrir auprès d'un assureur crédit ;
- Reporter à la société d'affacturage les problèmes litigieux associés au non-paiement des débiteurs étrangers ;

- Supprime les coûts de la gestion administrative et comptable des créances.

Ces avantages ne sont pas sans contrepartie. Le coût du factoring est relativement élevé et se compose d'une commission d'affacturage de l'ordre de 1 à 3 % qui rémunère d'une part du service de factor et d'autre part le coût d'assurance, et un coût de financement fonction du loyer de l'argent.

Schéma n° 1 : schéma représentatif d'une opération d'affacturage.



---

## 2. Le financement à moyen et long terme :

Les exportations des biens et d'équipement exigent de recourir à des crédits pouvant atteindre 10 ans. Ces crédits permettent de financer des exportations aussi diverses : des usines clés en main, des chantiers des travaux publics, des navires, des avions, des investissements industriels, du matériel destiné à l'exportation pétrolière, etc.<sup>1</sup>

Elles doivent en effet financer la fabrication (qui peut exiger des délais relativement longs), parfois le montage et/ou installation, la formation, etc., tout en se faisant payer à des échéances qui sont beaucoup plus longues que celles dont bénéficient les autres entreprises. Du fait de la durée beaucoup plus longue des opérations, les besoins de financement ne sont plus de même nature que ceux traités précédemment, d'autant que les ventes des biens d'équipements se déroulent selon des modalités plus complexes que celles portant sur du commerce courant. L'exportateur doit financer l'ensemble des charges, depuis la réponse à l'appel d'offres jusqu'au moment de règlement et, en particulier, les charges de fabrication.

### 2.1. Le crédit fournisseur :

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger diminué des intérêts versés aux banques<sup>2</sup>.

#### 2.1.1. Les caractéristiques de ce crédit :

- Le contrat commercial constitue le document de base, il contient :
  - Les rapports techniques et financiers entre l'exportateur et l'importateur ;
  - Les relations de l'exportateur avec la compagnie d'assurance et la banque qui assure la mise en place de crédit ;
- La durée de ce crédit va jusqu'à 7 ans lorsqu'il s'agit de moyen terme et 10 ans lorsqu'il s'agit de long terme ;
- Le crédit est remboursé par le fournisseur à sa banque au fur et à mesure que l'acheteur paie à l'échéance le fournisseur. Ce remboursement s'effectue avec paiement d'intérêts.

---

<sup>1</sup> SIMON (Y), LAUTIER (D) et MOREL(C), Op.Cit, p. 722

<sup>2</sup> MANNAI (S) et SIMON (Y), *Technique Financière Internationale*, Ed ECONOMICA, 7<sup>ème</sup> édition, Paris, 2001, P. 580

---

### **2.1.2. Les avantages et inconvénients de ce crédit :**

Les avantages et inconvénients de crédit fournisseur présente comme suit :

#### **▪ Les avantages :**

- Le financement peut porter sur 100% du contrat ;
- Disposer de la liquidité immédiate même avant l'échéance de sa créance ;
- Etre plus compétitif sur le marché international en offrant des délais de paiement plus longs ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en œuvre ;
  - Bénéficier d'une grande liberté de manœuvre puisqu'il est le seul a négocié face à l'acheteur.

#### **▪ Les inconvénients :**

- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge ;
- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).

### **2.2. Le crédit acheteur :**

Contrairement au crédit fournisseur, le crédit acheteur se caractérise par la mise en place du prêt par la banque du pays exportateur, directement en faveur de l'acheteur étranger.

Le crédit acheteur est accordé par une banque qui paie directement le fournisseur pour le compte de l'acheteur étranger, puis se fait rembourser par ce dernier. Le crédit est donc accordé non plus au fournisseur, mais à l'acheteur.

#### **2.2.1. Les caractéristiques de ce crédit :**

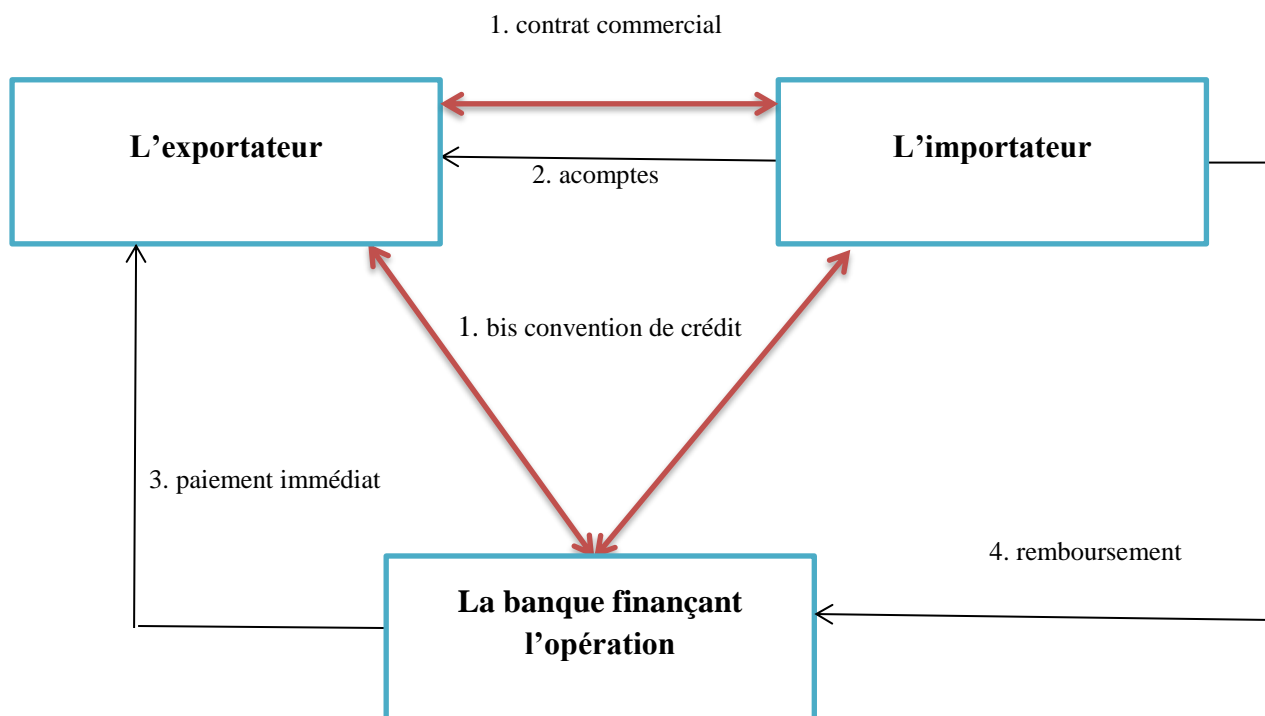
Ce crédit s'analyse, pour l'exportateur, comme un paiement au comptant et fait l'objet de la signature de deux contrats distincts, à la différence du crédit fournisseur où il y a que le contrat commercial :

- Un contrat financier (convention de crédit), qui prévoit les modalités de mise à disposition des fonds par la banque à l'acheteur pour payer le vendeur, et les conditions du remboursement de la banque ;
- Un contrat commercial entre le vendeur et l'acheteur, prévoyant les obligations respectives des parties, et les modalités de paiement du vendeur. Le paiement se fait au comptant, comptant, ce qui signifie qu'il n'y a pas de durée de crédit.

### 2.2.2. Le déroulement de ce crédit :

Nous pouvons expliquer le déroulement du crédit acheteur à travers le schéma suivant :

Schéma n° 2 : Schéma représentatif du déroulement du crédit acheteur.



Source : PAVEAU (J), DUPHIL (F), *Exporter Pratique du commerce international*, FOUCHER, 22<sup>ème</sup> édition, Paris, 2010, p.433

### 2.2.3. Avantages et inconvénients :

Le crédit acheteur est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages pour l'exportateur :

- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées ;
- L'exportateur est réglé au comptant, ce qu'il permet d'augmenter ses liquidités,
- L'exportateur est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse.

Mais l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

- Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué ;

- La double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.

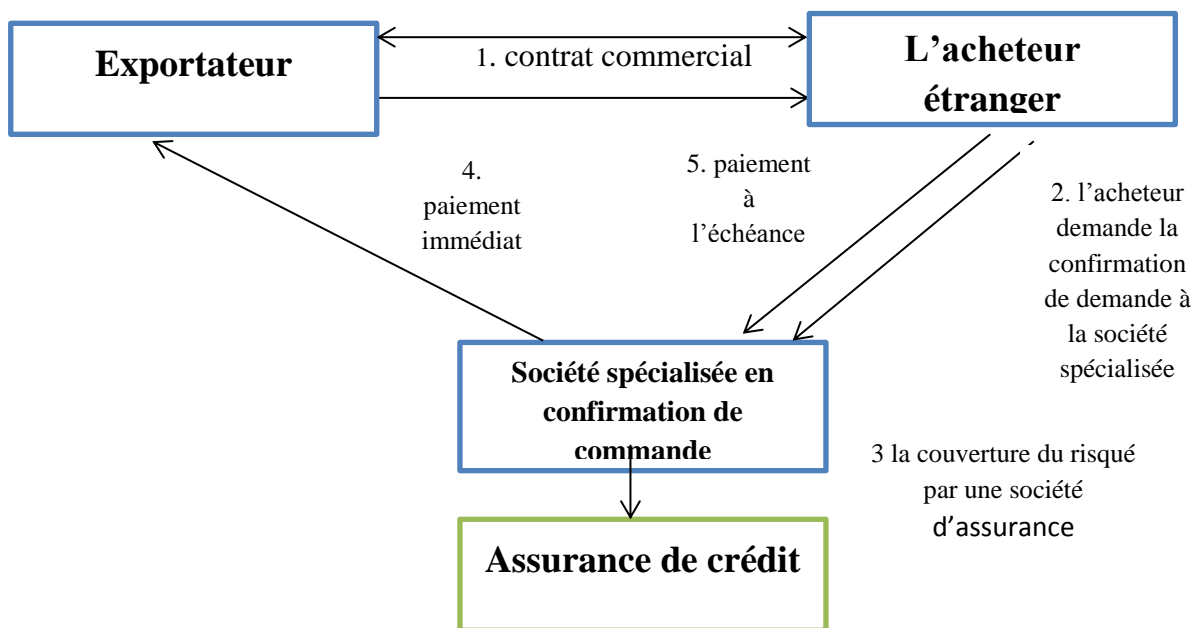
**3. Autres modalités de financement :**

Il existe d'autres modalités de financement nous pouvons les expliquer à travers les points suivants

**3.1. La confirmation de commande :**

La confirmation de la commande est une technique de financement. Il s'agit d'un escompte sans recours, en cas de défaillance de l'acheteur, d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de commande par le client importateur. C'est une procédure qui met en place dès le stade de négociation du contrat commercial et qui fait intervenir quatre parties : l'acheteur, l'exportateur, l'assureur crédit et une entreprise de confirmation de commande. Cette dernière paie au comptant l'exportateur et se fait rembourser par l'acheteur suivant des modalités négociées avec lui. Le paiement de l'exportateur a lieu sans recours. Le risque est donc pris sur l'acheteur par cette société qui souscrit à cet effet une assurance-crédit.

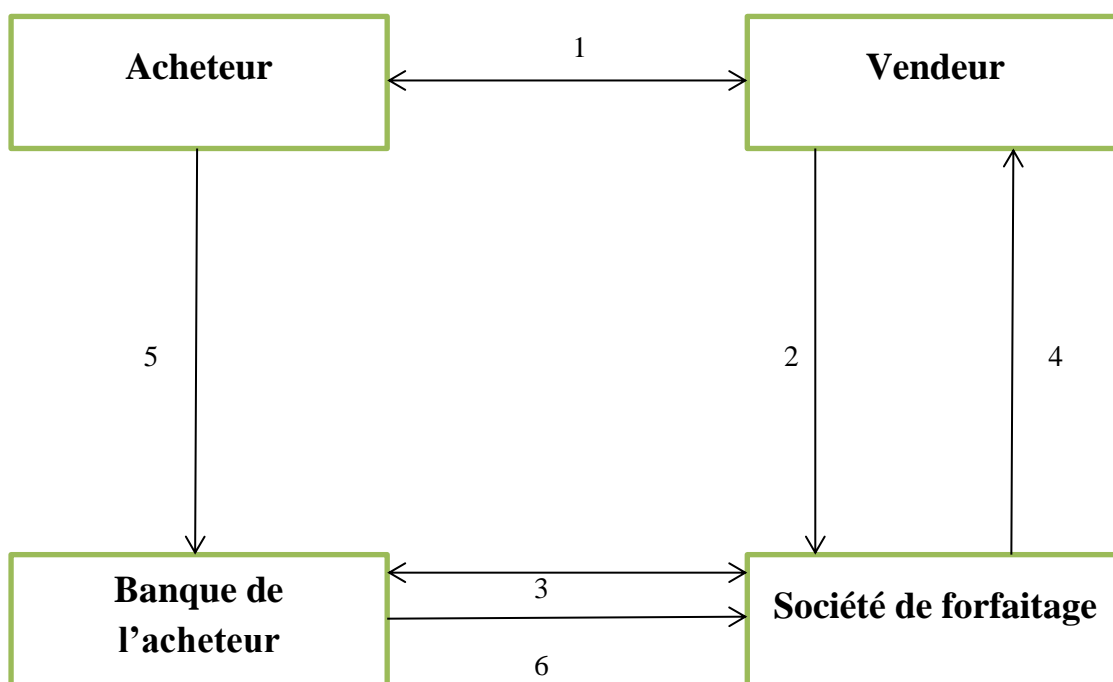
**Schéma n°3 :** schéma représente le déroulement de la confirmation de la commande.



### 3.2. Le forfaitage :

Le forfait est une procédure d'escompte sans recours contre l'exportateur d'effets commerciaux ou financier (lettres de change, billets à ordre, crédits documentaires) représentatifs de créances sur un acheteur étranger. Il consiste sur un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une entreprise de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte. Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur. Autrement dit, cette technique permet au vendeur de céder ses créances en escomptant des effets de commerce auprès du forfaitaire sans aucun recours.

Schéma n° 4 : schéma représentatif l'opération de forfaitage.



Source : AMELON (J), CARDEBAT (J), *Les nouveaux défis de l'internationalisation: Quel développement international pour les entreprises après la crise ?*, De Boeck Supérieur, p.340.

1. contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur ;
2. après livraison, l'exportateur remet le traite à l'escompte à la société de forfaitage ;
3. la société de forfaitage présente la traite à l'acceptation à la banque de l'acheteur ;
4. la société de forfaitage paie l'exportateur au comptant ;
5. l'importateur paie à l'échéance ;
6. la banque de l'acheteur règle la société de forfaitage.

Les avantages que présente le forfaitage sont nombreux :

- le financement intégral de la créance ;
- une garantie tous risque ;
- une gestion simplifiée car les services administratifs et financiers sont déchargés du suivi des échéances des créances de l'exécution des formalités relatives à la police Coface
- un bilan allégé puisque les créances sur l'étranger n'y figurent plus ;
- le forfaitage ne nécessite ni négociation de « convention de crédit » ni rédaction d'une importante documentation contractuelle, ni frais de gestion ni prime de risque.

### **3.3. Le crédit-bail international :**

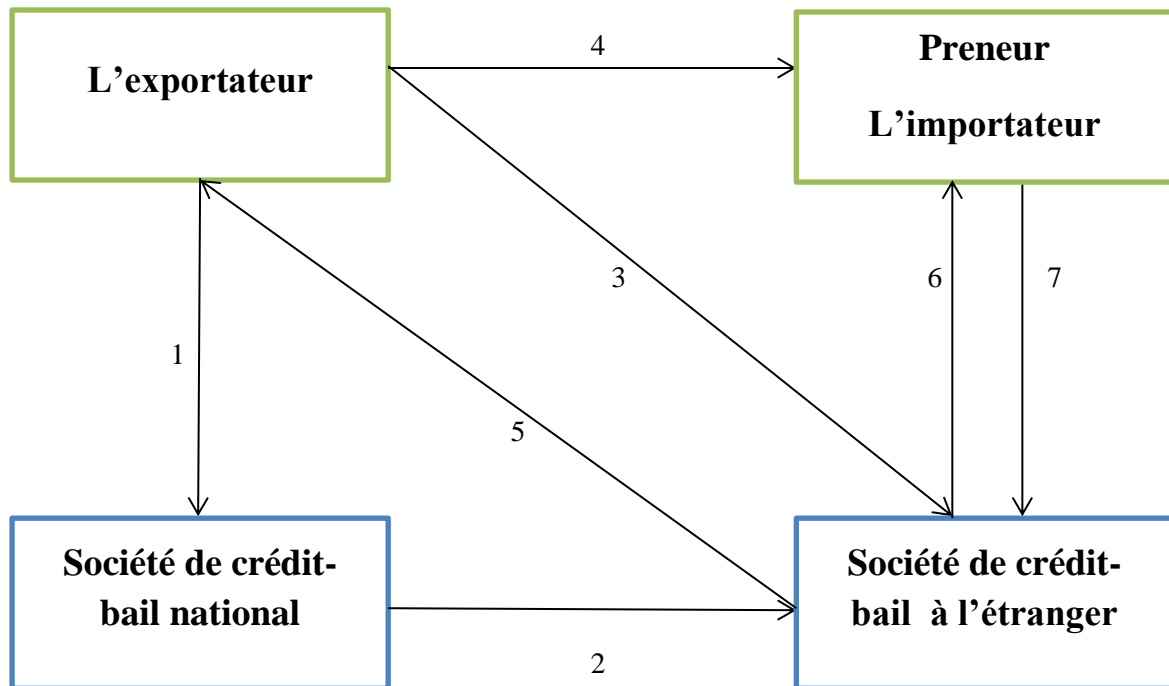
Les opérations de crédit-bail international (cross border leasing, crédit-bail à l'exportation) peuvent être effectuées par l'exportateur ou par l'une de ses filiales financières. Elles sont plus généralement réalisées par des sociétés spécialisées.

Dans une opération de crédit-bail, l'exportateur ne vend pas le bien d'équipement à l'importateur, mais une société leasing qui, à son tour, le loue à cet acheteur étranger.

Dès que l'accord entre l'exportateur et l'importateur est signé, la société de leasing (le bailleur) passe avec l'exportateur un contrat d'achat reprenant en annexe toutes les clauses négociées entre le bailleur et l'importateur. Il prévoit le montant du loyer, la devise utilisée pour le paiement, la durée de la location et toutes les autres conditions financières.

Le refinancement de la société de crédit-bail se fait par un crédit acheteur ou un crédit fournisseur auprès d'une banque qui généralement la maison mère de la société de leasing.

Schéma n°5 : schéma représentatif d'une opération du crédit-bail international



Source : LEGRAND(G), MARTINI(H), Op.Cit, p. 162.

