

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

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

Département des Sciences Commerciales

**Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème

Intitulé du thème :

***Assurance des risques des Operations du commerce extérieur
Cas pratique : CEVITAL***

Réalisé par :

- 1- M^r OUAR Mhenni
2- M^r MOULOUDJI Sidali

Encadreur :

M^{me} RAHMANI. L

Membre du Jury

M
M
M

Promotion 2015-2016

Remerciements

Au terme de ce travail, nous exprimons nos remerciements au bon dieu qui nous a donné la force, le courage et la patience d'aller au bout de notre objectif.

A nos familles : qui nous ont toujours encouragés et soutenus durant toutes nos études.

Nous avons l'honneur et le plaisir d'exprimer notre profonde gratitude à notre promotrice M^{me} RAHMANI Lila pour l'intérêt qu'elle a porté à notre travail.

Nous avons la reconnaissance à remercier M^r MIZI ALLAOUA Farid, notre encadreur pour son aide précieuse et sa disponibilité durant la période de stage.

Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Sommaire

Remerciements	I
Dédicaces	II
Sommaire	III
Liste des abréviations	VI
Liste des tableaux et des figures	V
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Généralités sur le commerce extérieur	4
- Section 1 : Présentation du commerce extérieur	4
- Section2 : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur	11
Chapitre 2 : Généralités sur les assurances	24
- Section 1 : Le cadre historique des assurances	24
- Section 2 : Le rôle et branche d'assurance	34
Chapitre 3 : Les risques et les garanties du commerce extérieur	41
- Section1 : Les risques des opérations du commerce extérieur.....	41
- Section2 : Les garanties des opérations du commerce extérieur	51
Chapitre4 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL	62
- Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil« CEVITAL	62
- Section 2 : Etude de l'assurance d'un sinistre d'une marchandise importé au niveau du CEVITAL sur l'huile brute	69
Conclusion générale	79
Référence bibliographique	
Table des métiers	
Annexes	
Résumé	

Liste d'abréviations

B/L	Bill of Lading
BM	Banque Mondiale
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CAAT	Compagnie Algérienne d'Assurance Transport
CCR	Compagnie Centrale de Réassurance
CFR	Cost and FREight
CIF	Cost, Insurance and Freigh
CIP	Carriage, Insurance, Paid to
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement
CPT	Carriage Paid To
DAP	Delivered At Place
DDP	Delivered Duty Paid
DTA	Delivered At Terminal
EXW	Ex Work
FAS	Free Along side Ship
FCA	Free Carrier
FMI	Fonds Monétaire International
FOB	Free On Board
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
Incoterms	International Commercial Terms
LTA	Lettre de Transport Aérien

LTR	Lettre de T ransport R outier
OCDE	O rganisation de C oopération et D éveloppement E conomique
OMC	O rganisation M ondial du C ommerce
PIB	P roduit I ntérieur B rut
SAA	S ociété A lgérienne d' A ssurance
STAR	S ociété T unisienne d' A ssurance et de R éassurance

Liste des figures

N°	Titre	page
<i>1</i>	Organigramme du complexe agroalimentaire CEVITAL	65

Liste des tableaux

N°	Titre	page
1	Tableau des incoterms maritimes	13
2	Tableau des incoterms multimodaux	14
3	Tableau des formes du connaissance maritime (bill of lading)	18
4	Tableau des documents annexes	21
5	Tableau d'évaluation du manquant	73
6	Tableau explicatif de la démarche de remboursement	77

Introduction générale

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

En effet, le commerce extérieur a pris l'ampleur en évoluant à un rythme rapide. Cette évolution est accompagnée par un développement de nombreux facteurs tel que le progrès des moyens de transport (aérien, terrestre, et notamment maritime), ainsi que l'augmentation du niveau de production mondiale suite aux progrès technologiques qui ouvre la voie à la diversité des échanges.

Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

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

L'entreprise exportatrice doit connaître parfaitement les outils de règlement internationaux, afin d'adapter le meilleur choix possible, en fonction du pays importateur, voire de l'importateur lui-même. En effet, un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales néfastes pour la firme exportatrice.

Néanmoins l'intervention des assureurs, transitaires, douaniers et banquiers est indispensable. De ce fait, il est à montrer que, à partir des études réalisées sur le terrain, les assurances ont répondu à la nécessité de la protection des opérations commerciales au national et international et ont pris une place importante dans la vie économique contemporaine. Outre les garanties fournies aux agents économiques, elles procurent à l'économie une épargne importante favorable à son développement, où leur essor est lié à des investissements importants et l'existence d'institutions commerciales modernes.

Introduction générale

Cependant, le choix de notre thème nous a conduits à choisir l'entreprise CEVITAL comme organisme d'accueil en raison de sa disposition d'un service import/export actif et réglementaire, et de ses transactions étrangères auxquelles elle est confrontée à de différents risques, par conséquent, elle fait recours à l'assurance et des moyens de couverture adéquats.

L'objet de ce travail porte sur l'importance de l'assurance dans la couverture des risques les plus fréquents lors d'une opération commerciale internationale, à travers les différentes garanties. Ceci nous amène à poser la problématique suivante :

- « **Comment les entreprises couvrent les risques inhérents de leurs opérations commerciales à l'extérieur ?** »

A cette question centrale, découlent d'autres questions subsidiaires auxquelles nous tenterons d'apporter des éléments de réponses :

- Quelles sont les différents risques auxquelles sont confrontées les entreprises lors d'une opération commerciale à l'extérieur ?
- Quelles sont les différentes garanties que les entreprises doivent mettre en place afin de réduire, voire même éliminer les risques auxquelles elles sont confrontées ?
- Comment les entreprises se couvrent en cas de réalisation d'un risque ?

Notre étude s'appuie sur les hypothèses vivantes :

H1 : Les risques auxquelles sont confrontées les entreprises diffèrent d'une marchandise à une autre et d'un pays à un autre. Le risque le plus répétitif pour CEVITAL concerne le non conformité des marchandises importées.

H2 : L'assurance joue un rôle important dans la garantie d'une opération commerciale en cas de sinistre, par le recours à des moyens de couverture afin de se couvrir contre les différents risques.

Pour mener à bien cette étude et répondre à la question fondamentale évoquée précédemment, nous avons suivi la démarche suivante :

- Premièrement, la recherche bibliographique, la consultation des ouvrages, des articles, revus, ainsi que les sites web, afin d'obtenir des informations nécessaires à notre étude.
- Deuxièmement, le déplacement sur le terrain à travers un stage pratique qui a duré un mois au sein de l'entreprise CEVITAL. Le stage a été effectué dans le service transit qui nous a permis de recueillir des données sur l'assurance d'un risque à l'importation.

Introduction générale

Afin d'organiser notre étude, nous avons divisé notre travail en quatre chapitres comme suit :

- Le premier chapitre, a pour vocation d'étudier les généralités sur le commerce extérieur ; la première section est consacrée sur une présentation générale du commerce extérieur, son évolution historique ainsi que le cadre institutionnel des échanges internationaux, la deuxième section traitera les éléments fondamentaux du commerce extérieur.
- Le deuxième chapitre fait l'objet de généralités sur les assurances, qui est subdivisé en deux sections ; dans la première section, nous verrons l'évolution historique de l'assurance, sa définition, les éléments et les différents acteurs intervenant dans une opération d'assurance ainsi que les techniques de division des risques. Dans la seconde section, on verra les branches et le rôle de l'assurance.
- Le troisième chapitre consistera, en première section, d'identifier les risques liés aux opérations du commerce extérieur, la deuxième section sera consacrée aux garanties de ces opérations.
- Le quatrième chapitre sera consacré à l'étude d'un cas pratique au sein de l'entreprise CEVITAL sur l'assurance d'une importation d'huile brute au sein de CEVITAL.

Introduction :

La nécessité de la pratique des échanges internationaux s'explique par l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, des climats, du développement technologique, voire même de la spécialisation des nations.

Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté mise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts.

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

Le commerce international donc est défini comme l'ensemble des opérations d'achat et de vente de marchandises entre les pays. Ces opérations trouvent leur origine dans l'antiquité, mais l'essor de l'échange moderne s'est accentué vers la fin de la seconde guerre mondiale.

Ce présent chapitre a pour objet de présenter des généralités sur le commerce extérieur, il sera divisé en deux sections : Dans la première section, nous allons donner une présentation générale du commerce extérieur, son évolution historique, ainsi le cadre institutionnel des échanges internationaux. La deuxième section sera consacrée aux éléments fondamentaux du commerce extérieur.

Section 01 : Présentation du commerce extérieur

Depuis l'antiquité, les échanges internationaux entre les nations sont à l'origine des progrès de l'humanité. L'évolution de ces échanges a contribué au développement et à l'explosion du commerce extérieur à partir 1945.

Cette explosion des échanges est à mettre en parallèle avec la création de plusieurs organisations ou accords internationaux (GATT puis OMC, FMI, Banque mondiale...) qui ont créé un climat très favorable au développement des échanges.

1. L'évolution historique des échanges internationaux

Le développement des échanges internationaux s'inscrit dans une perspective historique au sein de laquelle se succèdent des phases de libre-échange et des phases de protectionnisme.¹

1.1. Emergence du commerce international

C'est à partir de XVIII^e siècle que le commerce international a connu son émergence, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

1.1.1. Avant la Révolution industrielle

Avant la révolution industrielle, les échanges étaient faibles, voire même limités, c'est à partir de XVIII^e siècle que les échanges moderne sont généralisés.

a) Des échanges limités jusqu'au XVIII^e siècle

Durant cette période les échanges étaient faibles, et ce qui démontre cette faiblesse :

- Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales (vin, sel, grains, épices, étoffes).
- Les voies de communication entre pays sont rares et ne sont pas entretenues.
- Les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage.
- La situation économique est, par ailleurs, peu favorable. Les économies nationales, à vocation essentiellement agricole, ne parviennent pas toujours à satisfaire les besoins de leur propre population. Elles ne créent donc pas le surplus de production nécessaire au développement du commerce lointain.

b) Naissance du commerce international au XVIII^e siècle

Il faut attendre le XVIII^e siècle pour voir l'échange moderne se généraliser et le commerce extérieur se développe. Les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves noirs, une grande prospérité.

A l'intérieur du royaume, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier. Devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production.

1.1.2. Après la Révolution industrielle

A cette période, les échanges internationaux sont passés du protectionnisme au libre échange.²

¹ <http://www.foad-mooc.auf.org/> consulté le 19/03/2016

²Idem

a) Le protectionnisme du début du XIXe siècle

La Révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, les transports, le commerce. Elle a lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste assez marqué.

Ainsi, la Grande-Bretagne avait-elle institué des monopoles commerciaux (les Compagnies à chartes) et de navigation (les Actes de navigation britanniques) et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains, protéger les propriétaires fonciers et encourager les exportations de blé par des primes.

En France, se trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles. L'Allemagne a fait recours à la protection des industries naissantes dans le cadre d'une union douanière de 39 états (le Zollverein 1834) qui abolissent entre eux toute forme de protection tarifaire et qui érigent un tarif extérieur commun. Les Etats-Unis n'échappent pas à cette tendance et accentuent même cette politique durant tout le XIXe siècle arguant de la protection des industries naissantes et de la nécessité d'imposer des droits qui constituent l'essentiel des recettes publiques

b) Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste donc fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'implique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes, trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts du blé, trop élevés, sont la cause des troubles sociaux et politiques. Peu à peu, la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent.

Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice abolit les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi décisif en termes commerciaux qu'en termes psychologiques.

1.2. Développement du commerce international

Deux périodes peuvent être distinguées en matière de politique de développement du commerce international, dont la première est marquée par le repli protectionniste entre (1880-1945), le second est la reprise des échanges à partir 1945.³

³ <http://www.foad-mooc.auf.org/> consulté le 19/03/2016

1.2.1. Le repli protectionniste de la période 1880-1945

Cette période est marquée par les deux étapes suivantes :

a) Le retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle

A partir des années 70, l'Europe Occidentale est envahie de produits en provenance des États-Unis, d'Europe Orientale et de Russie (céréales, laines, viande grâce aux premiers bateaux frigorifiques, oléagineux). Les prix s'effondrent et les revenus fonciers et la valeur de la terre diminuent. La croissance mondiale semble moins assurée et chacun se replie sur ses positions.

La loi douanière allemande de 1879 est considérée comme le point de départ d'une nouvelle ère protectionniste. Pour répondre aux pressions des agrariens bavarois, menacés par les céréales russes, et des industriels rhénans qui souhaitent protéger leurs entreprises naissantes.

La France met en place, en 1881, une loi douanière inspirée du modèle allemand qui abolit l'ensemble des traités commerciaux et impose un tarif visant à protéger l'agriculture française. La Russie s'engage elle aussi, dans la voie protectionniste en triplant pratiquement ses tarifs douaniers [Tarif Mendeleïev qui augmente les prélèvements en les portant de 12 % en 1876 à 33% en 1891] au cours du dernier quart de siècle.

b) Généralisation du protectionnisme après la crise de 29

Après la Première Guerre Mondiale, la Grande-Bretagne, contestée dans son rôle de puissance dominante par les États-Unis, abandonne à son tour le libre-échange.

De 1929 à 1932, le commerce international a connue une baisse de (35% en volume)⁴, en raison du protectionnisme et de la crise. Les USA choisissent le protectionnisme et entraînent le reste du monde. En Europe la chute est encore plus prononcée en raison d'un protectionnisme plus fort et de la réorientation des flux vers de nouveaux pays (Argentine, Australie).

La crise des années 20, par sa soudaineté et sa brutalité, contribue à l'aggravation des mesures protectionnistes. Pour protéger des entreprises fragilisées et un marché national récessif, la France rétablit les contingentements, bientôt imitée par l'ensemble des pays. La généralisation du " nationalisme économique " provoque l'effondrement des échanges et entraîne une contraction du volume de la production industrielle qui atteint son minimum en 1932. Celui-ci a baissé d'un tiers en quantité et de deux tiers en valeur par rapport à 1929. La

⁴ http://www.hermet.org/pages/textes/le_commerce_international.doc consulté 20/04/2016

fin des années 30 se caractérise par une reprise timide des échanges dans le cadre d'accords bilatéraux adoptant le troc ou le clearing [Règlement par compensation des balances commerciales de deux pays pour réduire les mouvements de devises], ou dans des zones monétaires farouchement protégées comme le bloc sterling, le bloc dollar, le bloc franc.

1.2.2. De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges

Au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, le volume des échanges mondiaux est revenu à son niveau d'avant 1914. La croissance du commerce mondial pendant cette période a été quasi nulle et largement inférieure à celle de la production. Les États-Unis, devenus grande puissance exportatrice (22 % du commerce mondial)⁵ cherchent à réamorcer la pompe des échanges internationaux pour soutenir leur industrie. Sous leur pression, la signature des accords de Bretton-Woods [Création, en 1944, d'un nouveau système monétaire international sur la base des thèses américaines.] instituant le dollar comme devise universelle unique, et celle des accords du Gatt [General Agreement on Tariffs and Trade ; accord général sur les tarifs douaniers et le commerce signé en 1947] favorisant le multilatéralisme et le libéralisme, visent à donner un cadre institutionnel favorable au commerce international et à restaurer le libre échange.

La seconde moitié du XXe siècle est marqué par le sursaut des pays vaincus à l'issue de la seconde guerre mondiale : le Japon et l'Allemagne marquent l'après guerre par le dynamisme de leur croissance soutenue par l'ouverture de leur économie. La France et la grande Bretagne connaissent une diminution de leur poids dans le commerce international.

Le début du XXIe siècle a d'abord été marqué par un ralentissement, temporaire, du processus de mondialisation (éclatement de la bulle des technologies de l'information et crise boursière de 2001), puis par une hausse assez sensible, en valeur, des échanges de biens et de services, imputable pour une bonne part (2/3 de la hausse) à la variation des prix en dollars.

Au cours des 20 dernières années, le commerce international a été influencé par de nombreux facteurs, tels que les progrès des technologies de l'information, les crises financières, les catastrophes naturelles et les tensions géopolitiques.

Le commerce a connu une croissance assez forte de 1995 à 2001, puis une expansion rapide de 2002 à 2008, parallèlement à la hausse des prix des produits de base. Après la crise financière de 2008, le commerce s'est fortement contracté en 2009 avant de reprendre

⁵ <http://www.foad-mooc.auf.org/> consulté le 19/03/2016

vigoureusement en 2010 et 2011. Depuis lors, la croissance du commerce a été inhabituellement faible.

Les crises de la dette et les tensions géopolitiques se sont intensifiées en 2014, entraînant un fort ralentissement du commerce mondial ces dernières années. En valeur, le commerce mondial des marchandises a enregistré une croissance moyenne de seulement 1% par an entre 2012 et 2014.⁶

1.3. Le cadre institutionnelle des échanges internationaux

Le commerce international ne peut se développer que dans un cadre institutionnel approprié à l'intérieur duquel sont garanties la liberté et la sûreté des transactions.

