

**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**

**L'assurance crédit export en Algérie**

**Réalisé par :**

1-Benyahia Abderrahim  
2-Benalouache Abdelghani

**Encadreur : Mme Sadi**

**Membre du Jury**

M .....

M .....

M .....

**Promotion 2015-2016**

# Sommaire

REMERCIEMENT

DEDICASSES

LISTE DES ABERIVATION

**INTRODUCTION GENERALE.....1**

## **CHAPITRE I : Généralités sur les assurances**

SECTION I : Définition, historique et les éléments de l'assurance..... 04

SECTION II : Les lois fondamentales, type, rôle et contrat d'assurance..... 13

SECTION III : Primes, mécanismes et techniques de division de l'assurance ..... 20

## **CHAPITRE II : L'assurance crédit et son avènement en Algérie**

SECTION I : Définition, historique et type d'assurance crédit..... 27

SECTION II: Spécificités et fonctionnement de l'assurance crédit en Algérie ..... 34

SECTION III: Avantages, mission et risques couverts par l'assurance

Crédit en Algérie..... 40

## **CHAPITRE III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations**

SECTION I: Présentation de la compagnie d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX) ..... 45

SECTION II : Enquête sur l'impact de l'assurance crédit sur les exportations ..... 48

SECTION III: Etude de cas assurance CAGEX à l'export d'un client non solvable.. 57

**CONCLUSION GENERALE..... 67**

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

LISTE DES TABLEAUX ET FIGEURES

## **Remerciements**

La réalisation d'un mémoire est une oeuvre personnelle mais qui occasionne l'intervention d'autres personnes qui méritent un témoignage de reconnaissance.

Nos premiers remerciements s'adressent d'abord à madame Sadi Nour el houda, qui nous a fait l'honneur de diriger notre travail, on lui sera toujours reconnaissant par rapport au temps qu'elle nous a consacré, ses éclairages, ses nombreuses contributions, sa patience, ses remarques pertinentes et surtout sa disponibilité.

Un remerciement pour les enseignants qui ont contribué de manière directe ou indirecte à la réalisation et à l'enrichissement de ce travail.

On souhaite aussi adresser tous nos remerciements aux membres du jury pour leurs grands honneurs qu'il nous ont fait en acceptant d'évaluer notre travail de recherche.

Toute nos gratitude est exprimée à la compagnie et aux membres de la CAGEX, les départements : commercial, technique et arbitrage pour leur accueil

Nous remercions également et particulièrement Mr KASHI Hakim pour sa serviabilité, son orientation et sa précieuse aide en matière de documentation.

Nos vifs remerciements à nos familles pour leurs soutiens et encouragements permanents, particulièrement nos frères et sœurs nos pères, nos mères.

Un grand remerciement pour nos grandes familles sans oublier aucune personne.

## Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

Tous d'abord et avant tout, aux êtres les plus chers à mon cœur, mes très chers parents, pour leurs soutiens et leurs sacrifices tout au long de ma vie.

A mes deux sœurs adorées (Aida, Sonia) et à mon grand frère (Salah)

Veillez trouver dans ce modeste travail l'expression de mon affection

Que ce travail soit un témoignage de ma gratitude et mon profond respect

Abdelghani

## **Dédicaces**

Je dédie ce modeste mémoire à :

A mes très chers parents :

A ma mère qui ma soutenue dans ma vie et s'est sacrifiée pour que je puisse arriver la et à mon père qui ma soutenu tout au long de mon chemin que dieu les gardes

A mon unique frère bien aimé que dieu le protège

Merci vraiment pour ma petite famille

A mes tantes, mes oncles , mes cousines et cousins et toute ma grande famille

**Je le dédie également :**

A ceux qui me sont très chers

Abderahim

## **Liste des abréviations**

**AFRICA-RE** : Africain reinsurance corporation « MAROC »

**APN** : Assemblée populaire nationale

**ATRADUIS** : Compagnie d'assurance crédit Belge « Belgique ».

**B.E.A.**: Bulgarian export agency « Bulgarie ».

**C.A.A.R** : Caisse algérienne d'assurance et de réassurance.

**C.A.A.T** : Compagnie algérienne de l'assurance transport.

**C.A.G.E.X** : Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.

**C.N.M.A** : Caisse nationale des mutualités agricoles.

**C.O.F.A.C.E** : Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur« France ».

**C.O.T.U.N.A.C.E** : Compagnie tunisienne d'assurance pour l'exportation « Tunisie »

**D.H.A.M.A.N** : Compagnie de finance des exportations « kuweit ».

**I.C.I.E.C**: Islamic corporation fore the insurance of investment and Export « Arabie saoudite ».

**M.A.A.T.E.C**: Mutuelle algérienne d'assurance des travailleurs de l'éducation et de la culture

**P.I .B** : Produit intérieur brut

**P.M.E** : Petite et moyenne entreprises

**P.M.I** : Petite et moyenne industries

**S.A.A** : Société algérienne d'assurance

**S.T.A.R** : Société tunisienne d'assurance et de réassurance

L'existence humaine est pleine de risques, la personne de chacun est à la merci d'événements imprévus ; les maladies, les accidents corporels, les accidents de circulation entraînant de manière inopinée des invalidités, des incapacités de travail, des décès prématurés et les préjudices matériels et moraux qui en résultent pour la victime et ses proches ; D'autres événements inattendus frappent l'homme dans ses biens provoquant des dégâts matériels et des pertes de revenu. Parfois, le patrimoine global de l'intéressé est menacé, lorsque sa responsabilité est mise en cause à l'occasion d'un fait de sa vie privée ou professionnelle ou du fait d'une personne ou d'une chose dont il répond. Pour celui qui en est victime, la réalisation d'un risque imprévu peut être une catastrophe. De nombreux procédés ont été mis au point en vue soit de réduire les chances de survenances du sinistre, soit d'en atténuer les effets.

L'assurance apparaît ainsi comme l'une des nombreuses façons par la quelle l'homme se prémunit contre les risques qui le menace. Elle occupe une place privilégiée, car elle peut couvrir les risques extrêmement variés et elle est susceptible d'apporter une protection complète en cas de sinistre, c'est pourquoi H.Ford a dit que « new York n'est pas la création des hommes, mais celle des assureurs ». Sans les assurances, il n'y aurait pas de gratte-ciel, car aucun ouvrier n'accepterait de travailler à une pareille hauteur, en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans la misère, et, aucun capitaliste n'investirait des millions pour construire de pareils buildings, qu'un simple mégot de cigarette peut réduire en cendres.<sup>1</sup>

Avec la libération du commerce international, et les échanges de marchandises entre les pays, le crédit est devenu un argument de vente incontournable dans un environnement caractérisé par une accélération des échanges, un décloisonnement des marchés et une plus grande compétitivité. Paradoxalement, la concurrence féroce concourt à allonger les termes de crédit, ce qui a pour effet une augmentation corrélative du risque d'insolvabilité. Par ailleurs, l'activité de vente n'est pas sans risques, risques inhérent non seulement à l'opération elle-même, mais également liés à l'acheteur et à son environnement, ce qui exige des opérateurs économiques une approche efficace de la gestion des risques de crédit.

Aussi, toute opération de vente à crédit comporte des risques de non-paiement. Selon certaines données statistiques, dans un cas sur quatre, la faillite ou le dépôt de bilan dans les

---

<sup>1</sup> F.couilbault et c. eliasberg « les grands principes de l'assurance » 10<sup>e</sup> édition p.22

pays développés est provoqué par l'insolvabilité d'un client, et 80% des entreprises font face à des retards de paiement. Dans une conjoncture internationale marquée par des transformations profondes, aucune entreprise au monde n'est à l'abri d'un impayé. On comprend dès lors, tout l'intérêt qu'à l'entreprise à s'assurer contre les risques de non-paiement des acheteurs étrangers, comme elle le fait pour les autres postes de son actif. La solvabilité d'un acheteur évolue en fonction de facteurs dont l'entreprise n'a pas la maîtrise, c'est ainsi que les environnements économique et politique peuvent aggraver la situation du débiteur.

L'assurance –crédit est l'une des meilleures solutions, qui permet à l'exportateur la récupération des créances en cas de non paiement de son client, qui est devenu un passage indispensable pour les entreprises qui veulent réussir dans un contexte de mondialisation, et une condition essentielle au développement des échanges commerciaux. autrement dit, la vente à crédit, les négociations sur les échéances et le mode de paiement constituent pour les opérateurs commerciaux des arguments qui les engagent non seulement financièrement mais aussi moralement, notamment en ce qui concerne leur crédibilité et leur pérennité tant sur le marché interne que sur le commerce extérieur.

En Algérie, La Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) a été créée en 1996 afin de constituer un instrument supplémentaire d'appui aux exportations. Elle est chargée de la couverture des risques à l'exportation, de la garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur (risques commerciaux et risques politiques : insolvabilité, guerres, etc..). Elle offre aussi plusieurs prestations aux opérateurs économiques à travers des mesures d'accompagnement, notamment dans l'accès aux informations sur les marchés extérieurs et propose plusieurs formules de contrats d'assurances, dont celles des crédits et des expositions.

Cette compagnie a aussi passé des accords de coopération avec une dizaine d'organismes similaires de par le monde et en particulier avec la COFACE afin de faire partie du réseau mondial des assureurs et donc de mieux prêter assistance aux exportateurs

### **Problématique et hypothèses de recherche**

Malgré l'importance de l'assurance crédit dans la couverture des risques, cette dernière reste facultative pour les entreprises exportatrices, qui ont le droit de souscrire ou non à cette assurance, une information qui nous pousse à remettre en question son importance dans l'économie d'un pays. Qui nous amène à poser la problématique suivante :

### **Quel est l'impact de l'assurance-crédit sur les exportations algérienne hors hydrocarbures ?**

Pour répondre à notre question centrale nous avons formulé l'hypothèse principale suivante :

**H1:** l'assurance crédit n'a pas d'influence sur le niveau des exportations

Pour répondre à notre problématique nous avons effectué une recherche bibliographique en consultant des ouvrages , des documents , des textes réglementaires ainsi que des sites internet qui traitent des notions de l'assurance en générale et de l'assurance-crédit a l'exportation en particulier ,aussi nous avons mené une enquête au niveau des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia à travers un questionnaire bien détaillé , ensuite nous avons effectué aussi un stage pratique pendant un mois au niveau de la CAGEX, ou nous avons pu collecter des informations auprès de ses responsables, et accéder à la documentation interne de la CAGEX .

Nous avons divisé notre travail en trois chapitres :

Dans le chapitre préliminaire, nous allons revenir sur les généralités concernant l'assurance.

Dans le deuxième chapitre, nous nous intéresserons à l'assurance crédit et son avènement en Algérie

Le chapitre trois sera consacré à la présentation de la compagnie d'assurance –crédit et de garantie des exportations CAGEX puis nous exposerons les résultats de notre enquête effectuée auprès des entreprises et de la CAGEX et enfin étudier un cas pratique sur un client non solvable a l'export

# Chapitre 1

## Chapitre 01 : Généralités sur les assurances

L'homme pouvant être atteint dans son patrimoine à l'occasion de certains sinistres ou dans sa personne en cas d'accident ou de décès, recherche tout naturellement le moyen de supporter la charge du dommage subi ou de la responsabilité encourue. Le besoin de sécurité est ressenti, plus au moins par tout individu : sur la pyramide de Maslow il constitue un besoin primaire.

Dans ce présent chapitre, nous tenterons d'abord de donner brièvement quelques définitions et notions relative à l'assurance, son historique ainsi les éléments qui la compose, ensuite nous de montrons la méthode de calcul de la prime et la technique de division de l'assurance.

### Section I : Définition, historique et les éléments de l'assurance

Dans cette section nous aborderons le phénomène de l'assurance, son évolution à travers le temps et les éléments qui la composent.

#### 1. Définition de l'assurance

D'une manière générale, l'assurance est un mot d'origine latine securus qui veut dire sûr, d'où émane le terme assecuration<sup>1</sup>(sécurité, garantie, certitude, assurance...).Et peut être définie comme : une réunion de personnes qui craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre a ceux qui seront frappés par cet événement, de faire face a ses conséquences.<sup>2</sup>

D'une manière plus précise , selon J .HEMARD : L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré , se fait promettre, moyennant une rémunération(la prime) , pour lui ou pour un tiers , en cas de réalisation d'un risque , une prestation par une autre partie , l'assureur qui prenant en charge un ensemble de risques , les compense conformément aux lois de la statistique .<sup>3</sup> L'assurance repose essentiellement sur la notion de la mutualité.

---

<sup>1</sup> MEZDAD L. (2006) : «Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation financière nationale». Mémoire du magistère en science économiques, option MFB, université A.MIRA de bejaia, P.7.

<sup>2</sup> Formation Bancassurance novembre 2009 : CAAT – BNA ,Bases techniques de l'assurance

<sup>3</sup> F.couilbault et c. eliashberg op-cit p.57

Cette formule lapidaire tend à démontrer que l'assurance c'est la réunion de nombreuses personnes qui, risquant d'être frappées par un événement similaire, coûteux ou dommageable, s'accordent entre elles à l'avance pour venir en aide à celui ou ceux qui sont frappés par le sort. Chaque assuré-souscripteur verse sa quote-part à l'assurance. L'ensemble des primes ainsi versées financent le remboursement des sinistres dans une même catégorie de risques. Les cotisants, pour eux comme pour les autres, constituent ainsi une mutualité. L'industrie de l'assurance consiste donc à organiser cette réunion de capitaux et leur versement<sup>4</sup>. Il faut ainsi une organisation rigoureuse et une forte solidarité réciproque. Il serait aléatoire d'attendre l'accident pour réunir les fonds nécessaires à ceux qui sont frappés, de même que divers mécanismes doivent prévoir l'aggravation continue ou temporaire d'un risque (augmentation imprévisible de la fréquence des vols par exemple) ou sa diminution. Le système doit se prémunir contre les abus et les " tricheries " et chacun doit être traité avec les mêmes règles.

## 2. Historique de l'assurance

Avant d'utiliser le terme assurance, les hommes se sont inspirés à partir de l'esprit de solidarité et d'entraide et de charité. Un nombre d'individus s'associent pour supporter en commun les chances qui peuvent frapper un ou plusieurs d'entre eux.

### 2.1. L'histoire mondiale de l'assurance

Selon BERBEZE J, P, l'histoire de l'assurance remonte bien loin. les archéologues ont retrouvé des preuves qu'il existait des sociétés de secours mutuel chez les tailleurs de pierre de l'ancienne Egypte dès 4500 avant J-C des méthodes de transfert de risque ont été signalées 2000 ans avant J-C le système développé a été repris dans le Code d'Hammourabi. Si un marchand effectuait un prêt pour un transport, il payait une somme supplémentaire au prêteur. La somme n'avait pas à être remboursée si la marchandise venait à être volée.

1000 ans plus tard, les habitants de Rhodes intervenaient de la mutualisation. Les marchands dont les biens arrivaient à destination remboursaient ceux dont les biens avaient été détruits lors d'une tempête<sup>5</sup>

<sup>4</sup> <http://www.journaldunet.com/> date de consultation 06/03/2016

<sup>5</sup> <http://www.universalis.fr/> date de consultation 06/03/2016

### 2.1.1. Prêt à la grosse aventure

Le prêt à la grosse aventure a permis la naissance de l'assurance maritime. Ce prêt était déjà pratiqué par les grecs et les romains, les marchands avaient besoin de beaucoup d'argent. Ils s'adressaient à des banquiers qui leur prêtaient les capitaux nécessaires, Si le bateau faisait naufrage, le marchand ne remboursait rien au banquier. En revanche, en cas de réussite de l'expédition, le prêteur était non seulement remboursé, mais touchait en plus une participation très élevée en compensation du risque encouru. L'intérêt pouvait atteindre 40, voire 50%

Au 12<sup>ème</sup> siècle, avec la reprise des échanges commerciaux, le prêt « a la grosse » se redéveloppa et donna lieu à des abus quant au taux d'intérêt ce qui pousse le pape Grégoire IX, par, interdit le prêt usuraire (taux d'intérêt excessif) et ainsi condamna le prêt à la grosse aventure. <sup>6</sup>

### 2.1.2. Les premiers contrats d'assurance

En 1063 après J-C, c'est du côté de Venise que les premiers contrats d'assurance voient le jour. Comme à Rhodes puis à Rome, les marchands italiens développent le principe de mutuelle en créant et alimentant des fonds visant à dédommager les expéditions maritimes n'arrivant pas à bon port. À cette époque apparaît même le terme "police", de l'italien "polizza", qui désigne encore aujourd'hui les termes d'un contrat d'assurance.

Portugais, Anglais, Espagnols et Français ne tardent pas à utiliser ce système à leur tour, avant qu'en 1424, à Gênes, ne soit fondée la première compagnie d'assurance de l'Histoire. C'est également au XI<sup>e</sup> siècle que se multiplient les premiers courtiers en assurance<sup>7</sup>.