1. demande de crédit-bail ;
2. transmission de la demande ;
3. vente de la machine ;
4. expédition de la machine ;
5. paiement ;
6. contrat de crédit-bail ;
7. versement des redevances de crédit-bail.

❖ **Avantages et inconvénients du crédit-bail :**

Les avantages du crédit-bail sont les suivants :

- Un financement à 100% de l'investissement ;
- Pour l'exportateur, une opération équivaut à une vente au comptant ;

- 
- Un mécanisme au complet efficacement les techniques classiques de financement ;
  - Un financement souple, adapté aux souhaits des utilisateurs ;
  - Il n'a donc pas à se préoccuper du financement de ses exportations ni à s'inquiéter du risque de change et du risque de crédit. L'exportateur est également débarrassé du risque tenant au client étranger, car c'est la société de crédit-bail qui achète le bien et assume de ce fait le risque de crédit associé à cet importateur.

Les inconvénients du crédit-bail sont les suivants :

- La complexité du montage de l'opération ;
- Le coût très élevé ;
- Le bailleur est exposé à différents risques ;
- La lourde responsabilité de l'importateur en cas de dommage causé au bien loué.

### **Conclusion**

A travers ce chapitre nous avons pu mettre en exergue l'importance que recouvre le commerce extérieur dans le développement des entreprises et qui est devenu une nécessité vitale. De plus nous avons pu notamment, identifier les différents outils de financement nécessaire à son accomplissement.

**Chapitre deuxième:**

**Les différents risques encourus par  
l'exportateur et leurs modes de  
gestion**

## **Chapitre deuxième : les différents risques encourus par l'exportateur et leurs modes de gestions :**

Avant de s'engager dans une transaction commerciale internationale, les parties doivent prêter attention à l'environnement politique, juridique et économique dans lequel cette opération se déroulera. Elles doivent donc prendre en compte les politiques gouvernementales pouvant affecter la transaction, les politiques monétaires du pays de l'importateur et les risques de transaction ou de documents entachés de fraude.

Une fois les commandes enregistrées ou les marchés conclus, l'exportateur doit faire face à une série de risques. Le client pour des raisons financière ou politiques, peut annuler le marché avant la livraison, laissant ainsi à la charge de l'exportateur les couts exposés depuis le début de la fabrication.

Enfin, d'un point de vue purement financier, une hausse importante du cout de revient du produit, imputable par exemple à une flambée des cours des matières premières, peut avoir pour conséquences d'annuler la marge commerciale de l'exportateur voire entrainer une vente à perte.

Pour cela nous présenterons dans la première section les différents risques encourus par l'exportateur. Nous traiterons dans la deuxième section la gestion du risque de change et du risque crédit, Enfin, nous aborderons dans la troisième section La couverture du risque par l'assurance-crédit.

## **Section 1 : les différents risques encourus par l'exportateur**

Les risques en cours par l'exportateur se répartissent en 2 catégories :

- Par nature des risques ;
- Par origine des risques ;

### **1. Par nature des risques :**

Dans cette catégorie on trouve 3 types de risques :

#### **1.1. Les risques liés à la prospection :**

Les risques liés à l'importance des dépenses à engager pour pouvoir s'implanter sur les marchés étrangers, mais également des risques liés aux habitudes commerciales et aux besoins d'instincts exprimés sur ces marchés.

L'assurance prospection offre à l'exportateur une protection partielle contre le risque d'insuccès commerciale de l'action de prospection entreprise.

#### **1.2. Les risques de fabrication :**

Les risques de fabrication traduit l'impossibilité pour l'assuré de poursuivre des obligations contractuelles, et notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées, pour autant que cette impossibilité provienne exclusivement des faits générateurs énumérés dans les conditions générales des polices d'assurance-crédit.

#### **1.3. Les risques de non rapatriement du matériel exposé à l'étranger :**

Ce risque peut se traduire notamment par la confiscation de ces matériels et l'impossibilité de les rapatrier.

### **2. Par origine des risques :**

Les risques qu'on peut trouver dans cette catégorie sont les suivants :

#### **2.1. Les risques commerciaux :**

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

Cette définition met en relief 2 situations :

La première vise le débiteur qui faute de moyens financiers, n'est pas en mesure de faire face à ses obligations.

La deuxième situation vise le comportement arbitraire du débiteur, qui conteste l'exécution ou le refuse sans pouvoir avancer un motif valable<sup>1</sup>.

Parfois appelé risque d'insolvabilité, le risque commercial est celui qui résulte d'une détérioration de la situation financière de l'acheteur privé telle qu'elle s'oppose au paiement de sa dette à l'échéance.

Il existe deux types d'insolvabilité :

#### **2.1.1. L'insolvabilité de droit :**

L'insolvabilité de droit est la faillite du débiteur étranger qui est constaté par un acte judiciaire prouvant la liquidation des actifs de ce dernier. Dans ce cas l'assureur crédit indemnise son assuré avant la fin du délai constitutif de sinistre ; en d'autres termes dès que la faillite est prononcée, il reçoit son indemnité.

#### **2.1.2. L'insolvabilité de fait :**

Appelée aussi insolvabilité présumée. Elle implique le concours de plusieurs circonstances parmi lesquelles :

- Le débiteur est en état de cessation de paiement et son crédit est ébranlé ;
- La situation du débiteur est sans issue. Aucun indice ne permet d'espérer une amélioration dans un avenir prévisible ;
- Les frais d'une quelconque procédure ne se justifient pas car l'endettement du débiteur est tel qu'il ne pourrait pas payer.

Toutefois, il ne faut pas confondre insolvabilité de fait et la difficulté de trésorerie ; il n'y a pas d'insolvabilité lorsque :

- Le banquier du débiteur, malgré la situation critique de son client, continue à lui faire du crédit ;
- Les créanciers acceptent des reports d'échéances.

---

<sup>1</sup> BENMANSOUR (H), *Introduction à l'assurance-crédit à l'exportation*, Ed OPU, Alger, 1986, P. 9

## 2.2. les risques politiques :

Le risque politique est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situées, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet état. Il concerne aussi bien les entreprises exportatrices, que les banques et les assurances.

Le risque politique est : « *la résultante ou la conséquence de l'intervention des pouvoirs publics du pays du débiteur et ce en instaurant des mesures visant à interrompre l'exécution du contrat par le débiteur ou alors entraver ce dernier dans d'exécution de ses obligations contractuelles* ». <sup>1</sup>

Le risque politique donc est la survenance d'un fait revêtant le caractère d'une force majeure hors du pays de l'exportateur et ayant pour conséquences le non recouvrement des créances détenues par l'exportateur sur son acheteur étranger.

Par rapport au risque commercial, le risque politique diffère de ce dernier sur trois points :

- Le risque politique est indépendant de la volonté de l'acheteur et du fournisseur et constitue une force majeure ;
- Le risque politique affecte la dette d'un pays et peut entraîner la suspension des paiements de ce dernier ;
- Le risque politique ne peut être couvert par les compagnies privées, et dès lors la couverture de ce risque est l'apanage des compagnies étatiques car seules ces compagnies peuvent prendre en charge ce risque.

Ce risque est lié :

- A la survenance de guerre civile ou étrangère, de révolutions, d'émeutes ou d'autres faites analogue dans le pays de résidence de l'acheteur ;
- Aux éventuelles restrictions financières édictées par les autorités de ce pays ;
- Aux caractères d'administration publique ou de société chargée d'un service public de l'acheteur ;
- Au fait que l'opération donne naissance à une obligation contracté par une administration publique ou une société chargée d'un service public.

---

<sup>1</sup> BARRAL(G), *L'assurance des crédits à l'exportation*, Ed NATHAN, Paris, 1987, P.11

Sous l'expression générale de risque politique, on regroupe plusieurs catégories de risque que nous nous présenterons ci-dessous :

### **2.2.1. Le risque de carence de l'acheteur public:**

L'acheteur dans ce cas est un organisme public ou bénéficiant du soutien de l'Etat (en cas de problème financier). On peut définir la créance dans l'acheteur public comme le refus de paiement à l'échéance du débiteur public sans invoquer un motif légitime.

Cette carence peut prendre plusieurs formes. En effet celle-ci peut être constatée avant la livraison et se traduit par le manquement du débiteur aux obligations qu'ils lui incombent et il sera tenté de résilier le contrat.

La carence peut être constatée après la livraison et se définit par le non acquittement du débiteur de sa dette vis-à-vis du créancier.

En cas de sinistre, c'est-à-dire la réalisation du risque de carence de l'acheteur public, seul les procédures judiciaires arbitrales internationales permet à l'assuré d'être remboursé. Contrairement à un acheteur privé qui est facile à mettre en faillite.

### **2.2.2. Le risque de catastrophe naturelle :**

Ce risque se définit comme la survenance hors du pays de l'exportateur de catastrophes naturelles telles que : raz de marées, cyclones, inondations, tremblement de terre, éruptions volcaniques ; susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

Dans ce cas il faut souligner que l'assureur crédit ne couvre que l'impossibilité pour l'acheteur de prendre possession du bien et de payer la fourniture livrée.

En cas de sinistre l'intervention de l'assureur crédit est assujettie à un certain nombre de conditions :

- L'insolvabilité est liée à un dommage considérable causé au bien de l'acheteur ;
- Le débiteur n'est pas indemnisé par une compagnie de dommage<sup>1</sup>.

### **2.2.3. Les décisions d'un gouvernement :**

Ces décisions peuvent prendre plusieurs formes et on peut citer parmi elles :

---

<sup>1</sup> BENMANSOUR (H) ; Op.Cit ; PP. 14-15

- La suppression d'une licence d'importation ou restriction quantitative des marchandises ;
- Refus arbitraire de traiter avec tels ou tels pays
- Confiscation des matériaux devant être réexporté une fois les travaux seront terminés sur place.

#### **2.2.4. Les risques de non transfert :**

Ce risque est lié aux événements politiques, aux difficultés économiques intervenus hors le pays exportateur ou aux révisions de la législation ou d'administration du pays de résidence de l'acheteur, dont il peut résulter le report ou l'impossibilité de transfert des fonds versés par ce dernier. Ce risque apparait lorsque le créancier ne peut encaisser la somme de sa créance malgré que le débiteur soit procédé au règlement dans sa monnaie locale. Cela tient à ce que la banque centrale, par manque de devises, ne puisse procéder au transfert de ce dernier.

Par ailleurs, soulignons que la garantie du risque de son transfert diffère selon le type du débiteur.

Lorsqu'il s'agit d'un débiteur public, et si le montant n'est pas perçu à l'expiration du délai constitutif de sinistre, le créancier est indemnisé.

Cependant quand il s'agit d'un débiteur privé, les assureurs crédit distinguent 2 situations : si la carence est couverte ou si elle ne l'est pas.

En effet, si la carence n'est pas couverte, l'indemnisation est subordonnée à plusieurs conditions parmi lesquelles on peut citer :

- L'assuré doit apporter la preuve du paiement effectué par le débiteur en monnaie locale ;
- L'assuré doit apporter la preuve d'une formulation d'une demande par le débiteur en vue d'obtenir des devises ;
- L'assuré doit fournir la date à laquelle les formalités citées ci-dessus sont accomplies.

Dans ce cas le délai constitutif de sinistre prend effet à partir de la dernière des deux dates.

Par contre si la carence pure et simple est couverte, le délai constitutif de sinistre prend effet à partir de la date d'échéance.

## Section 2 : gestion du risque de change et du risque crédit :

### 1. Le risque de change :

*« Les entreprises multinationales qui opèrent en utilisant plusieurs monnaies étrangères sont exposées aux variations du taux de change et courent ainsi le risque de voir affectés les flux générés par leurs opérations avec l'étranger. Elles doivent gérer ce risque en tenant de maximiser leur flux de trésorerie nets et leur valeur de marché ».<sup>1</sup>*

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie national et les devises étrangères (généralement monnaie de facturation).

Une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale.

#### 1.1.La gestion du risque de change :

On peut résumer la gestion du risque de change en cinq étapes :

❖ **Étape 1** : Détermination du degré d'exposition en identifiant le risque.

Cette étape consiste à identifier tous les secteurs dans lesquels se manifeste le risque de change au sein de l'entreprise. On peut citer entre autres :

- **Les vente et les stocks** : sont les postes les plus sensibles au risque de change surtout lorsque l'entreprise est exclusivement importatrice ;
- **Biens d'équipements** : leur valeur peut considérablement augmenter en cas de fluctuation défavorable avant la date de livraison ;
- **Approvisionnements et service** : en cas de sous-traitance en dehors de sa zone monétaire et des services d'exploitation (frais de déplacement, télécommunication et honoraire) ;
- **Frais de financement et crédit-bail** : les crédits dont les intérêts sont payables en devises sont rares, par contre, il peut arriver qu'un investisseur étranger finance un bien d'équipement sous forme d crédit-bail ;

---

<sup>1</sup> EITEMAN(D) ; *Gestion et finance internationales* ; Ed PEARSON ; 10<sup>ème</sup> édition ; Paris ; 2004 ; P.192

- **La paie** : les entreprises, dont les succursales de vente ou de service se situent à l'étranger, rémunèrent leurs employés en devises ainsi que le paiement des ventes sur catalogues ;
- **Paiement des actionnaires** : c'est le cas des entreprises étrangères cotées en bourse aux Etats-Unis, au CAC 40 ou le NASDAQ dont les actionnaires étrangers exigent d'être payés en leur monnaie nationale ;
- **Les cessions entre sociétés affiliées** : en cas de cession entre sociétés filiales installées dans des zones monétaires différentes, elles sont toutes exposées au risque de change qui se trouve influé par la politique étatique qui tient les entreprises responsables de leur politique de cession.

❖ **Étape 2** : Qualification du risque de change de fluctuation des taux de change.

Après avoir décelé la source du risque de change, il faut quantifier son ampleur. Pour cela, l'entreprise devra se poser certaines questions : quels sont les pertes ou gains éventuels si devise varie de quelques cents les mois prochains ? Que représenterait ces pertes ou gains en pourcentage du chiffre d'affaire et pourcentage de la marge de profit ?

En suite l'étude s'affinera à travers l'ampleur des pertes de change et l'entreprise devra se pencher sur la possibilité d'une facturation au client par le biais d'une hausse de prix tout en anticipant la position concurrentielle et compenser par ailleurs les pertes (protéger la marge de profit par une diminution des frais d'exploitation). C'est d'ailleurs le cas le plus fréquent en Afrique.

❖ **Étape 3** : Détermination des objectifs en matière de risque de change.

Elle consiste l'aboutissement des deux précédentes étapes. En effet, c'est la phase de détermination de la place que doivent prendre les opérations de change dans la stratégie globale de l'entreprise. C'est aussi le moment de décider du choix de la couverture à adopter. L'atteinte des objectifs dépend, définitive et quel que soit le secteur d'activité, des facteurs tels que :

- L'ampleur du risque de l'entreprise ;
- Là où les monnaies de commercialisation ;
- Le choix du secteur d'activités ;
- La conception des affaires et du risque ;

- La connaissance et l'expérience des marchés et des instruments financiers,
- Le degré de contrôle sur la gestion financière de l'entreprise.

Toutes ces investigations devront être intégrées dans le document de plan d'affaires de l'entreprise.

❖ **Étape 4 :** Mise en œuvre du plan de gestion du risque de change.

Le plan d'affaire, une fois établi, fera l'objet d'attention particulière des spécialistes pour un meilleur choix des instruments de gestion des risques de change.

Mais il faut choisir au préalable les produits qui correspondent le mieux aux besoins de l'entreprise. C'est alors que le spécialiste des gestions de risque de change (cas de la Banque Royal pour les canadiens, organisme que nous n'avons pas en Afrique) aidera à déployer la stratégie de l'entreprise en adaptant et en concevant les instruments qui procurent un maximum d'avantages.

❖ **Étape 5 :** assurance d'un suivi et vérification de l'efficacité de stratégie mise en œuvre.

Une stratégie de la gestion de risque de change n'est utile que si elle atteint sa cible. L'entreprise devra suivre le rendement de chaque instrument de couverture et faire des comparaisons avec ceux qui n'ont pas été retenus afin d'effectuer des réajustements nécessaires. En outre, l'entreprise disposera d'une masse d'informations qui dira si la stratégie fonctionne et le cas échéant, indiquera ce que celle-ci épargne.

## **1.2. Les techniques de couverture du risque de change :**

L'entreprise utilise des outils internes et des produits proposés par les banques et les assurances pour la couverture du risque de change.

### **1.2.1. La gestion interne du risque :**

Pour prévenir le risque de change, la plupart des entreprises optent pour des méthodes comme suit :

❖ **Le choix de la devise de paiement :**

La devise de paiement détermine en partie l'intensité du risque. Le choix du cours de convention, indispensable pour passer du prix en monnaie nationale au prix exprimé en devise, est un élément important pour la compétitivité de l'offre et la gestion du risque.

❖ **La facturation en monnaie nationale ou en devise :**

En théorie, l'exportateur peut présenter son offre de prix de trois manières différentes : en euros, dans la devise de l'acheteur, ou dans une devise tierce.

- La facturation en euros : en facturant en euros, l'exportateur transfère le risque de change et la charge de sa gestion sur son client étranger. Mais l'acheteur qui reçoit une offre en euros choisit un cours de convention pour passer dans sa monnaie nationale, et le vendeur n'a aucune maîtrise de ce cours. S'il est défavorable, l'offre convertie dans la devise de l'acheteur semblera peu compétitive par rapport aux offres formulées directement dans cette devise ; elle risque d'être écartée.

De même, si l'acheteur refuse d'assurer le risque de change et sa gestion, l'offre sera rejetée. La facturation en euros est donc un handicap commercial.

- La facturation dans la devise de l'acheteur : sur le plan commercial, présenter une offre dans la devise de l'acheteur constitue un signe de proximité généralement apprécié. Du point de vue du prix, l'entreprise agit comme ses concurrents locaux. Le client évalue directement, sans avoir à faire de convention, la compétitivité de l'offre.

C'est l'exportateur qui choisit le cours de conversion. S'il opte pour un cours très favorable au client, le prix sera compétitif et l'offre aura de fortes chances d'être retenues. Mais la marge ne sera maintenue que s'il est possible de changer, à l'échéance, les devises à un taux égal ou proche de cours de conversion.

Le calcul des prix de devises et la gestion du risque de change sont des compétences spécifiques que l'exportateur occasionnel, le nouvel exportateur ou la très petite entreprise ne maîtrisent pas nécessairement.

- La facturation dans une devise tierce : cette hypothèse, qui fait peser le risque de change et sa gestion sur les deux partenaires, semble à priori moins pertinente que l'une des solutions précédentes. Pourtant, il peut arriver que ni la devise de l'acheteur, ni celle du vendeur ne puissent être retenues.