1.3.1. Les accords pour développer les échanges

Plusieurs accords et organismes ont contribué au développement des échanges, parmi ces accords, on cite les suivants :⁷

- **Du GATT à l'OMC**

L'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT ou General Agreement on tariffs and trade), créé en 1947, fonctionnait sur deux principes directeurs : libéraliser le commerce afin d'atteindre le libre échange, et supprimer les discriminations par l'application de la clause de « la nation la plus favorisée », clause suivant laquelle tout avantage accordé à un pays, doit être étendu à tous les signataires de l'accord. Le GATT est remplacé, en 1995, par l'OMC (organisation mondial du commerce) à la suite du traité de Marrakech terminant l'Uruguay round, elle a pris la suite du GATT, mais ses tâches se sont élargies compte tenu de l'évolution du commerce. Ainsi, l'objectif est désormais de rendre le commerce, plus libre, plus souple et plus loyal. Sa mission désormais consiste à gérer les traités de commerce, régler les différends commerciaux, examiner les politiques des Etats et aider les pays en développement.

⁶ <https://www.wto.org/> consulté le 25/04/2016

⁷ J.PAVEAU, F.DUPHIL, A.BARELIER, J.DUBOIN, F.GERVAIS, G.KUHN, J.-P.LEMAIRE, C.LEVY. M.PAVEAU, « Pratique de commerce international », Foucher, Malakoff, Paris, 2013, PP.19-20

- **La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le développement (CNUCED)**

Créé par la résolution n° 1995 du 30 décembre 1964 ; il a pour but le réaménagement de la coopération internationale en coordonnant et en harmonisant les échanges tout en intégrant le développement des pays du tiers-monde, la stabilisation du commerce des produits de base, la modulation des aides financières et l'orientation des courants d'échanges.

- **L'Organisation de Coopération et Développement Economique (OCDE)**

L'OCDE, instituée au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale pour faciliter la reconstruction de l'Europe dans le cadre du plan Marshall, est devenue un centre d'études et d'analyse des politiques économiques mises en œuvre par les principaux pays développés (Europe, Amérique du Nord, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, Corée), son rôle est de Maintenir la stabilité financière, aider les autres pays à développer leur économie et contribuer à la croissance du commerce mondial.

1.3.2. Les organismes pour financer les échanges

Les organismes qui financent les échanges sont les suivants :⁸

- **Le Fonds monétaire international (FMI)**

Créé par les accords de bretton woods en 1944, le FMI avait pour mission de mettre en place, sur le plan international, un nouvel ordre monétaire. Parmi les principes les plus importants défendus par cette institution, la coopération monétaire internationale, l'expansion et l'accroissement équilibré du commerce international, la stabilité des taux de change. En apportant les fonds nécessaires aux Etats en difficulté, le FMI leur permet de continuer a vivre, en contre partie d'efforts pour améliorer leurs comptes publics.

- **La Banque Mondiale (BM)**

Créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (banque internationale pour la reconstruction et le développement), spécialisée dans le financement de projets d'infrastructure, l'AID (association internationale pour le développement), qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement, et la SFI (Société Financière

⁸ J.PAVEAU, F.DUPHIL, A.BARELIER, J.DUBOIN, F.GERVAIS, G.KUHN, J.-P.LEMAIRE, C.LEVY. M.PAVEAU, op-cite, P20

Internationale) qui soutient les initiatives privées débouchant sur des projets rentables. Son action s'inscrit dans la durée, elle prend en charge des projets en faveur des pays du Tiers-monde qui ne pourraient pas être financés par des moyens classiques.

Section 02 : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de nombreux risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs, la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

2.1. Le contrat commercial international

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

2.1.1. Définition du contrat commercial international

C'est un accord de volontés donnant naissance à des obligations qui sont juridiquement obligatoires ou reconnues⁹, et qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

2.1.2. Conditions de formation

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

Le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

2.1.3. Effets du contrat de commerce international :

Le contrat de commerce définit les obligations de chaque partie (acheteur et vendeur), ainsi que le transfert de propriété et de risques.

A) Obligations des parties

Les obligations de l'acheteur et le vendeur sont présentées comme suit:

⁹ S.CHATILLON, « Le contrat international », Vuibert, Paris, 2011, P 8

Pour les obligations du vendeur, il s'agit de :

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

Pour les obligations de l'acheteur, il s'agit de :

- 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*", tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

B) Transfert de propriété et de risques

Nous pouvons distinguer :

a) Transfert de propriété

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

b) Transfert de risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de 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.

2.1.4. Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

• Des éléments généraux

Il s'agit de :

- Préambule exposant un résumé du projet.
- Identité des contractants.
- Nature et objet du contrat.
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation.
- Liste des documents contractuels.

• Des éléments techniques et commerciaux

Les éléments techniques et commerciaux définissent :

- 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.

- **Des éléments financiers**

Pour les éléments financiers, il s'agit de déterminer :

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision.
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé.
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement.
- Garanties bancaires à mettre en place.
- Données fiscales et douanières.

- **Des éléments juridiques** (liés à l'exécution du contrat)

Les éléments juridiques portent sur :

- 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.

2.2. Les incoterms

Les incoterms visent à uniformiser les conditions commerciales les plus utilisées dans le commerce international en définissant par un terme unique, un ensemble de normes communes à tous les acheteurs ou vendeurs, interprétable d'une façon identique de par le monde. Ils définissent jusqu'à quel endroit, port de départ ou port d'arrivée, et jusqu'à quel moment s'exerce la responsabilité du vendeur et par voie de conséquence, à quel moment et quel lieu commence la responsabilité de l'acheteur.

2.2.1 Définition des incoterms

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « international commercial terms ».il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les couts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de réalisation d'un contrat de vente a l'international.¹⁰

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres indissociables du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.¹¹

¹⁰ D. LOTH « L'essentiel des techniques du commerce international », Publibook, Paris, 2009, P.14

¹¹ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 20/03/2016

2.2.2. Le découpage des incoterms

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.

A) Selon le mode de transport

IL est à noter que les règles des incoterms font désormais la nette distinction entre les incoterms purement maritimes (**FAS, FOB, CFR** et **CIF**) et les incoterms multimodaux, qui permettent de transporter sans rupture de charge, une marchandise par différents moyens de transport qui se combinent (**EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP**, et **DDP**)

❖ Par voie maritime

Les incoterms par voie maritime sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau N° 1 : Les incoterms maritimes

Incoterms	Signification	Principales caractéristiques
FOB : (free on board)	franco à bord (port d'embarquement convenu)	Le transfert de risque et de frais se fait au moment où la marchandise passe le bord du navire.
FAS : (free along side ship)	franco le long du navire (port d'embarquement convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu, et que le dédouanement est réalisé.
CFR : (cost and freight)	coût et fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret maritime, mais le transfert de risque se fait au moment où la marchandise passe le bord du navire.
CIF : (cost, insurance and freight)	coût, assurance et fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret et souscrit une assurance (obligation minimum : franchise d'avarie particulière sur la valeur CIF+10%), pour le compte de l'acheteur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur (même transfert de risque que FOB...ou...CFR...).

Source : Etabli par nos-soins à partir de l'ouvrage, P. CORINNE, « commerce international », 4^e édition, Dunod, paris, 2002.P.62

❖ **Tout mode de transport (multimodal)**

Les incoterms de tout mode transport sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau N° 2: Les incoterms multimodaux

Incoterms	Signification	Principales caractéristiques
EXW : (ex work)	à l'usine du vendeur (lieu convenu)	L'acheteur supporte tous les frais et tous les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement dans l'établissement du vendeur jusqu'au point de destination.
FCA : (free carrier)	franco transporteur (lieu convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désigné par l'acheteur.
CPT : (carriage paid to)	port payé jusqu'à... (Point de destination convenu)	Le transfert des risques et frais a lieu au moment de la remise de la marchandise au premier transporteur.
CIP : (carriage, insurance, paid to)	port payé, assurance comprise jusqu'à... (port de destination convenu)	Même transfert de risque que CPT mais c'est le vendeur qui paie le transport et qui fournit et paie l'assurance transport.
DDP : (delivered duty paid)-	rendu droits acquittés (lieu convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, (marchandise non déchargée).
DTA (Delivered At Terminal)	Rendu au terminal (lieu convenu)	Le vendeur à dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.
DAP (Delivered at Place)	Rendu au lieu de destination (lieu convenu)	Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

Source : Etabli par nos-soins à partir de l'ouvrage, P. CORINNE, « commerce international », 4^e édition, Dunod, paris, 2002.P.62

Il est à noter, parmi les incoterms cités précédemment, on trouve que :

DAT (Delivered At Terminal) replace le **DEQ**.

DAP (Delivered At Place) replace les **DAF, DES, et DDU**.

En effet, les incoterms les plus utilisés en Algérie sont: **FOB, CFR**. Par ailleurs, il faut noter que pour les incoterms incluant la police d'assurance, la réglementation algérienne exige que cette police soit inscrite dans un organisme d'assurance algérien.

B) Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

Les obligations du vendeur en termes de risques et des coûts sont classées comme suit :¹²

Groupe E : il comprend l'incoterm **Ex work** :

Le vendeur a une obligation minimale en termes de risques et les coûts du transport.

Groupe F : (Free : franco) il comprend les incoterms **FCA, FAS** et **FOB** :

Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.

Groupe C : (Cost or Carriage : coût ou port) il comprend : **CFR, CIF, CPT** et **CIP** :

Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.

Groupe D : (delivered : rendu) il comprend les incoterms **DAP, DAT, DDU** et **DDP** :

Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

C) Selon le type de la vente

Le découpage des incoterms selon le type de la vente se fait sous deux formes, on distingue :¹³

a) **Vente départ** : Les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur. Elle comprend les groupes : **E, F** et **C**.

b) **Vente arrivée** : Les risques du transport principal sont supportés par le vendeur. Elle comprend le groupe **D**

2.2.3. Les limites des incoterms :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du

¹² D. LOTH « L'essentiel des techniques du commerce international », Publibook, Paris, 2009, P.16

¹³ Ibid, P.15

transfert de propriété, le caractère facultatif et l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm...).

2.3. Les documents utilisés dans le commerce international

En matière de commerce international, la réalisation des opérations nécessite l'élaboration et la circulation d'un certain nombre de documents, afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus utilisés d'entre eux

2.3.1. Les documents de prix :

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison sociale, adresse, etc....) Sur la marchandise (nature, quantité, poids ...) sur les prix (unitaires, totaux ...) et sur les conditions de vente (incoterms retenus, FOB, CAF etc..).

Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.¹⁴

- **La facture pro forma**

Elle constitue une offre commerciale si elle reprend trois éléments essentiels : prix, marchandises et/ou services, destinataire de l'offre.

Ce document est souvent exigé pour l'ouverture d'un crédit documentaire ou permet à l'acheteur de s'assurer des formalités qui lui incombent dans son pays.

- **La facture commerciale**

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels.

Elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise.

- **La facture consulaire**

La facture consulaire doit être visée par un consulat, ou établie sur un imprimé spécial. Ces exigences sont exprimées par le pays destinataire.

¹⁴ G. LEGRAND, H.MARTINI « Gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008, P.27

- **La note de frais**

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.

2.3.2. Les documents de transport :

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion).

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime.¹⁵

- **Le connaissement maritime (bill of lading)**

Le connaissement maritime est le document le plus complet et le plus usagé en matière de transport maritime, qui prouve l'existence du contrat de transport et qui permet de disposer de la marchandise. Il est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

A l'arrivée du navire, les marchandises sont remises au présentateur légitime du connaissement lequel est transmissible par voie de l'endossement.

Le connaissement peut être établi sous trois formes essentielles comme le présente le tableau suivant :

Tableau N° 3: Les formes du connaissement maritime (bill of lading)

À personne dénommé (ou nominatif)	À ordre (du chargeur ou du réceptionnaire)	Au porteur (sans indication du destinataire)
-Nom et adresse de réceptionnaire « consigné » -Mention « à ordre » rayée -Mention « non négociable » apparente	-Transmissible par simple endos	-Transmissible par simple tradition -Livraison sur simple présentation
Peu utilisé	Très fréquent par le crédit documentaire	Formule dangereuse en cas de perte ou de vol

Source : G. LEGRAND, H.MARTINI, op-cite, P.39

¹⁵ G.LEGRAND, H.MARTINI, « Commerce international », 2^e édition, Dunod, Paris, 2008, P.110

- **La lettre de transport aérien (air way bill)**

La lettre de transport aérien (LTA) est un document établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Si ces déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers.¹⁶

- **La lettre de voiture internationale**

La lettre de voiture est un document essentiel.il fait preuve de l'existence d'un contrat de transport et de la réception de la marchandise par le transporteur. Elle est établie par l'expéditeur ou le transporteur, en trois exemplaires minimum destinés l'un à l'expéditeur, l'autre au transporteur et le troisième au destinataire.¹⁷

- **La lettre de transport routier**

La lettre de transport routier (LTR) est le document de transport par route. Il est émis par le transporteur ou le transitaire sur instruction du chargeur. Ce document est non négociable et il constitue la preuve du contrat de transport.¹⁸

2.3.3. Les documents d'assurance :

Les marchandises faisant l'objet du commerce international sont exposées à de nombreux risques et si onéreux que les exportateurs et les importateurs ne peuvent les supporter eux mêmes.

- **La police d'assurance**

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et le souscripteur qui atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels. On distingue plusieurs polices d'assurance que nous allons les présentez dans ce qui suit :¹⁹

- **La police flottante ou police d'abonnement**

La police flottante (abonnement) couvre tous les envois d'un exportateur quels que soient les marchandises, les destinations et les modes de transports.

- **La police au voyage**

La police au voyage couvre une expédition, pour une valeur et une relation déterminée.

¹⁶ G. LEGRAND, H.MARTINI , op-cite, P.46

¹⁷ W. PISSOORT, P. SAERENS, « Initiation au droit du commerce international »,1^eédition, De Boeck, Bruxelles, 2004, P.310

¹⁸ G.LEGRAND, H.MARTINI, op-cite , 2^eédition, P.114

¹⁹ P. CORINNE, op-cite. 81

➤ La police à alimenter

La police alimenter couvre une série d'expédition échelonnées sur une durée indéterminée, de marchandise de même nature.

En Algérie, les importateurs algériens doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance Algérienne .

Les risques assurés se répartissent comme suit :

- Les risques ordinaires : (Ils comprennent les avaries particulières et les avaries communes).
- Les risques de guerre, de grève, d'émeutes etc....

On appelle avaries particulières les dommages survenus par accident au moyen de transport ou sa cargaison.²⁰

On appelle avaries communes, la contribution commune et solidaire à l'avarie survenue à la marchandise ou au navire ,ou les deux a la fois suite a un acte délibéré pour sauver le navire ou sa cargaison(marchandises jetées par-dessus bord pour éviter le naufrage du navire).²¹

➤ La valeur d'assurance

Cette valeur sert de base de calcul à la prime d'assurance et fixe la limite d'indemnisation en cas de sinistre. Elle correspond usuellement au coût de revient des marchandises à destination majoré de 10 à 20 % (pour tenir compte du profit espéré ou des frais engagés par une nouvelle expédition).²²

• Le certificat d'assurance

C'est une attestation prouvant que la marchandise est couverte par une police d'assurance. Ce document négociable doit être produit par le bénéficiaire de l'assurance en cas d'avarie et de litige.²³

• L'avenant

C'est un document qui constitue la preuve que la modification proposée par l'une des parties a bien été acceptée par l'autre partie.il se présente souvent sous la forme de nouvelles conditions particulières.²⁴

²⁰ M. DONALD DAILLY, « logistique et transport international de marchandises, l' Harmattan, Paris, 2013, P.559

²¹ Idem

²² P. CORINNE, op-cite. 81

²³ M.MASSABI-FRANCIOS, E.POULAIN, « Lexique du commerce international », Bréal, 2002, Paris, P.43

²⁴ J.LANDEL, M.CHARRE-SERVEAU, « Lexique des termes d'assurance », L'argus, Paris, P.49

2.3.4. Les documents annexes

Ce sont des documents très importants pour l'importateur en ce sens qu'ils le rassurent sur la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées. Ils peuvent être schématisés dans le tableau suivant :²⁵

Tableau N° 4: Les documents annexes

Nature du document	But et conditions d'établissement
Certificat de poids	C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées. Il est délivré par un organisme officiel.
Certificat d'origine	C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.
Note de poids et liste de colisage (packing list)	Ces documents ont pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.
Certificat d'analyse	Il est émis par un laboratoire agréé ou un expert. IL donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques etc....).
Certificat sanitaire, vétérinaire et Phytosanitaire	C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais etc...
Certificat d'agrèage	Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualitatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.
Certificat d'inspection	Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise.
Certificat de qualité	Document établi par un organisme officiel et attestant la bonne qualité des marchandises.

Source : <http://m-elhadi.over-blog.com>

Conclusion :

A travers les éléments traités dans ce premier chapitre, on conclut que le commerce extérieur a évolué au fil de temps grâce à un cadre institutionnel composé d'un ensemble des accords et des organisations internationales (GATT, OMC, FMI) favorisant un climat très favorable au développement des échanges internationaux.