### 2.1.3. L'invention de l'assurance moderne

À partir du XVII<sup>e</sup> siècle, l'assurance va véritablement prendre les allures qu'on lui connaît aujourd'hui, et c'est un événement tragique qui va accélérer cette mutation. En effet, en 1666, à la suite du terrible incendie qui ravage plus de 13 000 bâtiments londoniens, Cet incendie nous a appris le rôle opportun de l'assurance et a fait, à l'époque, l'objet d'un point

<sup>6</sup> F.Couilbault et C.Eliashberg op-cit P.18

<sup>7</sup> www.euroassurance.fr date de consultation 07/03/2016

de réflexion sur cette activité noble, déjà une année après ce terrible incendie (1667) a été créée la « Fire Office » en Angleterre ,qui s'engage à assurer les dommages occasionnés par le feu. L'approche adoptée par cette compagnie est basée sur les travaux de PASCAL « la géométrie du hasard » et « la science des calculs de probabilité ». Ensuite l'assurance contre l'incendie a connu un développement très important avec l'apparition de véritables compagnies d'assurances comme le « Friendly Society »en 1684, le « Hand in Hand » en 1704. Il est à noter que l'assurance incendie est une assurance en constante évolution, il est actuellement possible de l'étendre à un nombre croissant de risques dit « spécifiques » parfois sans rapport direct avec les risques incendie proprement dite, ce qui en fait une véritable police multirisques<sup>8</sup>.

#### **2.1.4. Mutuelle et prémices de l'assurance vie**

En 1788 les Grecs et les Romains introduisent une forme d'assurance vie d'un genre un peu spécial : un groupe d'individus cotisent durant un certain temps. Cette somme est alors mise de côté jusqu'à être donnée, finalement, au dernier survivant du groupe. Même si les civilisations antiques sont réputées pour leur savoir-vivre<sup>9</sup>

## **2.2. Histoire de l'assurance en Algérie**

Vu que notre thème est basé sur les assurances en Algérie, il est plus que nécessaire de parler de l'historique de l'assurance de notre pays avant et après l'indépendance a fin d'avoir une idée générale sur les différentes phases de l'évolution du marché des assurances algérien.

### **2.2.1. La période coloniale**

Cette période était caractérisée par le monopole des compagnies françaises sur le secteur d'assurance en Algérie. Cela se confirme en 1861 par la création d'une mutuelle incendie spécialisée pour l'assurance en Algérie et dans les colonies. Afin de répondre à la demande des colons-agriculteurs, des mutuelles sont constituées ; c'est le cas de la Mutuelle Centrale Agricole en 1933 qui fait partie de la Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricoles laquelle été créée en 1907 et qui regroupe les mutuelles de Tunisie, du Maroc et d'Algérie.

---

<sup>8</sup> Rothman, J et Tilmant ,N-fiche pratique sur l'assurance incendie -2006

<sup>9</sup> Fiche pratique « Etude médico-légale sur les assurances sur la vie »

Des textes métropolitains étaient adoptés par le législateur pour réglementer l'assurance en Algérie dont les principaux sont :

- La loi du 13 juillet 1930, réglemente l'ensemble des contrats d'assurance terrestres.
- Le décret du 14 juin 1938, unifiant le contrôle de l'Etat sur toutes les sociétés d'assurance.
- La loi du 25 avril 1946, relative à la nationalisation de 32 sociétés d'assurance et à la création d'une Caisse Centrale de Réassurance, d'une Ecole Nationale d'Assurances et d'un Conseil National des Assurances<sup>10</sup>.

### **2.2.2. Au lendemain de l'indépendance**

Juste après l'indépendance, les opérations d'assurance étaient pratiquées par 270 entreprises françaises dont 30% avaient leurs sièges à l'étranger.

L'évolution de l'assurance s'est effectuée progressivement à travers les étapes suivantes :

#### **A. 1ère étape (1962-1966)**

Cette étape est caractérisée par :

- Le monopole exercé par les compagnies d'assurance étrangères, surtout françaises, sur ce secteur.
- L'absence de cadres nationaux et de législation propre à l'Algérie pouvant assurer le fonctionnement et le contrôle des sociétés d'assurance.
- L'Institution de la réassurance obligatoire pour les opérations d'assurance effectuées en Algérie à travers la création de la Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR) par la loi n° 63-197 du 8 juin 1963, obligeant toutes les sociétés d'assurance de céder une part de 10% des primes encaissées.
- La loi n° 63-201 du 8 juin 1963 exigeant des entreprises d'assurance, sans distinction de nationalité, des garanties qui se traduisaient par
- Le contrôle et la surveillance par le ministère des Finances de toutes les compagnies d'assurance.
- L'agrément par le ministère des Finances, que devait demander toute compagnie d'assurance étrangère désirant exercer ou continuer leurs activités en Algérie

<sup>10</sup> Guide des assurances .Edition 2015 Kpmg.dz

- Création de la Société Algérienne d'Assurance (SAA) par l'arrêté de 12 décembre 1963 dont 39% du capital détenu par les Égyptiens.
- La création de la Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Éducation et de la Culture (MAATEC) par l'arrêté du 29 décembre 1964.
- L'agrément par l'arrêté de janvier 1964 de 14 compagnies étrangères, dont 6 françaises, 3 britanniques, 1 italienne, 1 américaine, 1 indienne, 1 zélandaise, 1 tunisienne, la STAR qui parvient à contrôler 25 à 30% du marché.

### B. 2ème étape (1966-1975)

C'est durant cette période que le monopole de l'État était institué; l'exploitation de toutes les opérations d'assurance est désormais réservée à l'État par l'intermédiaire des entreprises nationales. Par conséquent l'article 2 de la loi 63-201 devenait caduc.

Parmi les 17 sociétés qui existaient en 1966, une seule a été nationalisée, à savoir la SAA, par l'ordonnance n° 66-129 du 27 mai 1966, alors que toutes les autres entreprises ont été liquidées, à l'exception de celles qui ont la forme mutuelle :

- Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance CAAR.
- Caisse Nationale des Mutualités Agricoles CNMA.
- Mutualité Algérienne d'Assurance pour Travailleurs de l'Éducation et de Culture MAATEC.
- L'assurance, qui était régie par l'ancienne législation française, a été abrogée dès le 5 juillet 1975 par l'ordonnance 72-29 du 5 juillet 1973.

### C. 3ème étape (1975-1988)

Cette période se décrit par :

- La spécialisation des entreprises d'assurance, en indiquant pour chacune d'elles les risques à couvrir :
  - La CAAR, spécialisée dans les assurances des gros risques et de transport, cela permettant la création de la caisse d'assurance totale spécialisée dans l'assurance du transport terrestre, maritime et aérien.
  - La SAA, spécialisée dans les petits risques, qui sont cependant générateurs d'une épargne importante, à savoir : l'automobile, le vol, les bris de glaces, les dégâts des eaux, les multirisques d'habitation, les assurances de personnes, l'incendie et l'explosion (risque simple).

- La loi 80-07 qui propose essentiellement l'amélioration de la protection de l'assuré et autres bénéficiaires de l'assurance et l'assouplissement de la procédure d'indemnisation.
- La naissance de la Compagnie Algérienne de l'Assurance Transport CAAT par le décret n° 85-82 d'avril 1985.

#### **D. 4ème étape (1988-1995)**

Elle se caractérise par :

- Les transformations ou les réformes apportées au secteur des assurances en 1988 entraînent la concurrence entre les compagnies existantes : la SAA, CAAR, CAAT, MAATEC et la CNMA.
- La promulgation de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit constitue un dispositif législatif pour la transition vers l'économie de marché et a permis au secteur des assurances de connaître un nouvel essor.

#### **E. 5ème étape (1995 à nos jours)**

Elle se caractérise par :

- L'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 supprime le monopole de l'État sur le marché d'assurance, permettant la naissance des compagnies privées.
- Cette ordonnance a aussi entraîné la réduction de nombre de garanties dont la souscription est obligatoire.
- C'est ainsi que la liste ne comprend plus principalement que les assurances de responsabilité civile visant à garantir le paiement des réparations des victimes d'accidents, à l'exception du secteur public lequel demeure concerné par l'assurance incendie obligatoire
- Une assurance obligatoire (Cat-Nat) contre les catastrophes naturelles a été mise en application au début de septembre 2004, conformément à l'ordonnance présidentielle n° 03-12 du 26 octobre 2003 adoptée le 7 octobre 2003 par l'assemblée populaire nationale (APN) et le 14 du même mois par le sénat, ainsi que par le conseil des ministres.
- Le système de contrôle des assurances reste à parfaire du fait de faiblesses qui sont à l'origine de la loi adoptée le 17 janvier 2006 par l'assemblée populaire nationale. Son

objectif est de soutenir le développement de l'assurance en général et l'assurance de personnes en particulier pour en faire un instrument du développement économique et social du pays. Pour accélérer la libéralisation du marché, la loi autorise désormais les opérateurs étrangers à installer des succursales en Algérie. Les produits d'assurance pourront être vendus par des guichets bancaires et d'autres canaux de distribution qui devaient être précisés ultérieurement. Avec cette loi, le secteur ouvre ses portes toutes grandes<sup>11</sup>.

### **3. Les éléments et acteurs d'une opération d'assurance**

L'assurance a des éléments sur lesquels, elle s'appuie :

#### **3.1. Les éléments d'une opération d'assurance**

##### **3.1.1. Le risque**

Le risque est un événement qui peut survenir dans le futur de manière aléatoire, il constitue une cause d'insécurité en raison des conséquences qu'il peut entraîner s'il se réalise.

##### **3.1.2. La cotisation (Prime)**

La prime est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée<sup>12</sup>.

##### **3.1.3. La prestation de l'assureur**

L'engagement pris par l'assureur en cas de réalisation du risque consiste à exécuter une prestation. Il s'agit du versement d'une indemnité destinée:

- soit à l'assuré, par exemple en assurance incendie
- soit à un tiers, par exemple en assurance de responsabilités
- soit au bénéficiaire, par exemple en assurance vie<sup>13</sup> (en cas de Décès)

---

<sup>11</sup> [http://www.revueassurances.ca/wp-content/uploads/2016/01/2013\\_81\\_no3\\_4\\_p285\\_290.pdf](http://www.revueassurances.ca/wp-content/uploads/2016/01/2013_81_no3_4_p285_290.pdf) date de consultation 05 /03/2016 L'histoire de l'assurance en Algérie by Bouaziz Cheikh

<sup>12</sup> SGCCF (2010) : « glossaire assurance » édition SGCCSF, France .p9

<sup>13</sup> F.couilbault et c. eliasberg op-cit p.52

### 3.1.4. La compensation

Les assurés qui cotisent par des versements de prime pour faire face aux conséquences d'un même risque, constituent une mutualité, c'est grâce à ses versements que l'assureur pourra indemniser ceux qui auront été sinistrés.

L'assurance est donc l'organisation de la solidarité entre les assurés contre la survenance d'un même événement.

- si le risque s'aggrave, l'ensemble de la mutualité devra s'acquitter d'une prime plus élevée ;
- si le risque diminue, la prime de chacun diminuera<sup>14</sup>.

## 3.2. Les différents acteurs de l'assurance

Les différents acteurs de l'assurance sont:

### 3.2.1. L'assuré

Il s'agit de la personne exposée au risque

### 3.2.2. Le bénéficiaire

Il s'agit de la personne qui doit percevoir la prestation de l'assureur

### 3.2.3. Le souscripteur

Il s'agit de la personne qui signe la police d'assurance<sup>15</sup>

### 3.2.4. Le tiers

Toute personne qui, pourtant étrangère au contrat, peut en revendiquer le bénéfice.<sup>16</sup>

### 3.2.5. L'assureur

Il s'agit de la personne morale qui accepte la prise en charge des risques, perçoit les cotisations et règle les sinistres.<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup> Formation bancassurance-base technique de l'assurance – fichier PDF date de consultation :25 fevrier 2016

<sup>15</sup> <http://www.lessestieldeassurance.fr/les-acteurs-dun-contrat-dassurance-vie/> date de consultation 03/04/2016

<sup>16</sup> Nabil Mrabet .2007 : « technique d'assurance » université virtuel de tunis p .13

<sup>17</sup> <https://news-assurances.com>.date de consultation 07/05/2016

## Section II : Les lois fondamentales, type, rôle et contrat d'assurance

Après avoir défini l'assurance et son évolution au cours du temps, nous allons présenter les lois fondamentales ainsi les types de l'assurance par une classification juridique en Algérie son rôle économique et sociale et le lien direct entre l'assureur et l'assuré qui est le contrat.

### 1. Les lois fondamentales de l'assurance

L'assureur organise et gère une mutualité de risque qu'il prend en charge en contre partie de la cotisation payée par l'assuré. Pour réaliser cette mutualité ou cette compensation, l'assureur doit savoir déterminer les primes « juste et équitables ». Pour comprendre la manière dont sont fixées les primes payées par l'assuré. Il est utile de faire le point sur les éléments suivants : <sup>18</sup>

#### 1.1. La loi des grands nombres

La loi des grands nombres est découverte par le mathématicien Jacques Bernoulli en 1690 cette loi énonce que : « plus est grand le nombre d'expériences réalisées, plus les résultats de ces expériences se rapprochent de la probabilité théorique de la survenance d'un événement ». En d'autres termes, si on possède des études portant sur un très grands nombre de cas, on connaîtra de manière suffisamment précise la probabilité de survenance d'un événement.

La loi des grands nombres est fondamentale en assurance. Elle permet lorsque les assureurs réunissent un grand nombre de statistiques portant sur un grand nombre de risques, de connaître la probabilité de la survenance du sinistre qui s'appelle la fréquence ; elle est comme grâce à ces statistiques.

Les statistiques nous permettent donc de connaître le nombre de sinistres survenus dans le passé, la fréquence du risque et le cout moyen d'un sinistre<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> mezdad I .(2006).op.cit p 10

<sup>19</sup> F.couilbault et c. eliasberg .op-cit p.60

## 1.2. Les statistiques

Les assurances doivent réunir des statistiques portant sur le plus grands nombre possible de risques. Pour cela, les statistiques doivent être établies par :

- Catégorie d'assurance (transport, automobile, incendie)
- Région d'émission du contrat d'assurance (villes, compagnes).
- Caractéristiques physiques des biens à assurer.

Grace aux statistiques précises, l'assureur peut mieux connaître le prix de revient de ses garanties par segment de clientèle. Cependant, l'assureur ne doit pas oublier que les statistiques portent sur le passé. Les fréquences et les couts moyens survenus dans le passé doivent faire l'objet d'adaptation aux prévisions effectuées par l'assureur<sup>20</sup>.

## 1.3. Les prévisions

L'assureur doit ajuster la tarification en fonction des statistiques du passé mais, il doit prendre en considération toutes les modifications à venir, susceptibles d'influer les paramètres de ces statistiques ; parfois les fréquences peuvent évoluer à la baisse ou la hausse, quand aux couts moyens, qui sont liés à l'inflation à l'évolution des salaires, au niveau de vie, à la démographie ...etc., ils peuvent également changer. Pour établir sa tarification doit toujours ajuster les enseignements donnés par les statistiques, au moyen des prévisions d'évolution à venir des facteurs de réalisation des risques<sup>21</sup>.

## 2. Les différents types d'assurance (classification juridique)

Il existe plusieurs façons de classer les opérations d'assurance, on distingue :

- La classification juridique qui distingue les assurances dommages des assurances Personnes.
- La classification législative qui est une classification en générale découlant de décret ; c'est une classification par branche.
- La classification technique qui distingue les assurances gérées en répartition des assurances gérées en capitalisation
  
- La classification en famille qui distingue trois grandes familles d'assurances qui sont les assurances terrestres, assurances maritimes, assurances aériennes

---

<sup>20</sup> VNAS union national des associations. Agrée les assurances du professionnel libéral –PDF date de consultation 01-04-2016

<sup>21</sup> IDEM

- La classification par type de clients qui distingue les produits d'assurance qui sont destinés soit aux particuliers soit aux entreprises.
- La classification obligatoire ou facultative qui distingue les assurances facultatives des assurances obligatoires.

La classification juridique est la plus utilisée par les professionnels de l'assurance en Algérie Elle dissocie les assurances en fonction de leur finalité.

## 2.1. Les assurances de dommages

Elles se divisent en deux catégories :

### 2.1.1. Les assurances de biens

Cette assurance est basée sur le principe indemnitaire selon lequel l'assurance ne doit pas être une source d'enrichissement en d'autres termes : l'assurance doit remettre le bien de l'assuré dans sa situation avant sinistre, Elle donne à l'assuré en cas de sinistre survenance du risque prévu dans le contrat le droit à une indemnité qui ne peut dépasser le montant de la valeur de remplacement du bien assuré au moment du sinistre (art 30 de l'ordonnance 95/07<sup>22</sup>). De ce principe indemnitaire découle deux règles importantes :

- **Application de la règle proportionnelle**
  - Dans ce cas si la valeur du bien assuré excédait au jour du sinistre la somme garantie, l'assuré doit supporter la totalité de l'excédent en cas de sinistre total, et une part proportionnelle en cas de sinistre partiel (art 32 de l'ordonnance 95/07<sup>23</sup>)
  - Tout assuré ne peut souscrire qu'une seule assurance de même nature pour un même risque, si plusieurs assurances sont contractées la plus favorable reste la seule valable (art 33 de l'ordonnance 95/07<sup>24</sup>).