❖ **Le choix de la devise de facturation :**

Les critères de choix sont regroupés en trois familles, les critères économiques, commerciaux et les critères de gestion :

➤ **Les critères commerciaux :**

La devise de paiement est un élément de l'offre, et le vendeur doit s'efforcer de satisfaire les attentes de l'acheteur. Sur les marchés globalisés comme ceux des produits de base, des matières premières, etc., la devise d'usage, le dollar en général, s'impose à l'exportateur sous peine de se placer en dehors de la compétition commerciale mondiale.

➤ **Les critères économiques :**

Toute devise de paiement acceptée par l'exportateur doit satisfaire aux conditions ci-après :

- La libre convertibilité sur le marché monétaire (convertibilité externe) : certains pays contrôlent leur situation monétaire extérieure en réservant les opérations de change à leurs résidents et en imposant un cours de change officiel. L'exportateur ne saurait de telles devises en paiement.
- La disponibilité dans le pays de l'acheteur : l'insuffisance de devise dans le pays du débiteur entraîne des difficultés et des retards lors des opérations de paiement. Dans cette situation, l'exportateur s'expose au risque politique de retard ou de non transfert.
- L'appartenance à une zone monétaire : accompagnent le mouvement de mondialisation et de régionalisation des échanges, des unions monétaires régionales se constituent. Elles ont pour objectifs, soit de créer ou de renforcer des solidarités économiques (union économique de l'Afrique occidentale, union économique et monétaire de l'Afrique centrale...), soit de céder leur souveraineté monétaire à un pays dominant qui offre sa garantie de convertibilité (le Mexique aux Etats-Unis, douze Etats africains à l'union européenne...). Certaines unions cumulent ces deux objectifs.

Les zones monétaires forment des espaces géographiques qui imposent pratiquement une devise pour les opérations commerciales ; les unions monétaires bénéficient d'un cadre formel qui garantit la convertibilité. Zones et unions forment des espaces qui nés se recourent pas nécessairement.

➤ **Les critères de gestion :**

- Un nombre limité de devise : chaque devise supplémentaire utilisée constitue un nouveau facteur de risque, et celle-ci doit faire l'objet d'une surveillance et d'une gestion spécifiques. Utiliser un grand nombre de monnaies étrangères deviendrait donc vite difficile et coûteux.
- Des devises facilitant la mise en œuvre des techniques de gestion du risque : en utilisant pour les achats les mêmes devises qu'à l'exportation, il est possible de gérer le risque de change par la compensation des flux.

**a. La compensation des flux :**

La compensation est une méthode de couverture par laquelle une société limite son risque en compensant les encaissements et les décaissements dans une même monnaie. Ainsi, le règlement d'une créance en devise sera renvoyé au paiement d'une dette libellée dans la même unité monétaire. La position de change se portera uniquement sur le solde.

En pratique, le rapport entre la dette et la créance ne s'établit jamais totalement. L'écart d'échéance introduit un problème de financement en devises donc un risque de taux d'intérêt mais pas un risque de change. L'entreprise fait face à un risque de change résiduel sur l'écart de mon tant.

La compensation bilatérale peut également être appliquée les firmes dans des cas exceptionnels. Cette compensation est possible lorsque deux entreprises sont en relations commerciales et qu'elles effectuent des ventes réciproques c'est le cas quand une entreprise vend à un acheteur étranger des produits, ce client s'approvisionne dans cette même entreprise.

**b. Le termaillage :**

Une bonne maîtrise des dates facilite la gestion du risque de change. D'une part, en agissant sur les dates d'encaissements et de décaissements, il devient possible de rapprocher les dates d'échéances et de faciliter la compensation. D'autre part, le trésorier peut retarder un encaissement pour profiter d'une hausse de devise, ou chercher à accélérer en période de dépréciation à l'importation, il retarde le règlement en période de baisse et, si la devise s'apprécie, se procure en avance les fonds nécessaires.

Les techniques visant à mesurer l'évolution des cours de change mobilisent des ressources importantes. La technique de termaillage, basée essentiellement sur cette

estimation de l'évolution des cours, n'est notable que dans la mesure où le chiffre d'affaire de la société à l'exportation et les pertes potentielles liées aux variations de cours de change justifient la mise en place d'une telle structure. De plus le termaillage présente des limites qui soient liées au niveau de la trésorerie de l'entreprise et aux contraintes commerciales.

**c. Les clauses d'indexation :**

« Les clauses d'indexation rédigées dans les contrats d'achat ou de vente internationale visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur, dans l'hypothèse où une variation du cours de change de la devise par les parties interviendrait ». <sup>1</sup>

Le contenu de la clause d'indexation est souvent difficile à négocier car ce type de clause reporte le plus souvent tout ou partie du risque sur l'autre partie du contrat.

**d. Le netting :**

« Le netting tend à se développer puisqu'il s'agit d'organiser à l'échelon d'un groupe la compensation généralisée de toutes les créances, dettes et mouvements de fonds. La trésorerie générale débite et crédite chaque entreprise dans chaque pays en fonction de règles établies par avance, et aussi en fonction des cours de change et des taux d'intérêt. Le solde, & exposé au risque de change, et géré à l'échéance de l'établissement central.

Cette technique offre de nombreux avantages :

- Diminution des frais financiers ;
- Réduction des commissions de change par des spécialistes pouvant disposer de techniques et d'outils plus performants qu'à l'échelon de chaque établissement.

Cette technique est d'autant plus que les compensations sont importantes. Elle concerne essentiellement les groupes internationaux. » <sup>2</sup>

**1.2.2. Les produits bancaires :**

Le banquier est un partenaire fondamental de l'entreprise dans la gestion du risque de change. L'offre de la banque répond à des besoins très diversifiés selon le type d'entreprise

<sup>1</sup> LASARY, *Le commerce international*, P.224

<sup>2</sup> BORONAD (V) et MASSABIE-FRANCOIS(M), *Commerce international-techniques et management des opérations*, Ed BREAL, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2002, P.244

(PME, grande entreprise ou société ayant des filiales à l'étranger), selon la situation du risque (risque potentiel ou certain) et les modalités de gestion (par opération ou en position de change). Elles reposent toutes sur un nombre limité de techniques de base utilisées par l'ingénierie financière afin de développer une offre de produits dérivés.

### 1.2.3. Les produits d'assurances :

A la différence de la carence d'un débiteur ou d'un pays qu'on peut considérer comme des accidents ponctuels, les variations de cours à l'origine du risque de change sont la norme de marché monétaire internationale. A chaque seconde, de nouveaux cours se forment et, selon les positions de change des opérateurs en devise, occasionnent des gains et des pertes de change. Dans un tel contexte, les produits d'assurance sont peu nombreux et proposés aux compagnies agissant pour le compte de l'Etats.

L'offre des compagnies d'assurance, telle que la COFACE, comporte deux polices d'assurance correspondant l'une à la couverture ponctuelle du risque de change potentiel, l'autre à la couverture dans le cadre de courants d'affaire libellés en devise.

#### a. La couverture de risque de change dans les courants d'affaire :

- **La cible :** la police d'assurance s'adresse à toutes les entreprises qui réalisent des opérations régulières de commerce courant à l'export libellées en devises. Elles ne mettent toutes fois pas en œuvre une gestion du risque de change. Cette aspect s'explique par des raisons de couts, d'absence de compétences interne, de volonté d'externalisation.

- **Les caractéristiques de la police :** la police définit le cadre général de l'assurance et précise les modalités de mise en jeu de la garantie et des règles d'indemnisation. Pour mesurer l'intérêt de cette assurance, il faut rapprocher les besoins de l'entreprise des caractéristiques de la police.

- **Le fonctionnement de la police :** le montant minimum en devise et le cours garanti sont définis lors de la mise en place de la police. Régulièrement, l'exportateur transmet à l'assurer la liste des facteurs en devises qu'il fait entrer dans la garantie avec leur date d'échéance.

À l'échéance l'assureur détermine l'écart entre les contre-valeurs au cours du jour et celles calculées au cours garanti. Il en résulte toujours un écart de change, positif en cas d'appréciation de la devise, négatif en cas de dépréciation.

L'indemnité versée par l'assureur et égale à la perte de change puisque la quotité garantie est de 100%. En cas de dépréciation de la devise, l'assureur demande le reversement du gain de change.

**b. La couverture du risque en période de négociation :**

▪ **Les caractéristiques de la police :** la police s'adresse à des sociétés exportatrices qui remettent des offres ponctuelles pour des contrats généralement importants et comportant une période de négociation assez longue.

L'objectif de la police est de couvrir un risque potentiel, affaire par affaire, pendant toute la période de négociation.

▪ **Le fonctionnement de la police :** l'assuré effectue la demande de garantie, avant la remise de l'offre, en indiquant qu'il souhaite garantir. L'assureur donne sa garantie en précisant le cours retenu et les conditions de sa révision. L'exportateur peut calculer l'offre en fonction du cours garanti par l'assureur.

La société informe l'assureur de la signature du contrat, ce qui met fin à la période de garantie.

À chacune des échéances, l'assureur calcule les écarts de change. Les gains et les pertes sont déterminés par les écarts entre les contre-valeurs calculées au cours garanti et celles calculées au cours en vigueur à la date de liquidation.

▪ **Un produit complémentaire utile :** une police d'assurance en période de négociation est un produit complémentaire dans une gestion du risque de change. La gamme des produits bancaires pour la couverture en période de risque potentiel est limitée. Les produits (options sur devise, report d'échéance et annulation de vente à terme) qui permettent cette gestion du risque, exigent une très bonne maîtrise des techniques bancaires. Les contraintes de montant maximum et de coût excluent beaucoup d'opérations.

La police d'assurance affaire par affaire pendant la période de négociation offre au contraire une solution simple et relativement peu coûteuse. Après l'entrée en vigueur du contrat, l'utilisation de ce produit peut être combinée à une technique bancaire de base, le risque est alors bien spécifié en termes de montant, de dates, de devises ; il est bien plus facile à gérer.

Sur le plan commercial, la mise en place de la police libère le commercial du souci de la prise en charge du paramètre risque de change et évolution des devise pendant la période de négociation.

**c. Choix d'une technique de couverture :**

Pour faire face au risque de change, vers quel type de couverture se tourner ?

Reprenons les avantages et inconvénients des différentes techniques de couverture à l'aide du tableau suivant :

**Tableau n° 1 :** les avantages et inconvénients des différentes techniques de couverture.

<b>Techniques de couverture</b>	<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<b>Facturation en monnaie ou en devise.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation simple ;</li> <li>- Coût nul ;</li> <li>- Protection complète contre le risque de change.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Commercialement mauvais car tout le risque est transposé sur l'acheteur ou le vendeur ;</li> <li>- Ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable des cours de change.</li> </ul>
<b>Compensation des flux.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risque aléatoire (entreprise doit réussir à composer les flux sortant et entrant)</li> <li>- Coût lié à la gestion soutenue de la position de change.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation compliquée : basée sur l'estimation de l'évolution des cours de change ;</li> <li>- Nécessite une trésorerie saine.</li> </ul>
<b>termaillage.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût quasi nul ;</li> <li>- Méthode spéculative (basé sur l'évolution plus ou moins favorable des cours de change) ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation compliquée : basée sur l'estimation de l'évolution des cours de change;</li> <li>- Nécessite une trésorerie saine.</li> </ul>
<b>Police d'assurance de change.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La couverture des remises de l'offre est possible ;</li> <li>- Possibilité de bénéficier d'un gain de change pour certaines polices ;</li> <li>- Risque nul.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût élevé</li> <li>- Réservé aux courants d'affaires importants;</li> <li>- Pas de gain de change dans la formule de base.</li> </ul>

Source : site internet (<http://www.euro-export.com,11/04/2017>)

## 2. La gestion du risque crédit :

*« Après l'acceptation d'une commande et avant la livraison, l'exportateur craint le risque de rupture du contrat commercial que les assureurs nomment risque de fabrication. Ce risque est souvent d'autant plus grand que les acomptes versés ont été faibles. Une fois la livraison effectuée, le souci fondamental de l'exportateur est d'être payé. Il s'agit du risque de non-paiement ou risque de crédit »<sup>1</sup>.*

Un des risques principaux que les entreprises encourent lors des opérations de commerce extérieur est que leur partenaire n'exécute pas ses obligations, totalement ou partiellement, alors qu'elles-mêmes tiennent leurs engagements. Ce risque se présente lorsqu'un laps de temps sépare les exécutions des obligations des différentes parties. La société qui s'exécute la première doit dès lors faire confiance, crédit, à son interlocuteur puisqu'elle accepte de lui remettre une valeur dont la contrepartie ne lui sera rendue qu'ultérieurement. Avant la livraison, le risque principal est l'interruption du contrat, d'autant moins probable que l'acompte versé est important. Après la livraison, le risque essentiel est le non-paiement dont l'origine est soit le débiteur, soit une cause externe comme la puissance publique, la guerre, l'émeute ou la révolution, une catastrophe naturelle.

Le but d'une gestion du risque de crédit est de sécuriser la créance, tout en préservant l'attractivité de l'offre. Il convient d'identifier et d'évaluer le risque pour utiliser au mieux les techniques de gestion.

Pour éviter un problème de paiement, il est nécessaire de bien s'informer sur le pays avec lequel on exporte, de choisir une technique de paiement appropriée (crédit documentaire, remise documentaire...), ou de prendre une assurance-crédit.

### 2.1. Le risque de crédit et l'échéance de paiement :

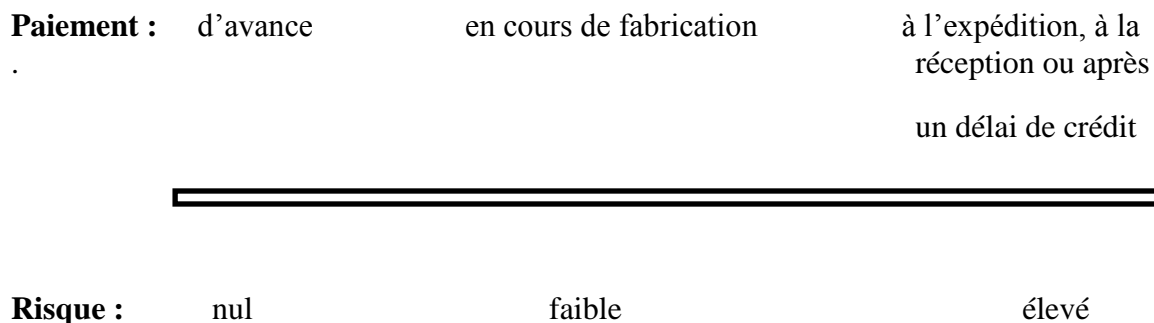
L'échéance de paiement est un facteur important influençant de manière considérable le risque de non-paiement. En effet, chaque fois le paiement intervient après un délai de crédit le risque de crédit prend des propensions notables.

Le schéma ci-dessous présente l'importance du risque de crédit en tenant compte de l'échéance de paiement :

---

<sup>1</sup> LEGRAND(G) et MARTINI (H), *Management des opérations de commerce international*, Ed DUNOD, 6<sup>ème</sup> édition, Liège, 2003, P.227

**Schéma N° 6** : Schéma représentatif de l'échéance de paiement et le degré du risque.



**Source :** DUBOIN (J), *Exporter*, Ed FOUCHER, 13<sup>ème</sup> édition, Paris, 1997, P.424

**2.2. Les techniques de gestion du risque de crédit :**

Voici des techniques qui ne s'opposent pas, mais qui sont au contraire généralement associées dans la gestion du risque de crédit.

**Tableau n°2 :** Quelques techniques de gestion du risque crédit.

Prévention	- Par l'information ; - Par la rédaction de l'offre du contrat ; - Par le suivi de l'exécution du contrat.
Couverture	- Par les sociétés d'assurances crédit ;
Transfert	- Par les banques ; - Par les sociétés d'affacturage.
Auto couverture	- Totale ; - De la part non transférée.

**Source :** PAVEAU (J), DUPHIL (F), Op.Cit., P.379

La première technique de gestion du risque c'est la prévention, elle consiste à éclairer par l'information l'engagement, la prise de risque potentiel, elle garantit à l'exportateur la

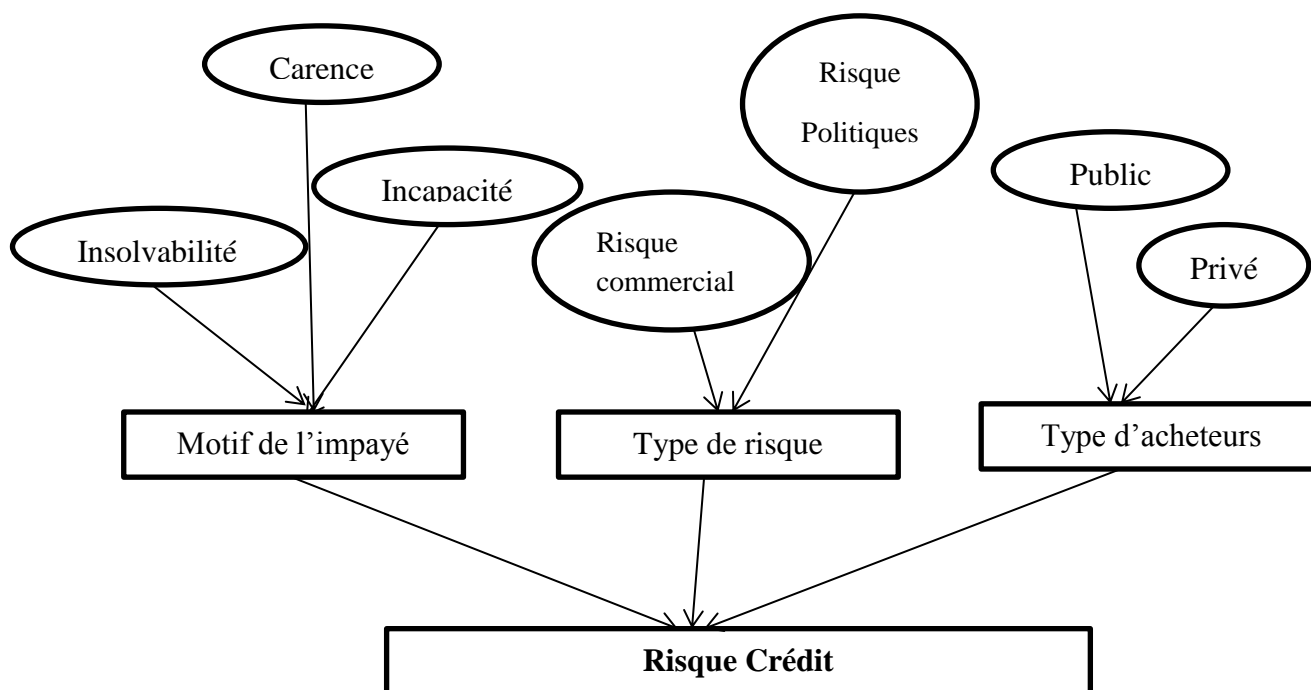
récupération d'une partie de sa création sous la forme d'une indemnité versée par un assureur crédit. L'exportateur externalise<sup>1</sup> fréquemment tout une partie du risque sur prestataire banquier ou entreprise d'affacturage, c'est le transfert du risque. Enfin l'exportateur peut choisir d'assumer le risque y être contraint, c'est l'auto couverture du risque.