Ainsi, les documents commerciaux ont contribué au développement du commerce extérieur, il faut bien souligner la nécessité de bien connaître les moyens techniques de base qui permettent de faciliter l'acheminement des marchandises d'un point à un autre, de se couvrir contre les risques transport, et de limiter les litiges afin d'assurer un bon déroulement de toutes les opérations commerciales.

Introduction :

Le système d'assurance tel que nous le connaissons est récent, l'histoire de l'assurance revêt un intérêt certain pour comprendre un nombre de caractères et de règles applicables dans le monde, afin d'assurer la sécurité et de promettre l'indemnité des dommages survenus aux personnes ou à leurs patrimoines.

Pour bien entamer notre étude, il est impératif de connaître et exposer les concepts clés qui décrivent le domaine des assurances.

Ce chapitre fera l'objet de généralités sur les assurances, dans la première section, nous verrons l'évolution historique de l'assurance à travers le temps, sa définition, les éléments et les différents acteurs intervenant dans une opération d'assurance ainsi que les techniques de division des risques. Dans la seconde section, on verra les branches et le rôle de l'assurance.

Section 1 : Aperçu historique et cadre conceptuel sur les assurances

Il est nécessaire de connaître les différents concepts de base de l'assurance, l'historique de cette dernière et de définir l'opération de l'assurance.

1. Genèse et évolution de l'assurance

Dès l'antiquité, les hommes se sont réunis pour venir en aide à ceux qui étaient frappé par le sort. Les sumériens pratiquaient un système d'assistance mutuelle en cas de perte des marchandises transportées par caravane, on trouve également les traces d'une telle pratique dans le code Hammourabi, plus ancienne collection de lois connus, gravée sur pierre et datant du 18^{ème} siècle avant Jésus-Christ¹. Ils existaient des associations permettant le versement de secours dans certains cas, comme le décès.

Puis, sont apparues d'autres formes d'assurance sous formes de caisse de solidarité. C'est ainsi qu'un fond de solidarité a été créé par les tailleurs de pierre de la Basse- Egypte vers 1400 av. JC. Ce fonds était destiné à venir en aide aux victimes en cas d'accident.

Au moyen âge, cette forme d'assurance connaît un essor important avec le développement de l'esprit d'association et les premières formes de mutualité voient le jour. Ces mutualités représentaient des communautés d'artisans et de marchands qui s'associèrent

¹<http://btsassurance.canalblog.com> consulté le 12 mars 2016.

pour mieux affronter les risques. Ces mécanismes d'entraide et de solidarité n'étaient pas des au sens strict, puisque ces mutuelles n'exigeaient pas un effort de prévoyance, car les dédommagements versés se faisaient plus avec un esprit de charité que d'une logique indemnitaire. La longue expérience des caisses de secours au moyen âge a donné aux hommes l'idée de l'assurance en initiant à la mise en commun des risques. Ainsi, ce n'est qu'au début du 18^{ème} siècle et jusqu'au 20^{ème} siècle que sont apparues les deux grandes formes d'assurances à savoir : l'assurance maritime et l'assurance terrestre.

1.1.L'assurance maritime

Ce contrat est en réalité des prêts accordaient par les banquiers aux armateurs. Le montant de ces prêts était le prix de la cargaison destinée à être expédiée au loin. Le prêteur perdait tout droit au remboursement de la somme prêtée si les marchandises n'arrivaient pas à bon port. Par contre, il avait le droit au remboursement intégral de son prêt, augmenté d'un substantiel d'intérêt sur la totalité de la cargaison si l'opération maritime réussissait.

Ce contrat rendit d'immense service au commerce maritime au moyen âge où il fut largement utilisé sous le nom de « prêt à la grosse aventure ». Il faut noter, cependant, que cette pratique n'était bien souvent qu'une pure spéculation car les taux d'intérêts étaient très élevés de 15% à 40%². À cet effet, la décrétale du pape Grégoire 9 en 1234 interdit toute stipulation d'intérêt usuraire dans les prêts d'argent condamnant par là le prêt à la grosse aventure sous sa forme primitive.

Dès lors, il fallut trouver un système permettant au prêteur d'être certain du remboursement de son prêt. Des banquiers acceptèrent de garantir la valeur du navire et de ses marchandises en échange d'une somme d'argent fournie auparavant. L'assurance était née et continua de se développer dans les ports sous forme d'un décret en 1336. Ce n'est qu'en 1347³ que la première police d'assurance fut rédigée et signer à Gêne pour le voyage du navire « Santa Clara » et c'est également à Gêne que fut fondée la première société d'assurance maritime en 1424. La première intervention de l'état sur les marches d'assurances remonte à 1435, par l'ordonnance de Barcelone, et ce, en réglementant les clauses de l'assurance maritime, cette ordonnance sera perfectionnée par Colbert en 1686.

C'est à partir du 18^{ème} que de véritables innovations en matière d'assurance maritime commencèrent à apparaître et cela par la constitution notamment des premières grandes

² F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, « les grands principes de l'assurance », 10^e édition l'argus de l'assurance, Paris 2011. P 18.

³ D.HENRIET, J. ROCHET, « microéconomie de l'assurance » Ed. Economica, Paris 1991, P19.

compagnies d'assurances disposant de capitaux importants, leur permettant de prendre en charge les risques encourus de la navigation maritime.

1.2.L'assurance terrestre

L'apparition de l'assurance terrestre se traduit par l'apparition des assurances contre incendie, qui étaient les plus remarquées parmi les assurances terrestres, suivie de l'assurance sur la vie et l'assurance de responsabilité civile.

1.2.1. L'assurance contre incendie

C'est dans les pays de l'Europe du Nord que l'assurance contre incendie est née au 17^{ème} siècle. Cette assurance a pris son essor suite au terrible incendie de Londres en 1666 qui avait duré 7 jours et détruit plus de 13200 maisons et 87 églises sur une surface de 175 hectares. A cet effet, « FIRE OFFICE » a eu lieu en 1667 créée par Nicolas Bardon⁴ en Angleterre, ouvrant ainsi le champ pour la création de plusieurs compagnies d'abord sous forme de mutuelle regroupant les propriétaires des maisons en 1688, puis sous forme de sociétés de capitaux dont la « HAND IN HAND » en 1696 et le « bureau des incendies » en 1717 en France qui est un organisme municipal, reposant beaucoup plus sur l'idée de charité publique. C'est en 1753 que les premières compagnies françaises d'assurances contre l'incendie apparaissent, dont « La chambre générale des assurances de Paris ».

1.2.2. L'assurance sur la vie

Avant que l'assurance sur la vie ne devienne une assurance terrestre, elle était d'abord pratiquée dans le cadre de l'assurance maritime. Elle garantissait la vie des esclaves transportés en tant que marchandise.

L'assurance sur la vie fait son apparition au 17^{ème} siècle. En 1653, le banquier Lorenzo Tonti inventa les TONTINES, qui sont des groupements d'adhérents dont les cotisations sont investies⁵, créant alors une sorte de fond d'investissement. Les sommes sont alors capitalisées et réparties entre les survivants. La dernière personne en vie perçoit les intérêts cumulés pendant l'année, augmentée du montant global des fonds investis. Mais la pratique de l'assurance sur la vie fut interdite par l'ordonnance de Colbert en 1681, puisque cette dernière était considérée comme tabou, voire immorale, spéculant sur la vie humaine en lui attribuant

⁴www.helvetia.com consulté le 13 mars 2016

⁵ D.HENRIET, J. ROCHET, op-cité, P 18.

un prix⁶ ; cette interdiction a conduit à l'échec de l'assurance vie, jusqu'à ce que l'on ait compris que l'assurance sur la vie, constitue une forme d'épargne consistant à long terme.

1.2.3. L'assurance responsabilité civile

Cette assurance est née avec la révolution industrielle accompagnée par un développement considérable de l'industrie minière au 19^{ème} siècle, multipliant ainsi le nombre d'accident issue de cette dernière⁷. De ce fait, les victimes de ces accidents et leurs tiers commencent à accuser les employeurs à être responsables des préjudices subis et réclament des dédommagements pour eux et leurs familles. Pour remédier à cela, les assureurs proposèrent des polices d'assurances couvrant la responsabilité civile. Les employeurs souscrivaient alors à ce type de contrat garantissant ainsi leurs responsabilités civiles contre les accidents dont leurs ouvriers pouvaient être victimes. L'assureur versait alors des indemnités à ces victimes.

Cette obligation de réparer pécuniairement les dommages, qu'une personne peut causer à une autre personne, a été légalisée par le code civil tout en précisant que cette cotisation ne peut avoir lieu s'il y a absence d'une faute prouvée de l'auteur du dommage⁸.

1.3.L'évolution de l'assurance en Algérie

Le marché algérien des assurances est passé par plusieurs étapes avant et après l'indépendance.

➤ La période d'avant 1962

L'Algérie était considérée par les autorités coloniales comme étant une partie intégrante du territoire français et par conséquent la législation applicable aux compagnies d'assurance en France était applicable à leurs agences en Algérie. Le gouverneur général se contentait de donner son avis sur les agréments des agences principales et de publier un rapport annuel sur l'industrie des assurances en Algérie.

La majorité des algériens vivait en deçà du seuil de pauvreté, ils n'avaient donc rien à assurer et encore moins les moyens de payer les primes. Cela veut dire, qu'à l'instar des autres activités économiques, l'assurance a été introduite et développée en Algérie pour les besoins des populations européennes. Ainsi, au cours des années 1950, deux assurances obligatoires ont été instituées : L'une est relative aux accidents de travail en 1950 et l'autre est

⁶ Ibid. P 19.

⁷www.cours-de-droit.net consulté le 13 mars 2016

⁸F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, op-cité. P 179.

relative à l'automobile en 1958. Suite à leurs institutions, le marché des assurances a connu une certaine expansion qui incita les sociétés mères dont le siège était en France à ouvrir des agences en Algérie⁹.

➤ **La période 1962-1989**

Cette période a été caractérisée par une nationalisation et une spécialisation de l'activité d'assurance. Les compagnies d'assurances étrangères se sont vues notifiées l'obligation de céder 10%¹⁰ de leurs portefeuilles au profit de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR), créée en 1963. Les compagnies étrangères ont refusé de céder à cette obligation, et ont cessé toute activité d'assurance en Algérie. La CAAR a pris en charge les engagements envers les assurés laissés par ces compagnies et s'est chargée des indemnisations. En 1964, outre la CAAR, seule la Société Algérienne d'Assurance (SAA), alors société Algéro-Egyptienne, a continué d'exercer ses activités avec la Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance (STAR), aux côtés de deux Mutuelles d'assurances, l'une pour les risques agricoles et l'autre pour les travailleurs de l'enseignement.

L'ordonnance n°66-127 du 27 mai 1966 a institué le monopole de l'Etat sur toutes les opérations d'assurances. Les entreprises publiques nationalisées étaient : la CAAR, Spécialisée dans les risques transports et industriels, et la SAA (après rachat des parts Égyptiennes) pour les risques automobiles, assurances de personnes et risques simples¹¹.

En 1975, la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) est créée. Les compagnies d'assurances étaient dans l'obligation d'effectuer l'intégralité de leurs cessions au profit de la CCR.

Une accentuation de la spécialisation a été entamée en 1982, avec la création de la Compagnie Algérienne d'Assurance Transport (CAAT) qui monopolisait les risques de transport prenant ainsi, une part de marché à la CAAR qui monopolisait les risques industriels.

➤ **L'ouverture et la libéralisation du marché**

En 1989, la parution des textes relatifs à l'autonomie des compagnies publiques entraîne la déspecialisation. A compter de cette date, les sociétés ont pu souscrire dans toutes les branches. Ainsi, les trois compagnies publiques existantes ont modifié leurs statuts en

⁹www.ccr.dz consulté le 16 mars 2016.

¹⁰« Guide des assurances en Algérie » édition 2015. P 11.

¹¹ Ibid-dem.

inscrivant dans leurs exercices toutes les opérations d'assurance et de réassurance, ce qui a entraîné l'émergence d'une réelle concurrence entre ces compagnies.

Mais, ce n'est qu'en 1995, avec l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995, que l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance est le texte de référence du droit algérien des assurances. Elle met fin au monopole de l'Etat en matière d'assurances et permet la création de sociétés privées algériennes. Ce texte réintroduit les intermédiaires d'assurances (agents généraux et courtiers), disparus avec l'institution du monopole de l'Etat sur l'activité d'assurance¹².

Les compagnies étrangères désireuses de s'implanter en Algérie peuvent se constituer en sociétés d'assurances de droit local, en succursales ou en mutuelles d'assurances. Elles peuvent également opter pour la création d'un bureau de représentation depuis janvier 2007.

A chacune de ces structures correspond un régime juridique qui lui est particulier.

1.4. Les bases de l'assurance

Pour pouvoir comprendre l'opération d'assurance, il est nécessaire de définir les différents concepts liés à cette dernière.

1.4.1. Définition de l'assurance

L'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat¹³.

Selon l'article 1 de la loi du 11 juin 1874 sur les assurances : « L'assurance est un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait celui-ci par suite de certains événements fortuits ou de force majeure ».

1.4.2. Les éléments d'une opération d'assurance

Une opération d'assurance se compose des éléments suivants¹⁴ : le risque, la prime ou cotisation, la prestation de l'assureur et la compensation au sein de la mutualité.

¹²« Guide des assurances en Algérie » édition 2015. P 12.

¹³ Article 619 de l'ordonnance N 95/07 du 25/01/1995 relatif aux assurances.

¹⁴F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, op-cité, P 58.

- **Le risque**

Le risque évoque l'idée d'un danger ou péril. En matière d'assurance, le risque se définit comme un événement aléatoire que doit affronter l'entreprise et contre lequel il est possible de se couvrir¹⁵. Sa réalisation se traduit par des dégâts ou des dommages pouvant affecter soit des biens, soit des personnes.

Un risque est considéré comme assurable, s'il réunit les caractéristiques suivantes :

- L'évènement doit être futur, le risque ne doit pas être déjà réalisé.
- Il doit y avoir incertitude, on parle d'évènement aléatoire, c'est-à-dire qui dépend du hasard.
- L'arrivée de l'évènement ne doit pas dépendre exclusivement de la volonté de l'assuré.

- **La prime ou cotisation**

La prime représente la somme d'argent que doit verser l'assuré en contre partie de la garantie que lui accorde l'assureur pour couvrir le risque et elle est pratiquée par l'assureur commerçant, c'est-à-dire celui qui pratique de l'assurance dans un but lucratif ; par contre une cotisation est pratiquée par la mutualité dont le but n'est pas de faire des bénéfices mais de faire de l'assurance.

- **La prestation de l'assureur**

L'engagement pris par l'assureur en cas de réalisation du risque consiste à verser une prestation. Il s'agit d'une manière générale d'une somme d'argent destinée soit au souscripteur ou à l'assuré ou à un tiers ou au bénéficiaire. En pratique, il convient de distinguer deux sortes de prestations¹⁶ :

- Des indemnités qui sont déterminées après la survenance du sinistre en fonction de son importance.
- Des prestations forfaitaires qui sont déterminées à la signature du contrat, avant la survenance du sinistre.

¹⁵ M. MASSABIE-FRANCOIS, E. POULAIN, « LEXIQUE DU COMMERCE INTERNATIONALE », Edition Bréal, rue de Rome, 2002. P 203

¹⁶F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, op-cité. P 60.

- **La compensation au sein de la mutualité**

Le mécanisme de l'assurance s'appuie sur la compensation ou la répartition des risques qui menacent toutes les personnes et ne se réalise que sur quelques-uns. Il serait donc possible de prendre en charge le montant des dommages subies par le sinistré grâce au fond créé par l'ensemble des cotisations versées par chacun des membres. Ainsi, un sinistré ne supporte pas à lui seul le montant de la charge qui lui incombe. Cette charge est répartie entre cotisants, ce qui est traduit par une faible participation de chacun. Chaque souscripteur verse sa cotisation sans savoir si c'est lui ou un autre qui bénéficiera, mais conscient du fait que c'est grâce à ses versements à ceux des autres souscripteurs que l'assureur pourra indemniser ceux qui auront été sinistrés. L'ensemble des personnes assurées contre un même risque et qui cotisent mutuellement pour faire face à ses conséquences constitue une mutualité.

1.5. Les différents acteurs d'une opération d'assurance

Une opération d'assurance comporte de différents acteurs qui sont¹⁷ : l'assuré, le souscripteur, le bénéficiaire, le tiers et l'assureur.

- **L'assuré**

L'assuré est une personne dont la vie, les actes ou les biens sont garantis par un contrat d'assurance contre les différents risques, moyennant le versement d'une certaine somme. L'assuré n'est pas obligatoirement le souscripteur du contrat, ni le bénéficiaire.

- **Le souscripteur**

Le souscripteur appelé également contractant ou preneur d'assurance est la personne physique ou morale qui conclut le contrat d'assurance avec l'assureur. Le souscripteur supporte l'essentiel des obligations nées de la formation du contrat car il doit déclarer sincèrement le risque et payer les cotisations.