### 2.1.2. Les assurances de responsabilités

Cette assurance couvre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile de l'assuré en raison des dommages causés à des tiers.

---

<sup>22</sup> Art 30 de l'ordonnance 95/07

<sup>23</sup> Art 32 de l'ordonnance 95/07

<sup>24</sup> Art 33 de l'ordonnance 95/07

## 2.2. Les assurances de personnes

- L'assurance de personnes est une convention de prévoyance entre l'assuré, et l'assureur, et par laquelle l'assureur s'oblige à verser au souscripteur ou bénéficiaire désigné une somme déterminée sous forme de capital ou une rente en cas de réalisation de l'événement prévu au contrat (art 60 de l'ordonnance 95/07<sup>25</sup>).
- L'assurance de personne peut revêtir une forme individuelle ou collective (l'assurance groupe (art 62 de l'ordonnance 95/07<sup>26</sup>).

## 3. Le rôle de l'assurance

L'assurance joue un rôle important dans le quotidien des personnes et dans le développement de la société, elle est aussi le moteur de l'économie et son enrichissement, et la sauvegarde de la stabilité sociale et économique.

### 3.1. Le rôle social

L'assurance vise à indemniser une partie des assurés qui sont victimes des sinistres, grâce aux cotisations prépayées par l'ensemble des assurés.

Avant tout, l'assurance joue un rôle purement social. Offrir à un sinistré les fonds nécessaires pour reconstruire ou racheter une maison après avoir perdu la sienne à cause d'un tremblement de terre ; garantir des revenus à la veuve et aux orphelins après la mort soudaine du père de famille ; versé des sommes substitutives au salaire pour un employé qui a perdu son poste de travail à cause d'un accident qui l'a rendu incapable d'exercer sa profession ; aider les malades financièrement pour s'offrir des méthodes de soins plus efficaces afin de récupérer rapidement leurs capacités physiques, tels sont des exemples du rôle social de l'assurance qui consiste à sécuriser les individus et leurs patrimoines ainsi que leurs revenus, et ce pour sauvegarder la stabilité sociale et le bonheur des individus.

L'assurance joue aussi un rôle déterminant dans la survie des entreprises car elle leur fournit les fonds nécessaires pour surmonter des situations difficiles peuvent porter atteinte à la stabilité de l'entreprise tels que (incendie, inondation, faillite d'un client débiteur...), et en aidant les entreprises à survivre, l'assurance sauve des emplois et donc des individus et des familles. Il faut signaler que le rôle social de l'assurance a des limites. L'intervention de

---

<sup>25</sup> Art 60 de l'ordonnance 95/07

<sup>26</sup> Art 62 de l'ordonnance 95/07

l'assureur lors de la survenance d'un sinistre consiste à offrir une indemnité en argent aux victimes, alors que l'argent n'est qu'une réparation financière des dégâts causés par le sinistre. Si une indemnité en argent suffit à un chef de l'entreprise de récupérer son matériel et ses matières premières détruites par un incendie, l'argent ne pourra jamais remplacer un mari ou un père, ni une main ou une jambe perdue lors d'un accident qui a rendu la victime dans l'incapacité de travailler.

Cela est évident, mais l'assurance permet au moins à l'infirme, la veuve, les orphelins, de percevoir des revenus et donc de conserver un niveau de vie respectable.<sup>27</sup>

### **3.2. Le rôle économique**

On fait introduire le rôle économique de l'assurance par la citation suivante : « un marché d'assurance et de réassurance fondé sur une base rationnelle est un élément essentiel à la croissance économique<sup>28</sup>».

L'assurance est un moteur essentiel du développement économique, il se manifeste par les aspects fondamentaux suivants :

#### **3.2.1. Garantie des investissements**

S'agissant d'une plate-forme pétrolière ou d'un satellite de télécommunication au plus modeste commerce de proximité, aucun investisseur n'accepterait d'y investir son argent en risquant de voir les capitaux investis « partir en fumée », sans avoir sous la main non pas une promesse mais une garantie de récupérer son argent lors de survenance des sinistres, et depuis longtemps jusqu'à nos jours, seules les assurances ont pu offrir cette garantie aux investisseurs. Tout projet moderne d'investissement, et donc de développement, exige la Participation de l'assureur sous la garantie duquel l'entrepreneur et surtout son banquier ne risqueraient pas les capitaux impliqués par le projet.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> www.Yeatman J-Manuel international de l'assurance- édition : Economica 1998. Page 1.

<sup>29</sup> Revue de l'assurance N° 8/janvier à mars 2015.Revue éditée par le conseil national des assurances ISSN : 2253-0096

### 3.2.2. Placement des cotisations

L'assureur perçoit des cotisations avant que les assurés ne soient soumis aux risques contre lesquels ils sont garantis. Cela lui donne normalement une trésorerie excédentaire qu'il doit gérer au mieux des intérêts de la mutualité. En outre il s'écoule toujours un certain temps entre la date de survenance des sinistres et celle de leur règlement. À tout moment, les assureurs ont donc connaissance d'une liste de sinistres déclarés dont le coût probable a pu être évalué et sont en attente de règlement. Le total des évaluations de ces sinistres à régler doit être

Provisionné au passif du bilan au titre des engagements qui doivent être, eux aussi, gérés dans l'intérêt de la mutualité.

La part des cotisations qui doit être provisionnée et placée par les assureurs représente le plus souvent une fraction de leur chiffre d'affaires annuel, surtout pour les assureurs qui pratiquent les branches d'assurance dites à liquidation lente parce que leurs sinistres, ou une part d'entre eux, exigent des délais de règlement importants, telles que la responsabilité civile, y compris la responsabilité civile automobile et le transport. On constate que chez les assureurs dont une grande part du chiffre d'affaires est réalisée dans la branche automobile, les provisions pour sinistres à régler peuvent représenter plus de deux fois leur chiffre d'affaires annuel<sup>30</sup>.

Certaines branches telles que la construction et surtout la vie, font prendre à l'assureur des engagements à long terme qui exigent la construction de provisions très importantes. Une prime unique pour une garantie vie entière doit être épargnée pour toute la durée de la vie des assurés. Les assurances de capitalisation et de retraite donnent lieu à des accumulations de provisions tout au long de la durée des contrats. Or ce sont ces assurances qui tendent à se développer le plus rapidement dans les pays à économie moderne et donc l'accroissement des placements des cotisations.

---

<sup>30</sup> Revue de l'assurance N° 8/janvier à mars 2015.

#### 4. Le contrat d'assurance

Un contrat se définit comme un accord entre deux ou plusieurs personnes qui s'engagent respectivement à faire ou à ne pas faire quelque chose. Par exemple dans un contrat de vente, le vendeur s'engage à livrer l'objet, l'acheteur à en payer le prix convenu.

Le contrat d'assurance est un accord passé entre un assureur et un assuré pour garantir un risque : l'assureur accepte la couverture du risque, le souscripteur s'engage à payer la prime convenue. Il s'agit d'un lien juridique obligeant l'assureur et l'assuré respectivement, à garantir le risque et à payer la prime<sup>31</sup>.

---

<sup>31</sup> f.cuilbaut, c.eliashberg.latrassem. « Les grands principes de l'assurance» édition 2003.p.87

### Section III : Primes, mécanismes et techniques de division de l'assurance

Dans cette section, nous établirons les méthodes de calcul des primes en assurance ainsi le mécanisme et les techniques de division de l'assurance.

#### 1. la détermination des différentes primes ou cotisations

Dans cette partie nous allons montrer comment définir une prime d'assurance

##### 1.1. La cotisation pure

###### 1.1.1. Définition

La cotisation (prime) pure d'un risque est la prime permettant à l'assureur de régler les sinistres frappant la mutualité des assurés. La cotisation pure est appelée également cotisation de risque ou encore cotisation d'équilibre (ou même cotisation technique).

La cotisation pure est donc la somme strictement nécessaire à la compensation des risques au sein de la mutualité<sup>32</sup>.

Illustrons notre propos par un exemple : il s'agit d'assurer, en cas d'accident de la circulation, le remboursement des frais de soins (médecin, pharmacie, hôpital, etc.) engagés à la suite de blessures par le conducteur d'une certaine catégorie de véhicule.

Selon les statistiques, il apparaît que :

- la fréquence est de 3 pour 1000 ;
- le coût moyen est de 4200
- La cotisation pure sera égale à :  $3/1000 * 4200$  soit 12.60

Cette somme devra être acquittée par chaque assuré, quel que soit le nombre total de ces assurés (1000, 2000 ou 10000)<sup>33</sup>

###### 1.1.2. Le calcul de la cotisation pure

D'une manière générale, la cotisation pure est égale à la fréquence du risque multipliée par le coût moyen d'un sinistre<sup>34</sup>

<sup>32</sup> <http://www.assufrance.com/> date de consultation 01/05/2016

<sup>33</sup> F.couilbault et c. eliasberg OP-CIT p.62

<sup>34</sup> IBID

$$\text{Cotisation pure} = \text{fréquence} \times \text{cout moyen}$$

## 1.2. La cotisation nette

### 1.2.1. Définition

La cotisation nette est le montant utilisé pour payer les sinistres pris en charge par la compagnie d'assurance, ainsi que les frais de fonctionnement de la compagnie. Sont parfois assimilés aux frais de fonctionnement les rémunérations des salariés, des agents généraux, des courtiers.<sup>35</sup>

### 1.2.2. Calcul

La prime nette est égale à l'addition de a prime pure et des chargements permettant de couvrir les frais d'acquisition et de gestion du contrat

$$\text{Cotisation nette} = \text{cotisation pure} + \text{chargement}$$

Il convient de distinguer :

- Les chargements d'acquisition (commissions des intermédiaires notamment)
- Les chargements de gestion (frais de fonctionnement de la société d'assurance)

Source livre grand principe de l'assurance

## 1.3. La cotisation totale

### 1.3.1. Définition

La cotisation totale est la somme effectivement payée par le souscripteur<sup>36</sup>

<sup>35</sup> <http://droit-finances.commentcamarche.net/> date de consultation 07/04/2016

<sup>36</sup> F.couilbault et c. eliasberg Op-Cit p.63

### 1.3.2. Calcul

La cotisation totale est égale à l'addition de la cotisation nette, des frais accessoires et des taxes

$$\text{Cotisation totale} = \text{cotisation nette} + \text{frais accessoires} + \text{taxes}$$

Les frais accessoires sont parfois appelés « compléments de cotisation », « frais de police », ou « frais d'établissement ».

Ils sont souvent forfaitaires et fonction de l'importance de la cotisation nette

Par exemple :

- si cotisation nette < 12 300,00 DA : frais accessoires 738,00 DA ;
- si 12 300,00 DA < cotisation nette < 49 200,00 DA frais accessoires 1 230,00 DA ;
- si cotisation nette > 49 200,00 DA : frais accessoires 1 845,00 DA.

Ces frais sont perçus lors de l'émission du contrat et à l'occasion de chaque échéance.

Les taxes sont des impôts indirects reversés à l'Etat et calculés sur la cotisation nette et les frais accessoires. La taxe varie selon la nature du risque assuré. Le taux « ordinaire » est de 9 % appliqué par exemple en assurance responsabilité civile (hors assurance automobile)

**N.B :** La TVA ne s'applique pas sur les cotisations d'assurance ; les taxes se substituent à cet impôt indirect.

## 2. Les mécanismes de l'assurance

Nous savons que l'assurance s'appuie sur la compensation (ou la répartition) des risques. Ainsi, ces risques doivent réunir un certain nombre de condition :

### 2.1. La nécessité de la production

L'assureur doit engranger en permanence de nouveaux contrats, pour compenser les résiliations, les disparitions de risques et pour améliorer le système.<sup>37</sup>

<sup>37</sup> [www.pedagogie.ac-aix-marseille.fr/](http://www.pedagogie.ac-aix-marseille.fr/) Techniques supérieur d'assurance .économie et organisation de l'assurance /

## 2.2. Des risques homogènes

Pour qu'ils soient homogènes, on va les trier, et éliminer les risques qui feraient supporter à l'ensemble, une charge trop lourde<sup>38</sup>.

## 2.3. La dispersion des risques

Ca peut être une dispersion géographique (activité étendue dans l'espace) afin qu'un même fait générateur comme par exemple la grêle n'entraîne pas la réalisation de tous les risques en même temps ,dispersion suivant les différentes catégories de risques (auto, habitation) pour pouvoir compenser les mauvais résultats d'un secteur par les excédants d'un autres.

## 2.4. La division des risques

Il ne faut pas qu'un seul sinistre puisse menacer la mutualité (ensemble des assurés).

## 3. Les techniques de division des risques

Tous les assureurs ont recours à deux techniques de division (ou de répartition) des risques :

La coassurance et la réassurance. Ces deux techniques sont indispensables et peuvent être mises en œuvre en même temps.

### 3.1. La coassurance

#### 3.1.1. Définition

C'est la division de la garantie d'un gros risque entre plusieurs assureurs, chacun étant garant de la seule part qu'il a acceptée dans la limite du plein de souscription déterminé pour son entreprise. Les risques se trouvent répartis dès la conclusion du contrat, et chacun des coassureurs prend en charge un pourcentage convenu sans solidarité, ce qui oblige en théorie le souscripteur à s'adresser à chaque coassureur pour obtenir le règlement de la garantie.

---

<sup>38</sup>» [www.jurisques.com](http://www.jurisques.com). carlot j-f. 2013 « la place de l'assurance dans la gestion des risques : notion historique, intérêt mécanisme, support de cours de droit des assurance

### 3.1.2. La notion de plein de souscription

Le pourcentage accepté par chaque assureur est fonction de critères fixés à l'avance qui reflètent les capacités financières de chacun. Concrètement, il s'agit de définir le plein de souscription (appelé aussi plein d'acceptation).

Le plein de souscription est la somme maximale qu'un assureur peut accepter sur un risque déterminé.

En pratique, les pleins sont déterminés par catégorie d'assurance et par nature des risques, plus le risque encouru sera important, moins le plein sera élevé.

Les services production disposent de tableaux ou sont indiqués les pleins d'acceptation<sup>39</sup>.

Malgré toutes les « précautions » prises par les assureurs (homogénéité, dispersion, division des risques) et l'exploitation scientifique des statistiques pour le calcul des primes, la mutualité des assurés peut être menacée.

Tout d'abord, comme nous l'avons signalé, les lois fondamentales de l'assurance ne sont pas toujours faciles à respecter. En particulier, la dispersion est parfois écartée et cela conduit à des cumuls de risques.

En second lieu, les statistiques, à la base de l'assurance, concernent le passé. La réalité des sinistres peut en différer. Il peut y avoir ce que les assureurs appellent des séries noires, c'est-à-dire des sinistres répétitifs ou dont l'ampleur (le cout) est exceptionnelle.

Ces deux aspects justifient pleinement la mise en oeuvre d'une sécurité supplémentaire, la réassurance, qui est une forme de répartition des risques<sup>40</sup>.

### 3.2. La réassurance

La Réassurance est une technique qui permet à l'assureur direct de se décharger d'une partie du risque qu'il a souscrit auprès d'une autre partie appelée Réassureur moyennant le paiement d'un prix appelée Prime de Réassurance.

Nous trouvons dans cette définition quelques éléments typiques de la Réassurance:

---

<sup>39</sup> F.couilbault et c. elashberg.op.cit.p66

<sup>40</sup> « Le métier de la réassurance », Scor, <http://www.w.scor.com/fr/le-groupe/notre-metier.html>, Date de consultation :04/04/2016

- C'est une assurance au second degré;
- Le Réassureur suit le sort de l'assureur;
- L'assuré ignore tout de l'opération dont il n'est pas partie;
- La Réassurance permet de stabiliser le résultat de l'assureur<sup>41</sup>.

### 3.2.1. Mécanisme de la réassurance

Cette partie vise à présenter succinctement les mécanismes fondamentaux associés à la réassurance en général :

#### A. Recherche de la réassurance

Avant de pratiquer une branche d'assurance, toute société doit rechercher des réassureurs. Cette recherche, et les négociations qui en résultent, sont du ressort des directions des sociétés. En pratique, on fait fréquemment appel à des courtiers de réassurance, qui sont spécialisés en ce domaine. La réassurance est très souvent internationale<sup>42</sup>.

#### B. Le traité de la réassurance

Le traité de réassurance est l'écrit qui matérialise le contrat de réassurance et fixe les engagements de chaque partie (cédant et réassureur).

Il détermine notamment :

- les contrats qui entrent dans le cadre de la réassurance
- la prime due au réassureur
- la date d'effet et la durée des engagements.

#### C. Réassurance obligatoire et réassurance facultative

En réalité on distingue deux grandes formes de convention en matière de réassurance :

- les traités qui organisent ce qu'il est convenu d'appeler la réassurance obligatoire ;
- les contrats étudiés et acceptés cas par cas, risques par risque, et qui correspondent à la réassurance facultative.<sup>43</sup>

<sup>41</sup> La tribune de l'assurance "septembre" N° 139

<sup>42</sup> F.couilbault et c. eliasberg.op.cit.p68

<sup>43</sup> Rencontre avec le marché Français de la réassurance 3<sup>ème</sup> édition. Paris. le 3 juillet 2014

**D. Les caractéristiques juridiques**

L'assureur direct (le cédant) est seul responsable vis-à-vis des assurés, qui ne connaissent pas le (ou les) réassureurs.