**2.3. Les facteurs générateurs du risque de crédit :**

L'accomplissement du risque de non-paiement trouve son origine suite à la réalisation de deux types de risques : le risque commercial et risque politique.

Le risque de crédit peut toucher à la fois les acheteurs publics (sociétés publiques, ministères) ou les acheteurs privés (sociétés privées). Le schéma ci-dessous fournit une décomposition claire du risque de crédit.

**Schéma n° 7 :** schéma représentatif de la décomposition du risque crédit.



**Source :** LEGRAND(G) et MARTINI (H), *Management des opérations du commerce international*, Ed DUNOD, 2<sup>ème</sup> édition, 1995, P.230

<sup>1</sup> L'externalisation, aussi appelée *outsourcing*, désigne le transfert de tout ou partie d'une fonction d'une entreprise vers un partenaire externe.

### **Section 3 : La couverture du risque par l'assurance-crédit**

Lorsque l'exportateur souscrit une police d'assurance, il gère le risque et il ne le transfère à l'assureur qu'en situation d'incident de paiement. Contrairement au paiement d'une prime d'assurance, la compagnie d'assurance s'engage à verser une indemnité en cas d'impayé à l'échéance.

Le fonctionnement de l'assurance-crédit diffère selon qu'il s'agit de couvrir le risque dans le cadre de flux commerciaux courants ou dans le cadre des contrats sensibles de vente d'équipements ou de services spécifiquement destinés au client.

#### **1. Définition de l'assurance-crédit :**

*« L'assurance-crédit est un ensemble de mécanisme financier par lesquels le fournisseur d'une prestation contractuelle correcte et assure d'en obtenir le paiement, quels que soient les aléas évoqués par l'acheteur »<sup>1</sup> .*

*« L'assurance-crédit est une technique d'assurance offrant, contre rémunération, aux créanciers un ensemble de services permettant par une sélection et une qualification la couverture des risques de crédit »<sup>2</sup> .*

*« L'assurance-crédit est un système d'assurance qui permet à des créanciers, moyennant le paiement d'une prime, de se couvrir contre le non-paiement des créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement »<sup>3</sup> .*

Pour plus de précision, nous allons expliquer chacun des termes de la dernière définition :

- Tout d'abord c'est un système d'assurance : sans la compensation du risque il n'y a pas d'assurance. Pour cela, il y a paiement d'un montant qualifié de prime ;
- Il permet à des créanciers moyennant le paiement d'une prime ; ce sont des créanciers qui sont les assurés qui doivent payer contre le service de l'assurance un montant qui est la prime : c'est le prix d'assurance ;
- Ce système permet de se couvrir contre le non-paiement : le terme « non-paiement » constitue une notion large qui définit le sinistre par l'absence de paiement c'est-à-dire que la compagnie d'assurance garantit aux créanciers le règlement des impayés ;

<sup>1</sup> BARRAL (G), Op.Cit., P.4

<sup>2</sup> DESHANEL(J.P) et LEMOINE(L), *l'assurance-crédit*, Ed PUF, Paris, 1996, P.9

<sup>3</sup> BASTIN (J), *l'assurance-crédit dans le monde contemporain*, Ed JUPITER, Paris, 1978, P.50

- La notion « créance » indique qu'il doit exister un droit de créance sur des personnes, il peut s'agir de personnes physiques ou personnes morales exerçant l'activité lucrative ou non comme de particulier, par ce que l'assurance-crédit à un champ vaste d'activité ;
- Personne préalable identifiée : intègre à l'activité d'assurance-crédit le système du client non dénommé qui consiste à permettre à l'assuré de délivrer les produits sans pour autant procéder à l'agrément du dit client car c'est un nouveau client ou d'autre considération qu'on verra ultérieurement.
- En état de défaillance de paiement : il faut qu'il y est une créance, que le débiteur doit réellement payer à l'assuré sauf en cas de défaillance de ce débiteur qui peut être consécutive à un fait générateur qui est soit commercial, politique ou de catastrophe naturelle.

Enfin l'assurance-crédit est technique qui permet à des créanciers de recouvrer une grande partie des créances qu'ils détiennent sur des débiteurs quels que soient les aléas évoqués par ces derniers. A cet effet, il y a paiement d'une somme d'argent en contre partie des services offerts par l'assurance-crédit.

## **2. Définition du crédit à l'exportation :**

Le crédit à l'exportation est un moyen de promotion des échanges commerciaux qui couvrent le risque de non-paiement par une combinaison de mécanismes relevant de la banque et de l'assurance.

Le crédit à m'exportation ne s'applique pas au transfert de l'argent en espèces. Il n'intervient que lorsqu'il y a recours à un arrangement de paiement différé. En d'autres termes, si l'importateur a des liquidités pour payer, il n'y a pas besoin de recours au Crédit aux exportations.

Différents pays ont un système de crédit aux exportations dont le fonctionnement varie suivant le contexte national ou idéologique et en fonction des éléments suivants :

- Structure de l'économie ;
- Environnement politique ;
- Environnement commercial ;
- Niveau de développement des prestations bancaires et d'assurance ;
- Nature des industries et du marché.

### **3. Typologie des crédits à l'exportation :**

Il y a différents types des crédits dont la distinction peut se faire selon un critère important qui est la durée. De ce fait on peut les regrouper dans deux catégories :

- Les crédits à court terme ;
- Les crédits à moyen et long terme.

Nous allons reprendre quelques types de crédit.

#### **3.1. Les crédits à court terme :**

Les crédits à court terme sont utilisés pour des opérations d'exportation ou bien pour rééquilibrer la trésorerie, dont la durée est inférieure à deux ans.

Parmi les crédits à court terme on peut citer ces deux crédits :

##### **a. Le crédit de préfinancement :**

*« Les crédits de préfinancement sont destinés à financer des besoins supplémentaires de trésorerie consenti par les banquiers aux exportateurs, pendant la période de fabrication à fin de les aider à financier la fabrication du produit (matériels, ensemble industriel) ».<sup>1</sup>*

##### **b. Crédit de mobilisation de créances nées à l'étranger :**

Cette méthode permet aux exportateurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs créances à partir du moment où celles-ci existent juridiquement et se réalisent par escompte, soit par traite tirée par l'exportateur, acceptée par la banque (motivation par acceptation), soit par billet à ordre avalisé par la banque (mobilisation par aval).

#### **3.2. Les crédits à moyens et long termes :**

Les crédits à moyen et long terme se distinguaient entre eux par la durée, on considère qu'au-delà d'un an de crédit, on aborde le moyen terme et jusqu' à la 7<sup>ème</sup> année, au-delà le

---

<sup>1</sup> MONOD (D.P), *Moyens et techniques de paiement internationaux*, Ed ESKA, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 1998, P.33

prêt sera dit à long terme c'est-à-dire les emprunts à long terme ont la durée de vie au de-là de sept ans.

**a. Le crédit fournisseur :**

*« C'est la formule de financement la plus simple et la plus ancienne, il s'agit d'un crédit accordé à l'exportateur qui consenti des délais de paiement à son acheteur étranger sur la totalité de sa créance, soustraction faite des acomptes reçus, que l'exportateur mobilise auprès de sa banque, l'exportateur reçoit le montant de la créance dès qu'il a réalisé ses obligations contractuelles ».<sup>1</sup>*

**b. Le crédit acheteur :**

Le crédit acheteur est un crédit consenti au client étranger par la banque de l'exportateur pour lui permettre de régler son fournisseur au comptant ce crédit se matérialise à la signature par la mobilisation d'un billet à ordre par l'acheteur étranger, ces billets sont garantis par la banque de l'importateur à travers une caution de garantie de paiement.

En comparant les deux formes de crédit, on remarque dans les deux cas l'exportateur encaisse immédiatement le produit de ses ventes, dans le premier cas il mobilise son crédit de son banquier, dans le deuxième cas il encaisse les fonds avancés par la banque de l'exportateur, ces formes de crédits ont pour objet de rendre compétitif les exportations présentant des avantages à l'exportateur pour se placer dans la compétitivité et s'offrir une place de choix vis-à-vis de concurrence.

Ces crédits comportent certains risques de natures particulières telles que les risques de non-paiement, les risques commerciaux et les risques politiques.

**4. Comment une entreprise peut-elle mesurer l'intensité et la concentration du risque de non-paiement :**

L'estimation se repose sur l'analyse de différents paramètres, la répartition du chiffre d'affaire, la localisation géographique, les caractéristiques des clients et les échéances de paiement.

---

<sup>1</sup> MONOD (D.P), Op.Cit., P.36

#### **4.1. La répartition du chiffre d'affaire :**

La recherche de débouchés diversifiés consiste, pour la société, à répartir les risques économiques et financiers qu'elle est amenée à prendre.

Elle cherche ainsi à compenser la mauvaise conjoncture sur certains marchés étrangers par des ventes importantes sur des pays en pleine croissance économique les crédits manager considérant que le niveau de risque est d'autant plus élevé que la répartition du chiffre d'affaire est concentré sur peu de clients.

#### **4.2. Les caractéristiques des clients :**

L'acheteur étranger peut être une société publique ou privé ; dans le premier cas, et quelques soit la nature du motif de non-paiement le risque est politique car une entreprise, ou un organisme public, ne peut être mis en faillite suivant les droits administratif, civil ou commercial locaux.

Dans le deuxième cas, le motif peut être lié à la défaillance financière de l'entreprise, mais aussi à des évènements politiques des catastrophes naturelles ou des incident de transferts de devises (risque politique) traiter avec des clients publics peut sembler moins risqué, cependant, l'expérience montre que les acheteurs publics peuvent se trouver en cessation de paiement le risque de non-paiement et donc réel est pas négligeable.

#### **4.3. La localisation géographique :**

*« le risque pris par l'entreprise est variable selon le pays de son acheteur les entreprises estiment parfois que les ventes vers des pays situés hors de l'union européenne ou plus largement lors de l'OCDE, sont exposées à l'avantage de risque que celle réalisées vers de pays appartenant à l'une ou l'autre de ces deux zones, or la réalité est sensiblement différente, alors que l'union européenne représente pour les entreprises de la zone le débouché le plus important les défaillances s'accélèrent lorsque l'activité économique ralentit, comme cela été le cas en 2001 et 2002, ainsi l'évaluation du risque pays doit prendre en compte des critères macroéconomiques, politiques et culturels, mais aussi des critères microéconomiques les système de notation des pays permet de mesurer la capacité moyenne des entreprises d'un pays à respecter leurs engagements financiers. »<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> HUBERT (M), *L'assurance-crédit dans le monde ; mécanismes et perspectives*, Ed RVUE BANQUE, Paris, 2004, P.21

### **3.4. Les échéances de paiement accordées :**

le temps étant l'ennemi de recouvrement, plus le délais de paiement accordé par l'exportateur est élevé, plus le risque de non-paiement est appréciable, en effet, pendant la période de remboursement du crédit le client peut faire faillite, ou des évènements politique risquent de survenir empêchent le paiement à échéance, or le crédit interentreprises est une réalité et un besoins souvent exprimé par les acheteurs, il est fréquent qu'un importateur souhaite obtenir de la part de son fournisseur à l'étranger un délai de paiement qui couvre non seulement la durée moyenne de stockage, mais la durée de son client.

### **Conclusion**

À travers ce chapitre nous avons pu présenter les différentes techniques de couvertures du risque de non-paiement. Dans ce cas, l'entreprise est libre de choisir la technique de couverture qui lui convient et qui donne un grand degré de sécurité. Après, nous avons déterminé les techniques de couverture des risques de change à partir des techniques internes à l'entreprise et des techniques bancaires et d'assurances. A cet effet, nous allons essayer dans le dernier chapitre de tester cette contribution afin de répondre à notre problématique.

**Chapitre troisième:**

**Démarche et mécanismes de  
l'assurance-crédit au sein de la  
CAGEX**

## **Chapitre troisième : Démarche et mécanismes de l'assurance-crédit au sein de la CAGEX**

Le but de ce chapitre est de présenter et de discuter les aspects pratiques de cette étude, à travers la présentation des démarches et mécanismes de l'assurance-crédit au sein de la CAGEX, et ce, pour identifier l'importance de l'assurance-crédit à l'exportation dans la gestion des risques du commerce extérieur.

Pour atteindre cet objectif, nous consacrerons la première section pour la présentation de l'entreprise, leur mission, leur organisation et leurs produits. Ensuite dans la deuxième section, nous clarifierons les démarches de l'assurance crédits. Dans la troisième section nous présenterons l'analyse d'un cas de couverture du risque par la CAGEX que nous avons réalisée, où nous exposerons la méthodologie de l'étude, ensuite, nous passerons à l'analyse des résultats obtenus.

### **Section 1 : présentation de la CAGEX**

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de garantie des exportations (CAGEX) est une entreprise publique désignée pour la gestion du système d'assurance-crédit à l'exportation en Algérie. Ce système a pour rôle fondamental d'encourager les exportateurs à s'engager avec plus de confiance sur les marchés traditionnels et s'orienter vers les nouveaux marchés. Elle a pour objectif de garantir le bon déroulement des opérations d'exportations, par la prise en charge de l'assurance du risque commercial, assurance Foires, recouvrement de créances, et l'assurance du risque politique. Le risque politique, quant à lui s'applique à deux situations possibles : le non-paiement d'une exportation suite à un acte ou décision d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution du contrat garanti et les cas extraordinaires tels que guerres, catastrophes ou moratoire décidé par un État étranger<sup>1</sup>.

C'est un élément indispensable pour les entreprises qui veulent maîtriser leurs risques à l'exportation, la CAGEX permet de soutenir les acteurs du commerce international où elle

---

<sup>1</sup> Article de 5 à 8 de l'ordonnance 96/01/1996.

assure une mission stratégique indispensable dans le cadre des politiques du commerce extérieur de l'Algérie.

### **1. La création de la CAGEX :**

Dans son article 04, l'ordonnance N° 96-06 DU 10/01/1996 a prévu la création d'une compagnie d'assurance puisqu'elle stipulait que : « l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour son propre compte et sous le contrôle de l'Etat les risques commerciaux. Pour le compte de l'Etat ; les risques politiques, les risques catastrophiques et de non transfert ».

La CAGEX est créé le 03/12/1995 comme l'atteste l'article 2 du décret exécutif N°96-235 du 02 juillet 1996 qui affirme que : « la gestion de l'assurance-crédit à l'exportation instituée par l'ordonnance N°96-06 du 10 janvier 1996 est confiée à la société par actions dénommée Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportation ; par abréviation CAGEX ; crée à Alger par acte notarié en date du 03 décembre 1995 ».

La CAGEX est devenue opérationnelle au mois d'aout 1996 et sa première police a été souscrite en septembre 1996.

### **2. Statut juridique :**

La CAGEX est une entreprise publique économique du type société par actions (SPA), elle est fondée par cinq compagnies d'assurance à savoir :

La CAAR ; La CCR ; La SAA ; La CNMA ; La CAAT.

Et cinq banques : La BADR ; La BDL ; La BEA ; La CPA ; La BNA.

Le capital social de la CAGEX est de 2.000.000.000 DA, réparti à parts égales entre ses actionnaires détenant chacune 10% de son capital.

### **3. Missions de la CAGEX :**

La CAGEX a pour principal missions :

- La couverture des risques nés à l'exportation ;
- Garantie de paiement en cas de financement ;
- Constitution de banque de données en matière d'information économiques et commerciales sur les acheteurs étrangers ;
- Indemnisation et recouvrement des créances ;

Les missions dévolues à la CAGEX visent essentiellement à sécuriser les exportateurs dans leurs activités puisqu'ils sont assurés d'obtenir le paiement de leurs créances quels que soient les aléas. Ainsi, transparait la dimension de promotion des exportations visant fondamentalement à encourager les opérateurs économiques nationaux à aborder l'exportation avec toute la dynamique nécessaire.

#### **4. L'organisation de la CAGEX :**

L'organigramme de la CAGEX (voir annexe) ne présente pas une organisation aussi vaste à l'instar des autres compagnies d'assurance-crédit.

Sous l'autorité du Président Directeur Général, la CAGEX est organisée en quatre structures centrales :

##### **❖ La Direction Générale :**

La Direction Générale est administrée par un Président Directeur Général. Les pouvoirs statutaires qui lui sont conférés par le Conseil d'Administration, le Président Directeur Général, dirige, contrôle et coordonne l'ensemble des activités de la CAGEX et rend compte au Conseil d'Administration. Il a pour missions essentielles de :

- Animer et coordonner les activités des structures centrales,
- Elaborer et déterminer la stratégie de la Compagnie en conformité avec les orientations des organes de la Compagnie,
- Elaborer et participer à la politique commerciale de la Compagnie et veiller à son application,
- Elaborer et participer à l'élaboration des budgets et plans d'actions de la Compagnie et veiller à leur application,
- Élaborer les rapports d'activités périodiques et rendre compte au Conseil d'Administration,
- Élaborer le Rapport de Gestion de la Compagnie.

##### **❖ La Direction Commerciale :**

La Direction Commerciale a la charge de concevoir et mettre en œuvre la politique commerciale et de développement de la Compagnie. Elle collecte les informations nécessaires, les traite et les exploite, elle mobilise et organise les ressources de la Compagnie en vue de promouvoir et consolider sa place sur le marché. Accentue ses missions de communication, de prospection et de démarchage. Elle étudie et propose les produits

adaptés aux besoins des clients, tarifie et définit les encours, conclue les contrats et procède à la première facturation avant de transférer le dossier vers la direction technique pour sa gestion jusqu'à apurement.

La direction commerciale est structurée en deux départements :

- **Département Prospection et Animation Commerciale :**

Le Département Prospection et Animation Commerciale a la charge d'entreprendre les actions de prospection, de communication, d'animation et d'études, nécessaires à l'accroissement et le développement du volume d'affaires de la Compagnie. Il est chargé, notamment de :

- Établir les fiches de prospection, arrêter et exécuter un programme de démarchage en collaboration avec les délégations régionales de la Compagnie ;
- Assurer le suivi permanent de la prospection par les délégués régionaux et dresser des situations mensuelles adressées au Directeur Commercial ;
- Présenter au Directeur Commercial les situations périodiques (mensuelles, trimestrielles, semestrielles et annuelles) sur les activités du Département ;
- Participer aux foires et salons divers ;
- Participer et animer les rencontres avec les clients et les prospects.

- **Le Département Souscription :**

Le Département Souscription, qui se situe en aval du Département Prospection, prend en charge la clientèle ayant formulé une demande d'assurance ainsi que la clientèle en portefeuille.