- **Le bénéficiaire**

Le bénéficiaire est une personne morale ou physique au profit de laquelle l'assurance a été contractée. Le bénéficiaire recevra l'indemnité, le capital ou la rente due par l'assureur en cas de réalisation du risque.

¹⁷LUC GRYNBAUM, « Assurances, acteurs, contrat, risques des consommateurs, risques des entreprises », Edition l'argus de l'assurance, Paris. 2011. PP 361-364.

- **Le tiers**

Nous appelons tiers, toute personne qui, pourtant étrangère au contrat mais peut en revendiquer le bénéfice. C'est l'exemple des bénéficiaires d'une assurance décès.

- **L'assureur**

L'assureur, qu'il soit sous forme d'une société d'assurance commerciale ou de mutuelle, en proposant des garanties à l'assuré, s'engage dans le contrat d'assurance à fournir les prestations prévues en cas de la réalisation du risque.

1.6. Les techniques de division des risques

Le développement de l'assurance a conduit à la création des techniques de division des risques qui contribuent à des meilleures prises en charges des risques et d'indemnisations à savoir : la coassurance, la réassurance et la rétrocession.

1.6.1. La coassurance

La coassurance est le partage horizontal d'un même risque entre plusieurs sociétés d'assurance, chacune étant garante de la seule partie qu'elle a acceptée de prendre en charge. Chaque société s'engage donc à prendre une quote-part (en pourcentage) du risque qu'elle décide de Coassurer.

Cette opération implique que chaque assureur percevra un taux de prime s'élevant au même pourcentage que son taux d'engagement dans la couverture totale du risque. Cela signifie également que chaque société d'assurance devra payer le coût du ou des sinistres (en cas de réalisation du risque) toujours en fonction du pourcentage correspondant à son niveau d'engagement dans la couverture du risque. Dans la coassurance, il n'y a pas de solidarité entre les Coassureurs : ainsi, si l'un des Coassureurs ne règle pas sa part dans l'indemnisation d'un sinistre, ce ne sont pas les autres qui la régleront à sa place, chaque Coassureur n'étant tenu de régler que la quote-part du sinistre qu'il s'est engagé à assumer¹⁸.

1.6.2. La réassurance

La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurance ou la cédante s'assure elle-même auprès d'une autre société « le réassureur » pour une partie des risques

¹⁸www.assurance-et-mutuelle.com consulté le 15 mars 2016

qu'elle a pris en charge. C'est donc en quelque sorte « l'assurance de l'assurance » ou une assurance au second degré, l'assureur qui se réassure est appelé le cédant¹⁹.

La réassurance étant un partage « vertical », et non « horizontal » (comme dans le cas de la coassurance) du risque, le souscripteur ne connaît pas le réassureur et n'a aucun lien juridique avec lui.

Il existe deux grands types de réassurance :

a) La réassurance facultative : la réassurance est facultative lorsque la négociation se fait risque par risque en laissant une totale liberté de souscription au réassureur ainsi qu'à l'assureur.

b) La réassurance obligatoire : la réassurance est obligatoire lorsque la négociation porte sur une branche d'assurance, l'assureur s'engageant à céder tous les risques relevant de cette branche et le réassureur s'engageant à les accepter.

1.6.3. La rétrocession

La rétrocession est une opération par laquelle le réassureur cède, à son tour, une partie des risques, qu'il a réassurés à un rétrocessionnaire qui peut être une société de réassurance ou carrément une société d'assurance.

1.7. Les intermédiaires de l'assurance

Personne qui, contre rémunération, exerce une activité d'intermédiation en assurance ou en réassurance. L'intermédiation en assurance ou en réassurance est l'activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à conclure des contrats d'assurances ou de réassurances ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leurs conclusions. Il existe trois types d'intermédiaires : le courtier d'assurance, l'agent général d'assurance, le mandataire d'assurance.

- **Le courtier d'assurance**

Le courtier d'assurances a le statut de commerçant. C'est une personne physique ou morale. Il n'est pas lié par une exclusivité contractuelle à une ou plusieurs entreprises d'assurances²⁰. Il agit pour le compte de ses clients et, en cas de faute, il engage en principe sa responsabilité professionnelle. Pour vendre des contrats d'assurance, le courtier a l'obligation

¹⁹ F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, op-cité. P 68.

²⁰ F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, M. LATRASSE « les grands principes de l'assurance », 5^e édition l'argus de l'assurance, 2002, Paris. P 149.

de souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle et de justifier d'une garantie financière auprès d'une banque ou d'une société d'assurance.

- **L'agent général d'assurance**

L'agent général d'assurances est une personne physique ou morale qui exerce une profession libérale. Il a signé un mandat exclusif avec une ou plusieurs entreprises d'assurances.

L'agent est un chef d'entreprise qui exerce des activités avec son propre personnel et dans les locaux de son choix. Mais il est soumis à un contrôle de l'inspecteur du cadre, salarié de sa société mandante²¹.

Dans certains cas, l'agent général peut vendre des contrats d'assurance pour le compte d'autres sociétés d'assurances que celles qu'il représente. Il agit alors en dehors de son mandat d'agent général et sous sa propre responsabilité.

- **Le mandataire d'assurance**

Le mandataire d'assurances est une personne physique ou morale mandatée par un courtier d'assurances ou de réassurance, un agent général d'assurances ou un mandataire d'assurances. L'intermédiaire pour le compte duquel il agit répond des fautes qu'il pourrait commettre dans l'exercice de son mandat.

L'activité des mandataires d'assurances est limitée à l'apport et éventuellement à l'encaissement des cotisations ainsi que, en assurance vie, à la remise des fonds aux assurés ou bénéficiaires. Elle exclut la gestion des contrats d'assurance et le règlement des sinistres.

Section 2 : Branches et rôles des assurances

Pour bien entamer notre étude, il est impératif de connaître et d'exposer les concepts clés qui décrivent le domaine des assurances. Dans cette section, nous allons voir les différentes branches d'assurance ainsi que le rôle sociale et économique de l'assurance.

2. Les branches d'assurance

Suivant leurs objets, les assurances se divisent essentiellement en deux catégories : les assurances de dommages appelée aussi assurance non vie et les assurances de personnes appelée assurance vie.

²¹F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, M. LATRASSE, op-cité, P 145.

2.1. Les assurances de dommages

Un dommage est une atteinte subie par quelqu'un, qu'il soit une personne morale ou physique, dans sa personne (dommage corporel), dans ses biens (dommage matériel) ou encore dans ses revenus (dommage immatériel ou incorporel). Un dommage peut survenir à n'importe quel moment. C'est ainsi que les assurances de dommage ont pour but de prémunir l'assuré contre toute atteinte à son patrimoine et à la réparation des préjudices subis.

Les assurances de dommages regroupent deux formes : les assurances de choses et les assurances de responsabilités.

2.1.1. Les assurances de choses

« Les assurances de choses garantissent les biens dont l'assuré est propriétaires, qu'ils soient immobiliers, mobiliers ou qu'ils s'agissent de véhicules ».

2.1.2. Les assurances de responsabilités

Il s'agit des assurances de responsabilités civiles, elles garantissent les dommages que l'assuré a causés au tiers, ou encore comme le stipule la législation « l'assureur garantit les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile de l'assuré, en raison des dommages causés au tiers²² ».

2.1.3. Le principe fondamental des assurances de dommages

Les assurances de dommages reposent sur le principe indemnitaire. Ce principe signifie que le montant de l'indemnité ne doit en aucun cas être supérieur au sinistre. En d'autres termes, le bénéficiaire ne doit pas s'enrichir en percevant des indemnités²³.

Selon la législation « l'assurance des bien donne à l'assuré, en cas d'évènement prévu par le contrat, le droit à une indemnité selon les conditions du contrat d'assurance. Cette indemnité ne peut dépasser le montant de la valeur de remplacement du bien mobilier assuré ou la valeur de reconstruction du bien immobilier assuré au moment du sinistre²⁴ »

2.2. Les assurances de personnes

Les assurances de personnes couvrent les risques pouvant atteindre la personne même de l'assuré, il est protégé contre les risques qui le menacent. Ces assurances se subdivisent en deux catégories : les assurances sur la vie et les assurances d'atteinte corporelle.

²² Article 56 de l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995 relatif aux assurances.

²³ F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, op.cité. P 119.

²⁴ Article 30 de l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995 relatif aux assurances.

2.2.1. Les assurances sur la vie : en cas de vie, en cas de décès, mixte.

L'assurance en cas de vie est un contrat par lequel l'assureur, en échange d'une prime s'engage à verser une somme déterminée à une date fixée, si à cette date l'assuré est encore vivant.

L'assurance en cas de décès est un contrat par lequel l'assureur s'engage moyennant une prime à payer aux bénéficiaires une somme déterminée au décès de l'assuré.

L'assurance mixte est un contrat combiné. Il regroupe l'assurance de cas décès ou en cas de vie. Il est contracté pour une durée limitée et prévoit le versement d'un capital ou d'une rente dans les deux cas : que l'assuré meurt au cours du contrat ou qu'il soit vivant à l'échéance.

2.2.2. Les assurances d'atteinte corporelle

Cette assurance consiste à une formule d'assurance contre n'importe quel accident corporel, elle donne lieu au paiement d'un capital déterminé à l'avance à l'assuré ou au bénéficiaire désigné sur le contrat, en cas d'évènement accidentel entraînant l'invalidité permanente de l'assuré ou son décès. Elle garantit également le paiement d'indemnité en cas d'invalidité totale ou partielle, d'incapacité temporaire de travail et le remboursement de frais médicaux et pharmaceutique. Ces assurances contre les accidents corporelles peuvent être souscrites individuellement ou collectivement.

2.2.3. Le principe fondamental de l'assurance vie

A la différence de l'assurance de dommage qui repose sur le principe indemnitaire, les assurances de personnes reposent sur le principe forfaitaire, selon lequel la prestation de l'assureur en cas de sinistre est préalablement et contractuellement fixée à un montant forfaitaire choisi d'un commun accord entre l'assuré et l'assureur. Rien n'interdit à l'assuré de souscrire à plusieurs assurances à condition de les déclarer à l'assureur.

Cependant, les garanties de frais médicaux, pharmaceutiques ou d'hospitalisation sont soumises au principe indemnitaire pour éviter que les assurés ne soient indemnisés au-delà de leurs préjudices réels.

2.3. Le rôle social et économique de l'assurance

La première mission de l'assurance est de réduire l'incertitude. Pour cela, il faudra prendre en charge les risques, indemniser en cas de sinistre et faciliter la prise de risque, l'assureur est chargé de l'organisation et de la gestion de la mutualité des assurés.

2.3.1. Le rôle social de l'assurance

La vocation de l'assurance est d'être en permanence au service de l'assuré, l'assureur doit être présent avant, pendant et après la souscription des contrats²⁵ :

- Avant la réalisation du contrat, il doit concevoir des produits correspondant aux besoins, informer, et conseiller utilement les éventuels clients.
- Lorsque le contrat est souscrit, il doit veiller à la confection de la police dans les meilleurs délais et selon les normes convenues.
- Une fois la garantie acquise, il doit non seulement régler le sinistre, mais également répondre aux questions des assurés, fournir des attestations, surveiller l'évolution des garanties, proposer des modifications.

L'assurance permet d'indemniser les préjudices résultant de la réalisation des risques, elle joue généralement ce rôle dans l'intérêt de l'assuré lui-même car cela lui permet de conserver l'équilibre de son patrimoine et même de conserver les intérêts extra patrimoniaux comme sa santé et sa capacité de travail.

Grace aux prestations de l'assureur, les assurés peuvent reconstruire leur maison, incendiée, remplacer les biens volés, effectuer les réparations nécessaires.

En cas de décès, les bénéficiaires pourront percevoir un capital ou des revenus de substitution, en cas de maladie, les frais de traitement et les pertes de salaires peuvent être assurés.

En apportant de la sécurité aux hommes, l'assurance favorise l'éclosion d'un grand nombre d'activité que les hommes n'auraient osé entreprendre sans elle, nombreuse sont les activités qui ne seront pas entreprises sans un tel soutien qu'ils s'agissent de la pratique de sport dangereux, de métiers dangereux, de l'utilisation de nouveaux modes de transports, de l'exploitation de nouvelles formes d'énergie.

L'assurance est devenue une nécessité pour l'homme d'action et l'homme d'affaire. Elle doit s'adapter à ses besoins, s'étendre sans cesse à des risques nouveaux, et elle encourage de ce fait l'innovation.

L'assurance vise à rendre les consommateurs plus conscients de leurs droits et de leurs responsabilités dans la vie économique et sociale en leur désignant les enjeux de leurs choix, tend à fournir aux consommateurs une information neutre, indépendante de toute publicité, aussi complète que possible sur les biens et les services.

²⁵F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, M. LATRASSE, op-cité, P 37.

2.3.2. Le rôle économique de l'assurance

L'assurance joue un rôle important dans l'économie nationale, selon Jérôme Yeatman « un marché d'assurance et de réassurance fondé sur une base rationnelle est un élément essentiel à la croissance économique²⁶ ».

La nature des activités de l'assureur, gestionnaire de la masse des primes de la mutualité, implique que des sommes considérables doivent être mises en côté, sous forme de provisions, pour faire face aux engagements futurs. Ces provisions sont sévèrement réglementées, pour protéger les assurés et se traduisent par des placements ou des investissements.

Le placement de ces sommes sont soumis à des règles très strictes, ces règles sont justifiées par l'intérêt que peut présenter à l'économie ces masses de capitaux car ils vont apporter à l'état et aux collectivités locales des ressources considérables et vont permettre de couvrir une part importante des emprunts publics.

L'assurance remplit une fonction de crédit, facilite l'accès aux crédits, en renforçant les garanties offertes par l'assureur à ses souscripteurs, ce dernier permet à l'assuré de consentir des crédits à ses clients. Et c'est l'objet de l'assurance-crédit qui donnent aux créanciers la certitude d'être payé en cas d'insolvabilité de son débiteur²⁷. De plus, le domaine de l'assurance sur la vie peut constituer un excellent placement pour le souscripteur, que ce dernier peut utiliser comme instrument de crédit par le moyen des avances sur police.

2.4. Les facteurs limitatifs de l'opération d'assurance

Il est vrai que l'assurance représente beaucoup de caractéristiques, mais il reste qu'elle connaît des facteurs limitatifs qui constituent des contraintes de l'activité des entreprises d'assurance. Ces facteurs sont : l'assurance ne couvre pas tous les risques, la fraude à l'assurance et la nécessité d'un environnement économique et sociale stable.

➤ **L'assurance ne peut pas couvrir tous les risques**

L'inassurabilité de certains risques limite, en effet, la portée de l'assurance.

➤ **La fraude à l'assurance peut aggraver les risques**

²⁶J. YEARMAN, « Manuel international de l'assurance ». Ed Economica. Paris, 1998. P 1.

²⁷www.cours-de-droit.net consulté le 19 mars 2016.

La fraude est inséparable du mécanisme de l'assurance comme la sous-estimation volontaire de l'exposition au risque, des fausses déclarations, sinistres volontaires, ou encore le gonflement des factures.

➤ **L'assurance nécessite un environnement économique et social stable**

L'assurance doit évoluer dans un milieu stable, d'un point de vue économique l'inflation est le principal ennemi de l'assurance. Celle-ci ruine les compagnies d'assurance à cause de l'insuffisance des primes encaissées pour la couverture des remboursements et d'un point de vue social, l'assurance ne peut progresser dans un évènement instable à titre d'exemple les émeutes délinquantes et les épidémies.

Conclusion

L'assurance reste un marché très spécifique qui obéit à des normes très structurées caractérisées par la nécessité de prendre en compte des normes de précautions sur la partie de l'activité, ayant pour fonction la prise en charge des risques assurables, et aussi sur l'activité reliée à la prise de risque sur les marchés financiers dans la partie capitalisation dans les fonds encaissés.

L'essor de l'assurance est étroitement lié à la connaissance des risques qu'elle mutualise par la prise en compte des sinistres encourus dans chaque branche d'assurance sur l'évaluation des primes demandées ainsi que par sa capacité d'accompagnement des différents secteurs économiques contre les risques, l'assurance a pour objet principale de protéger les assurés contre les différents risques, quel que soit la branche à laquelle l'assuré souscrit. Mais l'assurance reste toujours confrontée à des facteurs limitatifs qui empêchent la bonne exécution de ses opérations.

Introduction

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont il dispose.

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

En conséquence, L'objet de ce chapitre consiste en première section d'identifier les risques liés aux opérations du commerce extérieur, la deuxième section sera consacrée aux garanties de ces opérations.

Section 1 Les risques liés aux opérations du commerce extérieur

Afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture, il semble indispensable d'identifier les risques associés à l'environnement international, de les définir et de les analyser selon leurs différentes acceptions.

1-Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseur. Les risques sont donc plus au moins important, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.

1-1 Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

1-1-1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées¹. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

1-1-2 Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

1-2 Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs.

1-2-1 Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronté durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

Un fait politique dans le pays de l'acheteur.