Il s'agit là de la différence fondamentale avec la coassurance.

La réassurance s'effectue en quelque sorte dans un deuxième temps, après les opérations habituelles de paiement de primes et de sinistres intervenant entre l'assureur direct et les assurés.

Observons de plus que la réassurance s'effectue en générale sur un ensemble de contrats, ce qui justifie l'emploi du mot « traité » au lieu de contrat.<sup>44</sup>

**Conclusion**

Nous avons consacré ce chapitre à l'étude du cadre général et théorique de l'assurance. Cette étude nous a permis de faire la synthèse suivante :

L'assurance une discipline qui remonte a très loin, mais qui arrive à s'imposer dans un monde moderne car elle est indispensable au bon déroulement et le développement de l'économie d'un pays, elle contribue a la sécurité de l'homme et la protection de son patrimoines. Elle permet aussi le transfert du risque auprès de mutuelles ou de compagnie d'assurance qui ont la possibilité de mutualiser un grand nombre de risques. Ainsi, le mécanisme fondamental de l'assurance est la mutualisation des risques.

---

<sup>44</sup> Lisa CHEZE-DARTENCET et Alexia HERRERO-AUGE Master DPSE, université de Paris  
1/www.lepetitjuriste.fr date de consultation 18 /03 /2016

# Chapitre 2

**Chapitre 02 : L'assurance crédit et son avènement en Algérie**

Le développement de l'assurance maritime a favorisé l'essor du commerce, les marins étaient en mesure de financer leur expédition. D'une manière générale, tout progrès comporte une prise de risque qui sera mieux acceptée.

Il est remarquable de constater que dans tout les pays en voie de développement, se fait jour un énorme besoin d'assurance. Pour certaines activités, l'assurance est même indispensable, ainsi les entreprises qui veulent exporter ne peuvent le faire que grâce à des assurances spécifiques.

Dans ce présent chapitre nous allons passer en revue les généralités de l'assurance crédit, et son avènement en Algérie.

**Section I : Définition, historique et type d'assurance crédit**

La mondialisation de l'économie offre aux entreprises et aux banques de multiples perspectives de croissance. Dans ce contexte, l'assurance-crédit est un instrument essentiel de promotion des relations commerciales et des exportations à l'échelon international. Elle facilite les relations entre les fournisseurs, les acheteurs et les banques et contribue fondamentalement à la croissance économique et à la création d'emplois dans un pays

**1. Définition**

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<sup>1</sup>. 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 30 à 90 jours, voir à 100 jours, et parfois plus pour certains secteurs d'activités particuliers.

L'actif d'un patrimoine est composé de biens et de créances. Comme toute activité, le crédit commercial présente des risques liés non seulement à la situation financière du débiteur, mais aussi à divers facteurs "non maîtrisés" catastrophiques ou politiques. L'assurance des crédits commerciaux a pour but de garantir le créancier contre ces risques<sup>2</sup>. L'assurance-crédit est une assurance destinée aux entreprises de toutes tailles (TPE, PME et grands comptes) pour garantir les impayés.

<sup>1</sup> www.Droit-Afrique.com / date de consultation 02/05/2016

<sup>2</sup> Guide de l'assurance crédit. altassura Groupe édition 2009

Elle garantit les entreprises ou les banques (elle ne concerne pas les particuliers) contre les défauts de paiements d'emprunteurs ou d'acheteurs survenus pour les motifs suivants :

- **Insolvabilité des débiteurs :** c'est-à-dire une situation de l'acheteur où il est dans l'incapacité de payer ses dettes, que cette insolvabilité soit de droit (juridiquement constatée) ou bien de fait (situation où le paiement, même partiel, est improbable).
- **Contraintes extérieures :** les contraintes qui conduisent au non-paiement, notamment le risque politique.

**Remarque :** L'assurance crédit est une assurance facultative (elle n'est pas obligatoire).

## 2. Histoire de l'assurance crédit

Dans un large éventail d'assurance, l'assurance crédit a connu son essor entre les deux guerres, mais il a fallu attendre la renaissance du commerce international pour la voir s'ouvrir.

### 2.1. Historique de l'assurance crédit

L'assurance-crédit remonte à bien avant le 17<sup>ème</sup> siècle. A l'époque, les banquiers et les négociants se portaient garants d'opérations commerciales ou financières. Ceci ne correspondait pas au concept de l'assurance qui consiste à indemniser les pertes subies par un assuré sur la base de primes payées par les autres assurés<sup>3</sup>.

Cependant, le véritable théoricien de cette activité fut l'italien BONAJUTO LARIS SANGUINETTI qui en 1839 publia un ouvrage intitulé « Essai d'une nouvelle théorie pour appliquer les systèmes d'assurance aux dommages des faillites ».

Il notera à travers cet essai que la plus grande partie des faillites surviennent à la suite de circonstances indépendantes de la volonté des industriels et des commerçants et qu'en raison du nombre important de cas et de la possibilité de les répartir selon le type d'entreprises, on pouvait déterminer le degré de probabilité de faillite. Ainsi, il fut le premier à penser qu'il était possible d'adopter, pour garantir les créances, le double principe de l'assurance à savoir : la mutualité des risques et la recherche de statistiques destinées à établir le taux de prime<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Guide de l'assurance crédit. altassura Groupe .op.cit

<sup>4</sup> <http://www.credimundi.be/fr/a-propos-de-nous/historique> date de consultation 04 -05 2016

Malgré sa pertinence, la théorie de SANGUINETTI a eu peu d'échos et les seuls essais sur le terrain de l'assurance maritime, qui se sont fourvoyés dans leur modalité en oubliant l'importance des voies et recours et en négligeant le fait que le concept de sinistre est moins définitif et immédiat qu'en assurance maritime.

Parallèlement au développement des théories sur l'assurance-crédit, plusieurs compagnies, ont vu le jour à l'image de : « British Commercial Insurance BCI » en 1820, « Union de Commerce de Paris UC » en 1845 et « l'Océan Accident Guarantee Corporation » en 1882. Toutes ces compagnies, n'ont eu qu'une existence éphémère se soldant par leur disparition à cause de <sup>5</sup>:

- ✓ Leur dépendance vis-à-vis des établissements bancaires.
- ✓ L'inexistence au sein des compagnies d'assurance-crédit d'une structure dédiée à l'analyse des risques afin de connaître la solvabilité des acheteurs à couvrir.
- ✓ Le paiement de l'indemnité dès survenance du sinistre.

L'éclatement de la crise de 1929 freinera fortement les ambitions de tous, et c'est véritablement sous les trente Glorieuses que l'assurance-crédit récoltera les premiers élans de ses affaires.

L'internationalisation des échanges et du commerce tout au long de la deuxième moitié du XXe siècle arrivera à point nommé pour relancer l'activité des compagnies qui se développeront rapidement parallèlement à l'expansion du commerce international<sup>6</sup>

## 2.2. L'Union de Berne

De nombreux organismes de crédit à l'exportation collaborent au sein de l'Union de Berne ("Union d'assureurs des crédits et des investissements internationaux"); basée à Londres, elle a été créée en 1934 dans le cadre d'efforts visant à freiner la promotion débridée des exportations par les crédits à l'exportation. L'un des ses principaux objectifs est de promouvoir l'application internationale de l'assurance-crédit à l'exportation ainsi que l'établissement et le maintien de disciplines concernant les conditions de crédit pour le

---

<sup>5</sup> Mohamed-Ali Triki - thèse : Crédits à l'exportation et industrialisation de la Grande Bretagne durant le dix-neuvième siècle -<http://www.theses.fr/> date de consultation 05-05-2016

<sup>6</sup> Jessica CHAHOUD : Faculté de droit et de science politique -THESE Pour obtenir le grade de Docteur De L'Université Montpellier I-Discipline : Droit privé et sciences criminelles /l'assurance-crédit interne

commerce international. Cet objectif a été atteint, au fil des ans, grâce à des accords concernant les obligations en matière de conditions de paiement, de déclaration et d'échange d'informations. En outre, l'Union de Berne et ses membres ont joué un rôle de plus en plus important dans la gestion des crises financières récentes en contribuant à maintenir les flux d'échanges et d'investissements dans les régions touchées<sup>7</sup>.

Outre qu'elle définit des conditions fondamentales, l'Entente générale de l'Union de Berne établit, pour sept catégories de produits et de services, des critères applicables aux éléments suivants: "point de départ du crédit", "durée du crédit", "acompte" et "échéances". Les produits agricoles ne font pas l'objet d'une catégorie distincte. Toutefois, pour ceux qui entrent dans la catégorie des "biens de consommation" établie par l'Union de Berne (marchandises dont la durée de vie économique est généralement brève, destinées à la consommation et comprenant des marchandises similaires lorsqu'elles sont achetées à des fins commerciales et industrielles), la durée maximale du crédit prescrite est de six mois (alors que les acomptes ou les échéances ne font l'objet d'aucune prescription). Dans l'Entente générale, il est également souligné que, d'expérience, une pratique d'assurance saine consiste à associer les conditions de crédit à la nature des marchandises. Les mêmes conditions s'appliquent aux "matières premières" agricoles.<sup>8</sup>

### 2.3. Conception moderne de l'assurance-crédit

Il a fallu plus de 100 ans de flottement pour que les assureurs saisissent la dynamique et la spécificité de l'assurance-crédit et mettent en œuvre les procédés et règles techniques de gestion qui feront de cette branche un support indispensable au service du commerce local et extérieur.

L'assurance-crédit a connu un essor considérable entre les deux guerres et particulièrement en Europe de l'Ouest. Cette activité est considérée de nos jours comme étant un puissant moteur de promotion des exportations et du crédit inter-entreprises. On a ainsi assisté à la création de multiples compagnies d'assurance-crédit à travers les cinq continents. Aujourd'hui un assureur crédit est considéré à la fois comme :

- Un bureau de renseignement disposant d'un fichier d'informations commerciales et d'un système d'information performant permettant de fournir toutes les données nécessaires sur des débiteurs nationaux et étrangers pour permettre à l'assuré la sélection de ses clients en éliminant les mauvais acheteurs.

<sup>7</sup> Michel VINCINEAU : les règles de l'union de berne relatives a l'assurance des crédits internationaux

<sup>8</sup> Guide des experts du commerce international/www mondissimo.com.Edition 2006-2007

- Un important bureau de recouvrement de créances
- Un centre d'établissement des normes et des statistiques dans le but de fixer le taux de prime à appliquer.
- Un financier qui doit disposer de capitaux propres importants pour pouvoir prendre en charge la couverture des risques et des indemnisations.<sup>9</sup>

Les assureurs crédits géraient en grande partie pour le compte de leurs états respectifs, les risques politiques relatifs aux opérations d'exportations, puis ont développé d'autres produits tels l'assurance-crédit domestique, l'information commerciale, le recouvrement des créances ou bien encore plus récemment l'affacturage. L'intérêt de l'assurance-crédit dans un système d'économie de marché est d'une grande importance, elle apporte des implications et des contributions considérables, en plus du rôle qu'elle joue dans le développement des échanges commerciaux tant sur le marché national qu'international, les contributions de l'assurance-crédit concernent notamment<sup>10</sup> :

- ✓ La croissance des exportations
- ✓ La création de l'emploi
- ✓ L'amélioration de la visibilité commerciale pour les PME/PMI
- ✓ L'augmentation des investissements directs
- ✓ L'amélioration du PIB en termes de valeur et de diversification

### 3. Types d'assurance à l'export

L'assurance à l'exportation comprend les catégories de garanties suivantes :

#### 3.1. Assurance-foire

Ce type d'assurance garantit aux exportateurs, participant à une foire ou à une manifestation commerciale à l'étranger, le remboursement d'une partie des frais engagés à l'occasion de cette participation, dans le cas où ils n'auraient pas réalisé un chiffre d'affaires leur permettant de couvrir entièrement les frais engagés. Le remboursement ne peut excéder 50% du montant des dépenses agréées et engagées<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> J.Bastin –l'assurance crédit dans le monde contemporain- édition jupiter , paris 1978 p20

<sup>10</sup> Hubert Martini : L'assurance-crédit dans le monde : Mécanismes et perspectives

<sup>11</sup> ASMEX : assurance marocaine des exportateurs. <http://asmex.org/>

### 3.2. Assurance – prospection

Cette assurance garantit à l'exportateur qui recherche de nouveaux débouchés, le remboursement jusqu'à 50% des frais engagés, si le résultat de ses actions s'avère infructueux ou insuffisant<sup>12</sup>

#### 3.2.1 Assurance-prospection normale

Bénéficiaire de ce type de garantie, les entreprises industrielles, commerciales et/ou de services ainsi que les groupements formés entre elles; cette garantie couvre un large éventail de frais, notamment : études de marchés, déplacements à l'étranger, publicité, représentation à l'étranger. Le contrat d'assurance est établi sur la base du budget prévisionnel des dépenses de prospection préalablement agréées. La durée du contrat peut varier de 3 à 10 ans.<sup>13</sup>

#### 3.2.2 Assurance prospection simplifiée

Ce type de garantie fonctionne selon les mêmes principes que l'assurance prospection normale. Toutefois, de par sa formule simplifiée, elle permet à l'exportateur de présenter un budget global (sans ventilation par poste ou par pays) pour un montant plafonné.

Comme avantage supplémentaire, elle donne à l'exportateur la possibilité de nantir son contrat afin d'obtenir le préfinancement de son programme de prospection<sup>14</sup>.

### 3.3. Assurance-crédit

Cette assurance garantit l'exportateur, suivant les termes du contrat passé avec son débiteur et dans le respect des clauses de la police d'assurance, contre le risque de non recouvrement de sa créance du fait d'un risque politique, monétaire, d'une catastrophe ou d'un risque commercial ordinaire ou extraordinaire. Le montant garanti ne peut excéder 90% du total de la créance assurée.

Les types de couverture varient selon la nature des acheteurs :

- **La couverture globale**

Couvre la totalité du chiffre d'affaires à l'export, à l'exclusion des exportations réalisées à l'aide d'accréditifs irrévocables et confirmées. Toutes les opérations réalisées avec des acheteurs publics doivent être couvertes en totalité<sup>15</sup>.

<sup>12</sup> Guide d'utilisation complet de l'assurance

Prospection:[http://www.coface.fr/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/DMT/fr\\_FR/documents/AssProspection/GuideUtilisationAP](http://www.coface.fr/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/DMT/fr_FR/documents/AssProspection/GuideUtilisationAP).

<sup>13</sup> [www.coface.fr](http://www.coface.fr) - consulté 01/05/2016

<sup>14</sup> ASMEX : assurance marocaine des exportateurs. Op.cit.

<sup>15</sup> <http://www.cci-paris-idf.fr/sites/default/files/etudes/pdf/documents/mel0101.pdf>

M. François MELLERIO au nom de la Commission du Commerce International / chambre de commerce et d'industrie de paris

- **La couverture partielle**

L'exportateur doit demander la couverture d'au moins 50% de son chiffre d'affaires à l'export.

La couverture "cas par cas" : Permet une couverture acheteur par acheteur

## Section II : Spécificités et fonctionnement de l'assurance crédit en Algérie

Dans cette section nous aborderons les types d'assurance crédit, ses spécificités et son fonctionnement en Algérie, sachant qu'il existe une seule compagnie d'assurance crédit en Algérie (CAGEX)

### 1. Spécificités de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit se distingue des autres systèmes de couverture, dont le rôle est indéniable en matière de développement de l'économie.

#### 1.1. L'assurance-crédit et L'affacturage (le factoring)

L'affacturage est une technique en vertu de laquelle une organisation spécialisée, le factor, s'engage par contrat à prendre en charge irrévocablement, dès leur naissance, toute ou partie des créances commerciales d'un fournisseur de biens ou de services. La société perçoit le nominal des créances diminuées de frais et commissions, en cas d'impayé à l'échéance, le factor assume le risque de crédit<sup>16</sup>.

L'assurance-crédit est aussi une technique de recouvrement de créances, toutefois elle diffère du factoring sur ce qui suit :

- ✓ La garantie dans l'assurance-crédit laisse à la charge du vendeur une quotité non garantie afin de l'impliquer dans la gestion du risque, à la différence du factoring qui ne laisse aucun risque résiduel à la charge du vendeur.
- ✓ Dans l'assurance-crédit, le paiement de l'indemnité se fait après un délai de carence alors que dans le cas du factoring, le vendeur est payé bien avant.

#### 1.2. L'assurance-crédit et le cautionnement

Nous dénombrons parallèlement à l'assurance-crédit, trois (03) intervenants : un créancier, (le bénéficiaire), un débiteur (le donneur d'ordre) et un tiers qui garantit l'opération appelé (le garant).

En dépit de la similitude entre l'activité de cautionnement et l'assurance-crédit, il y a néanmoins une distinction fondamentale entre les deux, dans l'assurance-crédit c'est le créancier qui sollicite la couverture, dans la caution c'est le débiteur.