Il est chargé notamment de :

- Recevoir, traiter et traduire, en contrats, les demandes d'assurances des prospects ;
- Entretenir la relation client par la recherche d'une meilleure adéquation entre les risques et les besoins des clients et/ou l'état du marché ;
- Suivre les contrats et les agréments émis et tenir le client informé de tout développement intervenant dans la gestion de son contrat ;

- Procéder à l'actualisation et à la mise à jour des polices d'assurances, notamment en ce qui concerne le niveau de satisfaction des demandes d'agrément et la situation des acheteurs agréés ou à agréer ;
- Mettre à la disposition des structures concernées par la gestion des contrats d'assurances tous les documents et les formulaires permettant la gestion et le suivi des polices d'assurances ;
- Présenter au Directeur Commercial les situations périodiques (mensuelles, trimestrielles, semestrielles et annuelles) en rapport avec les activités du Département.

❖ **La Direction Technique :**

La Direction Technique se situe en aval des travaux principaux de la Direction Commerciale en ce sens qu'elle prend en charge la clientèle acquise, de la signature du contrat jusqu'à l'apurement du dossier. Elle gère techniquement les produits d'assurances offerts à la clientèle en se basant sur un suivi et une surveillance des risques permanents. Elle veille à la sauvegarde des intérêts de la Compagnie en développant une activité juridique et de recouvrement intense et adaptée. Elle développe la politique de réassurance, par des placements judicieux et veille à son application.

La Direction technique est organisée en trois départements :

• **Département production et gestion de contrôle :**

Il est chargé de :

- Assurer la gestion technique des polices d'assurances (contrat, avenant, paiement des primes, déclaration des chiffre d'affaire réalisé) ;
- Elaborer et analyser les statistiques de production ;
- Gérer le portefeuille réassurance de la compagnie.

• **Département réassurance :**

A l'instar de toute assurance-crédit la CAGEX à recours à la réassurance sur le marché international dès que le montant du contrat atteint les 20 millions dinars.

Les activités de la réassurance au sein de la CAGEX sont prises en charge par respectivement :

- Le groupe ATRADIUS/Belgique avec quotité par de 35%.
- AFRICA-RE/Maroc avec quotité par 30%.
- I.A.G/Koweït avec quotité par 10%.

- **Département juridique et recouvrement :**

Il est chargé de :

- Procéder au recouvrement amiable des créances de la compagnie ;
- Procéder au recouvrement des créances contentieuses ;
- Entretenir les relations avec les avocats, tribunaux et toute instance judiciaire nationale et internationale ;
- Gérer les déclarations de menaces de sinistre ;
- Procéder au recouvrement des créances des assurés en cas d'un sinistre et non assuré.

- ❖ **Direction de l'Administration et des Finances :**

La Direction de l'Administration et des finances, a la charge traditionnelle de la gestion logistique, humaine, financière et comptable de la Compagnie à l'instar d'une structure similaire dans toute institution.

Sous l'autorité du Président Directeur Général, la DAF est structurée en deux départements :

- **Département Finance et Comptabilité :**

Cette structure est chargée de :

- Veiller à la bonne tenue de la comptabilité de la compagnie ;
- Veiller à la bonne gestion de moyens financiers de la compagnie en accordant une attention particulière à la minimisation de leur cout et la maximisation de leur rendement ;
- Elaborer et suivre les budgets annuels et les états comptables et financières ;
- Veiller à la standardisation des procédures comptables ;
- Elaborer les états comptables et financières périodiques (bilan, apports budgétaires, rapports financières, situation de trésorerie) ;

- **Département de l'Administration :**

Cette structure est chargée de :

- Gérer les ressources humaines de la politique du personnel de la convention collective et du règlement intérieur ;
- Elaborer des rapports périodiques ;
- Gérer les moyens matériels de la compagnie ;
- Optimiser l'utilisation des moyens matériels à mettre en place et tenir à jour le fichier des investissements ;
- Assurer les relations extérieurs inhérentes à l'activité de la structure ;
- Assurer l'approvisionnement des structures en matériels et fournitures.

❖ **La Direction Arbitrage et Evaluation des Risques :**

La Direction de l'Arbitrage et de l'évaluation des risques, dont les missions essentielles consistent à souscrire et suivre les risques de crédit ; elle collecte et analyse les données économiques, financières et administratives permettant d'analyser la solvabilité des entreprises. Elle coordonne les activités des départements arbitrage et information, dont les missions obéissent aux règles édictées par le métier d'assureur crédit. Elle est composée de deux départements :

• **Département Informations Commerciales :**

Cette structure est chargée d'élaborer et de mettre à la disposition de la clientèle l'information en tout genre : économique, financière et commerciale, sur tout pays et/ou opérateur et ce afin de permettre une concrétisation des relations d'affaires dans le domaine du commerce international avec le maximum de visibilité et d'éléments d'appréciation du risque clientèle/ou du risque pays.

• **Département Arbitrage et Evaluation des Risques :**

Cette structure est chargée de :

- Editer et diffuser les statistiques à usage interne et externe ;
- Concevoir et tenir à jour le tableau de bord de la structure ;
- Analyser les demandes de garanties ;
- Gérer les promesses de garanties en relations avec la direction de la production ;
- Evaluer le risque ;
- Suivi de la gestion du portefeuille de la clientèle.

**5. Les conditions d'assurance:**

La GAGEX a fixé des conditions d'assurance qui sont les suivantes :

- 1) **Les garanties offertes :** elles sont quatre
  - La garantie du risque de crédit ;
  - La garantie de risque de fabrication ;
  - La garantie des engagements de caution ;
  - La garantie du non rapatriement du matériel exposé à l'étranger.
- 2) **La période de couverture :** le sinistre est couvert aussi bien avant la livraison en cas de sinistre et en cas de résiliation, qu'après la livraison, en cas de non-paiement des créances du contrat commercial.
- 3) **La quotité garantie :** les pertes sont indemnisées à concurrence de 80% de leur montant au titre du risque commercial et de 90% au titre du risque politique, de catastrophe et de non transfert. Concernant les polices prospections, foires et expositions, les garanties sont fixées à 60% du montant des dépenses engagées dans le cadre d'un programme agréé par la CAGEX.
- 4) **Les primes :** en contre partie de la couverture objet de la police, l'assuré est tenu de régler une prime dont le montant et les modalités de paiement sont fixés aux conditions particulières. Les taux des primes sont fixés par la CAGEX pour les risques assurés pour son propre compte, et par la commission de garantie ou par le ministère des finances pour les risques assurés pour le compte de l'Etat.

Les taux varient en fonction de plusieurs paramètres :

- a) **La qualité de l'acheteur :** s'apprécie en se référant à ses habitudes de paiement et ceci sur la base des informations financières et commerciales.

Il existe trois types d'acheteurs :

- **L'acheteur public souverain (ou acheteur privé du premier ordre) :**  
l'acheteur public souverain c'est un acheteur dont la solvabilité est reconnue et certaine. Il de même pour l'acheteur privé du premier ordre.
- **L'acheteur public ordinaire (ou acheteur privé ordinaire) :**  
l'acheteur public ordinaire peut concerner les Entreprises Publiques Economiques et les Etablissements Publics à Caractère Industriels et Commerciales).
- **L'acheteur public déclassé (ou acheteur privé inconnu) :**  
l'acheteur public déclassé désigne un acheteur public qui n'est pas toujours

capable d'honorer ses engagements. On peut citer l'exemple d'un établissement ou d'une entreprise nouvellement installée dont la solvabilité n'est pas connue. Un acheteur privé inconnu est celui dont la solvabilité ne peut être déterminée, donc douteuse.

b) **Les garanties de paiement :** la CAGEX classe les garanties de paiement comme suit :

▪ **Garantie bancaire :**

Elle peut prendre la forme d'un crédit documentaire irrévocable, d'un aval ou d'une lettre de crédit Stand-by.

▪ **Autres garanties :**

Toute autre sûreté personnelle ou réelle de la part du débiteur ou des titres de créances ; ouvrant droit aux voies de recours efficaces, sont aussi prise en compte et sont classées dans cette catégorie.

c) **La durée de crédit :**

On distingue plusieurs types de durée de crédit au sein de la CAGEX à savoir :

▪ **Le paiement au comptant :**

dans ce cas la durée de crédit est nulle, donc il n'y a pas de risque encouru par l'exportateur.

▪ **La durée de crédit est inférieure ou égale à 90 jours :**

Cette situation concerne les délais de paiement qui ne dépassent pas les 90 jours, et c'est la durée de crédit la plus répandue pour la vente de biens de consommation courante.

▪ **La durée et crédit est supérieure à 90 jours et inférieure à 180 jours :**

C'est un délai maximum pour les biens de consommations courantes. Le but étant donc de faire face à la concurrence et d'obtenir une bonne relation commerciale.

▪ **La durée supérieure à 180 jours :**

Ces crédits ont une durée qui peut aller de six mois à deux ans. Ils sont généralement accordés pour des biens d'équipement légers. Lorsque ces crédits sont supérieurs à deux ans, ils sont qualifiés de crédit à moyen terme.

d) **Le risque pays de destination :**

La conjoncture des pays de destination est un facteur déterminant du niveau du risque et influence considérablement le calcul du taux de prime.

## **6. Les produits de la CAGEX :**

La CAGEX propose plusieurs catégories de produits aux exportateurs, la police est régie par l'ordonnance N° 96-06 du 10 janvier 1996, relative à l'assurance-crédit à l'exportation et ses textes d'application, ainsi que par le droit commun des contrats.

Elle est délivrée sous forme écrite rendant nulles est non avenues toutes conventions orales se rapportant à son sujet.

### **❖ Assurance des Investissements :**

La police d'assurance investissement est un contrat entre la CAGEX et un investisseur de droit algérien (société à capitaux nationaux ou étrangers) qui souhaite investir (première réalisation ou extension) à l'étranger ou bien en Algérie afin d'assurer l'investissement consenti ( la CAGEX agit en qualité d'agent).

Le sinistre sera calculé selon le montant des pertes financières causées par l'un des risques couverts par cette assurance ; le remboursement s'effectue de 90% du montant de l'investissement assuré.

### **❖ Assurance-Crédit Documentaire :**

La police d'assurance des crédits documentaires est un contrat entre la CAGEX et une banque confirmatrice du crédit documentaire afin d'assurer l'incapacité (carence ou refus) de la banque émettrice de remplir ses engagements à la date d'échéance du crédit documentaire.

Les risques couverts :

- Les risques commerciaux : (l'incapacité, cessation de paiement, règlement judiciaire) ou faillite de la banque émettrice.
- Les risques non commerciaux :
  - a. Tout acte ou décision du gouvernement de la banque émettrice faisant obstacle au transfert de devises ;
  - b. Toute intervention, redressement ou poursuite de la banque émettrice par les autorités gouvernementales.

### **❖ Vente d'Informations Economiques et Commerciales :**

L'information économique, juridique, réglementaire et commerciale constitue l'une des spécificités de l'assurance-crédit. Pour répondre aux besoins des assurés, la CAGEX a été

amenée à constituer des bases de données d'informations en vue d'une gestion rigoureuse des risques et renseigner ainsi ses clients notamment sur la solvabilité de leurs débiteurs.

Dans ce cadre, la CAGEX est membre du réseau « Crédit Alliance » (plus de 80 pays membres).

❖ **Recouvrement de Créances :**

Le recouvrement concerne les créances détenues par les opérateurs algériens sur des acheteurs étrangers. Le recouvrement des créances s'adresse à l'ensemble des opérateurs de droit algérien assurés ou non assurés.

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 » cela veut dire, il n'y aura pas de rémunération, s'il n'y a pas de récupérations.

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.

❖ **Assurance-Crédit Domestique Globaliance :**

Cette police consiste à couvrir les risques de non-paiement, aux échéances convenues, du montant des factures dans le cadre de transactions commerciales à crédit sur le marché national.

❖ **Assurance Foires et Exportations :**

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

Cette police couvre le risque de non-rapatriement des fonds provenant des ventes et/ou de non-rapatriement du matériel et marchandises exposés 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.

❖ **Assurance-Crédit Acheteur :**

Contrat d'assurance ayant trait aux exportations réalisées avec des acheteurs étrangers bénéficiant d'un financement bancaire de la part d'une banque ou établissement financier algérien.

Cette police couvre le risque de non paiement des créances par l'acheteur étranger.

❖ **Assurance Crédit à l'Export Police Individuelle :**

Contrat d'assurance relatif à la couverture des risques commerciaux et politiques nés des opérations d'exportation de tous les produits , biens et services réalisés dans le cadre d'un seul contrat à l'exportation (Exportation Occasionnelle).

Cette police garantit les exportateurs contre le risque de non-paiement des créances détenues sur l'acheteur étranger et résultant d'événement tels que :

- 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.

❖ **Assurance Crédit à l'Exportation Police Globale :**

La Police Globale est destiné aux exportateurs de biens et services, entretenant des courants d'affaires ou ventes répétitives, à crédit, avec des acheteurs étrangers.

C'est un contrat d'assurance relatif à la couverture des risques commerciaux et politique nés des opérations d'exportation de tous les produits, biens et services réalisés avec plusieurs clients à l'étranger.

## **Section 2 : Démarche et mécanisme de l'assurance crédits au sein de la CAGEX**

### **1. Questionnaire préalable à l'exportateur :**

Une bonne couverture des risques à l'exportation appelle à un échange continu des informations entre l'entreprise exportatrice et la CAGEX. Pour cela, la CAGEX remet au prospect (l'exportateur ou le futur assuré) un questionnaire (demande d'assurance voir annexe) qu'il devra le remplir et le déposé au niveau de la CAGEX ultérieurement.

La demande d'assurance comporte différents points relatifs à l'identification de l'exportateur algérien, à ses clients, aux conditions de paiements, aux produits vendus.

L'objectif de la demande d'assurance-crédit est de fournir le maximum d'informations et de renseignements pour éclairer la CAGEX dans son enquête qu'elle déclenchera sur-le-champ dès la réception de la demande d'assurance.

L'exportateur doit être précis dans la réponse aux questions de la demande d'assurance-crédit. En effet, toutes informations erronées de sa part et de nature à fausser le jugement de la CAGEX dans son appréciation de l'opération d'exportation. Parmi ces informations citons notamment :

- Une copie du statut de l'entreprise exportatrice ;
- Les trois derniers bilans et compte résultat ;
- Une copie du registre de commerce.

### **1.1. Analyse des dispositions principales de la demande d'assurance :**

#### **a. L'expérience de l'exportateur :**

La CAGEX doit s'informer d'une manière très précise sur l'exportateur qui demande à être couvert contre le risque de crédit. A cet effet, on trouvera dans la demande d'assurance-crédit des informations concernant :

❖ **L'ancienneté de cet exportateur** : c'est une information très importante pour la CAGEX, par ce qu'elle permet de savoir si éventuellement l'exportateur est un opérateur spécialisé de longue date dans une opération de cette envergure.

Le but de cette information est de permettre, d'une part, à la CAGEX de mesurer le degré du risque qu'elle prendra en charge car si l'assuré se lance pour la première fois donc il est mal instruit des rouages du commerce international. Il pourra prendre des décisions ou entamer des actions qui conduiront l'acheteur étranger à constater l'exécution du contrat ce qui rendra la tâche de la CAGEX compliquée.

❖ **Le chiffre d'affaire** : l'assuré doit déclarer à la CAGEX son chiffre d'affaire export, cette déclaration doit contenir des détails sur ce chiffre d'affaire par pays et par modes ou techniques de paiements.

Il est évident que cette information a pour principal but d'apprécier l'importance de la clientèle de l'explorateur.

**b. La clientèle :**

Le nombre des clients et leurs pays de provenance sont des informations essentielles que la CAGEX demandera à l'assuré de lui fournir. Ces deux informations vont permettre à la CAGEX d'apprécier la clientèle qui lui est demandé de couvrir ainsi que le type de garantie propre à celle-ci. En effet, quand la clientèle est de statut privé, la garantie portera sur la couverture des risques commerciaux, par contre lorsque la clientèle est de statut public, la garantie concernera la couverture des risques politiques.

**c. La durée de crédit :**

C'est une information très importante pour la CAGEX, elle lui permet de mesurer le degré de risque de crédit et son importance. En effet, quand la durée de crédit est longue, le risque devient plus considérable et même peut s'aggraver par ce que pendant cette période le risque de défaillance de l'acheteur est important.

En résumé, plus la durée du crédit est longue plus le risque est grand.

**d. Les conditions de ventes (Incoterms) :**

La CAGEX s'intéresse aux conditions de ventes sous divers points de vue à savoir :

❖ **La délivrance :** Si les incoterms prévoit une vente départ usine (Ex Works) ou une vente rendue droits acquittés au magasin de l'acheteur (DDP : Delivered Duty Paid), l'importance du risque à prendre en charge par la CAGEX est différente.

❖ **Les sûretés :** Elles sont très importantes, par ce qu'elles constituent une sorte de gage en faveur de la CAGEX au cas où l'acheteur n'a pas respecté ses engagements contractuels.

**e. Les techniques et modes de paiement :**

La CAGEX demandera à l'assuré de lui transmettre les techniques et modes de paiements utilisés dans le but de déterminer la date de paiement à chaque expédition.

**2. Réception de la demande d'assurance et la demande d'option :**

La demande d'assurance est déposée auprès de la direction commerciale de la CAGEX. La demande d'agrément sur acheteur est un document reprenant les points importants de la

demande d'assurance comme : références de l'exportateur, référence de l'acheteur étranger, la technique de paiement, montant de l'expédition.

En plus de ces renseignements, la demande d'agrément comprend le montant du découvert que l'assuré souhaite accorder à l'acheteur étranger.

A l'instar de la demande d'assurance, la demande d'agrément est déposée auprès de la direction commerciale de la CAGEX.

Après avoir reçus ces documents, la direction commerciale procède à la conformité des informations contenues dans ces documents.

### **3. Commencement de l'enquête**

Sur la base des renseignements reçus, la CAGEX procédera à l'amorce d'une enquête qui se basera sur l'étude et l'appréciation de l'acheteur étranger, qu'il soit de statut public ou privé, du pays d'origine de ce dernier ainsi que sur les caractéristiques de l'opération d'exportation.

Cette enquête couvre une grande importance par ce que sur la base de ses conclusions, la CAGEX acceptera ou non de couvrir l'opération qui lui est proposé de garantir contre le risque de crédit.

#### **3.1. L'appréciation de l'acheteur et de son pays :**

Pour évaluer la situation de l'acheteur étranger, qu'il soit de statut privé ou public, et pour cerner la situation de son pays, la CAGEX procède à une étude minutieuse axée sur l'analyse de toute information qui est de nature à conduire la CAGEX à se prononcer sur la couverture ou non du risque sollicité par l'exportateur.

Aussi, à travers l'évaluation de la solvabilité de l'acheteur étranger, la CAGEX fixe le découvert maximum que peut supporter l'acheteur étranger compte tenue de ses capacités financières. Ainsi, la CAGEX peut soit agréer la somme d'argent de l'option demandée sur cet acheteur ou la rejeter. Une décision intermédiaire à diminuer la somme demandée.