Pénurie de moyens de transport à l'étranger.

¹ Ghislaine. LEGRAND, Hubert. MARTINI « Management des opérations de commerce international » 8^e édition, DUNOD, Paris, 2007. P 280.

Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur assume le risque de fabrication² et il se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

1-2-2. Le risque de crédit

Ce risque apparaît après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

1-2-3 Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants.

1.3. Les risques liés au financement des importations

Les risques associés à une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

1.3.1. Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

- **Risque pour l'importateur**

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité.

- **Risque pour l'exportateur**

Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené

²Ghislaine. LEGRAND, Hubert. MARTINI. Op-cite. P 172.

à la vendre sur place à moindre prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau les frais de transport³.

Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite accepté (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur à retirer la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

- **Risque pour la banque du vendeur**

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

1.3.2. Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

- **Le risque pris par la banque émettrice**

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client⁴.

- **Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice)**

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

³ G. LEGRAND, H. MARTINI. « Commerce international » 3^e édition. DUNOD, Paris, 2010. P 147.

⁴ Y. SIMON, D. LAUTIER. « Finance internationale » 9^e édition. Ed. ECONOMICA, Paris 2005. P 719.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects. D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

- **Risque pris par l'importateur**

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

- **Risque pris par l'exportateur**

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

- **les risques associés aux opérations de change**

Les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent des opérations commerciales avec l'étranger, importation et exportation, soit des opérations financières, transfert de fonds.

1.4. Définition du risque de change

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements)⁵.

1.4.1. La position de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à

⁵G. LEGRAND et H. MARTINI. « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008. P 107.

livrer). Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte (short), à l'inverse on dira que la position est longue (long)⁶.

On distingue deux positions de change : la position de change de transaction et la position de change de consolidation⁷

1.4.2. La position de change de transaction

Elle se matérialise dans les modifications de la contre-valeur en monnaie locale des flux de recettes/règlements libellés en devise étrangère. Le risque de change qui en résulte se matérialise par des gains ou pertes réalisés au moment de la conversion en monnaie locale.

1.4.3. La position de change de consolidation

Elle concerne la valorisation dans les bilans exprimés en monnaie locale d'actifs ou de dettes libellés en monnaie étrangère figurant dans les bilans de filiales. Ces méthodes de consolidation ne sont pas neutres pour la concrétisation du risque de change.

1.4.4. Les types de risque de change

Le risque de change se répartit en trois principaux types qui sont : le risque de change de transaction, le risque de change économique et le risque de change comptable.

- **Le risque de change de transaction**

Le risque de transaction provient du changement de la valeur des créances et des dettes exposées à une variation du taux de change et dont l'échéance est postérieure à celle-ci.

Ce type de risque naît du fait que des coûts ou des cash-flows futurs sont libellés en devises étrangères. Si le cours de la devise change, le montant du cash-flow, converti en monnaie domestique, est affecté par ce changement⁸. Il existe deux formes de risque de transaction selon la nature des transactions réalisées : le risque de change commercial et financier.

- **Le risque de change commercial**

L'entreprise est exposée à ce risque lorsqu'elle réalise des opérations d'importation ou d'exportation facturées en devises étrangères. L'importateur qui doit s'acquitter du règlement

⁶G. LEGRAND et H. MARTINI. Op-cite. P 210.

⁷ P. D'ARVISENET. « Finance internationale » 2^eédition. DUNOD, Paris, 2008. P 31.

⁸ David K, EITEMAN. Arthur I, STONEHILL. Michael H, MOFFETT. « Multinational business finance » 10^e édition. Pearson Addison- Wesley. USA. 2004. P 84.

en devise craint une appréciation de la monnaie étrangère. Parallèlement l'exportateur qui sera payé en devise craint la dépréciation de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.

- **Le risque de change financier**

Le risque de change financier est engendré du fait que les activités financières concernant les prêt ou les emprunts soient libellées en devises étrangères, assumé par le prêteur lors de la dépréciation de la devise étrangère par rapport à la monnaie nationale et par l'emprunteur dans le cas contraire ou la devise étrangère s'apprécie.

- **Le risque de change économique**

Le risque de change économique correspond aux conséquences des mouvements de change sur la valeur de l'entreprise et sur sa situation par rapport à ses concurrents. Et cela peut se traduire par « le risque de perte de compétitivité⁹ » c'est-à-dire, une variation des taux de change par rapport à une devise étrangère peut affecter le prix des produits en les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers. De même une variation positive ou négative des cours de change peut faire fluctuer le prix des importations des matières premières, affectant de la sorte le coût de revient des produits finaux, d'où une perte de compétitivité.

- **Le risque de change comptable**

Le risque de change comptable (patrimonial) est concerné par l'impact des taux de change sur la valeur comptable des postes de l'actif et du passif d'une entreprise. Il résulte de la consolidation des états financiers qui impliquent des actifs et des passifs libellés en devises étrangères.

Les entreprises multinationales qui détiennent des actifs à long terme à l'étranger (filiales, titres de participations...) sont les plus concernées par le risque de change comptable. Ainsi, une baisse de la monnaie du pays de la filiale fait apparaître un écart négatif de conversion qui vient s'imputer sur les capitaux propres du groupe.

1.5. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec des partenaires étrangers sont confrontés à d'autres risques affectant leurs activités, ce qui se répercute sur le commerce international et son financement.

⁹ D. LEGAY « BTS CI commerce international » édition NATHAN. Paris 2011. P 296.

1.5.1. Le risque pays

La notion de risque pays est importante pour toute entreprise ayant ou voulant avoir une activité commerciale à l'étranger.

Le risque pays recouvre les différents facteurs, notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un pays étranger. Il est indépendant des caractéristiques propres du partenaire commercial (client, fournisseur) mais bien lié à l'environnement dans lequel s'effectue la transaction. On distingue plusieurs types de risque pays qui sont¹⁰ :

- **Le risque politique**

Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Les événements peuvent se dérouler aussi bien dans le pays d'importation que dans un pays tiers.

- **Le risque de carence de l'acheteur public**

L'assureur crédit traite ce risque en risque politique que l'acheteur renonce à sa commande avant livraison ou qu'il fasse défaut dans le paiement de sa dette.

- **Le risque de catastrophes naturelles**

Les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations...

- **Le risque de non-transfert**

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette. Plusieurs indicateurs doivent retenir l'attention dans l'analyse du risque :

- les réserves en devises exprimées en mois d'importations.
- le niveau de la balance commerciale et des paiements.
- le service de la dette exprimé en pourcentage des exportations.

¹⁰G. LEGRAND et H. MARTINI. Op-cite. P 111.

– la dette extérieure exprimée en fonction du PIB.

- **Le risque de marché**

Risque systémique du marché financier local, dégradation du climat politique et économique, faillite bancaire...

1.5.2. Le risque économique

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque-pays (donc inclus dans le risque politique).

1.5.3. Le risque juridique

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

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

juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique¹¹

1.5.4. Le risque technologique

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.

1.5.5. Le risque commercial

C'est principalement l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus. Ce peut également un litige portant sur la qualité des marchandises ou la non-exécution d'une des clauses du contrat, que cette contestation soit fondée ou non. Les causes de défaillances peuvent être également liés à la conjoncture économique mais aussi à la mauvaise gestion et à l'absence d'une politique de préventions des risques. Il ressort, cependant, que la crise de trésorerie est donnée comme une première cause de défaillance, suivie de près par la réduction des marges et de la rentabilité.

L'entreprise exportatrice est donc face à un risque important puisqu'elle est exposée elle-même à un risque de rupture de trésorerie par défaut de paiement de ses clients. Et compte tenu du poids du poste client dans le bilan de l'entreprise, le risque de non paiement est plus que jamais menaçant.

1.5.6. Le risque concurrentiel

Le principal risque concurrentiel pour une entreprise est la copie de leurs produits ou de leurs composants par la concurrence étrangère. Ces concurrents n'ont pas à supporter les coûts de développement des produits et les fabriquent souvent à moindres frais. Ils font pression sur les prix sur les marchés étrangers, ce qui réduit les marges de l'entreprise exportatrice.

Le risque concurrentiel est aussi la perte du savoir-faire lorsqu'un représentant part chez un concurrent, l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, et, le risque qu'une petite entreprise soit reprise par un concurrent plus important.

¹¹ G. LEGRAND, H. MARTINI. Op-cite. P 130.

1.5.7. Les Risques liés aux produits

Dans les activités d'exportation, les risques liés aux produits surviennent lorsque, sur les marchés étrangers, les produits répondent à des exigences très variées et qu'ils doivent fonctionner dans des conditions les plus diverses. Les conditions climatiques et le maniement du produit peuvent fortement affecter ses fonctions. Malgré tout, l'entreprise doit garantir que son produit fonctionne parfaitement chez le client et intervenir si ce n'est pas le cas. Des dysfonctionnements peuvent entraîner le remplacement du produit, des réparations sur place, voire engager la responsabilité de l'entreprise et influencer sensiblement sur le succès des opérations d'exportation¹².

1.5.8. Le risque lié à la distribution

Lors du transport de marchandises, un retard peut être dû à des formalités douanières fastidieuses ou des documents incomplets. Les produits peuvent être endommagés ou perdus en cours de route. Des livraisons peuvent être erronées ou incomplètes. Tous ces cas de figure occasionnent des coûts supplémentaires et nuisent à la réputation de l'entreprise exportatrice¹³.

En matière de commerce il existe souvent plusieurs risques difficiles à éviter ou à éliminer et ça en raison de la différence d'objectifs à réaliser entre importateur et exportateur. La banque doit faire face à tout risque influant sur son activité. Cela consiste à gérer et à couvrir ces risques par la mise en place de plusieurs garanties.

Section 2 Les garanties du commerce extérieur

Les garanties relatives aux marchés à l'étranger sont devenues un outil important du commerce international. Ce phénomène résulte du développement des exportations, mais aussi des exigences accrues des acheteurs. En effet, un certain nombre de garanties ont été mises en place afin de gérer les risques auxquels, l'exportateur ainsi que les banques et les établissements de crédit sont exposés, et leurs permet de tenir leurs places sur la scène internationale.

¹² Ralph Lehmann. Christian Hauser. Rico Baldegger. « Maîtrise des risques à l'exportation » édition PostFinance SA. Paris. 2013. P. 12.

¹³ Idem. P 13.

2. Les garanties dans le financement du commerce extérieur

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale¹⁴.

Par ailleurs, La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

La mise en place d'une garantie fait appelle à quatre parties qui sont¹⁵ :

➤ **Le donneur d'ordre :**

C'est l'exportateur ou la partie adjudicateur du marché après appel d'offre et de soumission. A ne pas confondre avec le donneur d'ordre en matière de crédit documentaire qui représente l'importateur.

➤ **Le bénéficiaire :**

Il est représenté par l'importateur ou la partie qui a émis l'appel d'offre et qui a pour occupation principale le fait de pouvoir disposer d'un recours immédiat si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultantes de sa soumission ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

➤ **Le garant :**

C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels, ceci sans être mêlé à un quelconque conflit entre les parties.

➤ **Le contre garant :**

¹⁴www.mataf.net consulté le 01/05/2016.

¹⁵www.comprendrespaiements.com consulté le 01/05/2016.

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant à reprendre à toute éventuelle défaillance de son client.

2.1. Les garanties en faveur de l'importateur

Ses garanties permettent aux importateurs de s'assurer de bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue quatre types¹⁶ :

- **La garantie de soumission (BID BOND)**

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. On entend par garantie de soumission ou d'adjudication, l'engagement que prend une Banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre.

Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.

- **La garantie de bonne exécution (Performance Bond)**

Appelée aussi garantie de bonne fin ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantie à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

- **La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)**

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

¹⁶ Ghislaine.LEGRAND, Hubert. MARTINI. Op- cite. PP 188-189.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

- **La garantie de retenu de garantie**

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

2.2. Les garanties en faveur de l'exportateur

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il peut à son tour exiger de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

- **Lettre de crédit STAND-BAY**

La lettre de crédit stand-by se définit comme une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance¹⁷.

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

- **Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque (la banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation (le bénéficiaire),

¹⁷G. LEGRAND et H. MARTINI. Op-cite. P 154.

contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée¹⁸.

Il s'agit donc d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé.

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties :

❖ **Le donneur d'ordre**

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

❖ **La banque émettrice**

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

❖ **La banque notificatrice**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

❖ **Le bénéficiaire**

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

• **La garantie de paiement**

L'exportateur peut se trouver dans l'incapacité de payer ses ouvriers, ses fournisseurs ou ses sous-traitants. Ceux-ci disposent d'un droit de recours contre le maître d'ouvrage du chantier, même si ce dernier a réglé l'exportateur. L'acheteur étranger réclame cette garantie pour éviter cette éventualité. Elle reste en vigueur pendant toute la durée d'exécution du contrat.

¹⁸ Corine PASCO « commerce international » 6^e édition, DUNOD, Paris, 2006. 117.

2.3. Les garanties contre le risque de change

On distingue deux types de garanties contre le risque de change qui sont les garanties internes et les garanties externes.

2.3.1. Les garanties internes

Les techniques internes de couverture contre le risque de change sont les méthodes que l'entreprise met en place sans qu'elle fasse appel à aucun organisme externe. Autrement dit, l'entreprise s'auto couvre par la réorganisation des services concernés et l'analyse des éléments constitutifs des transactions : les devises, les délais de paiement... etc.

➤ La compensation des flux

Elle n'est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante¹⁹.

➤ Le termaillage

Termaillage est souvent appelé « leads and lags ». Le « leading » (devancer) est à envisager dans le cas de paiement dans une devise qui s'apprécie (devise forte) ou dans le cas de réception de fonds dans une devise qui se déprécie (devise faible). Le « legging » (retarder) est à envisager dans le cas de réception de fonds dans une devise forte ou dans le cas de paiement dans une devise faible. Dans la pratique, le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours²⁰.

➤ Les clauses de change contractuelles

Il s'agit ici de prévoir dans le contrat commercial des clauses par rapport aux variations du cours de change de la devise choisie afin de procéder à un partage ou un transfert du risque. Cette clause peut prendre de nombreuses formes : il peut s'agir d'indiquer

¹⁹G. LEGRAND et H. MARTINI. Op- cite. P 212.

²⁰ Idem. P 212.

dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorable des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. Le cours de change peut évoluer à l'intérieur d'un tunnel (cours minimum et maximum) sans incidence sur le prix de la marchandise. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes. Parfois le contrat indique qu'à partir d'un certain cours, les contreparties prévoient d'utiliser une autre devise de règlement et les cocontractants se partagent la variation de cours. Enfin certains accords précisent un prix libellé en différentes devises dont l'une sera choisie à l'échéance par l'acheteur ou le vendeur²¹.

➤ **Le netting**

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales. Cette technique consiste à profiter des entrées dans une devise pour effectuer les règlements dans cette même devise. La position de change est ainsi limitée au solde.

Cela oblige à limiter le nombre de devises afin de rendre la gestion de trésorerie devises pas trop lourde et à gérer les dates de règlement afin de compenser les créances et les dettes sur des dates régulières (décade, quinzaine, mois). Par ailleurs, cette technique permet de diminuer le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert²².

➤ **Les swaps de devises**

On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

²¹F. DUPHIL, J. PAVEAU. « Exporter, pratique du commerce international », 24^e édition. FOUCHER. Paris. 2013. P 402.

²² Y. SIMON, D. LAUTIER. Op-cite. P 433

2.3.2. Les garanties externes

Dans le cas des garanties externes, les opérateurs utilisent des techniques à terme. Elles sont plus complexes que les techniques internes. Dans ce cas, les banques font recours soit au marché de change soit à des intermédiaires, soit pour leur propre compte soit ou encore celui des opérateurs. Elles couvrent l'opération commerciale contre le risque de change, perte subite en cas d'évaluation défavorable des cours de change.

➤ La couverture à terme

La couverture sur le marché à terme est une des techniques les plus utilisées par les entreprises étant donnée sa simplicité d'emploi. La couverture à terme se fonde sur un échange d'une devise contre une autre, sur la base d'un cours comptant fixé avec livraison réciproque à une date convenue.²³

Le change à terme permet de fixer aujourd'hui un cours de vente de devises pour une échéance future. L'exportateur, pour se couvrir contre le risque de change lié à la dépréciation éventuelle d'une devise, vend à terme à sa banque le montant des devises de sa créance. Il « bloque » ainsi de façon précise le montant en monnaie nationale qu'il recevra à l'échéance.

À l'export, l'entreprise craint une dépréciation de la devise étrangère dans laquelle elle a facturé. Elle souhaite bloquer un cours de change pour réaliser le paiement à échéance à un cours garanti.

➤ Les avances en devises

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement et s'il convertit les devises obtenues en euros, il annule le risque de change. Généralement le prêt en devises est destiné à obtenir des euros et améliorer la trésorerie de l'entreprise. À l'échéance du prêt, l'exportateur rembourse la banque du nominal de l'emprunt majoré des intérêts calculés sur la base du taux d'intérêt sur la devise.