Ce dernier cherche à conforter son propre crédit, soit parce qu'il n'a pas une solvabilité suffisante pour l'obtenir à lui seul (caution libre), soit parce qu'un organisme quelconque

<sup>16</sup> P. Jude –technique et pratique du factoring- édition clet , paris ,1984,P46

estime que la nature de l'opération qu'elle réalise nécessite un recours complémentaire (caution obligatoire).<sup>17</sup>

## **2. Fonctionnement de l'assurance crédit en Algérie**

Le fonctionnement de l'assurance –crédit à l'exportation s'explique en deux phase :

### **2.1. La première phase <sup>18</sup>**

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

#### **2.1.1 La demande du client**

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

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

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

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

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

#### **2.1.2 Le choix de la police d'assurance**

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

#### **2.1.3 L'engagement de l'assuré**

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

<sup>17</sup> H- kashi « gestion des risques dans l'assurance crédit » mémoire de fin de master .insag

<sup>18</sup> www.cagex.dz date de consultation 24 /04 /2016

#### **2.1.4 L'agrément de l'acheteur**

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

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

#### **2.1.5 Configuration de la police**

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

#### **2.1.6 Détermination de la prime**

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

Pour la simplicité d'application, la compagnie va classer ces multiples critères dans les paramètres suivants :

- ✓ La qualité de l'acheteur
- ✓ La garantie de paiement
- ✓ La durée de crédit
- ✓ La situation du pays du débiteur

#### **2.1.7 Paiement de la prime**

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

#### **2.1.8 Le suivi d'exécution du contrat**

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

##### **2.1.8.1 Déclaration du chiffre d'affaires**

La délivrance d'une option engage l'assureur crédit à couvrir, dans la limite du découvert agréé, des expéditions qui ne sont pas encore réalisées. La garantie ne prend effet qu'à la date de l'expédition accompagnée d'une facturation ouvrant le droit au paiement.

La déclaration du chiffre d'affaires renseigne la compagnie sur l'utilisation qui est faite des découverts accordés et lui permet de mieux apprécier le montant des risques effectivement pris en charge. Elle sert aussi au calcul définitif du montant de la prime.

### **2.1.8.2 La surveillance de l'acheteur**

Grâce à son réseau d'information, la CAGEX peut, à la demande, surveiller la situation de l'acheteur pour prévenir contre la survenance de sinistres et informer son assuré sur notamment l'évolution de la situation financière de l'acheteur.

## **2.2. La deuxième phase (Cas de sinistre)**

L'assuré est tenu de déclarer toutes les créances qui n'ont pas été payées et ce, pour permettre à l'assureur de faire toutes les démarches nécessaires pour minimiser le sinistre. L'enregistrement de la demande d'intervention enclenche un traitement pré contentieux du dossier avec le concours du réseau de partenaires de la compagnie.

### **2.2.1 Le traitement du sinistre**

Le traitement passe par quatre étapes :

- La négociation amiable : Dans la première étape, la compagnie demande à l'assuré de lui fournir tous les documents nécessaires pour le recouvrement de la créance dans le but de rendre plus efficace l'intervention des partenaires de la compagnie dans le pays de l'acheteur.

En fonction des résultats obtenus, une option de règlement est prise par la compagnie en accord avec ses partenaires.

La négociation amiable est prioritaire, car la meilleure chance de recouvrement se situe dans cette étape.

- La procédure judiciaire Elle est l'ultime étape dans le processus de recouvrement de la créance. On y arrive lorsque les démarches précédentes ont été infructueuses.

- Le recouvrement Après que l'assuré ait déclaré l'impayé, l'assureur entame toutes les procédures nécessaires à la récupération du montant de l'impayé auprès du débiteur.

- L'indemnisation : L'indemnisation s'effectue par la compagnie en cas de sinistre.

L'indemnisation suppose :

- Le respect des réglementations algériennes et étrangères (pays de l'acheteur ou de destination de la marchandise)

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

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

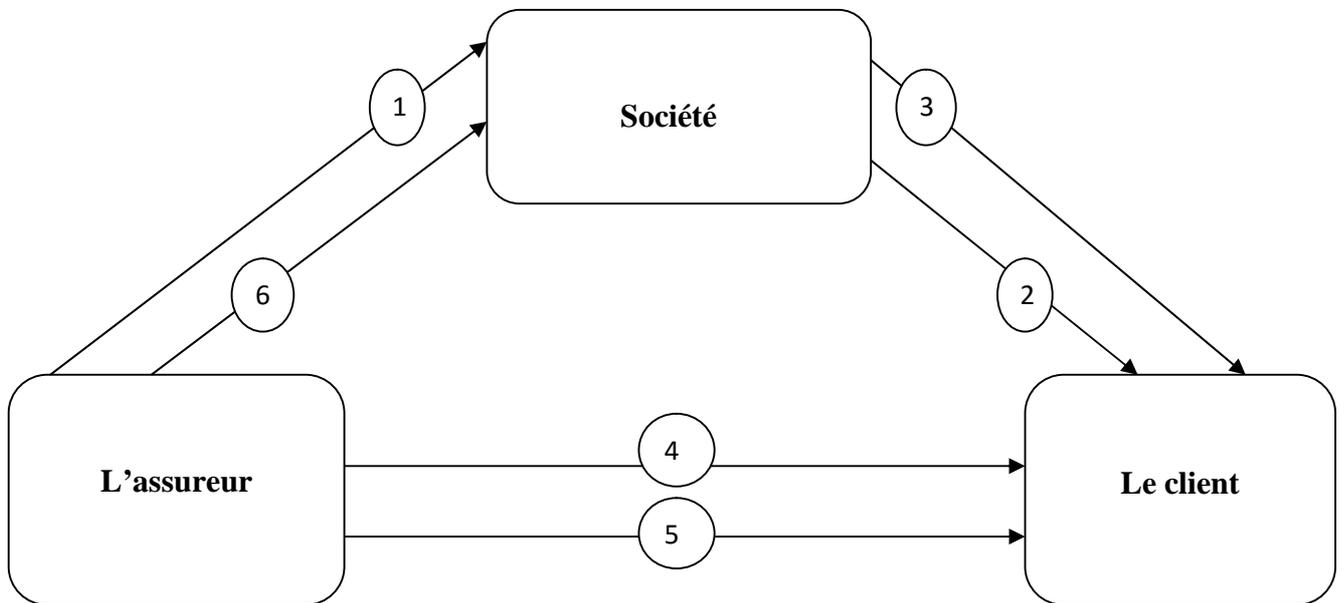
Elle est fixée à l'exportation a :

- 80% pour la couverture du risque commercial.
- 90% pour la couverture du risque politique et assimilé<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Document fournie par la CAGEX

Figures N°01 : Description du schéma de l'assurance crédit

**En prévention****1-Couverture du client****2-Livraison****3-Facturation****4-Surveillance régulière****En cas de sinistre****5-Recouvrement****6-Indemnisation**

**Source** : élaboré par nous même a partir des documents qui traitent l'assurance –crédit à l'exportation

### **Section III : Avantages, mission et risques couverts par l'assurance crédit en Algérie**

Dans cette section nous allons parler des avantages de l'assurance crédit sa mission et les risques couverts et non couverts par la CAGEX.

#### **1. Les Avantages de l'assurance crédit**

L'assurance crédit offrent des avantages certains parmi lesquels on peut citer :

##### **1.1 La sécurité**

La gestion des créances de chaque entreprise s'affirme de plus en plus comme une fonction stratégique.

La surveillance du risque client est encore moins maîtrisable par les entreprises lorsqu'il s'agit de vendre à l'étranger, du fait de l'éloignement du pays de l'acheteur, des différences de langues, de réglementation, de législation...

La garantie CAGEX est de l'ordre de 80% et 90% selon les risques couverts constitue une sécurité incontestable pour l'opérateur.

##### **1.2 La compétitivité**

La souscription d'une police d'assurance crédit export ouvre généralement à l'exportateur les portes du refinancement bancaire local et lui permet, par conséquent, d'assortir ses offres de ventes de conditions de paiement attractives; la compétitivité de ses offres en est substantiellement renforcée.

Cet avantage profite également à l'opérateur qui commercialise localement ses produits en recourant à l'assurance crédit inter entreprises.

##### **1.3 La sélection et le suivi des acheteurs**

L'étude de la solvabilité de l'acheteur à travers la banque de données de la CAGEX constitue pour l'assuré un important avantage au plan de la prévention des risques.

L'appréciation par la CAGEX d'une demande de garantie ou d'agrément sur un acheteur permet à l'opérateur de sélectionner sa clientèle de manière objective et judicieuse.

##### **1.4 Indemnisation substantielle des pertes**

La garantie CAGEX est une sécurité indiscutable pour ses assurés. Elle s'étend au dédommagement des conséquences d'interruption ou d'arrêt définitif d'un marché.

Le calcul de l'indemnité est effectué :

- ✓ dans le cas d'un sinistre de fabrication sur la base des dépenses effectivement engagées, déduction faite des paiements reçus et du montant des récupérations.
- ✓ dans le cas d'un sinistre de non paiement, sur le montant impayé de la créance garantie.

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

En effet, un contrat commercial d'exportation garanti par la CAGEX est, au regard du banquier, une opération plus facilement éligible au crédit compte tenu de la certitude de paiement ou de remboursement des préfinancements ou avances sur recettes accordés.

### **1.5 Recouvrement des créances de la clientèle assurée et non assurée**

La CAGEX met à la disposition de la clientèle assurée et non assurée un ensemble de moyens permettant le recouvrement de ses créances.

En cas de non paiement des créances la CAGEX se substitue à l'assuré pour entamer une négociation à l'amiable avec le débiteur.

En cas d'échec de cette phase, la CAGEX lance une procédure judiciaire de récupération des créances en mettant à contribution des avocats spécialisés pouvant opérer dans les pays concernés ou dans tout autre pays indiqué.

L'assuré, après le recouvrement des créances, bénéficie de la somme recouvrée, déduction faite des charges et des commissions dues à la CAGEX.

### **1.6 Assistance générale de la CAGEX à l'assuré**

La CAGEX met à la disposition de l'assuré toute l'assistance nécessaire en matière de choix des modes et modalités de paiement, de mise en place de sûreté, et de choix de techniques d'exportation et de sélection des acheteurs.<sup>20</sup>

## **2. Missions de la CAGEX**

La Compagnie a pour mission d'encourager et de promouvoir les exportations hors hydrocarbures et de garantir les ventes à crédit au profit des opérateurs économiques activant sur le marché national. Dans le cadre de ses activités, la CAGEX s'emploie à remplir plusieurs missions, à savoir :

---

<sup>20</sup> www.cagex.dz date de consultation -25 /04 /2016

- ✓ La couverture des risques nés à l'exportation
- ✓ La couverture des risques nés des ventes à crédit sur le marché local
- ✓ La garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur
- ✓ L'indemnisation et recouvrement des créances à l'adresse de la clientèle assurée et non assurée (Convention de recouvrement) ;
- ✓ La vente de l'information économique et commerciale
- ✓ L'assistance aux exportateurs pour la promotion des exportations hors hydrocarbures ;
- ✓ La réassurance et la Coassurance.
- ✓ Le rating, nouveau produit lancé par la CAGEX en Janvier 2014, en collaboration avec les banques publiques pour la notation des entreprises en vue d'anticiper l'existence d'un éventuel risque de défaillance des entreprises.

Pour bien mener ses missions, la CAGEX entretient des relations de haut niveau avec de nombreux organismes et institutions, dans le cadre de la coopération internationale liant les assureurs et réassureurs dans le domaine de l'assurance-crédit à travers le monde.

### **3. Les risques couverts par la CAGEX <sup>21</sup>**

La CAGEX couvre les risques qui touchent son client directement et non pas la marchandise.

#### **3.1 Le Risque Commercial**

Le risque commercial se caractérise par :

##### **3.1.1 L'insolvabilité de droit**

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

##### **3.1.2 L'insolvabilité de fait**

Elle résulte d'une situation de fait amenant la Compagnie à conclure qu'un paiement même partiel est improbable.

##### **3.1.3 La carence pure et simple du débiteur**

Elle est constatée lorsque 6 mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

---

<sup>21</sup> Document fourni par la CAGEX

### 3.2 Le Risque Politique

Moratoire général édicté par le gouvernement du pays du débiteur ou d'un pays tiers par l'intermédiaire duquel le paiement doit être effectué.

Tout autre acte ou décision du gouvernement d'un pays étranger faisant obstacle à l'exécution du contrat d'exportation.

Survenance dans le pays du débiteur d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles telles que cyclone, inondation, tremblement de terre, éruption volcanique,....etc.

Le risque de non transfert : ce dernier est relatif aux éventuels événements politiques, difficultés économiques ou contraintes réglementaires (législation) du pays de résidence de l'acheteur qui empêchent le transfert des fonds versés par ce dernier.

### 3.3 Les risques liés à la prospection

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

### 3.4 Les risques de fabrication

Le risque de fabrication traduit l'impossibilité pour l'assuré de poursuivre ses obligations contractuelles, et notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandés, pour autant que cette impossibilité provienne exclusivement d'un fait générateur de sinistre.

## 4. Les risques non couverts par la compagnie

- ✓ Les pertes résultant d'un risque non couvert par le contrat d'assurance crédit.
- ✓ Les pertes laissées à l'assuré c'est-à-dire la quotité garantie.
- ✓ Les pertes consécutives liées à un défaut de conformité par rapport à la réglementation applicable dans le pays de l'acheteur ou du vendeur.
- ✓ Les pertes consécutives dues à un litige entre l'acheteur et le vendeur ou le prêteur et l'emprunteur.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> www.cagex.dz date de consultation 26 /04 /2016

**Conclusion**

L'assurance-crédit est une forme d'assurance qui garantit les entreprises contre les défauts de paiement de leurs débiteurs. Ce mécanisme protège les assurés de la défaillance en chaîne. Elle repose sur une relation tripartite entre l'assureur-crédit, le client (l'entreprise fournisseur assurée) et l'acheteur. La relation entre le fournisseur et l'acheteur entre dans le cadre des relations commerciales traditionnelles tandis qu'il n'existe pas de relation contractuelle ou commerciale entre l'assureur-crédit et l'acheteur. Lorsque l'assureur couvre une créance, il apprécie le risque qu'elle ne soit pas honorée par l'acheteur avec lequel son client est en relation commerciale. Il doit donc connaître la situation financière de l'acheteur.

En Algérie, avec la création de la CAGEX, l'Etat avait pour but de promouvoir les exportations hors hydrocarbure et l'accompagnement des entreprises à l'étranger, la réussite de ce pari demande des arguments solides et rentables pour convaincre les entreprises de souscrire une police d'assurance à l'export, une mission difficile vu que l'assurance crédit est facultative .

# Chapitre 3

### Chapitre 3: Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

L'assurance-crédit protège les entreprises contre le risque d'impayés, tout en leur permettant d'être couverts en cas de faillite de leurs acheteurs, de sécuriser ainsi leurs postes clients tout en augmentant leurs avantages concurrentiels.

Après avoir expliqué théoriquement l'assurance crédit, nous allons élargir notre travail par un cas pratique dans le but de mettre en valeur l'importance de l'assurance crédit à l'exportation.

Dans un premier temps nous allons présenter brièvement la CAGEX, ensuite nous allons menés une enquête auprès des entreprises exportatrices de la wilaya de BEJAIA et auprès de la CAGEX et enfin nous allons étudier un cas de sinistre et voir la procédure faites par la compagnie pour indemniser son client.

#### Section I : Présentation de la compagnie d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX)

##### 1. Description générale de la CAGEX

La CAGEX est une société par actions dotée d'un capital social de 2.000.000.000 DA, réparti à parts égales entre les actionnaires (Banques et Assurances).