##### **3.1.1. L'appréciation de l'acheteur :**

###### **a. L'appréciation de l'acheteur public :**

L'appréciation de la situation de l'acheteur public renvoie la CAGEX à examiner la situation de son pays par ce que ce type d'acheteur étranger, on ne peut pas se baser sur des

données comptables en raison de l'inexistence de ce type d'information. Pour cette raison la CAGEX se penche sur l'analyse de la situation globale de son pays pour porter son jugement.

**b. L'appréciation de l'acheteur privé et la délivrance d'agrément :**

L'appréciation de la solvabilité de l'acheteur privé et au cœur de l'activité de la CAGEX. En effet, la CAGEX doit suivre de près l'évaluation de la solvabilité de l'acheteur privé par ce que celle-ci peut se changer entre le moment de la conclusion du contrat et l'échéance de paiement.

L'évaluation de la solvabilité de l'acheteur privé dépend de différentes données pour se fixer un jugement sur la santé financière de cet acheteur étranger.

**❖ Les sources d'information :**

Pour pouvoir porter un jugement sur la situation financière de l'acheteur privé, la CAGEX analyse le moindre signe précurseur d'une détérioration de la situation financière de ce dernier. La collecte des renseignements par la CAGEX se fait principalement auprès des compagnies d'assurances crédit avec lesquelles elle a signé des conventions de coopération et d'échange de renseignements ; elle dispose d'une coopération intense avec des groupes de renommée mondiale tels que :

- La COFACE (3ème rang mondial) et ATRADIUS (2ème rang mondial), à l'échelle européenne ;
- CREDITREFORM (UE) et CREDITSAFE (UK), INFOCREDIT (zone MENA) ;
- L'AFRICARE, à l'échelle Africaine ;
- SMAEX (Maroc), COUTUACE (Tunisie) ;
- La Société Arabe DHAMAN et la Société Islamique I.C.I.E.C.

Les informations essentielles recueillies par la CAGEX pour fonder un jugement sur la capacité de l'acheteur privé sont :

- Le chiffre d'affaire des 3 dernière années ;
- Le résultat des trois dernières années ;
- le montant des dettes et du capital social.

❖ **La prise de décision de la CAGEX :**

Sur la base de l'analyse des informations de nature financières collectées par la CAGEX, cette dernière se prononce sur le moment du découvert sollicité par l'exportateur. En effet, soit que la situation de cet acheteur est jugée saine et donc, la CAGEX agréé le montant du découvert demandé par l'assuré ou la situation est jugée critique et dans cette situation la CAGEX rejette le montant sollicité ou accepte en émettant des conditions.

La somme maximale que peut garantir la CAGEX sur un acheteur privé est fixée par cette dernière à 30 millions (30 000 000 DA).

❖ **Dérogation au principe de l'agrément préalable des débiteurs :**

Dans le cas de la police globale, il existe deux régimes particuliers qui permettent à l'assuré de vendre à un client sans le soumettre à l'acceptation préalable de la CAGEX. Il s'agit du régime de la clause de la première vente et du client non dénommé.

• **Le régime du client non dénommé :**

L'article 12 des conditions générales de la police globale de la CAGEX stipule que : « *la CAGEX accepte de garantir l'assuré pour des découverts consentis à des acheteurs privés ayant le statut de commerçant et n'ayant pas fait pas l'objet de son agrément préalable* ».

Toutefois, si cet avantage est accordé à l'exportateur, il est soumis à des conditions telles que :

- L'assuré ne doit pas avoir recueilli des informations incorrectes au sujet de l'acheteur privé ;
- La garantie diminue de 80% à 50% au titre du risque commercial mais elle reste inchangée au titre du risque politique (90%) ;
- L'acheteur doit évoluer dans une zone géographique agréée par la CAGEX.

• **La clause de la première vente :**

La clause de la première vente constitue une variante de la clause du client non dénommé, par le truchement de cette clause l'assuré est couvert (d'un montant minimum) lorsqu'il vend à un nouveau acheteur sans que ce dernier n'ait été agréé au préalable par la CAGEX.

Ainsi, la CAGEX veille à la compétitivité de l'assuré qui doit agir avec rapidité sous peine de perdre son nouvel acheteur en attendant la notification de l'agrément.

Toutefois, après la livraison de la marchandise ou nouvel client et après le déroulement de l'enquête sur ce client, l'assuré peut se trouver dans une des situations suivantes :

- Soit que la CAGEX rend une décision favorable et donc les décisions intervenues avant la délivrance de l'agrément sont couvertes par rétroaction ;
- Ou bien, la décision rendue par la CAGEX est défavorable et à cet effet les expéditions antérieures à la délivrance de l'option sont couvertes par la clause de la première vente (baisse de la quotité de garantie à 50% et limitation géographique).

Finalement, notons que la clause de la première vente et celle du client non dénommé ne peut apparaître dans une même police globale.

### **3.1.2. L'appréciation du pays de l'acheteur :**

La CAGEX s'incline aussi, quand elle couvre le risque de crédit, sur l'examen de la situation du pays de l'acheteur.

L'évaluation de la situation du pays de l'acheteur étranger porte sur des facteurs qui sont à l'origine du risque pays. Ces ensembles de facteurs sont de nature économique, politique et financière.

#### **a. Les méthodes d'évaluation du risque pays :**

Pour procéder à l'évaluation du risque pays, la CAGEX partage le risque pays en 3 éléments : risque financier, économique et politique.

Cette procédure est dénommée : méthode multicritères, et consiste en analyse d'un certain nombre d'indicateurs et le calcule par la suite d'un certain nombre de ratios.

##### **❖ Risque financier :**

- Exportation des investissements ;
- Délais de règlements des fournisseurs ;
- Importance du contrôle de change.

##### **❖ Risque économique :**

- Inflation ;
- Service de dette ;

- Délais de règlements des informations.

❖ **Risque politiques :**

- Tension social ;
- Risque de guerre civile ;
- Risque de conflit externe ;
- Division ethnique.

Lorsque ces différents indicateurs connus, la CAGEX procède à leurs pondérations en prenant comme coefficient du risque politique 50%, alors que le risque économique sera pondéré à 25% idem pour le risque financier (25%).

Après cela, la CAGEX calcule le risque composé en appliquant la formule suivante :

Risque composé =  $0.5 * (RP + RE + RF)$ .

RP : totales des indicateurs du risque politique.

RE : totales des indicateurs du risque économique.

RF : totales du risque financier.

Une fois le calcul est achevé, la CAGEX ventile les pays en quatre catégories :

A : pays à risque faible ;

B : pays à risque modéré ;

C : pays à risque élevé ;

D : pays à risque très élevé.

Selon COFACE l'évaluation du risque pays situe sur une échelle de 7 niveaux, A1, A2, A3, A4, B, C, D, dans l'ordre croissant du risque.

Le tableau suivant nous présente ces les 7 niveaux.

**Tableau n° 3** : l'échelle d'évaluation du risque pays.

<b>A1</b>	La situation politique et économique très stable influe favorablement sur le comportement de paiement des entreprises généralement bon. la probabilité de défaut est très faible.
<b>A2</b>	La probabilité du défaut reste faible même si l'environnement politique et économique du pays ou le comportement de paiement des entreprises du pays est un peu moins bon.
<b>A3</b>	Le comportement de paiement généralement moins bon que pour les catégories précédentes pourrait être affecté par une modification de l'environnement économique et politique du pays, même si la probabilité que cela conduise à un défaut de paiement reste peu élevée.
<b>A4</b>	Le comportement de paiement souvent assez moyen pourrait en outre être affecté par un environnement économique et politique qui pourrait se détériorer, la probabilité
<b>B</b>	Un environnement économique et politique incertain est susceptible d'affecter des comportements de paiement souvent médiocres.
<b>C</b>	L'environnement économique et politique du pays très incertain pourrait détériorer le comportement de paiement déjà souvent mauvais.
<b>D</b>	L'environnement économique et politique du pays présentant un risque très élevé qui aggravera des comportements de paiement généralement exécrables.

Source : Site internet (<http://www.m.coface.fr>, 02/05/2017)

Cette échelle permet à la CAGEX de mieux appréhender les clients et de fixer les taux de prime sur la base du pays de provenance de l'acheteur.

**b. La prise de décision de la CAGEX :**

Selon l'évaluation qui été faite sur le pays de l'acheteur étranger, et compte tenu de la situation de ce pays, la CAGEX se prononce sur l'octroi ou non de la garantie contre le risque de crédit.

La prise de cette décision par la CAGEX peut être classée comme suit :

❖ **Acceptation de l'octroi de la garantie (avis favorable) :**

Si l'acheteur provient d'un pays classé en catégorie «A », la CAGEX accepte me prendre en charge la somme du découvert sollicité par l'assuré sur l'acheteur étranger.

❖ **Etablissement d'une restriction de la garantie :**

Lorsque l'acheteur appartient à la catégorie « B » ou « C » celle-ci, respectivement procède à l'établissement d'un découvert maximum que l'exportateur ne doit pas dépasser ou alors, dans le cas acheteur dans le pays est considéré comme un pays à risque élevé, la CAGEX établie certaines restriction pour l'octroi de la garantie.

❖ **Refus de la garantie (avis défavorable) :**

Dans le cas où l'acheteur appartient à un pays classé en catégorie « D » c'est-à-dire ce pays est à risque très élevé, la CAGEX peut refuser l'octroi de la garantie sur cet acheteur.

**3.2. Analyse des caractéristiques de l'opération d'exportation :**

La CAGEX doit analyser les caractéristiques de l'opération qui lui est demandé de couvrir. Elle sera plus souple dans son analyse quand il sagit d'exportation des biens de consommation courante à durée de crédit courte.

Par contre, lorsqu'il s'agit d'une opération qui porte sur des biens d'équipement, des constructions d'ouvrage, des travaux de bâtiments, la CAGEX sera exhaustive dans son analyse car le risque à prendre en charge est important, risque qui peut s'aggraver du fait que la durée de crédit pour ce type d'opération est relativement longue.

**3.2.1. Vérification des sûretés :**

La CAGEX exige à l'assuré l'obtention de sûreté auprès de l'acheteur étranger et ce, dans le but de s'assurer que ce dernier sur des équipements, des travaux de construction, où la durée de crédit respectera ses engagements.

Ces sûretés sont exigées à l'occasion d'opération importantes, ce qui augmente le risque de non-paiement.

**3.2.2. Les conditions de crédit :**

Le type de prestation (produit à exporter), les conditions imposées par les contraintes internationales, le montant du marché conclu par l'assuré, constituent les points importants sur lesquels se base la CAGEX pour apprécier les conditions de crédit offertes à l'acheteur.

#### **4. La demande d'assurance :**

Une fois la CAGEX ait accepté de délivrer la garantie sur l'acheteur contre le risque de crédit, elle élabore une demande d'assurance qu'elle soumettra à l'appréciation de l'assuré.

La demande d'assurance comprend la technique de garantie, le minimum de prime que devra payer l'exportateur chaque trimestre ainsi que la forme de police idoine à ce dernier.

##### **4.1. L'analyse des dispositions de la proposition d'assurance :**

###### **a. Forme de la police :**

L'analyse qui a été faite durant l'enquête particulièrement la nature de l'opération d'exportation et de durée de crédit consentie à l'acheteur étranger permet à la CAGEX de proposer à l'assuré la police qui lui convient.

###### **b. Technique de garantie :**

Il y a deux types de garantie à l'exportation : « Revolving » ou répétitif et celle du type « Coup par coup ».

###### **❖ La garantie de type Revolving :**

Cette garantie est accordée par la CAGEX lorsqu'il existe un courant d'affaires continu entre l'assuré et son client étranger. Le principe de cette garantie est que la CAGEX et l'assuré se mettent d'accord sur un montant de découvert permanent.

###### **❖ La garantie coup par coup :**

Dénommée aussi affaire par affaire elle exige de l'assuré l'obtention de l'accord préalable de la CAGEX avant toute transaction. Quand l'accord est obtenu, le découvert fixé, celui-ci restera valable pendant toute l'opération à moins de la survenance d'un fait conduisant la CAGEX à résilier ou modifier le montant de l'opération accordée.

###### **c. Le taux de prime :**

La prime est le prix qui s'engage l'assuré à payer en contrepartie de la couverture des risques de non-paiement de la CAGEX.

Cette prime dépend de plusieurs paramètres, la CAGEX a associé ces paramètres en 4 éléments : la qualité de l'acheteur, la durée de crédit, la garantie de paiement et le risque de pays d'acheteur.

**Le calcul du taux de la prime :**

Le taux de prime s'obtient à l'aide de la formule suivante :

Taux de prime = taux de base + taux de chaque paramètre correspondant.

Le taux de base est fixe à 0.30%.

**d. Le minimum de prime :**

La CAGEX a appliqué la formule suivante pour calculer le minimum de prime :

- Minimum de prime = taux de prime x chiffre d'affaire.
- Taux de prime = 0.50% (taux fixe)

L'utilité du minimum de prime est de constituer une sorte d'indemnisation en faveur de la CAGEX en cas de non prise d'effet de la police.

Le minimum de prime doit être réglé par l'assuré à la CAGEX trimestriellement.

**4.2. Présentation du projet de police et analyse de ses dispositions :**

Après le calcul du taux de prime et le minimum de prime, la CAGEX remet à l'assuré le projet de police pour approbation de part. si le projet est accepté, donc la police est prête à être signée, sinon des modifications sont apportées aux points présentant des différends entre les deux parties.

**a. Les conditions générales :**

Elles sont des conditions qui s'appliquent à toutes les opérations de même nature. Elles explicitent le mode de fonctionnement de la police, les principes d'indemnisation et de gestion de police.

Les conditions générales constituent un contrat d'adhésion auquel l'assuré doit se soumettre.

**b. Les conditions particulières :**

Elles ont trait à l'opération d'exportation, dans ces conditions on trouve : les conditions d'assurances (quotité de garantie, taux de prime), la liste des pays auxquelles s'applique la garantie, ainsi que certaines dérogations éventuelles aux principes des conditions générales.

❖ **Les obligations de l'assuré :**

L'assuré s'engage à :

- Fournir des informations authentiques à la CAGEX sur ses clients étrangers ;
- Déclarer toutes créances impayées à l'échéance ;
- Payer le montant de la prime d'assurance ;
- Fournir à la CAGEX dès sa connaissance toutes informations qui sont de nature à aggraver le risque.

❖ **Les obligations de la CAGEX :**

La CAGEX s'engage à :

- Transférer le droit aux indemnités à un tiers si l'assuré le spécifie dans sa demande ;
- Indemniser l'assuré en cas de non-paiement par son client dès la fin du délai constitutif de sinistre ;
- Procéder à toutes procédures permettant la sauvegarde des intérêts de l'exportateur ;
- Informer l'assuré des clients douteux afin qu'il procède à leurs éliminations de son portefeuille.

**5. La prise d'effet de la police :**

En règle générale, la police entre en vigueur dès sa souscription mais la prise d'effet réelle de cette dernière intervient suite à l'exécution de l'assuré d'une action ou d'une obligation qui lui incombe.

On distingue deux situations selon le mode de financement de l'opération d'exportation, il s'agit en effet, du cas du crédit fournisseur et celui du crédit acheteur.

**5.1. La prise d'effet de la police en cas de crédit fournisseur :**

Lorsque l'opération est financée par crédit fournisseur, la police prend effet un fois que l'assuré a expédié la marchandise, acte qui donne lieu au paiement pour les opérations du commerce courant. Financé par crédit acheteur, la police prend effet lors de la livraison tandis

que pour les opérations portant sur des biens d'équipement, elle prend effet lorsque l'ouvrage ou bien l'équipement est reçu par le client.

### **5.2. La prise d'effet de la police en cas du crédit fournisseur :**

Quand l'opération d'exportation est financée par un crédit d'acheteur, la police prend effet quand la banque procède au paiement de l'assuré sur ordre de l'acheteur ou plutôt l'emprunteur étranger.

### **6. La gestion du sinistre de crédit et son indemnisation :**

Le sinistre désigne la résiliation d'un risque couvert par la CAGEX. Il est admis en tant que tel après la fin du délai constitutif de sinistre, l'assurance-crédit précise que l'indemnisation n'est pas immédiate.

En effet, l'indemnisation est acquise par l'exportateur (assuré) qu'après l'écoulement d'un certain délai appelé délais constitutif de sinistre qui est de 6 mois pour la CAGEX, et ce dès la date de déclaration par l'assuré de la créance restée impayée à l'échéance.

L'objet de cette section est de présenter la démarche de la CAGEX en matière d'appréciation du sinistre de crédit et de son indemnisation, les efforts de règlement à l'amiable entre le client (acheteur) et l'exportateur recommandés par la CAGEX ont abouti de manière générale dans tous les cas de sinistre.

#### **6.1. Naissance de sinistre de crédit et démarche de récupération de la créance impayée :**

##### **a. La naissance du sinistre de crédit :**

Le sinistre prend effet dès la constatation de la CAGEX du non-paiement d'une créance à l'échéance et après l'écoulement du délai constitutif de sinistre qui est de six mois.

Dans ce cas la CAGEX procède à la qualification du sinistre c'est-à-dire vérifié si le non-paiement est dû à un fait générateur de sinistre couvert par la police délivrée à l'exportateur. L'assuré joue un rôle très important dans la gestion du sinistre de crédit. A cet effet, il est tenu de déclarer à la CAGEX tout paiement n'ayant pas intervenu à l'échéance.

Le délai dans lequel intervient cette déclaration est fixé par les polices de la CAGEX à 60 jours à compter de la date d'échéance, ce délai est ramené à 30 jours quand le paiement se fait

par remise documentaire et ce à compter de la date à laquelle la marchandise et les documents sont été présenté à l'acheteur.

Par ailleurs, en déclarant à la CAGEX les créances non payées, l'assuré et tenu de suspendre ses livraisons vers cet acheteur à fin de ne pas aggraver la situation, de plus ce dernier doit déposer auprès de la CAGEX une demande d'intervention auprès de l'acheteur étranger.

#### **b. Démarche de récupération de créance restée impayée**

Lorsque la CAGEX reçoit la demande d'intervention et après la vérification et la qualification du sinistre, et dans le souci de veiller à la sauvegarde des intérêts de l'assuré, elle intervient pour récupérer la créance restée impayée après l'échéance.

La CAGEX adopte une démarche graduelle c'est-à-dire avant d'entreprendre une action en justice contre le client étranger défaillant, elle tente de récupérer la créance en usant une démarche tournée vers le règlement à l'amiable de l'affaire.

Pour cela, la CAGEX adresse à l'acheteur défaillant une lettre de mise en demeure et le prie de bien vouloir s'acquitter du montant de la créance qu'il a refusé de régler, cette phase est appelée la phase près contentieuse et a pour objectif, d'une part, de cerner les causes exactes du non-paiement, et d'autre part, d'éviter les coûts des tribunaux.