L'avance en devises sera d'autant plus intéressante que le taux d'intérêt de la devise concernée est proche voire inférieur au taux du crédit dans sa monnaie nationale.

Il existe deux possibilités :

²³G. LEGRAND et H. MARTINI. Op -cite. P 213.

– l'entreprise emprunte le montant exact de la créance export, elle devra à échéance rembourser le capital majoré des intérêts. Ces derniers pourraient être couverts par un achat à terme pour couvrir le risque de change sur les intérêts. Le capital emprunté est par ailleurs remboursé par le règlement du nominal de la facture par le client étranger.

– l'autre solution consiste à emprunter un montant légèrement inférieur à la facture afin que le montant emprunté majoré des intérêts corresponde au règlement futur du client étranger. Cette solution a l'avantage de supprimer le risque de change sur les intérêts²⁴.

➤ **Les options de change**

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (ou jusqu'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie. Ainsi l'acheteur d'une option de vente de devises acquiert le droit et non l'obligation de vendre un certain montant de devises.

Par ailleurs, l'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert le droit – et non l'obligation d'acheter un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), jusqu'à, ou à, une certaine échéance (appelée date d'exercice). Comme dans le cas d'une option de vente, cours et échéance sont fixés préalablement. Le détenteur d'une option peut donc décider librement de l'exercer, c'est-à-dire d'acheter ou de vendre la devise au prix d'exercice. Il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui²⁵.

2.4. Les autres garanties

Nombreuses garanties peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international telles que les garanties directes, indirectes et l'assurance-crédit.

➤ **Les garanties directes**

Les garanties directes sont émises par la banque de l'exportateur en faveur de l'acheteur étranger. La banque de l'exportateur demande à son correspondant la livraison d'acte de garantie pour son compte et sous sa responsabilité à l'importateur. La banque contre garante aura pour obligation de payer dès l'instant où la banque de l'exportateur aura versée le montant de la garantie.

²⁴G. LEGRAND, H. MARTINI. Op-cite. P 207.

²⁵ Idem. P 208

➤ **Les garanties indirectes**

Il s'agit de la forme la plus développée, elles sont demandées pour se couvrir contre les risques politiques. Cette garantie défavorise l'exportateur car il est obligé de payer des commissions importantes.

➤ **L'assurance-crédit**

L'assurance-crédit a pour objet de garantir l'assuré contre les risques de défaillance de son client par suite d'insolvabilité dans les conditions définies au contrat. Cette assurance est réservée à l'assurance du crédit commercial, et particulièrement du crédit commercial à court terme, c'est à dire des opérations qui vont de trente à quatre-vingt-dix jours, voire à cent jours, et parfois plus pour certains secteurs d'activités particuliers²⁶.

²⁶www.e-assurance-crédit.com consulté le 03/05/2016.

Conclusion

Les garanties jouent un rôle significatif dans le développement du commerce international, ainsi qu'elles apportent à l'importateur et à l'exportateur une sécurité importante. En outre, elles élargissent le champ d'action des banques, du financement de l'opération commerciale et notamment la couverture des différents risques touchant les contractants du commerce international.

C'est pour cela qu'elles sont indispensables dans chaque banque et établissement financier afin d'assurer les mouvements de liquidité et la livraison de marchandises dans les échéances et les conditions prévus.

Introduction :

Dans ce chapitre, nous allons voir en premier lieu l'évolution historique du complexe agroalimentaire CEVITAL, sa situation géographique, sa structure organisationnelle, ses différentes activités, ses objectifs, ainsi que les principales missions de ses différentes directions.

Puis, nous passerons à la partie qui traite un cas de sinistre de marchandise au niveau de « CEVITAL-CAAR », afin de mettre en valeur l'importance des assurances maritimes des marchandises, illustrer par un cas pratique concret qui s'avère plus que nécessaire au terme de ce présent travail.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Le complexe agroalimentaire de CEVITAL fait partie des entreprises algériennes qui ont vu le jour dès l'adhésion de l'Algérie en économie de marché, c'est la première entreprise privée dans l'industrie de raffinage d'huiles brutes sur le marché algérien avec un matériel de technologie de pointe, faisant d'elle un complexe agroalimentaire de performance.

1. Historique et situation géographique

L'historique et la situation géographique de CEVITAL sont respectivement les suivants :

1.1. Historique du CEVITAL

CEVITAL est parmi les entreprises Algériennes qui ont vu le jour dès l'entrée du pays en économie de marché, elle a été créée par des fonds privés en 1998 par l'entrepreneur Issad Rebrab au capital social de 970 000 000 DA, sous forme juridique d'une SPA (société par action).

CEVITAL contribue largement au développement de l'industrie agroalimentaire nationale, elle vise à s'imposer dans le marché national en face de concurrent voisin l'ENCG, en offrant une large gamme de produits de qualité.

En effet, des besoins du marché national sont de 1200T /J d'huile, l'équivalent de 12 litres par personne et par an¹. Les capacités actuelles de CEVITAL ajoutées à son concurrent l'ENCG sont de 600T/J pour CEVITAL et 900T/J pour l'ENCG, soit un total de 1500T/J, donc un excédent commercial de 300T/J.

¹ Document interne à l'entreprise CEVITAL, 2016.

Chapitre 04 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL

Les nouvelles données économiques nationales dans le marché de l'agroalimentaire, font que les meilleurs sont ceux qui maîtrisent d'une façon efficace et optimale les coûts, les charges et ceux qui offrent le meilleur rapport qualité/prix. Pour s'imposer sur le marché, CEVITAL négocie avec les grandes sociétés commerciales tel que CARREFOUR et AUCHAN (en France), ROYAL (en Suisse), et autres sociétés spécialisées dans l'import-export en Ukraine, Russie, Libye, ses produits en vendant dans différentes villes Africaines (Lagos, Niamey, Bamako, Tunis...).

1.2. Situation géographique

CEVITAL est un complexe de production qui se situe au niveau du nouveau quai du port de Bejaia à 3 km du sud-ouest de cette ville et d'étend sur une superficie de 4500 m², à proximité de la RN 09. Cette situation géographique de l'entreprise lui a beaucoup profité étant donné qu'elle confère l'avantage de proximité économique. En effet, elle se trouve proche de port et de l'aéroport.

1.3. Activités et objectifs de CEVITAL

Les activités et les objectifs de CEVITAL sont présentés comme Suits :

1.3.1. Activités de CEVITAL

Lancé en Mai 1998, le complexe CEVITAL a débuté son activité par le conditionnement en décembre 1998. En février 1999, les travaux du génie civil de la raffinerie ont débuté, cette dernière est devenue fonctionnelle en Août 1999

L'ensemble des activités de CEVITAL est concerné sur la production des huiles végétales et de margarine et se présente comme suit :

- Raffinage d'huile (1800 tonnes/jour) ;
- Conditionnement d'huile (1400 tonnes/ heure) ;
- Production de margarine (600 tonnes/ jour) ;
- Fabrication d'emballage en P.E.T (Poly Ethylène Téréphtalate) (9600 unités/ heure) ;
- Raffinerie de sucre roux (1600 tonnes/ jour) ;
- Stockage céréales (120 000 tonnes) ;
- Minoterie en cours d'étude ;
- Savonnerie en cours d'étude.

Les huiles de CEVITAL disponibles sur le marché sont :

- FLEURIAL : 100% tournesol commercialisée depuis août 1999.
- SOYA : 100% soya commercialisée depuis septembre 1999.
- CANOLA : 100% colza commercialisée depuis fin septembre 1999.
- OLEOL : 100% tournesol commercialisée depuis début avril 2000.
- OLIVIA : huile d'olive raffinée.

1.3.2. Objectif de CEVITAL

L'entreprise CEVITAL a pour mission principale de développer la production et d'assurer la qualité et le conditionnement des huiles, des margarines et du sucre à des prix nettement plus compétitifs, et cela dans le but de satisfaire le client et le fidéliser.

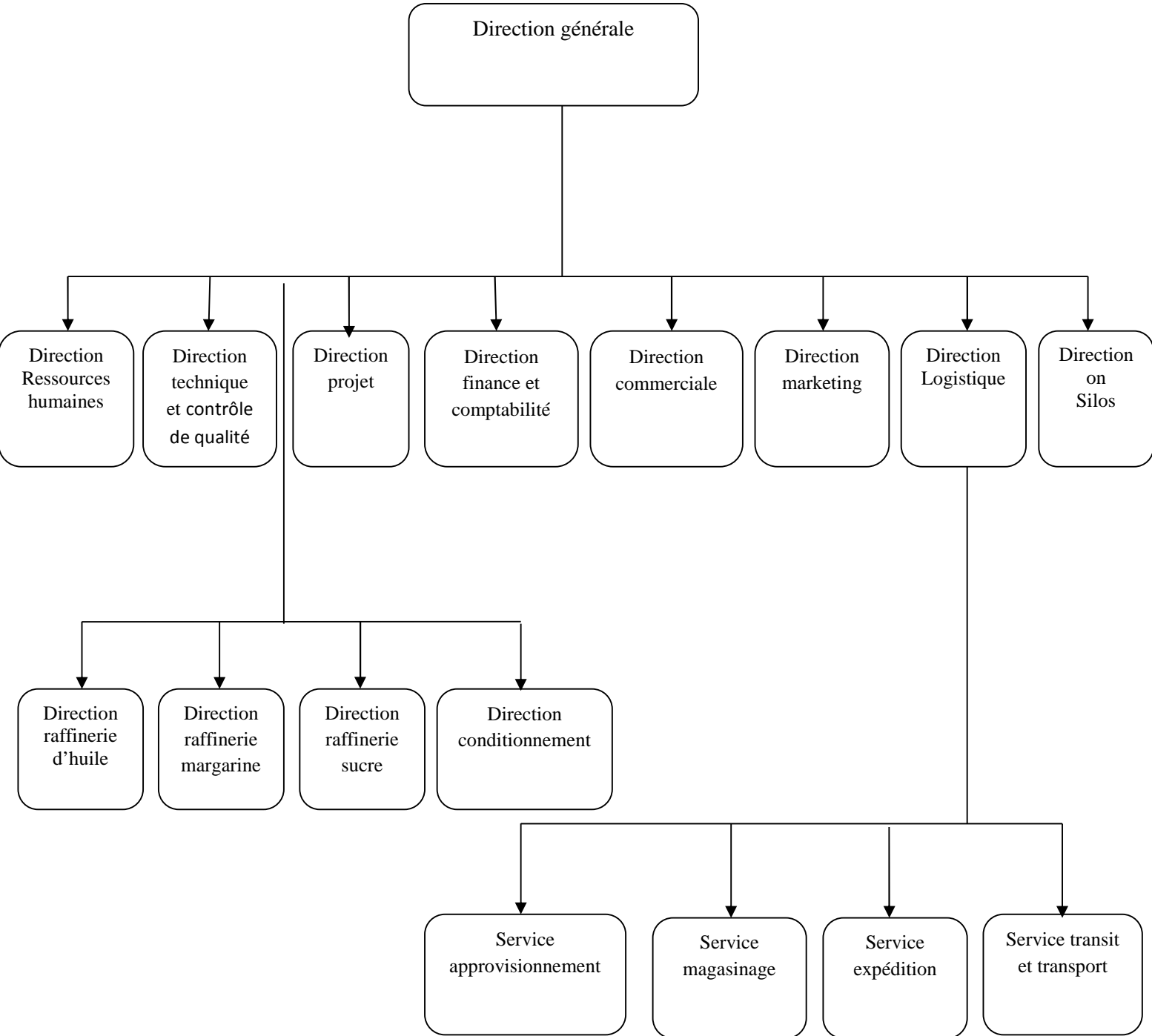
Les objectifs visés par CEVITAL peuvent se présenter comme suit :

- L'extension de ses produits sur tout le territoire national.
- L'importation de graines oléagineuses pour l'extraction directe des huiles brutes.
- L'optimisation de ses offres d'emploi sur le marché de travail.
- L'encouragement des agricultures par des aides financières pour la production des graines oléagineuses.
- La modernisation de ses installations en termes de machine et technique pour augmenter le volume de sa production.
- Le positionnement de ses produits sur le marché étranger par leurs exportations.

1.4. L'organigramme de CEVITAL

La structure organisationnelle du complexe repose sur un modèle hiérarchique fonctionnelle. Elle est représentée par l'organigramme de la figure ci-dessous :

Schéma N° 1 : Organigramme du complexe agroalimentaire CEVITAL



Source : Document interne de l'entreprise CEVITAL

1.5. Les différentes directions du CEVITAL

Le complexe CIVITAL fonctionne selon une structure hiérarchique et fonctionnelle tout en bénéficiant des avantages de cette combinaison qui met en avant les principes de commandement.

1.5.1. La direction générale

Elle s'occupe de l'établissement des plans stratégiques et des décisions sur la politique marketing à adopter en collaboration avec la direction du siège d'Alger.

Elle a également pour mission la coordination, l'orientation et la motivation des autres directions. La direction générale est présidée par un président directeur général (PDG) qui est l'actionnaire majoritaire.

1.5.2. La direction des ressources humaines

Elle est l'un des piliers de l'organisation structurelle de CEVITAL, sa fonction consiste en :

- La gestion administrative du personnel (le règlement des salaires, les dossiers de la sécurité sociale et les employés, les congés) ;
- La gestion provisionnelle (le recrutement et le suivi d'effectif, la formation du personnel...)
- Tous les aspects sociaux et relations humaines dans l'entreprise.

1.5.3. La direction technique et contrôle de qualité

Elle est dotée de quatre laboratoires : laboratoire du suivi d'huile, de margarine, de sucre et de conditionnement. Ils assurent le contrôle et le suivi de la qualité des produits et tous leurs processus de production par l'élaboration des bilans chaque un quart d'heure au plus tard une demi-heure, et cela sous la supervision de laboratoire centrale qui suit la qualité microbiologique des différents produits.

1.5.4. La direction projet

Elle collabore avec la direction générale, elle a pour mission la réalisation et le suivi des projets, elle se charge de la réalisation de tous les travaux de construction ou d'extension, et de l'installation des équipements techniques et mécaniques.

1.5.5. La direction finance et comptabilité

Elle constitue l'organe de vision du complexe, elle s'occupe de :

- La détermination et la distribution des budgets financiers nécessaire à chaque direction, pour le suivi de leur patrimoine ;
- La comptabilisation quotidienne de toutes les entrées et sorties d'argent selon les pièces justificatives signalées ;
- La satisfaction des besoins aux meilleurs conditions d'exactitude, de précision et de délai pour que l'entreprise prenne facilement ses précautions vis-à-vis des tiers.

1.5.6. La direction commerciale

Elle gère toutes les relations avec l'environnement de l'entreprise, elle assure la commercialisation des produits finis et le suivi de ses clients qui sont repartis principalement à travers le territoire national et quelques pays étrangers ; pour se faire, la direction a adopté les objectifs suivants :

- Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise ;
- Orienter, distribuer, développer, organiser la production des huiles ;
- Coordonner les activités de son département.

1.5.7. La direction marketing

La direction marketing a été créée, dans le cadre des préoccupations stratégiques du groupe, pour adopter de mieux en mieux ses politiques et ses objectifs et satisfaire le marché cible. Elle permettait au complexe d'ajuster et de mieux maîtriser ses politiques de produit, de prix, de communication et de distribution. Cette direction permettra de renforcer sensiblement l'efficacité du réseau de distribution des produits. L'interface avec la direction commerciale devrait être judicieusement identifiée.

1.5.8. La direction logistique

La direction logistique a été créé en janvier 2003, elle est considérée comme le pilier de l'entreprise car elle joue le rôle de support pour les autres directions, en leurs fournissant les ressources matérielles, financières et d'informations nécessaires.

Elle se devise en quatre services :

- **Service approvisionnement**

Sa mission est d'assurer l'approvisionnement en matière première ; il constitue également un soutien logistique et technique pour les autres structures puisqu'il les approvisionne en matière de fourniture du bureau et d'équipement.

- **Service magasinage**

Il s'occupe du stockage et du magasinage des produits consommables et fournitures ainsi que des matières premières.

- **Service expéditions**

Il est chargé de :

- L'expédition des huiles, de la margarine, du sucre et des céréales ;
- La gestion des fichiers ;
- L'établissement des bons de consignment ;
- La restitution des palettes ;
- L'achat de nouvelles palettes et intercalaire.

- **Service transit et transport**

Ce service est chargé de transporter la marchandise et d'assurer le transport personnel. Il joue également un rôle au niveau des exportations puisqu'il garantit l'acheminement des produits jusqu'à l'acheteur.

- **Service des silos**

Elle a pour mission d'assurer le stockage des produits entrants dans le processus de production du complexe.

Cette direction assure la gestion de trois zones :

Zone 1 : ou zone quai où s'effectue la réception des navires (déchargement)

Zone 2 : composée de 27 silos et d'un hangar destinés au stockage

Zone 3 : ou zone des expéditions

1.5.9. La direction raffinerie d'huile

Elle a pour mission de raffiner l'huile brute dans les meilleures conditions, étant dotée d'une salle de contrôle informatisée qui permet ainsi des paramètres de raffinage basés sur les caractéristiques physico-chimiques des huiles.