##### 1.1 Cadre juridique

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996 relative à l'assurance crédit à l'exportation et ses textes d'application.<sup>1</sup>

---

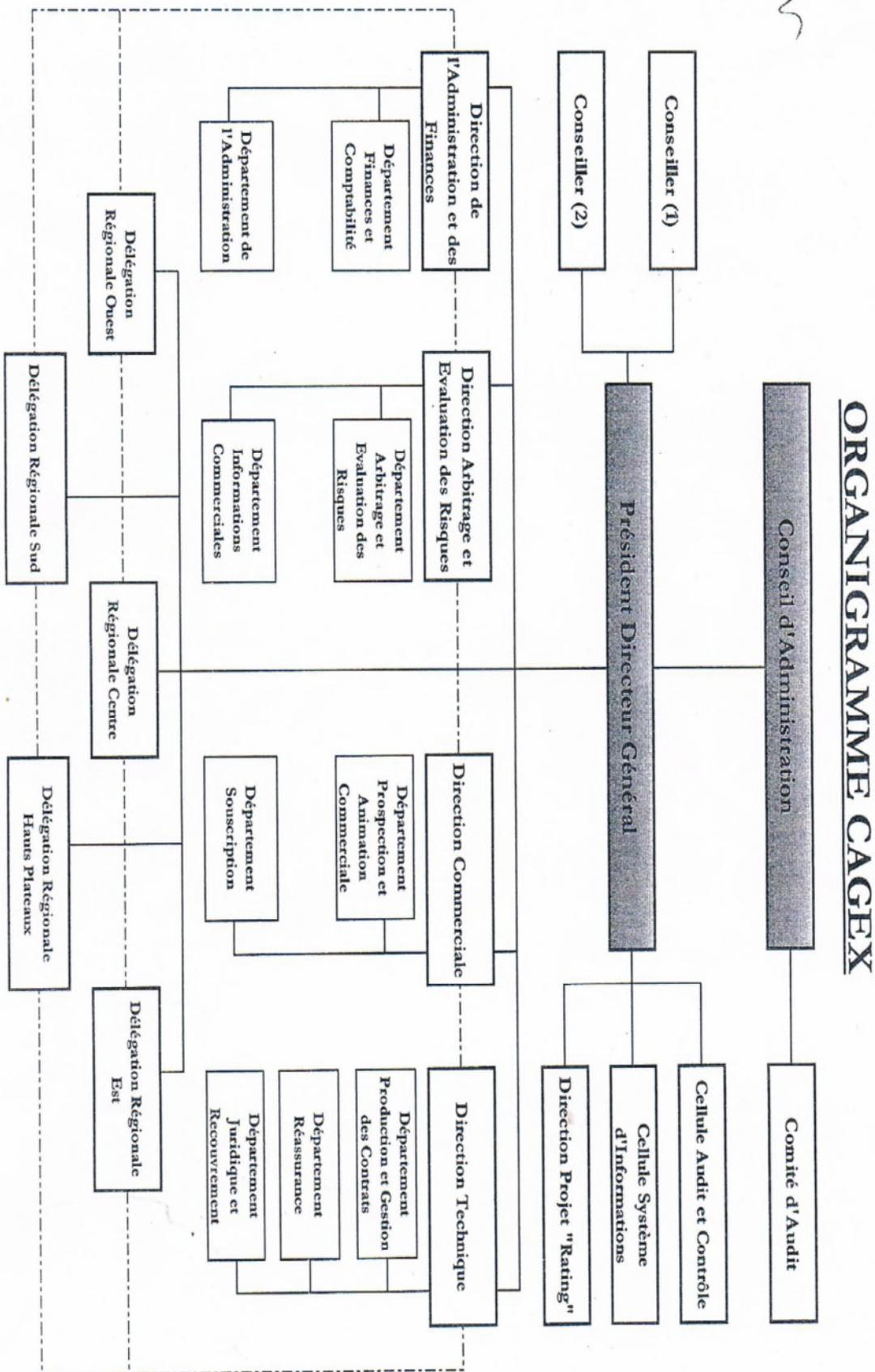
<sup>1</sup> Ordonnance 96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation.

### 1.2 Actionnariat

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

### 1.3 Partenaires et/ou Réassureurs de la CAGEX

- ATRADIUS : 2ème Assureur Crédit mondial, (Belgique)
- COFACE : 3ème Assureur Crédit mondial (France)
- ICIEC (Arabie Saoudite)
- AFRICA-RE (Maroc)
- DHAMAN (Koweït)
- COTUNACE (Tunisie)
- BULGARIAN EXPORT AGENCY



### Section II : Enquête sur l'impact de l'assurance crédit sur les exportations

Comme on a vu dans le précédent chapitre l'assurance crédit à l'export est une assurance facultative (elle n'est pas obligatoire) qui laisse le choix aux entreprises de s'assurer ou pas à l'export.

Dans cette section nous avons mené une enquête au niveau des entreprises exportatrices et la CAGEX. Dans le but de connaître la vision de chacun sur l'importance de l'assurance crédit à l'export, les raisons qui poussent les entreprises à prendre ou à ne pas prendre une police d'assurance chez la CAGEX, et l'impact de cette dernière sur leurs exportations.

Dans un premier temps nous allons donner quelques statistiques sur le marché algérien à l'export hors hydrocarbure, ensuite avec l'élaboration d'un questionnaire pour les entreprises exportatrices de la wilaya de BEJAIA, nous essayerons de sortir avec une première réponse à notre problématique, avant de connaître à la fin les justifications de la CAGEX sur ce phénomène.

#### 1. Les statistiques sur le marché Algérien à l'export

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel de nos exportations à l'étranger durant l'année 2015 avec une part de 94,54% du volume global des exportations.

Les exportations « hors hydrocarbures », qui restent toujours marginales, avec seulement 5,46% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,06 milliards de Dollars US, ont enregistré une diminution de 20,2% par rapport à l'année 2014. Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des produits dérivés de pétrole qui représentent une part de 4,48% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,69 milliard de Dollars US, des biens alimentaires avec une part de 0,62% , soit 234 millions de Dollars US, des produits bruts avec une part de 0,28%, soit en valeur absolue de 106 millions de Dollars US et enfin des biens d'équipements industriels et des biens de consommation non alimentaires avec les parts respectives de 0,05% et 0,03%.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> cnis (centre national sur l'information statistiques des douanes)

**Tableau 01 : Evolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie entre 2010 et 2015 (unité : millions US dollars)**

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Export hors hydrocarbures	1526	2062	2062	2014	2582	2060
Evolution des exportations hors hydrocarbures	-----	+35.1%	0%	-2.32%	+28.20%	- 20,2%

**Source : CNIS**

La hausse de plus de 35% des exportations hors hydrocarbures de l'Algérie en 2011 est due essentiellement à une augmentation des exportations des produits dérivés de pétrole et à une forte hausse des exportations du sucre, et la chute du pétrole en 2015 a engendré la diminution des exportations des produits dérivés de pétrole .

### **2. Les pays clients des exportations hors hydrocarbures**

L'Algérie effectue 95,5% des exportations à destination de 20 pays, et dont les cinq premiers représentent 59% des ventes totales. Il s'agit de l'Espagne, l'Italie, la France, la Grande Bretagne et les Pays bas. Désormais par zone géographique, les exportations algériennes hors hydrocarbures, montrent une nette prépondérance de la zone union Européenne avec un taux de 82,1% durant l'année 2015.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> CNIS.Op.Cite

**Tableau 02: Listes des cinq (5) premiers exportateurs Algériens de produits hors hydrocarbures (année 2015)**

Rang	Exportateur	produits	Part%	Wilaya
1	SONATRACH	Solvants-naphta Méthanol Benzéne Isomères de xyléne en mélange	32	Alger
2	SORFERT ALGERIE	Ammoniac Engrais	24,2	Oran
3	FERTIAL	Ammoniac Engrais	13,2	Annaba
4	CEVITAL	Sucre Mélasse graisses et huile végétales	7,6	Bejaia
5	EL SHARIKA EL DJAZAIRIA EL OMANIA LIL ASMIDA	Engrais	7,3	Oran

Source : CNIS

Dans le cadre de l'analyse de la liste des 5 premiers exportateurs algériens de produits hors hydrocarbures durant l'année 2015, on remarque que 76,7% du chiffre d'affaires globales est réalisé par des entreprises dérivés de pétrole , seul CEVITAL arrive avec une part de 7,6% du chiffre d'affaires . Cette dépendance nous montre la réalité amère de notre économie et la fragilité de notre commerce extérieur.

### 3. Etat de la situation en termes d'engagements et d'agrément au niveau de la CAGEX

Concernant les réalisations des polices d'assurance à l'export, la CAGEX a atteint le chiffre de 90 polices souscrites au 31 décembre de l'année 2015, cela représente presque le tiers (1 /3) des exportateurs algériens qui exportent de manière régulière et le taux de couverture par la CAGEX est de 8% des exportations hors hydrocarbure <sup>3</sup>

<sup>3</sup> Document fournit par la CAGEX

**Tableau 03 : Evolution des engagements Export de la CAGEX de 2010 à 2015**

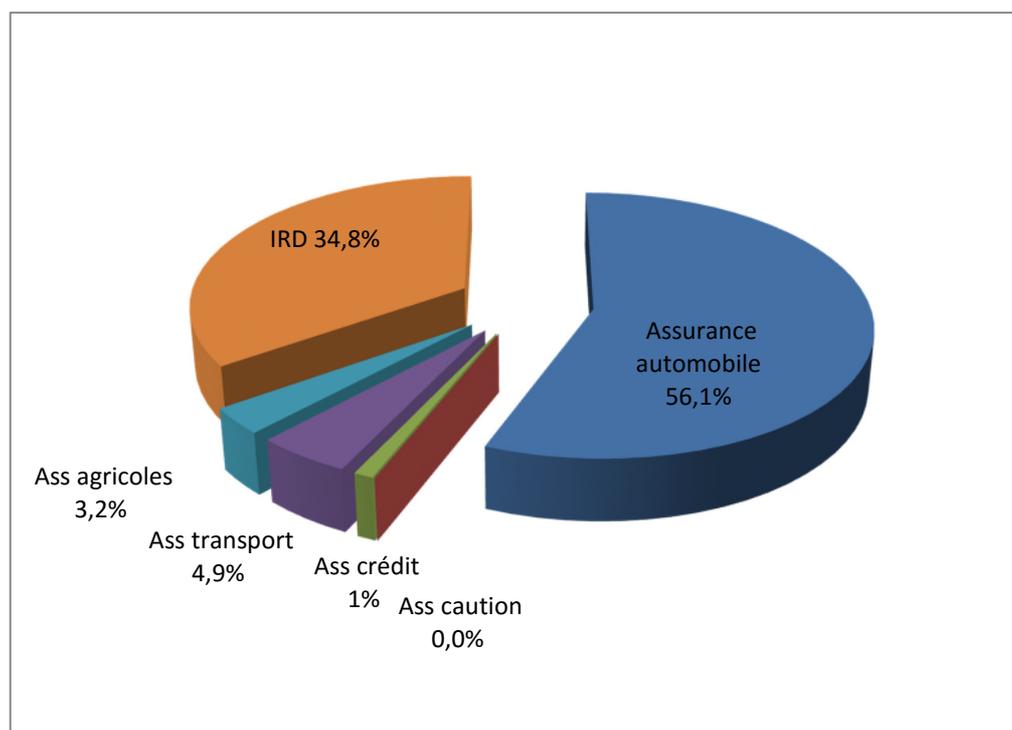
Police/crédit à l'export	Les réalisations par année					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nombre d'agrément	218	221	254	276	314	342
Taux d'agrément %	13,41	13,60	15,63	16,98	19,32	21,05

Source : La CAGEX

### 3.1 Aspects comparatif de l'assurance crédit (Algérie – France)

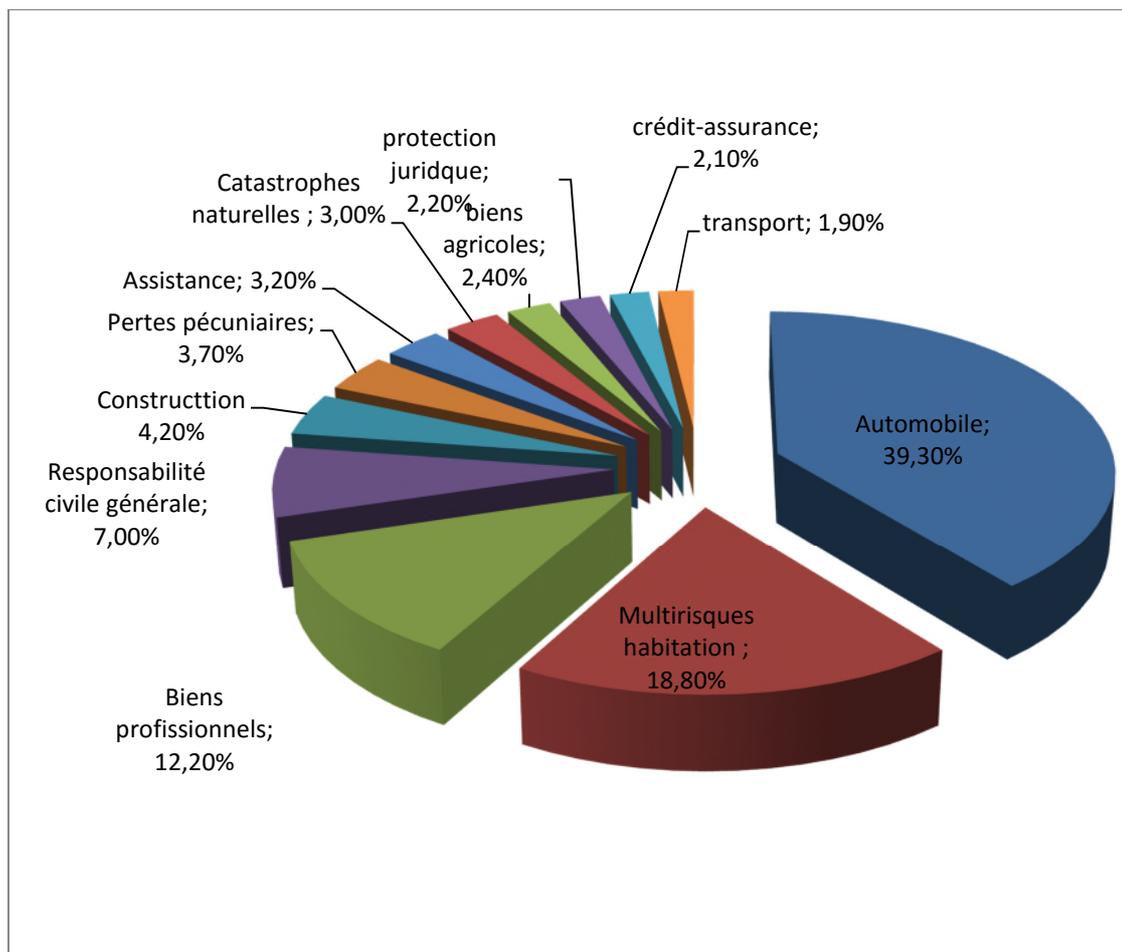
Dans cette partie nous allons comparer le marché des assurances de dommages dans chaque pays ainsi la part de l'assurance crédit, dans le but de démontrer l'importance de cette dernière dans l'économie de chaque pays.

**Figure N° 02 : Structure du chiffre d'affaires en assurances de dommages par branche en Algérie au 31/12 /2015**



Source : CNIS

Figures N° 03: Structure du chiffre d'affaire direct en assurances de bien et de responsabilité en France 2015



Source : FFSA

Tableau 04 : La part de (l'assurance à l'exportation) dans l'assurance crédit

Pays	Algérie	France
	10%	35%

Source : CAGEX

Tableau05 : La part couverte par l'assurance crédit sur le potentiel existant des exportations hors hydrocarbure

pays	Algérie	France
Taux de couverture	8%	24%

Source : CAGEX

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

**Remarque :** malgré que un tiers (1 /3) des exportateurs algériens s'assurent auprès de la CAGEX, le taux de couverture de cette dernière est de 8%, donc on déduit que les entreprises qui détiennent une grande part du chiffre d'affaires à l'export ne s'assure pas au près de la CAGEX.

### Analyse de la situation

- On constate que dans les deux pays les assurances obligatoires dominant le marché des assurances.
  - la part de l'assurance crédit dans les assurances de dommages est de deux fois plus en France qu'en Algérie.
  - La part de l'assurance à l'exportation dans l'assurance crédit en France égale à trois fois plus la part de l'assurance à l'exportation en Algérie
- Sur le potentiel existant des exportations hors hydrocarbure la part couvert par l'assurance crédit en France égale trois fois plus la part couvert par la CAGEX.

### 4. Le taux de pénétration de l'assurance crédit à l'exportation en Algérie

-La part de l'assurance crédit sur le marché des assurances en Algérie est de (0 ,8 % )<sup>4</sup>

-la part de l'assurance à l'exportation sur le marché de l'assurance crédit est de (10 %)<sup>5</sup>

Le PIB = 17440 milliards de DA<sup>6</sup>

Prime d'assurance en Algérie =130,8 milliard de DA<sup>7</sup>

$$\text{Taux de pénétration} = \frac{\text{prime d'assurance}}{\text{PIB}}$$

**Remarque :** la part de l'assurance crédit sur les assurances de dommages est de 1% (citer dans la partie précédente) mai quand on rajoute les assurances de personne le taux diminue à (0 ,8%.)<sup>8</sup>

<sup>4</sup> CNIS

<sup>5</sup> IDEM

<sup>6</sup> IDEM

<sup>7</sup> IDEM

<sup>8</sup> IDEM

### Calcul

#### 1. Taux de pénétration de l'assurance en Algérie sur le PIB

Taux de pénétration =  $130,8 / 17440 = 0,75\%$

#### 2. Taux de pénétration de l'assurance crédit en Algérie

-prime d'assurance = 0,8 % de 130,8 milliard de da

= 1,05 milliard de da

Taux de pénétration =  $1,05 / 17440$

=0,006 %

#### 3. Taux de pénétration de l'assurance a l'exportation sur le PIB en Algérie

Sachant que la part de l'assurance export sur le marché de l'assurance crédit est de 10%

Donc le taux de pénétration de l'assurance export sur le PIB = 0,0006 %

#### 5. Enquête au niveau des entreprises exportatrices

Pour la réussite de notre enquête, les entreprises que nous avons sélectionnées ont toutes une vision différentes sur l'acte d'exporter et chaque opérateur peut ainsi apporter son témoignage et sa propre expérience ainsi que son diagnostic propre.