Cependant, dans le cas où les tentatives de règlement à l'amiable seraient infructueuses, et après trois lettres de mise en demeure adressées à l'acheteur défaillant, la CAGEX introduit une action auprès de la justice pour récupérer le montant de la créance, cette phase est appelée la phase contentieuse et elle est envisager par la CAGEX si toutefois l'action à des chances d'être gagnée, c'est-à-dire que le montant de créance n'a pas fait l'objet de contestation de la part de l'acheteur défaillant.

### **6.2. Indemnisation du sinistre de crédit par la CAGEX :**

#### **a. Les conditions d'indemnisation :**

Pour être éligible à l'indemnisation au titre du sinistre de crédit, ce dernier doit être la conséquence d'un fait générateur de sinistre couvert par la police de la CAGEX délivrée à l'exportateur.

L'indemnisation du sinistre de crédit ne se fait pas automatiquement après la réception de la déclaration d'impayé accompagnée de la demande d'intervention. Pour être acquise au

profil de l'assuré, l'indemnisation doit intervenir après l'écoulement du délai constitutif de sinistre.

Aussi, l'indemnisation au titre de sinistre ne peut intervenir si l'assuré n'a pas respecté ses engagements donc l'acheteur conteste l'exécution des obligations de l'assuré, « *toute faute qui incombe à l'assuré et qui donne lieu au non-paiement de la prestation par l'acheteur ne peut faire d'indemnisation de la part de la CAGEX* ». <sup>1</sup>

#### **b. Durée de délai constitutif de sinistre :**

Il est important de préciser que le délai constitutif de sinistre est essentiel afin de permettre à la CAGEX de constater le non-paiement de la créance et de cerner les causes exactes inhérentes à ce défaut de paiement.

La durée du délai constitutif de sinistre dépend de la nature du risque couvert par la CAGEX, pour le risque commercial lié à l'insolvabilité de droit, par exemple, ce délai est supprimé dès la prononciation de la faillite par la justice, il en est de même lorsqu'il s'agit de l'insolvabilité de fait où le délai constitutif de sinistre est supprimé dès la collecte d'information conduisant la CAGEX à présumer d'une insolvabilité prochaine du débiteur.

Dans tous les cas, le délai constitutif de sinistre est fixé par les polices de la CAGEX à 6 mois après la réception de la demande d'intervention auprès de l'acheteur étranger défaillant.

#### **c. Le calcul d'indemnité :**

L'indemnité est calculée sur la base de la créance restante exigible à l'expiration du délai constitutif de sinistre.

L'évaluation de cette créance est en fonction de plusieurs paramètres qu'il faut déterminer. En effet, il faut d'abord déterminer la perte de l'assuré au titre de la créance impayée. Après, il faut estimer le montant de la perte indemnisable. Enfin, la CAGEX calcule l'indemnité en appliquant la quotité de la garantie en montant de la perte indemnisable.

Le calcul de la perte indemnisable est obtenu à l'aide du compte de perte auquel l'article 23 des conditions générales de la police globale de la CAGEX fait référence.

Le compte de perte est établi pour chaque échéance restée impayée. Lorsque le sinistre du risque commercial se réalise. Ce compte de perte est établi de façon globale.

---

<sup>1</sup> Article 20 des conditions générales de la police globale de la CAGEX.

Lorsque la perte est estimée, la CAGEX procède expliquer le montant de la perte indemnisable. Celui-ci dans certains cas peut être inférieur au solde du compte de perte. Pour ce qui de la police globale par exemple, la CAGEX vérifie si le montant du découvert permanent agréé n'a pas été dépassé. Si éventuellement ce montant a été dépassé, la CAGEX procède au calcul du montant de l'indemnité :

Montant de l'indemnité = découvert x la quotité de garantie.

### **Section 3 : Analyse d'un cas de couverture d'un risque de crédit**

Pour mettre en pratique les différents éléments cités dans la section précédente, et pour mieux comprendre les démarches et les mécanismes de couverture d'un risque crédit, il sera utile de présenter une opération d'assurance-crédit à l'exportation qui a été traitée par la CAGEX.

#### **➤ Présentation des partenaires :**

On va présenter les deux parties du contrat ; l'assuré (l'exportateur algérien) et les acheteurs étrangers :

La société algérienne dénommée **X** est une entreprise productrice du verre, elle est présente sur différents marchés à travers une gamme très diversifiée, elle exporte 70% de sa production essentiellement en Europe occidentale, mais aussi vers la Tunisie et d'autres pays africains. A noter aussi que 30% de sa production suffit largement à combler les besoins du marché national. Cette fois l'entreprise **X** voudrait exporter le verre à deux acheteurs étrangers (tunisien et portugais) ces deux clients sont spécialisés dans la distribution du verre.

#### **1. La procédure de souscription de la police :**

Etant donné la conscience et le manque d'expérience de l'exportateur algérien dans la complexité des activités du commerce international, ce dernier fût amené à souscrire une police d'assurance au sein de la CAGEX pour se prémunir des risques de non-paiement. Et vu la répétitivité des transactions, l'exportateur algérien a opté pour une police globale. le représentant de la CAGEX a expliqué à son client les caractéristiques techniques de leurs produits et particulièrement celle de la police globale et il lui a remis une demande d'assurance globale (voir annexe) et lui a expliqué les démarches à suivre pour l'envoi de cette demande ou de son dépôt auprès de la direction de la CAGEX.

**1.1. La réception de la demande d'assurance et le déclenchement de l'enquête :**

La CAGEX a reçu de son client l'exportateur la demande d'assurance-crédit globale le 08 février 2017 et une demande d'agrément (voir annexe) sur les deux acheteurs ; tunisien et portugais, nous présenterons ci-dessous les éléments principaux de ces deux demandes :

- **Objet de la transaction** : cet objet est l'exportation du verre pour une période prédéfinie d'une année du 02mars 2017 au 01 mars 2018 et par plusieurs expéditions.
- **Délai de paiement** : l'exportateur et ses clients se sont mis d'accord sur les délais de paiement ; pour l'acheteur portugais, l'exportateur a lui accordé un délai de crédit de 2 mois ; tandis que l'acheteur tunisien, il lui a souscrit un délai de 3 mois.
- **Le montant global du chiffre d'affaire** : l'exportateur a déclaré à la CAGEX le montant global de ces exportations de 200 000 000 DA pour l'ensemble de l'opération.
- **Souscription et prise d'effet de la police** : la police globale délivré par la CAGEX est souscrite le 08 février 2017, celle-ci est devenue effective le 01 mars 2017.

Le tableau ci-dessous résume le contenu de la demande d'agrément :

**Tableau n° 4: les composantes de la demande d'agrément**

Acheteur	Privé
Produits exportés	Le verre
Montants global des exportations	200 000 000 DA
Montant global d'une seule expédition (1 mois)	15 000 000 DA
Montant de découvert sollicité par l'exportateur	30 000 000 DA
nature du risque à couvrir	Risque commercial et politique
Délai de paiement	
- Acheteur portugais	- 2 mois
- Acheteur tunisien	- 3 mois
Type de garantie	Garantie bancaire
Mode de paiement	
- Acheteur portugais	- Transfert libre
- Acheteur tunisien	- Remise documentaire

**Source** : La CAGEX

A partir de ces données, la CAGEX va commencer l'enquête sur les acheteurs et leurs pays.

### **1.2. Enquête sur les acheteurs et leurs pays :**

Après l'examen et l'analyse de la demande d'agrément et la demande d'assurance-crédit globale, la CAGEX va collecter les données et informations sur l'acheteur et son pays auprès des compagnies d'assurance-crédit avec lesquelles elle a signé des conventions de coopérations et d'échange d'information à l'instar de la COFACE pour l'acheteur portugais et de la COTUNACE pour l'acheteur tunisien.

En ce qui concerne l'acheteur tunisien son expérience est plutôt favorable et cela est grâce à un incident de paiement parce que ses paiements sont souvent réguliers. La Tunisie se caractérise d'un environnement économique et politique qui pourrait se détériorer car il est instable, ce pays est classé dans la catégorie des pays à risque élevé (A4).

En ce qui concerne l'acheteur portugais son expérience est aussi favorable, mais le comportement de paiement des entreprises de ce pays est un peu moins bon, le Portugal est classé dans la catégorie des pays à risque peu élevé (A2).

## **2. Le calcul des taux et des montants du découvert :**

Après l'évaluation de la qualité des deux acheteurs et le risques de leurs pays, la CAGEX va calculer le montant du découvert à agréer et ce, par les formules suivantes :

**Découvert** = montant d'expédition x le délai de paiement x rythme d'expédition.

Découvert = 15 000 000 x 2 x 1

Découvert = 30 000 000 DA.

Après le calcul de découvert la CAGEX a accepté d'agréeer les deux acheteurs pour un montant de 30 000 000 DA en date de 01 mars 2017.

### **2.1. Le minimum de prime (MP) :**

Cette opération précède toujours les autres opérations de calcul des taux, cette prime est calculée pour un taux fixe quel que soit le chiffre d'affaire.

$$MP = CA \times 0.50\%$$

$$MP = 200\,000\,000 \times 0.50\%$$

$$MP = 1\,000\,000 \text{ DA.}$$

CA : chiffre d'affaire, il est de 200 000 000 DA comme convenue ;

0.50% : c'est un taux fixe.

## 2.2. Taux de prime d'assurance :

On va calculer le taux de prime de chaque acheteur :

$$\text{Taux de prime} = \text{Taux de base (TB)} + \text{Le mode de paiement (M)} + \text{La durée de crédit (D)} + \text{Le risque pays (P)}.$$

Le tableau suivant nous donne les composants de la formule du taux de prime :

**Tableau n° 5** : le calcul de taux de prime

	<b>Acheteur tunisien</b>	<b>Acheteur portugais</b>
Taux de base il est fixe quelle que soit la police (TB)	0.30%	0.30%
Le mode de paiement (M)	Remise documentaire 5.50%	Transfert libre 0.70%
La durée de crédit (D)	3 mois 0.30%	2 mois 0.20%
Le risque pays (P)	Risque élevé 0.10%	Risque peu élevé 0.05%
<b>Le taux de la prime</b>	<b>6.20%</b>	<b>1.25%</b>

Source : élaboré par nous-même.

**2.3. Le calcul du montant de la prime pour les deux acheteurs :**

**Montant de prime** = taux de prime x chiffre d'affaire

**Montant de prime total** = montant de prime + les frais accessoires.

❖ **Pour l'acheteur tunisien :**

**Tableau n° 6 :** le calcul de la prime pour l'acheteur tunisien

Désignation		Montant (DA)
Chiffre d'affaire de la période d'assurance		200 000 000
Le montant de prime	200 000 000 x 6.20%	12 400 000
Prime trimestriel	12 400 000/4	3 100 000
Frais accessoires	Frais d'ouverture de dossier	10 000
	Frais d'enquête	11 500
	Frais de surveillance	2 800
La prime totale (HT)		12 424 300
T.V.A (19%)		2 360 617
<b>Prime totale (TTC)</b>		<b>14 784 917</b>

**Source :** élaborer par nous-même.

Ce tableau montre que l'assuré doit payer la CAGEX d'un montant de prime trimestriel qui est de 3.100.00 DA, en plus il doit payer les frais accessoires (frais d'ouverture, frais d'enquête et frais de surveillance).

De manière globale, la prime globale de la couverture qui est accordée à l'exportateur contre l'acheteur Tunisien est de 14.784.917 DA.

❖ **Pour l'acheteur portugais:**

**Tableau n° 7 :** calcul de la prime pour l'acheteur portugais

Désignation		Montant (DA)
Chiffre d'affaire de la période d'assurance		200 000 000
Le montant de prime	$200\,000\,000 \times 1,25\%$	2 500 000
Prime trimestriel	$2\,500\,000/4$	625 000
Frais accessoires	Frais d'ouverture de dossier	10 000
	Frais d'enquête	15 000
	Frais de surveillance	2 800
La prime totale (HT)		2 527 800
T.V.A (19%)		480 282
<b>Prime totale (TTC)</b>		<b>3 008 082</b>

Source : élaborer par nous-même.

Ce tableau montre que l'assuré doit payer la CAGEX d'un montant de prime trimestriel qui est de 625 000 DA, en plus il doit payer les frais accessoires (frais d'ouverture, frais d'enquête et frais de surveillance).

De manière globale, la prime globale de la couverture qui est accordée à l'exportateur contre l'acheteur portugais est de 3 008 082 DA.

### **3. La gestion d'un sinistre par la CAGEX :**

On va supposer qu'il y aura un sinistre dans notre cas, et que l'exportateur algérien ne sera pas payé à l'échéance par l'un de ses clients, l'acheteur tunisien, précisément le début du mois d'août (le 5<sup>ème</sup> mois depuis le début des expéditions) sachant que le délai de paiement est de 3 mois, et que le montant de la créance s'élève à 35 000 000 DA.

Dans ce cas l'exportateur va déclarer la menace de sinistre et il doit déposer une demande d'intervention au sein de la CAGEX.

La somme du découvert qui est de 30 000 000 DA a été dépassé par la somme de créance, et le délai d'écoulement constitutif de sinistre a été achevé la CAGEX calculera la somme de l'indemnité de cette manière :

$$\text{L'indemnité} = 30\,000\,000 \times 80\%$$

$$\text{L'indemnité} = 24\,000\,000 \text{ DA.}$$

Donc le montant de l'indemnité que doit verser la CAGEX à l'assuré est de 24 000 000 DA, en attendant la récupération de la créance par l'intermédiaire de procédure judiciaire.

#### **Conclusion :**

Pendant notre stage au sein de la Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie d'Exportation (CAGEX) on a pu diagnostiquer les points forts de cette compagnie mais aussi ses points faibles et pour terminer ce chapitre nous proposons nos propres conseils pour cette entreprise, commençons d'abord par les points forts et faibles :

##### **➤ Les points forts de la CAGEX :**

Les points forts de la CAGEX qu'on a pu constater sont les suivants :

- **La compétitivité** : la souscription d'une police d'assurance-crédit export ouvre souvent à l'exportateur les portes du refinancement bancaire local et lui permet d'assortir ses offres de ventes de conditions de paiement attractives. Grâce à l'assurance-crédit, l'assuré peut se placer en meilleure position de compétitivité.

- **Le financement des exportations de l'assuré** : L'assuré peut avoir besoin d'un financement préalable à l'expédition et/ou d'un financement après l'expédition pour réaliser ses opérations sur le marché local ou international.

Dans les deux cas, la CAGEX constitue une garantie de choix pour la banque et permet l'obtention de financement au moyen du transfert des droits à l'indemnité de l'exportateur au profit de la banque.

- **La sélection et le suivi des acheteurs** : l'analyse de la solvabilité de l'acheteur à travers la banque de données de la CAGEX forme pour l'acheteur un avantage appréciable au plan de la prévention des risques. L'appréciation par la CAGEX d'une demande de garantie ou d'agrément sur un acheteur permet à l'assuré de choisir sa clientèle de manière objective et judicieuse.

- **Indemnisation importante des pertes** : la garantie CAGEX est une sécurité indiscutable pour ses assurés, elle s'étend au dédommagement des conséquences d'interruption ou d'arrêt définitif d'un marché. Elle couvre jusqu'à 90% du montant du contrat.

- **Recouvrement des créances de la clientèle assurée et non-assurée** : la garantie CAGEX met à la disposition de la clientèle assurée et non-assurée une série de moyens permettant le recouvrement de ses créances. Dans le cas où l'acheteur ne paie pas ses créances, la CAGEX se substitue à l'assuré pour commencer une négociation à l'amiable avec le débiteur.

En cas d'échec de cette méthode, la CAGEX commence la procédure judiciaire de récupération des créances.

L'assuré, Après le recouvrement de la créance, bénéficie d'une cote part sur tout recouvrement de la créance réalisé par la CAGEX, postérieurement au versement d'une indemnité à son profil.

➤ **Les points faibles de la CAGEX :**

Les points faibles de la CAGEX qu'on a pu constater sont les suivants :

- **Manque d'information sur l'acheteur au niveau de la CAGEX :** la CAGEX n'a pas d'informations fiables concernant les clients étrangers ainsi que leurs pays, elle traite avec les informations et données communiquées par ses collaborateurs des différents pays.
- **Retard dans la prise de décision d'octroi de la garantie :** pour informer l'exportateur de la décision d'octroi ou non du garantie, la CAGEX procède à une enquête dont la conclusion est communiqué à l'exportateur après une durée d'un mois ou plus. Ce retard frein l'activité de l'exportateur.
- **Manque de spécialiste en matière de crédit :** Le personnel de la CAGEX ne maitrise pas assez les techniques de l'assurance à l'exportation à cause de la nouveauté de cette activité en Algérie. A cet effet, la CAGEX est obligé d'organiser des formations à l'étranger pour son personnel auprès notamment de la COFACE.

## **Conclusion générale**

## Conclusion générale

Aujourd'hui, le commerce international occupe une place importante dans les économies des pays, dans ce contexte, ces pays sont tenus de développer leurs exportations, notamment l'Algérie.

L'objectif de notre travail de recherche est de connaître les différents mécanismes utilisés par la CAGEX pour couvrir les différents risques liés aux opérations d'exportation. Cela nous a conduit à puiser dans une large revue de littérature afin d'appréhender la notion des risques liés aux opérations du commerce international et leurs modes de couverture et de déterminer les aspects clés sur lesquels la gestion des risques peut intervenir pour garantir une sécurisation aux entreprises exportatrices.

Pour atteindre ce but et répondre à notre problématique en confirmant ou infirmant les hypothèses, nous avons opté pour une méthode descriptive et analytique, reposant sur le recueil des données auprès de la CAGEX pour faire ressortir le degré de sécurisation des entreprises exportatrices en Algérie contre le risque de change et le risque de non-paiement.

Tout au long de notre travail de recherche nous nous sommes focalisés sur l'opportunité pour un exportateur algérien de souscrire à une assurance-crédit à l'exportation pour éviter tout risque liés aux opérations d'exportation.

L'exportateur doit prendre en considération les différents risques liés aux opérations d'exportation et ce en essayant de les éviter grâce à des compagnies spécialisées dans l'assurance-crédit notamment la CAGEX, l'objet de notre étude, cette compagnie a pour rôle de protéger les exportateurs des différents risques qu'ils encourent dans le cadre des opérations d'exportation.

Les transactions du commerce extérieur sont des opérations complexes et risquées, la complexité est le fait d'une part de la différence des langues entre les acteurs économiques et d'autre part par la distance qui les sépare. Quant aux risques ; ils résultent d'une part du fait que les contrats d'achat sont libellés dans la plus part des cas en devises internationales qui ne sont pas les devises des pays des acteurs économiques et d'autre part de la mauvaise foi, aussi le vendeur peut être confronté à un non-paiement à temps de sa marchandise suite à une difficulté de trésorerie de l'acheteur étranger, un événement politique ou un phénomène naturel. Comme il peut se voir refuser sa marchandise par l'acheteur pour plusieurs raisons.