1.5.10. La direction margarinerie

Elle cherche à rationaliser l'utilisation des équipements de production pour obtenir une productivité optimale tout en respectant les avantages comparatifs que peut offrir les produits finis.

1.5.11. La direction raffinerie de sucre

La raffinerie de sucre s'occupe du raffinage du sucre roux pour le transformer en sucre blanc prêt à être conditionné.

1.5.12. La direction conditionnement

Organisée en équipe de 3x8, elle fonctionne 24h/24h, sa mission est la fabrication des emballages et la mise en bouteille de l'huile raffinée.

Section 2 : Etude de l'assurance d'un sinistre d'une marchandise importé au niveau du CEVITAL sur l'huile brute

Nous allons effectuer une étude d'un cas pratique actuel concernant les assurances maritimes sur facultés en abordant une étude d'un sinistre de marchandise d'huile brute au niveau de CEVITAL.

2.1. Présentation du service assurance maritime de l'agence Bejaia-CAAR

La compagnie algérienne d'assurance et de réassurance CAAR est mise en place en 1963, a vécu tous les changements du pays. C'est une société multi branche dont la ligne de métier principale concerne l'assurance et la réassurance des grands risques industriels, de l'énergie, des transports et de l'aviation.

La CAAR prend en charge les dommages et pertes matérielles, les pertes de points ou quantités, les vols et les disparitions subis par la marchandise, soit au cours du transport proprement dit, soit au cours des opérations de manutention.

La couverture de ces risques est donnée par les polices d'assurance sur facultés qui prévoit deux principaux modes d'assurance :

- La police à alimenter.
- La police d'abonnement.

Chapitre 04 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL

Les expéditions de l'assuré ne sont couvertes qu'en vertu des déclarations d'aliments (imprimés fournis par l'assureur, fait par l'assuré à l'assureur), qui vont permettre à la CAAR d'apprécier le risque (nature des marchandises, les valeurs assurées, le type d'emballage utilisé, la date d'embarquement, les risques à couvrir, ... etc.). Cet avis est établi en quatre (04) exemplaires : l'original de l'avis d'aliments qui sera gardé au niveau de l'agence, et les trois (03) exemplaires seront remis respectivement à l'assuré, le transitaire, et le service de la douane.

A la fin de chaque mois ou de chaque semestre, l'assureur établit une facture (état récapitulatif des états d'aliments) récapitulant l'ensemble des expéditions effectuées durant le mois ou le semestre considéré.

Aux valeurs assurées, on applique un taux de base, déterminé suivant un barème. Ce taux est calculé essentiellement en fonction de la nature des marchandises et de leur provenance. Quant aux suppressions, elles interviennent pour différents motifs : risque de guerre, l'âge de navire, les transbordements et les séjours à quai.

2.1.1. Les formalités essentielles à remplir en cas de sinistre :

Le cas de sinistre nécessite de remplir certaines formalités essentielles :

- Prendre, provoquer ou requérir toutes les mesures conservatoires ou de sauvetage que nécessite la situation pour protéger les biens assurés ou limiter les dommages dont ils atteints.
- Requérir l'intervention du commissaire d'avaries au plus tard dans un délai de 30 jours après que les marchandises auront été déchargées du navire au du véhicule de transport, ce délai étant réduit à 15 jours lorsque le lieu de destination est un point de l'intérieur.
- Conserver tous droits et recours contre les transporteurs ou tous autre tiers responsable, pour pouvoir y subroger les assureurs.
- Présenter les réclamations aux assureurs dans les plus brefs délais et en tout cas avant l'expiration de la prescription prévue à la police.

2.1.2. Conservations des recours :

Les conservations des recours c'est le fait de se conformer aux lois, aux usages et aux règlements locaux qui sont variables, mais en règle générale.

➤ **En cas de dommage apparents**

Avant de prendre la livraison des marchandises, une vérification sur le reçu de livraison des réserves précises doit être faite, mentionnant les marques, numéros, nombre et poids des colis litigieux. Au plus tard dans les 24 heures de la livraison, suivie par une lettre recommandée.

➤ **En cas de dommage révélé après la livraison**

En cas de dommage se révélant qu'après la livraison, il faut :

- Arrêter aussi tôt le déballage et convoquer le commissaire d'avaries.
- Expédier sans délai une lettre de réserve recommandée au transporteur et à tous les autres tiers responsables, l'informât des dommages constatés

➤ **Dans tous les cas**

- Convoquer à l'expertise ou par lettre recommandée, les transporteurs ou tous autres tiers responsables, et en cas de refus de leur part de s'y faire représenter, provoquer une expertise judiciaire si les dommages sont importants.
- Interrompre la prescription à l'égard du transporteur et tous autres tiers responsables si les dossiers complets ne sont pas remis aux assureurs au plus tard d'un mois avant l'échéance de cette prescription.

2.2. Assurance CAAR du sinistre de la marchandise importée par CEVITAL sur l'huile brute

2.2.1. Caractéristiques de la marchandise importée

Nous sommes en présence d'une importation de l'huile brute par le groupe CEVITAL (CEVITAL- Agro Bejaia), en provenance du port KUALA TANJUNG- INDONISIE le 09/12/2015, d'une quantité de 6000.542 MT (Métrique Tonne) répartie comme suit :

- RDB COCONUT : 500.051 MT
- SOFT STEARIN : 2000.111 MT
- RDB PAL OIL : 2000.335 MT
- HARD STEARIN : 1500.045 MT

Chapitre 04 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL

La traversée KUAL TANJUNG/ Bejaia s'est effectuée dans de bonnes conditions, sans aucun évènement de mer à signaler. Le navire est arrivé à Bejaia le 05/01/2016 à 10H30. Il a accosté à tribord au quai le 09/01/2016 à 09H00 au post N° 24 du port de Bejaia. Les calculs d'ullage ont été effectués par l'expert MSA le 09/01/2016 de 09H25 à 10H15.

2.2.2. Déclaration du sinistre

Les opérations de pompages ont commencé le 09/01/2016 à 10H10 et se sont terminées le 10/01/2016 à 16H45. L'inspection des tanks enfin de déchargement est effectuée le 10/01/2016 de 17H00 à 17H45.

Cette cargaison a fait l'objet de l'émission des documents suivants :

- **Connaissance au nombre de quatre :**

- B/L N° LMP 101511 : 500.051 MT RDB COCONUT OIL.

- B/L N° LMP 101502 : 1500.045 MT HARD STEARIN.

- B/L N° LMP 101513 : 2000.333 MT RDB PALM OIL.

- B/L N° LMP 101512 : 2000.111 MT SOFT STEARIN.

- **Factures commerciales qui sont présentées comme suit :**

-Facture WILMAR N° 013/WINA-IB/12/15 1500.045 MT/ HARD STEARIN

MONTANT CFR USD 777 773.33

-Facture WILMAR N° 018/WINA-IB/08/15 2000.335 MT RDB PALM OIL

MONTANT CFR USD 113 686.51

-Facture WILMAR N° 019/WINA-IB/12/15 500.51 MT/ RDB COCONUT

MONTANT CFR USD 594 060.59

-Facture WILMAR N° 025/WINA-IB/12/15 2000.111 MT SOFT STEARIN

MONTANT CFR USD 1 066 319.18

Chapitre 04 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL

- **Avis d'aliments présentés comme suit :**

-N⁰COM/IMP/085 établi le 04/12/2015 par CAAR Agence 206 Bejaia taux : 107.4490
Montant CFR : USD 777 773.3 Montant CFR : DZD 83 570 966.54

-N⁰ COM/IMP/089 établi le 09/12/2015 par CAAR Agence 206 Bejaia taux : 106.9400
Montant CFR : USD 1 113686.51 Montant CFR : DZD 119 097 635.38

-N⁰ COM/IMP/85 établi le 09/12/2015 par CAAR Agence 206 Bejaia taux : 106.9400
Montant CFR : USD 594 060.58 Montant CFR : DZD 63 528 838.43

-N⁰ COM/IMP/85 établi le 10/12/2015 par CAAR Agence 206 Bejaia taux : 106.3020
Montant CFR : USD 1 066319.17 Montant CFR : DZD 113 351 860.41

Le 09/01/2016 juste après l'accostage, l'expert agréé facultés maritimes de MSA est monté à bord du navire MT LUMPHINI PARK, en compagnie du second capitaine, et il a procédé à l'inspection des cuves :

- Lors de son inspection, l'expert a constaté que les accès aux tanks sont bien fermés et portent des scelles.
- Les tanks à marchandise ont été maintenus à la bonne température, pour éviter toute altération physique à la cargaison.

L'expert a continué sa mission par un sondage des cuves et il a procédé aux calculs, suite à ça, il a déterminé les quantités suivantes concernant les quatre produits :

Tableau N⁰ 5 : Tableau d'évaluation du manquant

N ⁰ B/L	POIDSB/L	POIDS/ ULLAGE	ECART	REMARQUE
LMP 101502	1500.045	1487.289	-12.756/-0.85%	NON CONFORME
LMP 101511	500.051	500.273	+0.222	CONFORME
LMP 101512	2000.111	2000.447	+0.336	CONFORME
LMP 101513	2000.335	2000.813	+0.478	CONFORME

Source : documents interne de l'entreprise CEVITAL

Chapitre 04 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL

À partir des données du tableau, les quantités montrent un léger excédent pour les connaissements LMP 101511/ LMP 101512/ LMP 101513 respectivement de +0.222 MT/ +0.336 MT/ +0.478. En effet ces quantités débarquées sont conformes aux quantités portées sur B/L.

En revanche le produit HARD STEARIN sous B/L N⁰ LMP 101502/, 1500.045 MT accuse un manquant au débarquement de -12.756 MT/ -0.85%, dépassant largement la tolérance de freinte de route admise pour les produits liquides qui est de (+/- 0.3%).

À la vue de la quantité manquante constatée, l'expert a adressé une lettre de réserves au capitaine du navire dont copie jointe.

Il est à relever que le capitaine a émis au port d'embarquement une lettre de réserves « protest letter » à la date du 04/12/2015 concernant un manquant de -12.756 soit-0.85% (lettre de réserves jointe).

En revanche aucune mention concernant le manquant n'a été portée sur le B/L N⁰ LMP 101502 sur lequel la mention « clean on bord » a été insérée.

Afin de justifier le manquant, l'expert a réuni les attachements suivants :

- Copies des factures (annexe 1, 2, 3,4) ;
- Copies des B/L (annexe 5, 6, 7,8) ;
- Copies des avis d'aliment (annexe 9, 10, 11, 12) ;
- Copies des PV de constat (annexe 13, 14, 15, 16) ;
- Copies des procès-verbaux quantitatifs (annexe 17, 18, 19, 20) ;
- Copies des Empty Tank Certificates (annexe 21, 22, 23, 24) ;
- Lettre de réserve de CEVITAL (annexe 25) ;
- Lettre de réserve du capitaine (annexe 26).

2.2.3. Le calcul de la prime d'assurance

Toutes les données concernant la prime d'assurance sont inscrites sur l'avis d'aliment N⁰ COM/IMP/085 concernant le produit HARD STEARIN (annexe 9)

La valeur d'assurance couverte en dinar est = la valeur d'assurance couverte en
dollar * le taux de change

Chapitre 04 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL

La valeur couverte en Dollar est de 777 773.33 USD

Le taux de change est de 107.4490

La valeur d'assurance couverte en Dinar= $777\,773.33 \times 107.4490 = 83\,570\,966.54$ DZD

La prime nette = la valeur d'assurance couverte en Dinar * le taux de la prime

Le taux de la prime est de : $0.06\% = 0.0006$

- La prime nette = $83\,570\,966.54 \times 0.0006 = 50142.58$ DZD

Les taxes = la prime nette * la TVA

La TVA est : $17\% = 0.17$

- Les taxes = $50142.58 \times 0.17 = 8524.24$ DZD

La prime globale à payer = la prime nette+ les taxes

- La prime globale à payer = $50142.58 + 8524.24 = 58666.82$ DZD

2.2.4. Les démarches de remboursement :

La procédure de recours se fait au cas par cas, elle a pour base l'article 802 du code maritime algérien qui stipule que le transporteur est tenu responsable de la marchandise depuis sa prise en charge au port de déchargement.

Dans ce cas, il ya lieu de distinguer entre la procédure amiable et la procédure judiciaire.

Il arrive que le transporteur soit responsable d'une avarie très importante, à ce moment-là, l'assureur de la marchandise menace ce dernier d'une saisie conservatoire du navire :

Afin d'éviter la saisie, le transporteur, par le biais de son assureur (protection and indemnité club qui ont des représentants en Algérie tels que : BUDD, SEAMAR, BEMI, NEFFOUS...) mettent en place une lettre de garantie ou une caution bancaire. Dans le texte de cette caution, il sera stipulé que le montant de cette caution sera mis en jeux soit à l'issue d'une négociation à l'amiable entre les deux parties (l'assuré par le biais de son assureur et le transporteur par le biais de son P& club) ou bien d'une décision de justice définitive qui condamne le transporteur.

Chapitre 04 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL

En l'absence de menace de saisie, et en cas de départ de navire, l'assureur tente dans un premier temps de transmettre une réclamation au représentant du club de l'armateur ou du transporteur. Cette réclamation comprend certaines pièces justificatives : connaissance, facture, lettre de réserve, rapport d'expertise et acte de subrogation.

Une fois le dossier de réclamation transmis, le représentant du club tente de faire des propositions de règlement à l'assureur qui organise une commission ad-hoc pour apprécier la teneur de cette offre. Lorsqu'il ne juge pas l'offre satisfaisante, il demande, à chaque coup par un échange de correspondance, une amélioration de cette dernière. Lorsqu'il lui arrive de juger l'offre satisfaisante, il ordonne au représentant du club de procéder au virement du montant proposé sur le compte de l'assureur.

Cela dit la procédure amiable, ne peut pas s'étaler indéfiniment dans le temps, car en matière de transport maritime, le droit d'exercer le recours par le biais de la justice expire dans un délai d'une année à compter de la date du sinistre. Dépassé ce délai, il perd le droit de recours.

Ainsi, l'assureur doit être très vigilant par rapport à ce délai, car si la procédure amiable n'aboutit pas, il y a lieu d'engager la procédure d'assignation par le biais des avocats de l'assureur. Cette procédure consiste à ester l'armateur ou le transporteur en justice à l'issue d'un jugement définitif en faveur de l'assureur, ce dernier procédera à l'exécution de ce jugement et au recouvrement des montants de la réclamation.

2.2.5 Le calcul du préjudice financier

Pour calculer le montant du remboursement pour la quantité manquante, la CAAR suit la méthode suivante :

$$\frac{\text{Quantité manquante} * \text{la valeur assuré} + \text{l'honoraire de l'expert}}{\text{Quantité total acheté}}$$

L'honoraire de l'expert est de 16038.1805 DZD

Le montant a remboursé = $\frac{12.756 * 83\,570\,966.54 + 16\,038.1825}{1500.045} = 726\,704.36 \text{ DZD}$

Chapitre 04 : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL

Tableau N°6: Tableau explicatif de la démarche de remboursement (annexe 27)

Préjudice	Quantité d'huile MT	Valeurs DZD	Manquant MT	Remboursement DZD
Hard Stearin	1500.045	83 570 966.54	12.756	710666.1795
Honoraires de l'expert				16038.1805
Total indemnité				726704.36

Source : établie par nos-soins à partir des documents interne de l'entreprise CEVITAL

Ce tableau représente la totalité de l'indemnité versée par la compagnie d'assurance CAAR sur le produit HARD STEARIN qui a été déclaré non conforme par rapport à la quantité indiqué sur l'avis d'aliment, représentant un manquant de 12.756 MT

La CAAR a versée à l'entreprise CEVITAL une somme d'indemnité de 726 704.36 DZD, cette somme inclut le remboursement du produit qui est de 710 666.1795 DZD et les honoraires de l'expert qui sont de 16 038.1805 DZD.

2.3.Cas de sinistre dans l'exportation de la marchandise

Généralement, c'est la même procédure que celle mise en œuvre en cas de sinistre de marchandise à l'importation, au niveau des papiers et de la procédure, cependant, ce qui diffère c'est le taux d'assurance maritime. Ce dernier est toujours négociable entre les entreprises et les assurances. Pour CEVITAL, lors de la négociation du taux, il s'est avéré que c'était le même dans l'importation et l'exportation, comme il peut se différer dans les autres entreprises, tout dépend de type de police et aussi les risques encourus.

Conclusion

La bonne connaissance des risques est primordiale pour comprendre et pratiquer l'assurance maritime et transports.

En effet, cette assurance n'est pas figée, elle évolue avec sa matière assurable qui est par essence mobile et intemporelle.

Notre stage pratique au niveau de « CEVITAL », nous a permis le suivi et la mise en œuvre des techniques et démarches pour une bonne appréciation de risque, notamment en ce qui concerne les marchandises.