Le questionnaire que nous avons établi s'articule autour de point suivant (voire annexe 01) :

-Le mode de paiement

-Délai de paiement

- Les risques à l'export

-Les raisons qui poussent les entreprises à s'assurer au près de la CAGEX

- Les raisons qui empêchent les entreprises à s'assurer au près de la CAGEX

- L'impact de la CAGEX sur le chiffre d'affaires des entreprises a l'export

### 5.1. Les sociétés sollicitées en questions sont

- BEJAIA LIEGE
- CEVITAL
- ELECTROMEL
- FRUIT STORE EXPORT
- FRUIT TASSILI
- GENERALE EMBALAGE
- IFRI
- LA BELLE
- OUASDI EXPORT
- SOUMMAM

### 5.2. Analyse des résultats obtenus

Nous avons pu récolter des informations qui sont exploitable et qui nous permettent d'établir un diagnostic sur la situation que rencontre réellement nos exportateurs.

-La première remarque que ne pouvons énumérer est que sur 10 entreprises seulement 3 s'assure à la CAGEX, une information qui vient de confirmer les statistiques récoltés au près de la CAGEX.

- **70%** Des entreprises sollicités n'octroient pas des crédits à leurs clients à l'étranger, donc l'assurance crédit à l'export ne leur rapporte aucun avantage.

-On a constaté que le délai de paiement à une importance capitale sur la décision de prendre une police d'assurance a l'exportation , plus les délais sont prolongés plus l'exportateur court le risque de non-paiement . Ce qui oblige les entreprises à s'assurer à la CAGEX.

-Deux des entreprises sollicitées estiment que leur volume d'affaires est faible, ils ne peuvent pas recourir à l'assurance crédit.

- **90%** Trouvent que le taux de la prime appliqué par la CAGEX est excessif.

- La CAGEX ne couvre pas les risques qui touche leurs marchandises mai juste le risque politique et risque de non paiement.

-manque d'information de la CAGEX (trois entreprises ne sont pas au courant de l'existence de la CAGEX)

### **6. Enquête au prés de la CAGEX**

Suite à notre enquête au niveau des entreprises, nous allons maintenant enquêter au niveau de la CAGEX pour connaitre leurs justifications sur le faible taux de couverture de l'assurance crédit sur le marché algérien.

#### **6.1 Sur le taux de la prime appliqué**

Un des responsables questionné sur le taux de la prime appliqué que les entreprises trouvent excessif, il estime que la prime d'assurance à payer par l'exportateur varie entre 0,50 à 1% de la valeur exportée, est compétitive par rapport aux années précédentes.

#### **6.2 Sur le faible taux de couverture de la CAGEX**

Suite à l'intervention à la radio nationale du PDG de la compagnie M.Djilali Tariket des opérateurs comme Michelin, Henkel, ou Arcelor Mital, considérés comme de gros exportateurs hors hydrocarbures, exportent essentiellement vers les sociétés mères ou des filiales de la société mère. Donc, ils n'encourent aucun risque. Ainsi, elles n'ont pas besoin de prendre une police d'assurance.

Pour d'autres sociétés, telles que CEVITAL qui est un important exportateur hors hydrocarbures, le besoin de contracter une police d'assurance ne se fait pas sentir dans la mesure où cet exportateur a adopté le Credoc. Le paiement devenu obligatoire

Pour les produits agricoles la couverture demeure marginale, une situation qu'il explique par la faiblesse relative des volumes exportés pour l'ensemble des produits et l'irrégularité de la gamme des produits exportés. A l'exception des dattes qui représentent environ 25% des engagements globaux de la compagnie, souscrivent pour la plupart (+90%) des polices d'assurance.

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

### Section III : Etude de cas assurance CAGEX à l'export d'un client non solvable

#### 1. Présentation de l'opération

Une société algérienne qui exporte du verre plat dans les pays suivants : France, Russie, Tunisie.

La société a un manque d'informations sur ces acheteurs, donc elle a préféré souscrire une police d'assurance à la CAGEX pour se prémunir du risque « non-paiement ».

#### 1.1 Des demandes d'agrément sur les acheteurs

Dans un premier temps l'exportateur X envoie une demande d'assurance crédit globale à la compagnie CAGEX, avec des données bien précises sur : les principaux acheteurs, leurs pays, le dernier chiffre d'affaires réalisé, les crédits accordés et des informations sur les acheteurs défaillants suivi des risques à assurer. Voir (annexe 02 et 03).

**Tableau N°06 : Informations sur les principaux acheteurs de l'exportateur**

Acheteurs	Pays	Dernier chiffre d'affaires réalisé	Crédit demandé	Mode de paiement	Durée de paiement
A	France	6 000 000	2 000 000	Remise documentaire	90J
B	Russie	7 000 000	3 000 000	Transfert libre	90J
C	Tunisie	8 000 0000	7 000 000	Transfert libre	90J

**Source :** Elaboré par nous même

Le chiffre d'affaires assurable prévisionnel : 12 000 000 DA

#### 1.2 Signature du contrat et la facturation

La CAGEX envoie un contrat à signer ainsi qu'une première facture à l'exportateur qui se compose des frais d'ouverture de dossier, et du taux de la prime du risque assuré 1% payé par trimestre (dans notre cas c'est le risque commerciale, sur chiffre d'affaires prévisionnel) et les droits de timbre.

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

**Tableau n°07 : Prime à payer par l'exportateur**

Rubriques	Montant (da)
Chiffre d'affaire prévisionnel	12 000 000
Taux de prime (RC) 1%	30000
Frais d'ouverture de dossier	10000
Droits de timbre	40
Prime totale	40040

### Application numérique

**la prime RC** = chiffre d'affaires prévisionnel × taux de prime / 4

$(12\,000\,000 \times 1\%) / 4 = 30\,000$  DA chaque trimestre

Frais d'ouverture de dossier : 10000 DA pour chaque client (exportateur) de la CAGEX a l'export.

Droit de timbre : 40 da par page.

### Remarque

- l'Etat a supprimé la TVA à l'export dans le but d'encourager les exportations.

### 1.3 L'évaluation du risque

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

#### 1.3.1 La direction d'arbitrage

La direction d'arbitrage possède une base de données sur des acheteurs étrangers et leurs solvabilités, à travers une enquête elle détermine le chiffre d'affaire avec lequel l'exportateur pourra travailler avec ce client, en donnant un avis favorable ou défavorable.

La décision de la direction d'arbitrage sur un acheteur étranger est basée sur 3 critères :

- Son historique.
- Sa situation actuelle.
- Ses perspectives de développement.

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

---

### 1.3.1.1 Réception de la demande d'arbitrage

On retrouve ici des renseignements sur l'assuré qui a souscrit en 2010, une Police d'Assurance Globale Export et sur l'acheteur étranger ainsi que le détail sur le déroulement de l'arbitrage du dossier depuis la première demande jusqu'à la dernière décision d'agrément.

#### A. L'assuré

**Numéro de la Police :** 2.1/0001/2012

**Dénomination :** M.M.A SPA

**Adresse :** BLIDA, ALGERIE

#### B. L'acheteur

**Code Acheteur :** 216/0070

**Dénomination :** G.L.S

**Adresse :** Tunis, Tunisie (Siège en location)

**Date de Création :** 01/02 /2010

**Forme Juridique :** Société Unipersonnelle A Responsabilité Limitée SUARL

**Nom du Dirigeant :** Mr S.A (Gérant et actionnaire à 100%)

**Capital Social:** 15000000 DZD

**Effectif :** 10

**Nature de l'Activité :** Vente en gros de verre, accessoires de verre et de miroiterie

**Références Bancaires :** AMEN BANK, Agence de Tunis

#### C. Le contrat de vente

- ✓ **Produits à exporter :** Verre Plat Clair
- ✓ **Quantité :** 7900 Tonnes
- ✓ **Montant:** 7000000 da
- ✓ **Mode de paiement :** transfert libre
- ✓ **Durée de crédit :** 90 Jours

#### ▪ GARANTIES SOLLICITEES

- **Risque Commercial**     **X**

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

### Analyse des Risques

#### Capacités Techniques et Financières de l'Assuré

La Société M.M.A SPA a été créée en Avril 2007. Cette Société est spécialisée dans la production et la commercialisation du verre plat. Elle est cliente de la CAGEX, dans le cadre d'une Police d'Assurance Globale Export depuis l'année 2010. Ce document fait l'objet d'une étude d'agrément concernant des opérations d'exportation vers la Tunisie pour un découvert demandé de 7000000 DA.

#### 1.3.2. Situation financière, renseignements commerciaux de l'Acheteur

##### 1.3.2.1 Lancement de l'enquête

A la réception de la demande d'arbitrage sur acheteur concernant la société G.L.S SUARL, une recherche informatique est effectuée afin de vérifier si l'acheteur tunisien existe dans notre base de données.

Dans notre cas, l'acheteur n'est pas connu, donc on lance l'enquête auprès de COTUNACE qui est la compagnie tunisienne d'assurance-crédit à l'exportation avec laquelle une convention d'échange d'informations a été signée avec la CAGEX le 26/06/2007

#### **Risque Commercial :**

##### **Enquête :**

- **Source :** COTUNACE
- **Date de la demande :** 30/04/2012
- **Montant Découvert Demandé :** 7000000

##### **Réponse d'enquête :**

- **Découvert agréé :** //
- **Validité :** //
- **Dépassement :** //
- **Validité :** //

##### **Base de données :**

- **Cotation / @ rating :** X
- **Qualité Acheteur :** Ordinaire
- **Côte :** 0 K€
- **Enveloppe :** // K€
- **Impayé**  **Oui**  **Non**

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

### 1.3.2.2 SYNTHÈSE

- L'entreprise **G.L.S** est une Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée dont la création remonte à février 2010
- Localisée à Tunis, elle se spécialise dans le commerce de gros de verre, accessoires de verre et de miroiterie.
- Cette société a dégagé en 2011 un Résultat Net bénéficiaire de 2 908 618 DA. En 2010, la société n'a pas enregistré de déficit.
- Enfin, il est à signaler que cet Acheteur qui traite avec notre Assuré depuis 2010, n'a enregistré aucun incident de paiement à ce jour.
- Le gérant de la société **G.L.S SUARL**, Mr S.A, est actionnaire dans deux autres sociétés qui sont agréés par la CAGEX depuis 2010, dans le cadre de la Police Globale Export M.M.A

Sources : COTUNACE/ACHETEUR

### POINTS FORTS

- L'entreprise a enregistré en 2011 un Chiffre d'Affaires de près de 60 000000
- Elle a dégagé en 2011 un Bénéfice qui avoisine les 3000000, alors qu'en 2010 l'entreprise avait réalisé un déficit de 109 824 DA.

### POINTS FAIBLES

- Société de création récente.
- Absence d'expérience de paiement.
- Fonds propres modestes.

### 1.3.3. Etablissement de la décision d'agrément

La décision de l'arbitre concernant ce cas délicat consistait en un accord pour un découvert initial de 50000000DA, valide pour une durée d'une année, cette décision était prise en fonction des renseignements en sa possession. Ci-dessous le détail de la décision :

- **Découvert demandé** : 70000000 DA
- **Découvert accordé** : 50000000 DA
- **Validité** : Du 01/04/2012 au 31/03/2012
- **Durée maximum du crédit** : 180 Jours
- **Délai de paiement** : 90 Jours
- **Mode de paiement** : transfert libre

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

- **Risques couverts** : RC (Risque Commercial)
- **Quotités Garanties** : 80% pour le RC
- **Taux de prime** : 1%. Le taux de prime du risque commercial est forfaitaire.

### Appréciation du cas

L'information recueillie sur l'acheteur était dans l'ensemble satisfaisante. Des relations d'affaires limitées étaient envisageable en 2011, décision partielle motivé par la création récente de l'acheteur et la qualité relative de la société tunisienne. En refusant d'accorder la totalité du découvert demandé, la CAGEX a joué alors pleinement un rôle de prévention des sinistres et d'assistance des exportateurs dans la sélection de leur clientèle.

### 1.3.4. Décision d'agrément sur acheteur

Dans notre cas la direction a donnée un avis favorable partiel a l'exportateur pour travailler uniquement avec l'acheteur C de Tunisie, pour un **découvert garanti de 50 00000 DA**

Il sait avérer que **l'acheteur A** à des impayés graves signalés et **l'acheteur B** son dernier bilan est déficitaire. (Voire annexe 04)

-Dans la deuxième facture la compagnie facture les frais d'enquête et les frais de surveillance :

**Tableau n°08 : Tableau représentatif de la grille des frais d'enquêtes et des frais de surveillance**

	<b>ZONE (A)</b>	<b>ZONE (B)</b>	<b>ZONE (C)</b>
<b>Frais d'enquête</b>	5 000 DA	7 500 DA	11 500 DA
<b>Frais de surveillance</b>	1 200 DA/trimestre	1 800 DA/trimestre	2 800 DA/trimestre

**Source : CAGEX**

Dans notre cas l'exportateur doit payer les frais d'enquête pour les trois acheteurs les tarifs selon leur zone et les frais de surveillance uniquement pour l'acheteur C, car les deux autres ont eu un avis défavorable

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

L'acheteur A est dans la zone(A) : 5000 da

L'acheteur b est dans la zone (C) : 11500 da

L'acheteur C est dans la zone (c) : 11500 da

(Voire annexe 05)

### Application numérique

Frais d'enquête :  $5000 + 11500 + 11500 = 28\ 000$  da

Frais de surveillance : 2800 da

**Tableau n° 09 : Facture à payer par l'exportateur au deuxième trimestre**

RUBRIQUES		MONTANT (DA)
CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL		12 000 000
TAUX DE PRIME	RC	1 %
	RP	
	TOTAL	1%
MINIMUM DE PRIME DE LA PERIODE	RC	30000
	RP	
	TOTAL	30000
FRAIS ACCESSOIRES	FRAIS DE DOSSIER	
	FRAIS D'ENQUETE	28 000
	FRAIS DE SURVEILLANCE	2 800
	TOTAL	30800
PRIME TOTAL (H.T)		60 800
T.V.A)		
DROIT DE TIMBRE		640
PRIME TOTALE (T.T.C)		61440

Source : CAGEX

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

### 1.4 Gestion d'un sinistre par la CAGEX

L'exportateur a donné un délai de 90 jours à l'acheteur C, pour le paiement de sa créance, à partir de la date d'expédition de la marchandise, l'acheteur C a payé 3 315 998,15 des 5 000 000 DA pendant les 90 jours, et il est dans l'incapacité de payer les 1 684 001,85 dans les délais. L'exportateur pourrait lui prolonger un délai de 90 jours maximum.

**Remarque :** L'exportateur peut prolonger le délai de paiement de 90 jours à 180 jours, notre cas date de 2012, les lois de la banque centrale exigent seulement 120 jours pour la durée maximum du crédit.

#### 1.4.1 Déclaration de menace de sinistre

Après l'écoulement des délais, l'exportateur est dans l'obligation d'informer la compagnie dans les 60 jours suivant, joignons la déclaration de menace de sinistre et une demande d'intervention. (Voir annexe 06 et 07)

**Tableau N°10 : Facture impayée par le client de l'exportateur**

N° de facture	Date	Date d'expédition	Date d'échéance	Montant devise	Montant DA
062/2012	08 /06 /2012	30/08/2012	30/11/2012	16526,00	1684001,85

**Source :** Elaboré par nous même

#### 1.4.2. Le recouvrement de la créance

La compagnie rentre en contact avec le client de l'exportateur dans le but de rembourser sa créance avec tous les moyens possible (une lettre de mise en demeure de l'acheteur c, demande de paiement)

Le client C n'a pas donné suite, et n'a pas justifié sa défaillance, la CAGEX engage un avocat pour l'ester en justice. (Voir annexe 08)

#### 1.4.3. L'indemnisation de l'exportateur

Après l'écoulement des 180 jours, la compagnie est dans l'obligation d'indemniser l'exportateur à 80% du découvert garanti. (Voir annexe 09, 10,11)

**AN : la prime d'indemnisation:**  $(1684001,85 \times 80\%) - 100000 = 1247201,48$

## Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations

**Tableau n°11 : Prime d'indemnisation**

Solde en faveur de l'assuré	1 684 001,85
Découvert maximum garanti	5 000 000 ,00
Quotité garantie 80%	1 347 201 ,48
Provision frais de procédures judiciaire	-100 000 ,00
<b>Montant à payer</b>	<b>1247201,48</b>

**Source** : Elaboré par nous même

**Tableau N°12 : Sinistre indemnisés durant l'année 2015**

N°	Assuré	débiteur	Règlement
1	EURL TAREXIM	FISECO SARL	1 403 239 ,04
2	SARL STB TOLGA BARAKA	RIDAT SARL	1550 000,00
3	SARL VALDATA	SHETABKAR	838 432, 83
4	NAFTAL BRANCHE CARBURANT/MARINE	OW BUNKER CANARY ISLANDS	7 262 977, 98
5	ETS SALIM HADDOD TOLGA	MALAK FOODS SARL	3 932 000,00
6	SOMIPHOS / FERPHOS	THERMPHOS INTERNATIONAL BV	150 010047 ,40
<b>Total</b>			<b>164 996 697,25</b>

**Source** : direction technique –CAGEX

### Conclusion

La création de la CAGEX par l'Etat algérien avait pour but de promouvoir les exportations de notre pays et faciliter la tâche aux exportateurs dont leur vocation est de produire et de vendre et non de prendre en charge les risques, ou recouvrer des créances impayées

Le premier constat de notre enquête est que les assurances obligatoires dominent le marché des assurances en France et en Algérie et la part de l'assurance crédit à l'exportation reste faible dans les deux pays avec un avantage pour la France avec un taux de 24% sur le potentiel existant , qui égale trois fois plus le taux couvert par la CAGEX , un taux faible justifier par la CAGEX par le manque de culture assurantielle des managers d'entreprises , mais la réalité est toute autre pour les entreprises qui jugent le taux de la prime appliqué est excessif et que l'assurance crédit ne couvre pas leur marchandises mais seulement le risque commercial et politique .