Quant à l'acheteur son plus gros risque est la non-conformité de la marchandise reçue avec celle qu'il a eu à faire la commande.

Ces risques encourus par l'exportateur algérien sont importants pour qu'il soit négligé, en particulier le risque de non-paiement, qui doit être appréhendé comme les autres risques classiques voir même plus.

L'assurance-crédit à l'exportation "CAGEX" est nécessaire et performante dans la gestion des risques du commerce international. Elle entend débarrasser l'exportateur de tous ses soucis et lui permettre de se prémunir contre la défaillance de ses clients, elle lui permet même, grâce à ses garanties, d'obtenir des conditions avantageuses de financement auprès du système bancaire.

Par ailleurs, assurer les opérations d'exportation et aussi encourager les exportateurs à poursuivre leurs activités à l'international n'est pas le seul avantage que l'on peut constater mais aussi concurrencer les entreprises étrangères, et permettre à l'Algérie de se forger une bonne répartition en favorisant les exportations hors hydrocarbures par rapports aux importations.

En plus la CAGEX traite avec plusieurs exportateurs son expérience vis-à-vis des acheteurs étrangers s'accroîtra et elle dépendra de moins en moins de ces collaborateurs (principalement de la COFFACE) ce qui lui permettra par la suite de prendre des décisions plus rapidement, chose qui sera favorable pour l'assuré qui pourra bénéficier de plus de temps pour accomplir ces démarches.

À travers ces résultats nous pouvant confirmer notre hypothèse globale l'assurance-crédit à l'exportation est un outil confirmé et assuré garantissant une meilleure gestion des risques, elle garantit la bonne fin des opérations du commerce international et permette une couverture jusqu'à 90% à des coûts moins élevés.

Or, avoir un risque zéro n'existe pas, car aucune assurance ou banque ne couvre les risques à 100%. Pour résoudre le problème de la partie non garantie, l'exportateur peut engager d'autre procédure de couverture. Dans ce cas, L'entreprise peut elle-même gérer le risque de de change et le risque de non-paiement par l'utilisation des techniques internes sans le recours aux banques ou des sociétés spécialisées, par la mise en place d'une politique systématique d'auto couverture.

D'après le troisième chapitre dans lequel nous avons détecté les points forts et les points faibles de la CAGEX, nous nous sommes permis modestement de proposer à cette société d'assurance-crédit quelques suggestions et conseils dont on espère qu'ils d'une utilité non négligeable d'une aide nécessaire à son évolution :

- Accompagner l'assuré durant leur démarche de prospection de clients ;
- Faire la publicité en exploitant les différentes méthodes de communication et particulièrement les réseaux sociaux afin de démontrer l'utilité de l'assurance-crédit à l'exportation et faire la découvrir à ceux qui ne la connaissent pas ;
- Utiliser une politique de proximité pour être à l'écoute des exportateurs ;
- Diminuer les différents frais de souscription pour encourager les exportateurs à souscrire une assurance-crédit à l'exportation ;
- Augmenter la quotité garantie du risque commercial de 80% à 90% ;
- Elargir la base de données sur les acheteurs étrangers pour ne pas dépendre des autres partenaires, et gagner du temps lors des enquêtes pour ne pas trop faire attendre l'exportateur ;
- Se doter d'une équipe juridique très compétente pour résoudre les contentieux internationaux de façon à préserver l'intérêt de la CAGEX et les exportateurs Algériens.

En définitif, au terme de ce modeste travail, on espère avoir mis en évidence l'importance et la nécessité d'une assurance-crédit à l'exportation, en souhaitant que les futurs exportateurs qui le consulteront comprendront à quel point le besoin se fait sentir lors des opérations d'exportation et à quel point les risques liés à ces opérations sont loin d'être négligeables, et en souhaitant qu'il soit repris pour que les promotions suivantes puissent apporter toutes nouvelles modifications jugées utiles.

# **Bibliographie**

## 1. Ouvrages :

- Adam SMITH, *Commerce international*, Ed ECONOMICA, 3<sup>ème</sup> édition, 1990, p.350.
- AMELON (J), CARDEBAT (J), *Les nouveaux défis de l'internationalisation: Quel développement international pour les entreprises après la crise ?*, Ed De Boeck Supérieur, p.340.
- BAIROCH (P), *victoires et déboires*, tome 3, p. 907.
- BARRAL (G), *L'assurance des crédits à l'exportation*, Ed NATHAN, Paris, 1987, P.11.
- BASTIN (J), *l'assurance-crédit dans le monde contemporain*, Ed JUPITER, Paris, 1978, P.50.
- BENMANSOUR (H), *Introduction à l'assurance-crédit à l'exportation*, Ed OPU, Alger, 1986, P. 9.
- BORONAD (V) et MASSABIE-FRANCOIS(M), *Commerce international-techniques et management des opérations*, Ed BREAL, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2002, P.244.
- DESHANEL (J.P) et LEMOINE (L), *l'assurance-crédit*, Ed PUF, Paris, 1996, P.9.
- EITEMAN (D) ; *Gestion et finance internationales* ; Ed PEARSON ; 10<sup>ème</sup> édition ; Paris ; 2004 ; P.192.
- F David, *Le mythe de l'exportation*, Ed CALMANN-LEVY, 1971, p. 67.
- GUARSUAULT (P), PRIAMI (S), *les opérations bancaires à l'international*, Ed BANQUER, France, P. 181-184.
- Guide générale du code de commerce, MEHDI, Alger, 2000, p. 57.
- HUBERT (M), *L'assurance-crédit dans le monde ; mécanismes et perspectives*, Ed RVUE BANQUE, Paris, 2004, P.21.
- LASARY, *Le commerce international*, P.224.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), *management des opérations de commerce international importer-exporter*, Ed DUNOD, 8<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, p.140.
- LEGRAND(G) et MARTINI (H), *Management des opérations de commerce international*, Ed DUNOD, 6<sup>ème</sup> édition, Liège, 2003, P.227.
- MANNAI (S) et SIMON (Y), *Technique Financière International*, Ed ECONOMICA, 7<sup>ème</sup> édition, Paris, 2001, P. 580.
- PAVEAU (J), DUPHIL (F), *Exporter Pratique du commerce international*, Ed FOUCHER, 22<sup>ème</sup> édition, Paris, 2010, p.433

- PRISSENT (P), GARSUBULT (PH) et PRIAMI (S), *les opérations bancaires avec l'étranger*, LA REVUE BANQUE, 1997, p. 27.
- SIMON (Y), LAUTIER (D) et MOREL(C), *finance internationale*, Ed ECONOMICA, 10<sup>ème</sup> édition, Paris, 2009, p. 721.

## **2. Travaux universitaire :**

- BOUJANI (H) et MAHFALLAH (A) : *études analytique des procédures du financement de commerce extérieur*, Mémoire de fin d'études, Institut National de Commerce, Alger, 2004
- CHELLALI (R) : *gestion du risque financier du commerce extérieur*, mémoire de magister en sciences économiques, Université des sciences économiques, Alger, 2009.
- LOUNIS (G) : *La gestion du risque de change dans les transactions commerciales internationales par les banques commerciales en Algérie*, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention de diplôme de master en sciences commerciales, Ecole Des Hautes Etudes Commerciales, Alger, 2015.

## **3. Textes réglementaires :**

- Les articles :
  - Article 54 du code de commerce algérien.
  - Article 5 de la "police globale, conditions générales" de la CAGEX.
  - Article 23 de la "police globale, conditions générales" de la CAGEX.
- L'ordonnance 96/06 du 10/01/1996.

## **4. Webographie :**

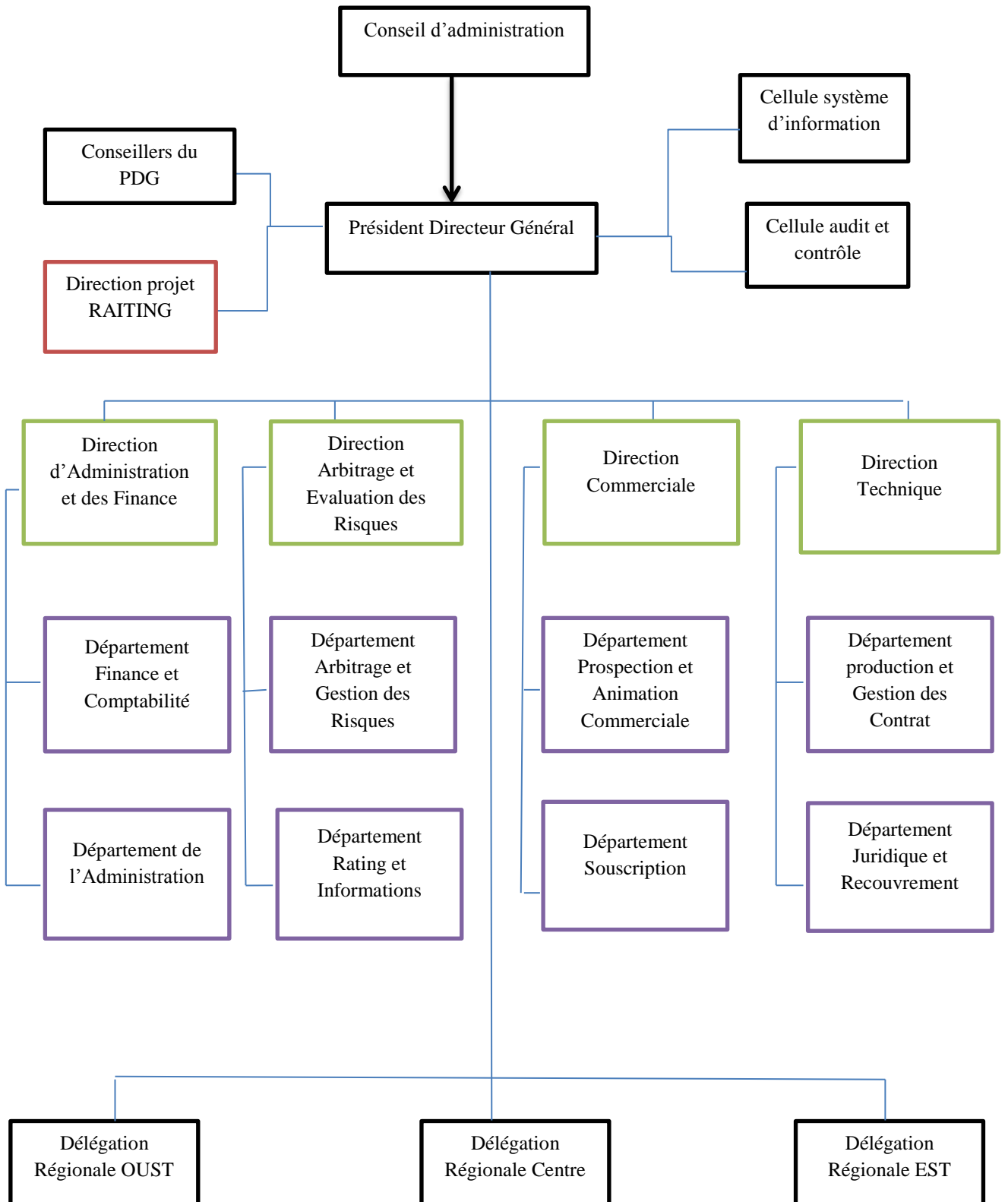
[www.cagex.com/dz](http://www.cagex.com/dz)

[www.coface.fr/com](http://www.coface.fr/com)

[www.cofacerating.fr/com](http://www.cofacerating.fr/com)

[www.eur-export.com](http://www.eur-export.com)

# **Annexes**



Organigramme actuel de la CAGEX

## **Table des matières :**

Dédicaces	
Remerciement	
Liste des tableaux	
Liste des schémas	
Liste des abréviations	
Résumé	
Sommaire	
Introduction générale .....	02
<b>Chapitre premier : Définitions et généralités sur le commerce international.....</b>	<b>07</b>
<b>Section 1 : Présentation du commerce international .....</b>	<b>08</b>
1. Définition du Commerce International.....	08
2. Evolution du commerce extérieur à travers les différentes théories .....	09
2.1. Théories du libre-échange.....	09
2.1.1. Théorie classique.....	09
2.1.2. Théorie suédoise .....	09
2.1.3. Théories de l'échange intra-branche.0.....	10
2.2. Théorie de la demande de différence.....	10
2.3. Théorie des écarts technologiques.....	10
2.4. Théories du protectionnisme.....	11
2.4.1. Théorie du protectionnisme éducatif.....	11
2.4.2. Théorie du protectionnisme défensif.....	11
2.4.3. Moyens du protectionnisme.....	12
<b>Section 2 : Le contrat du commerce international .....</b>	<b>12</b>
1. Généralité.....	13
2. Définition du contrat international.....	13
3. La forme du contrat.....	14
3.1. Clauses commerciales.....	14

3.2. Clauses financières.....	14
3.3. Clauses juridiques.....	14
4. Effets du contrat du commerce international.....	14
4.1.Obligations des parties .....	14
4.1.1.Obligations du vendeur.....	14
4.1.2.Obligations de l'acheteur.....	14
4.2.Transfert de propriété et de risques.....	15
4.2.1.Transfert de propriété.....	15
4.2.2. Transfert de risque.....	15
5. Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international.....	15
5.1. Des éléments généraux.....	15
5.2. Des éléments techniques et commerciaux.....	15
5.3. Des éléments juridiques.....	16
<b>Section 3 : Le financement des opérations du commerce international.....</b>	<b>16</b>
1. Le financement à court terme .....	17
1.1. Les crédits de préfinancement.....	17
1.2. Le crédit de prospection.....	17
1.3. Les crédits de mobilisation des créances nées à l'étranger .....	18
1.4. L'avance en devise .....	18
1.5. L'affacturage.....	18
2.Le financement à moyen et long terme.....	20
2.1. Le crédit fournisseur .....	21
2.1.1. Les caractéristiques de ce crédit .....	21
2.1.2. Les avantages et inconvénients de ce crédit .....	21
2.2. Le crédit acheteur .....	22
2.2.1.Les caractéristiques de ce crédit .....	22
2.2.2Le déroulement de ce crédit.....	22

2.2.3. Avantages et inconvénients .....	23
3. Autres modalités de financement.....	24
3.1. La confirmation de commande.....	24
3.2. Le forfaitage .....	25
3.3. Le crédit-bail international.....	25
Conclusion	

**Chapitre deuxième : Les différents risques encourus par l'exportateur et leurs modes de gestion .....**

<b>Section 1 : Les différents risques encourus par l'exportateur.....</b>	<b>31</b>
1. Par nature des risques .....	31
1.1. Les risques liés à la prospection .....	31
1.2. Les risques de fabrication .....	31
1.3. Les risques de non rapatriement du matériel exposé à l'étranger .....	31
2. Par origine des risques .....	31
2.1. Les risques commerciaux.....	32
2.1.1. L'insolvabilité de droit .....	32
2.1.2. L'insolvabilité de fait .....	32
2.2. les risques politiques.....	34
2.2.1. Le risque de carence de l'acheteur public.....	34
2.2.2. Le risque de catastrophe naturelle.....	34
2.2.3. Les décisions d'un gouvernement .....	34
2.2.4. Les risques de non transfert.....	35
<b>Section 2 : Gestion de risque de change et du risque crédit.....</b>	<b>36</b>
1. Le risque de change.....	35
1.1. La gestion du risque de change.....	35
1.2. Les techniques de couverture du risque de change .....	38

1.2.1. La gestion interne du risque.....	38
1.2.2. Les produits bancaires.....	42
1.2.3. Les produits d'assurances.....	43
2. La gestion du risque crédit.....	46
2.1. Le risque de crédit et l'échéance de paiement.....	46
2.2. Les techniques de gestion du risque de crédit.....	47
2.3. Les facteurs générateurs du risque de crédit.....	48
<b>Section 3 : La couverture du risque par l'assurance-crédit .....</b>	<b>49</b>
1.Définition de l'assurance-crédit .....	49
2.Définition du crédit à l'exportation .....	50
3.Typologie des crédits à l'exportation .....	51
3.1.Les crédits à court terme.....	51
3.2. Les crédits à moyens et long termes .....	51
4.Comment une entreprise peut-elle mesurer l'intensité et la concentration du risque de non-paiement .....	52
4.1. La répartition du chiffre d'affaire .....	52
4.2. Les caractéristiques des clients .....	53
4.3. La localisation géographique .....	53
4.4.Les échéances de paiement accordées.....	54
Conclusion	
<b>Chapitre troisième : Démarche et mécanismes de l'assurance-crédit au sein de la CAGEX.....</b>	<b>56</b>
<b>Section 1 : Présentation générale de la CAGEX.....</b>	<b>56</b>
1. La création de la CAGEX.....	57
2.Statut juridique.....	57
3.Missions de la CAGEX .....	58
4.L'organisation de la CAGEX .....	64

5. Les conditions d'assurance.....	64
6. Les produits de la CAGEX.....	66
<b>Section 2 Démarche de l'assurance-crédit au sein de la CAGEX.....</b>	<b>69</b>
1. Questionnaire préalable à l'exportateur.....	69
1.1. Analyse des dispositions principales de la demande d'assurance.....	69
2. Réception de la demande d'assurance et la demande d'option.....	71
3. Commencement de l'enquête.....	71
3.1. L'appréciation de l'acheteur et de son pays.....	72
3.1.1. L'appréciation de l'acheteur.....	72
3.1.2. L'appréciation du pays de l'acheteur.....	75
3.2. Analyse des caractéristiques de l'opération d'exportation.....	77
3.2.1. Vérification des sûretés.....	77
3.2.2. Les conditions de crédit.....	77
4. La demande d'assurance.....	78
4.1.. L'analyse des dispositions de la proposition d'assurance.....	78
4.2. Présentation du projet de police et analyse de ses dispositions.....	80
5. La prise d'effet de la police.....	81
5.1. La prise d'effet de la police en cas de crédit fournisseur.....	81
5.2. La prise d'effet de la police en cas du crédit fournisseur.....	81
6. La gestion du sinistre de crédit et son indemnisation.....	82
6.1. Naissance de sinistre de crédit et démarche de récupération de la créance impayée.....	82
6.2. Indemnisation du sinistre de crédit par la CAGEX.....	82
<b>Section 3 : Analyse d'un cas de couverture d'un risque de crédit.....</b>	<b>83</b>
1. La procédure de souscription de la police.....	83
1.1 .La réception de la demande d'assurance et le déclenchement de l'enquête.....	84
1.2 .Enquête sur les acheteurs et leurs pays.....	85

2. Le calcul des taux et des montants du découvert .....	85
2.1. Le minimum de prime (MP) .....	85
2.2. Taux de prime d'assurance .....	86
2.3. Le calcul du montant de la prime pour les deux acheteurs .....	87
3. La gestion d'un sinistre par la CAGEX .....	89
Conclusion générale .....	93

Bibliographie.

Annexes.