L'étude d'un cas pratique, en mettant l'accent sur les assurances maritimes de marchandises transportées, nous a permis de comprendre la politique de CEVITAL depuis la déclaration de sinistre jusqu'à le règlement établi par la CAAR.

La déclaration du sinistre se fait directement après le contrôle de la marchandise, par l'expert maritime et le capitaine du navire, qui est dû dans notre cas étudier à la non-conformité de la marchandise importée. Dans ce cas, CEVITAL fait recours à la compagnie d'assurance CAAR qui intervient à son tour pour couvrir le risque survenu.

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous avons essayé de démontrer l'évolution historique des échanges internationaux à travers le temps, ainsi que son cadre institutionnel.

Le commerce international est composé des éléments fondamentaux, auquel toute opération commerciale internationale est traduite par la conclusion d'un contrat signé lorsque les deux parties se mettent d'accord sur une transaction. L'acheteur et le vendeur doivent choisir l'incoterm adéquat à leur transaction pour remédier aux malentendus et litiges entre négociants de différents pays.

Afin de faciliter et uniformiser la rédaction des contrats de ventes internationaux, il était question d'initier et de codifier des termes commerciaux les plus couramment utilisés dans le commerce international.

Le bon déroulement d'une opération commerciale internationale nécessite de bien connaître tous les documents commerciaux utilisés à l'international ; ce qui permet de faciliter les transactions commerciales d'un point à un autre.

En effet, toute opération commerciale est confrontée à de nombreux risques qui diffèrent selon leur nature du fait de l'évolution des techniques d'exportation et d'importation, et pour faire face à ces risques, il est nécessaire une meilleure adéquation des moyens de couverture.

A cet effet, l'intervention des compagnies d'assurance semble être nécessaire dans la mesure où elles veillent à l'application et au respect des règles et usances du commerce international et de la réglementation en vigueur, et ce afin d'éviter les risques encourus par les opérations du commerce.

L'une des branches d'assurance les plus dynamiques est celle de l'assurance maritime, car la plus part des transactions commerciales s'effectuent par voie maritime. De ce fait elle garantit les risques liés au transport du lieu de livraison jusqu'aux entrepôts de la destination finale, et permet aux importateurs et exportateurs de se faire rembourser au près de leurs assureurs (compagnies d'assurance) en cas de réalisation du sinistre.

Notre stage nous a permis de démontrer que CEVITAL est confronté à plusieurs et différents risques lors de ses opérations commerciales, et nous avons constaté que le risque le plus répétitif est la non-conformité des marchandises. Pour se couvrir, CEVITAL fait recours

Conclusion générale

à la compagnie d'assurance CAAR, qui intervient comme moyen de sécurisation et de remboursement en cas de sinistre, dans ce cas la CAAR rembourse CEVITAL, en versant la totalité d'indemnité, qui est comprise entre la marchandise manquante et les honoraires de l'expert. Cela vient à confirmer nos hypothèses citées précédemment.

Malgré le rôle important joué par les assurances dans la sécurisation des opérations commerciale à travers les différentes garanties qu'elles offrent, mais cela reste insuffisants, c'est pour cette raison que les compagnies d'assurance sont appelés à améliorer leur rôle vis-à-vis des entraves qui connaît le développement du commerce international, en apportant des techniques plus efficaces et moins coûteuse.

L'assurance maritime se développe dans un but de protectionnisme des patrimoines contre les risques de toutes natures pouvant affecter, et son évolution est directement liée à l'évolution de la société, de l'activité économique et de la nécessité d'entreprendre qui caractérisent les échanges internationaux.

A travers ce modeste travail, nous espérons que nous avons présenté et éclairé le rôle et l'importance de l'assurance dans la vie économique et sociale, pour comprendre que l'assurance n'est pas une taxe à s'acquitter par obligation, mais c'est un élément essentiel sans lequel nous ne pouvons pas imaginer un développement du commerce ni une amélioration du bien-être de l'humanité.

Références

Bibliographiques

Références bibliographiques :

Ouvrages :

1. D.HENRIET, J. ROCHET, « microéconomie de l'assurance » Ed. Economica, Paris 1991.
2. D. LOTH « L'essentiel des techniques du commerce international », Publibook, Paris, 2009.
3. D. LEGAY « BTS CI commerce international » édition NATHAN. Paris 2011.
4. F. COUILBAULT, C. ELIASHBERG, « les grands principes de l'assurance », 10e édition l'argus de l'assurance, Paris 2011.
5. G. LEGRAND, H. MARTINI « Management des opérations de commerce international » 8^e édition, DUNOD, Paris, 2007.
6. G. LEGRAND, H.MARTINI « Gestion des opérations import-export », DUNOD, Paris, 2008.
7. G. LEGRAND, H. MARTINI. « Commerce international » 3^e édition. DUNOD, Paris, 2010.
8. J.LANDEL, M.CHARRE-SERVEAU, « Lexique des termes d'assurance », L'argus, Paris, 2002.
9. J.PAVEAU, F.DUPHIL, A.BARELIER, J.DUBOIN, F.GERVAIS, G.KUHN, J.-P.LEMAIRE, C.LEVY. M.PAVEAU, « Pratique de commerce international », Foucher, Malakoff, Paris, 2013
10. J. YEARMAN, « Manuel international de l'assurance ». Ed Economica. Paris, 1998.
11. L.GRYNBAUM, « Assurances, acteurs, contrat, risques des consommateurs, risques des entreprises », Edition l'argus de l'assurance, Paris. 2011.
12. M. DONALD DAILLY, « logistique et transport international de marchandises, l' Harmattan, Paris, 2013.
13. M. MASSABIE-FRANCOIS, E. POULAIN, « Lexique du commerce international », Edition Bréal, rue de Rome, 2002.
14. P. CORINNE, « commerce international » 6^e édition, DUNOD, Paris, 2006.
15. P. CORINNE, « commerce international »,4^e édition, DUNOD, Paris, 2002.

16. P. D'ARVISENET. « Finance internationale » 2^eédition. DUNOD, Paris, 2008.
17. P.LEMAIRE, C.LEVY. M.PAVEAU, « Pratique de commerce international », Foucher, Malakoff, Paris, 2013.
18. R. Lehmann. C.Hauser. R.Baldegger. « Maîtrise des risques à l'exportation » édition Post Finance SA. Paris.2013.
19. S.CHATILLON « le contrat international », Vuibert, Paris, 2011.
20. W. PISSOORT, P. SAERENS, « Initiation au droit du commerce international », 1^eédition, De Boeck, Bruxelles, 2004.
21. Y. SIMON, D. LAUTIER. « Finance internationale » 9^e édition. Ed. ECONOMICA, Paris 2005

Guides

« Guide des assurances en Algérie » édition 2015.

Articles

Article 30 de l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995 relatif aux assurances.

Article 56 de l'ordonnance 95/07 du 25 janvier 1995 relatif aux assurances.

Article 619 de l'ordonnance N 95/07 du 25/01/1995 relatif aux assurances.

Sites web :

www.foad-mooc.auf.org

www.hermet.org

www.douane.gouv.fr

www.m-elhadi.over-blog.com

www.btsassurance.canalblog.com

www.helvetia.com

www.cours-de-droit.net

www.ccr.dz

www.assurance-et-mutuelle.com

www.mataf.net

www.comprendrelespaiements.com

www.e-assurance-crédit.com

Table

Des

Matières

Table des matières

Remerciements	I
Dédicaces	II
Sommaire	III
Liste des abréviations	VI
Liste des tableaux et des figures	V
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Généralité sur le commerce extérieur	4
Introduction	4
Section 01 : Présentation du commerce extérieur	4
1. L'évolution historique des échanges internationaux.....	5
1.1. Emergence du commerce international.....	5
1.1.1. Avant la Révolution industrielle.....	5
1.1.2. Après la Révolution industrielle.....	5
1.2. Développement du commerce international.....	6
1.2.1. Le repli protectionniste de la période 1880-1945.....	7
1.2.2. De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges	8
1.3. Le cadre institutionnelle des échanges internationaux	9
1.3.1. Les accords pour développer les échanges.....	9
1.3.2. Les organismes pour financer les échanges	10
Section 02 : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur	11
2.1. Le contrat commercial international.....	11
2.1.1. Définition du contrat commercial international.....	11
2.1.2. Conditions de formation.....	11
2.1.3. Effets du contrat de commerce international	11

2.1.4.	Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international	12
2.2.	Les incoterms	14
2.2.1.	Définition des incoterms.....	14
2.2.2.	Le découpage des incoterms	15
2.2.3.	Les limites des incoterms	18
2.3.	Les documents utilisés dans le commerce international	18
2.3.1.	Les documents de prix	18
2.3.2.	Les documents de transport.....	19
2.3.3.	Les documents d'assurance.....	20
2.3.4.	Les documents annexes	22
Conclusion		24
Chapitre 2 : Généralités sur les assurances		24
Introduction		24
Section 1 : Aperçu historique et cadre conceptuel sur les assurances		24
1.	Genèse et évolution de l'assurance	24
1.1.	L'assurance maritime.....	25
1.2.	L'assurance terrestrev	26
1.2.1.	L'assurance contre incendie.....	26
1.2.2.	L'assurance sur la vie.....	26
1.2.3.	L'assurance responsabilité civile.....	27
1.3.	L'évolution de l'assurance en Algériev.....	27
1.4.	Les bases de l'assurance	29
1.4.1.	Définition de l'assurancev	29
1.4.2.	Les éléments d'une opération d'assurance.....	29
1.5.	Les différents acteurs d'une opération d'assurance	31
1.6.	Les techniques de division des risques	32

1.6.1.	La coassurance.....	32
1.6.2.	La réassurance.....	32
1.6.3.	La rétrocession.....	33
1.7.	Les intermédiaires de l'assurancev.....	33
Section 2 : Branches et rôles des assurances		34
2.	Les branches d'assurance	35
2.1.	Les assurances de dommages.....	35
2.1.1.	Les assurances de choses.....	35
2.1.2.	Les assurances de responsabilités	35
2.1.3.	Le principe fondamental des assurances de dommages	35
2.2.	Les assurances de personnes	36
2.2.1.	Les assurances sur la vie : en cas de vie, en cas de décès, mixte.....	36
2.2.2.	Les assurances d'atteinte corporelle	36
2.2.3.	Le principe fondamental de l'assurance vie.....	36
2.3.	Le rôle social et économique de l'assurance.....	37
2.3.1.	Le rôle social de l'assurance	37
2.3.2.	Le rôle économique de l'assurance	38
2.4.	Les facteurs limitatifs de l'opération d'assurance	39
Conclusion		40
 Chapitre 03 : les risques et les garanties du commerce extérieur.....		41
Introduction		41
Section 1 Les risques liés aux opérations du commerce extérieur		41
1.	Les risques liés au financement des exportations.....	41
1.1.	Les risques associés au crédit acheteur.....	41
1.1.1.	Le risque de fabrication	42

1.1.2.	Le risque de crédit	42
1.2.	Les risques associés au crédit fournisseur.....	42
1.2.1.	Le risque de fabrication	42
1.2.2.	Le risque de crédit	43
1.2.3.	Le risque d'insolvabilité.....	43
1.3.	Les risques liés au financement des importations	43
1.3.1.	Les risques associés à la remise documentaire.....	43
1.3.2.	Les risques associés au crédit documentaire.....	44
1.4.	Définition du risque de change	45
1.4.1.	La position de change	45
1.4.2.	La position de change de transaction	46
1.4.3.	La position de change de consolidation.....	46
1.4.4.	Les types de risque de change.....	46
1.5.	Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	47
1.5.1.	Le risque pays	48
1.5.2.	Le risque économique.....	49
1.5.3.	Le risque juridique	49
1.5.4.	Le risque technologique	50
1.5.5.	Le risque commercial.....	50
1.5.6.	Le risque concurrentiel	50
1.5.7.	Les Risques liés aux produits.....	51
1.5.8.	Le risque lié à la distribution	51
Section 2 Les garanties du commerce extérieur		51
2.	Les garanties dans le financement du commerce extérieur	52
2.1.	Les garanties en faveur de l'importateur.....	53
2.2.	Les garanties en faveur de l'exportateur	54
2.3.	Les garanties contre le risque de change	56

2.3.1. Les garanties internes.....	56
2.3.2. Les garanties externes.....	58
2.4. Les autres garanties.....	59
Conclusion.....	61
Cas pratique : Etude d'un cas de l'assurance d'une importation au sein de CEVITAL.....	62
Introductio	62
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil	62
1. Historique et situation géographique.....	62
1.1. Historique du CEVITAL.....	62
1.2. Situation géographique.....	63
1.3. Activités et objectifs de CEVITAL.....	63
1.3.1. Activités de CEVITAL	63
1.3.2. Objectif de CEVITAL.....	64
1.4. L'organigramme de CEVITAL.....	64
1.5. Les différentes directions du CEVITAL	66
Section 2 : Etude de l'assurance d'un sinistre d'une marchandise importé au niveau du CEVITAL sur l'huile brute.....	69
2.1. Présentation du service assurance maritime de l'agence Bejaia-CAAR.....	69
2.1.1. Les formalités essentielles à remplir en cas de sinistre	70
2.1.2. Conservations des recours	70
2.2. Assurance CAAR du sinistre de la marchandise importée par CEVITAL sur l'huile brute	71
2.2.1. Caractéristiques de la marchandise importée	71
2.2.2. Déclaration du sinistre.....	72
2.2.3. Le calcul de la prime d'assurance	74
2.2.4. Les démarches de remboursement	75

2.2.5. Le calcul du préjudice financier	76
2.3. Cas de sinistre dans l'exportation de la marchandise.....	77
Conclusion.....	78
Conclusion générale	79

Références bibliographiques

Annexes

Table des matières

Résumé

Résumé

Le commerce international est l'ensemble des opérations d'achat et de vente de marchandises entre les pays. Ces opérations trouvent leur origine dans l'antiquité, mais l'essor de l'échange moderne s'est accentué vers la fin de la seconde guerre mondiale en évoluant à un rythme rapide.

L'intensité des échanges internationaux entre les nations ont engendré l'apparition de plusieurs risques tels que le risque de change, le risque commercial...etc. Pour faire face à ces risques, le recours à l'assurance et autres moyens de couverture est primordiale afin d'assurer la sécurité et de promettre l'indemnité des dommages survenus, par les différentes garanties qu'elle offre aux assurés.

Notre stage nous a permis de constater que malgré CEVITAL est confronté à des risques répétitifs survenu lors de leurs opérations commerciales à l'international, le recours à la compagnie d'assurance CAAR est indispensable pour sécuriser et rembourser le sinistre.

Mots clés : commerce extérieur, assurance, risques, CEVITAL, CAAR

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A mon père, ma mère qui m'ont toujours soutenu

A mes frères

A mes sœurs

A toute ma famille : mes oncles et tantes.

A tous mes amis.

Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Mhenni

Je dédie ce travail :

À ma mère, et mes frères et sœurs.

A la mémoire de mon père, et a toute ma famille

Et a ceux qui ont contribuer de près ou de loi a la réalisation de ce mémoire.

Sidali

Introduction
générale

Chapitre 1

Généralités

surp

Le commerce

extérieur

Chapitre 2

Généralités

Sur

Les assurances

Chapitre 3

Les risques et les garanties du commerce extérieur

Chapitre 4

Cas pratique

Conclusion

générale

Liste
Des
Annexes

Liste des annexes

Annexe 1	Facture n° LMP 101502 concernant le produit HARD STEARIN
Annexe 2	Facture n° 101513 concernant le produit RDB PALM OIL
Annexe 3	Facture n° 101512 concernant le produit SOFT STERAIN
Annexe 4	Facture n° 101511 concernant le produit RDB COCONUT OIL
Annexe 5	Tanker Bill of Lading N° LMP 101502
Annexe 6	Tanker Bill of Lading N° LMP 101513
Annexe 7	Tanker Bill of Lading N° LMP 101512
Annexe 8	Tanker Bill of Lading N° LMP 101511
Annexe 9	Avis d'aliment N° 085
Annexe 10	Avis d'aliment N° 089
Annexe 11	Avis d'aliment N° 090
Annexe 12	Avis d'aliment N° 088
Annexe 13	Procès-verbal quantitatif du produit HARD STEARIN
Annexe 14	Procès-verbal quantitatif du produit RDB PALM OIL
Annexe 15	Procès-verbal quantitatif du produit SOFT STEARIN
Annexe 16	Procès-verbal quantitatif du produit RDB COCONUT OIL
Annexe 17	PV de constat du produit HARD STEARIN
Annexe 18	PV de constat du produit RDB PALM OIL
Annexe 19	PV de constat du produit SOFT STEARIN
Annexe 20	PV de constat du produit RDB COCONUT OIL
Annexe 21	Empty Tank Certificate du produit HARD STEARIN
Annexe 22	Empty Tank Certificate du produit RDB PALM OIL

Annexe 23	EmptyTank Certificate du produit SOFT STEARIN
Annexe 24	Empty Tank Certificate du produit RDB COCONUT OIL
Annexe 25	Lettre de réserve de CEVITAL
Annexe 26	Lettre de réserve du capitaine
Annexe 27	Tableau de remboursement