Le deuxième constat de notre enquête est que le poids de l'assurance crédit à l'exportation reste marginale, son taux de pénétration sur le PIB est de 0,0006 % une situation qui reflète l'image des exportations hors hydrocarbure de notre pays.

# Conclusion

### Conclusion générale

L'assurance-crédit s'impose aujourd'hui comme une protection de premier ordre contre les défauts de paiement. C'est aussi un véritable outil de gestion au service des entreprises à travers une prévention accrue et par une protection contre tout défaut de paiement. Aussi, la gestion du risque n'a de réelle signification que si elle s'appuie sur des renseignements fiables, actualisés et communiqués, voir traités, en temps réel.

La CAGEX eu égard à son métier d'assureur crédit, ayant acquis une expérience avérée dans la gestion des risques aussi bien sur le marché local que sur les marchés internationaux, dispose à travers sa structure d'arbitrage et d'évaluation des risques, de procédures d'analyse et de mesures de solvabilité des sociétés, permettant à ses assurés de transiger, tant à l'international que sur le marché local, grâce aux découverts octroyés et garanties dans le cadre de ses polices d'assurance. Elle est également en mesure de communiquer des informations en temps réel sur la solvabilité des clients, et le niveau des découverts compatibles avec la capacité de remboursements des acheteurs. Ces éléments sont déterminants pour toute société dans l'élaboration de la stratégie à adopter avec ses partenaires.

L'objectif principal de ce mémoire était d'étudier l'impact de l'assurance crédit sur les exportations en Algérie où la CAGEX couvre uniquement un tiers des entreprises exportatrices, en menant une enquête auprès des entreprises exportatrices et au niveau de la CAGEX, on a confirmé l'hypothèse supposé auparavant que l'assurance crédit, n'a pas d'influence importante sur les exportations et le recours à son service par les opérateurs économique reste extrêmement faible et cela pour plusieurs raisons :

- Tout d'abord l'assurance crédit est une assurance facultative (pas obligatoire)
- Le manque de culture assurantielle des opérateurs économique algériens
- La majorité des entreprises adopte le Credoc qui garanti le paiement
- Les gros exportateurs hors hydrocarbures, exportent essentiellement vers les sociétés mères ou des filiales de la société mère, donc elle n'ont pas besoin de prendre une police d'assurance
- Le manque d'information de la part de la CAGEX qui échoue de convaincre les entreprises de souscrire a une police d'assurance à l'export

## Conclusion générale

---

Les raisons mentionnés n'expliquent pas tout, en prenant exemple de l'assurance crédit en France avec des difficultés ressemblantes elle arrive à faire un chiffre d'affaires plus intéressant .Le faible taux de couverture de la CAGEX reflète exactement l'image des exportations en Algérie où 98% sont liés aux hydrocarbures.

Dans le cadre de notre travail parmi les difficulté rencontrée est que les entreprises exportatrices ce font rare dans notre pays , ou les exportations des hydrocarbures dominant le marché ,ensuite a travers notre enquête , on s'est retrouvé face à des entreprises qui ne connaissent même pas la CAGEX donc on a du faire un travail de publicité pour cette compagnie d'une part et d'une autre part faut souligné aussi la culture assurantielle est inexistante , les algériens ne s'assurent que si la police est obligatoire , ce qui n'est pas le cas de l'assurance crédit .

# Bibliographie

## Bibliographie

- **Ouvrages**

1. Couilbault. F. et Eliashberg.C. Latrassem. M, (2013) « *Les grands principes de l'assurance* » 6<sup>e</sup> édition
2. Couilbault. F. et Eliashberg. C, (2011) « *Les grands principes de l'assurance* » 10<sup>e</sup> édition
3. Bastin.J, (1978) « *L'assurance crédit dans le monde contemporain* » édition Jupiter, paris
4. Guide de l'assurance crédit. altassura Groupe édition 2009
5. Guide de l'assurance crédit. altassura Groupe édition 2009
6. Juillet 2014« *Rencontre avec le marché Français de la réassurance*» 3<sup>e</sup>me édition. Paris

- **Articles**

1. CNA Revue de l'assurance N° 8/janvier à mars 2015 « *contribution des assurances à l'économie* » Revue éditée par le conseil national des assurances ISSN : 2253-0096
2. Jude. P (1984) « *technique et pratique du factoring* » édition banque
3. Kashi- H, promotion (2013-2014) « *gestion des risques dans l'assurance crédit* » mémoire de fin de master .insag
4. Martini. H « *L'assurance-crédit dans le monde, mécanismes et perspectives* »
5. Rothman. J et Tilmant. N(2006) « *Etude médico-légale sur les assurances sur la vie* »  
Fiche pratique sur l'assurance incendie
6. Techniques supérieur d'assurance .économie et organisation de l'assurance / juin 2014  
[www.pedagogie.ac-aix-marseille.fr/](http://www.pedagogie.ac-aix-marseille.fr/)
7. Vincineau. M (1964-1966) « *les règles de l'union de berne relatives à l'assurance des crédits internationaux* »

- **Reuves**

1. Revue de l'assurance N° 8/janvier à mars 2015.Revue éditée par le conseil national des assurances ISSN : 2253-0096

- **Thèses et mémoire**

1. Ali Triki. M "décembre (2013) - « *Crédits à l'exportation et industrialisation de la Grande Bretagne durant le dix- neuvième siècle* » thèse de doctorat.
2. Chahoud.J, (2010) « *Droit privé et sciences criminelles /l'assurance-crédit interne* » Faculté de droit et de science politique -THESE Pour obtenir le grade de Docteur De L'Université Montpellier I-Discipline
3. Cheze-dartencet. L et Herrero-auge. A « la gestion des conflits dans la réassurance » Master DPSE, université de Paris 1/www.lepetitjuriste.fr
4. MEZDAD L. (2006) : «*Essai d'analyse du secteur des assurances et de sa contribution dans l'intermédiation financière nationale*». Mémoire du magistère en science économiques, option MFB, université A. Mira de Bejaia,
5. Mrabet. N (2007) « *technique d'assurance* » université virtuel de Tunis

- **Rapport et document officiels**

1. CAAT – BNA. Novembre 2009 « *Bases techniques de l'assurance, Formation Bancassurance* »
2. CNIS (centre national sur l'information statistique des douanes)
3. Documents officiel CAGEX
4. FFSA (fédération française des sociétés d'assurances)
5. Formation bancassurance-base technique de l'assurance
6. Septembre (2009) « gestion, la sous-traitance » La tribune de l'assurance "N° 139

- **Réglementation**

1. Ordonnance 95/07. Art 30
2. Ordonnance 95/07. Art 33

3. Ordonnance 95/07. Art 60
4. Ordonnance 95/07. Art 62
5. Ordonnance 96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation

- **Sites internet**

1. <http://asmex.org/>
2. <http://www.assufrance.com>
3. [www.cagex.dz](http://www.cagex.dz)
4. [www.coface.fr](http://www.coface.fr)
5. <http://www.credimundi.be/fr/a-propos-de-nous/historique>
6. [www.euroassurance.fr](http://www.euroassurance.fr)
7. [www.Droit-Afrique.com](http://www.Droit-Afrique.com)
8. <http://droit-finances.commentcamarche.net>
9. [www.ffsa.fr](http://www.ffsa.fr)
10. <http://www.journaldunet.com/>
11. <http://www.lessentieldelessurance.fr/les-acteurs-dun-contrat-dassurance-vie>
12. [/www.mondissimo.com](http://www.mondissimo.com).
13. <https://news-assurances.com>.
14. [http://www.revueassurances.ca/wp-content/uploads/2016/01/2013\\_81\\_no3\\_4\\_p285\\_290.pdf](http://www.revueassurances.ca/wp-content/uploads/2016/01/2013_81_no3_4_p285_290.pdf) date de consultation 05 /03/2016  
L'histoire de l'assurance en Algérie by Bouaziz Cheikh
15. <http://www.universalis.fr/>



## Table des illustrations

---

### Liste des tableaux

**Tableau N°01** : Evolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie entre 2010 et 2015

**Tableau N°02**: Listes des cinq (5) premiers exportateurs Algériens de produits hors hydrocarbures (année 2015)

**Tableau N°03** : Evolution des engagements Export de la CAGEX de 2010 à 2015

**Tableau N°04** : La part de (l'assurance à l'exportation) dans l'assurance crédit

**Tableau N°05** : La part couverte par l'assurance crédit sur le potentiel existant des exportations hors hydrocarbure

**Tableau N°06** : Informations sur les principaux acheteurs de l'exportateur

**Tableau N°07** : Prime à payer par l'exportateur

**Tableau N°08** : Tableau représentatif de la grille des frais d'enquêtes et des frais de surveillance

**Tableau N°09** : Facture à payer par l'exportateur au deuxième trimestre

**Tableau N°10** : Facture impayée par le client de l'exportateur

**Tableau N°11** : Prime d'indemnisation

**Tableau N°12** : Sinistre indemnisés durant l'année 2015

### Liste des figures

**Figure N° 01** : Description du schéma de l'assurance crédit

**Figure N° 02** : Structure du chiffre d'affaires en assurances de dommages par branche en Algérie au 31/12 /2015

**Figures N° 03**: Structure du chiffre d'affaire direct en assurances de bien et de responsabilité en France 2015

## Table des matières

<b>Introduction Générale .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Généralités sur les assurances</b>	
<b>Section I : définition, historique et les éléments de l'assurance. ....</b>	<b>4</b>
1. Définition de l'assurance .....	4
2. Historique de l'assurance .....	5
2.1. L'histoire mondiale de l'assurance .....	5
2.1.1. Prêt à la grosse aventure .....	6
2.1.2. Les premiers contrats d'assurance.....	6
2.1.3. L'invention de l'assurance moderne .....	6
2.1.4. Mutuelle et prémices de l'assurance vie .....	7
2.2. Histoire de l'assurance en Algérie .....	7
2.2.1 La période coloniale .....	7
2.2.2. Au lendemain de l'indépendance .....	8
3. Les éléments et acteurs d'une opération d'assurance.....	11
3.1. Les éléments d'une opération d'assurance.....	11
3.1.1. Le risque .....	11
3.1.2. La cotisation (prime) .....	11
3.1.3. La prestation de l'assureur .....	11
3.1.4. La compensation .....	12
3.2. Les différents acteurs de l'assurance.....	12
3.2.1. L'assuré .....	12
3.2.2. Le bénéficiaire .....	12
3.2.3. Le souscripteur .....	12
3.2.4. Le tiers.....	12
3.2.5. L'assureur .....	12

<b>Section II : Les lois fondamentales, type, rôle et contrat d'assurance .....</b>	<b>13</b>
1. Les lois fondamentales de l'assurance .....	13
1.1. La loi des grands nombres.....	13
1.2. Les statistiques .....	14
1.3. Les prévisions.....	14
2. Les différents types d'assurance .....	14
2.1. Les assurances de dommages .....	15
2.1.1. Les assurances de biens.....	15
2.1.2. Les assurances de responsabilité. ....	15
2.2. Les assurances de personnes .....	16
3. Le rôle de l'assurance.....	16
3.1. Le rôle social .....	16
3.2. Le rôle économique.....	17
3.2.1. Garantie des investissements.....	17
3.2.2. Placement des cotisations.....	18
4. Le contrat d'assurance.....	19
<b>Section III : Primes, mécanismes et techniques de division de l'assurance.....</b>	<b>20</b>
1. La détermination des différentes primes ou cotisation.....	20
1.1. La cotisation pure .....	20
1.1.1. Définition .....	20
1.1.2. Le calcul de la cotisation pure.....	20
1.2. La cotisation nette .....	21
1.2.1. Définition .....	21
1.2.2. Le calcul de la cotisation nette .....	21
1.3. La cotisation totale .....	21
1.3.1. Définition .....	21
1.3.2. Calcul de la cotisation totale .....	22

2. Les mécanismes de l'assurance .....	22
2.1. La nécessité de la production .....	22
2.2. Des risques homogènes .....	23
2.3. La dispersion des risques.....	23
2.4. La division des risques .....	23
3. Les techniques de division des risques.....	23
3.1. La coassurance .....	23
3.1.1. Définition .....	23
3.1.2. La notion de plein de souscription. ....	24
3.2. La réassurance .....	24
3.2.1. Mécanismes de la réassurance .....	25
<b>Conclusion</b> .....	<b>26</b>

## **Chapitre II : l'assurance crédit et son avènement en Algérie**

<b>Section I : définition, histoire et type d'assurance crédit .....</b>	<b>27</b>
1. Définition .....	27
2. Histoire de l'assurance crédit .....	28
2.1. Historique de l'assurance crédit .....	28
2.2. L'Union de Berne.....	29
3.2. Conception moderne de l'assurance crédit.....	30
3. Types d'assurance à l'export.....	31
3.1. Assurance-foire .....	31
3.2. Assurance-prospection .....	32
3.2.1. Assurance-prospection normale .....	32
3.2.2. Assurance-prospection simplifiée .....	32
3.3. Assurance-crédit.....	32
<b>Section II : Spécificités et fonctionnement de l'assurance crédit en Algérie .....</b>	<b>34</b>

1. Spécificités de l'assurance-crédit .....	34
1.1. L'assurance-crédit et l'affacturage (le factoring) .....	34
2.1. L'assurance-crédit et le cautionnement.....	34
2. Fonctionnement de l'assurance crédit en Algérie .....	35
2.1. La première phase .....	35
2.1.1. La demande du client .....	35
2.1.2. Le choix de la police d'assurance .....	35
2.1.3. L'engagement de l'assuré.....	35
2.1.4. L'agrément de l'acheteur .....	36
2.1.5. Configuration de la police .....	36
2.1.6. Détermination de la prime.....	36
2.1.7. Paiement de la prime .....	36
2.1.8. Le suivi d'exécution du contrat.....	36
2.1.8.1. Déclaration du chiffre d'affaires .....	36
2.1.8.2. La surveillance de l'acheteur.....	37
2.2. La deuxième phase .....	37
2.2.1. Le traitement du sinistre.....	37
<b>Section III : Avantages, mission et risques couverts par l'assurance crédit en Algérie.....</b>	<b>40</b>
1. Les avantages de l'assurance-crédit .....	40
1.1. La sécurité .....	40
1.2. La compétitivité.....	40
1.3. La sélection et le suivi des acheteurs .....	40
1.4. Indemnisation substantielle des pertes .....	40
1.5. Recouvrement des créances de la clientèle assurée et non assurée.....	41
1.6. Assistance générale de la CAGEX à l'assuré.....	41
2. Missions de la CAGEX .....	41
3. Les risques couverts par la CAGEX .....	42

3.1. Le risque Commercial .....	42
3.1.1. L'insolvabilité de droit .....	42
3.1.2. L'insolvabilité de fait .....	42
3.1.3. La carence pure et simple du débiteur.....	42
3.2. Le risque politique.....	43
3.3. Les risques liés à la prospection .....	43
3.4. Les risques d fabrication .....	43
4. Les risques non couverts par la compagnie.....	43
<b>Conclusion</b> .....	44

### **Chapitre III : Le poids de l'assurance crédit sur les exportations**

<b>Section I</b> : Présentation de la compagnie d'assurance Et de garantie des exportations (CAGEX) .....	45
---	----

1. Description générale de la CAGEX .....	45
1.1. Cadre juridique .....	45
2.1. Actionnariat .....	46
1.3. Partenaires et/ou Réassureurs de la CAGEX .....	46

<b>Section II</b> : Enquête sur l'impact de l'assurance crédit sur les exportations.....	48
--	----

1. Les statistiques du marché Algérien a l'export .....	48
2. les pays clients des exportations hors hydrocarbures.....	49
3. Etat de la situation en termes d'engagements et d'agrément au niveau de la CAGEX	50
3.1. Aspects comparatif de l'assurance crédit (Algérie – France) .....	51
4. Le taux de pénétration de l'assurance crédit a l'exportation sur le PIB en Algérie.....	53
5. Enquête au niveau des entreprises exportatrices .....	54
5.1. Les sociétés sollicitées en questions.....	55

5.2. Analyse des résultats obtenus .....	55
6. Enquête au prés de la CAGEX .....	56
6.1. Sur le taux de la prime appliqué.....	56
6.2. Sur le faible taux de couverture de la CAGEX .....	56
<b>Section III : Etude de cas assurance CAGEX à l'export d'un client non solvable .....</b>	<b>57</b>
1. Présentation de l'opération.....	57
1.1. Des demandes d'agrément sur les acheteurs .....	57
1.2. Signature du contrat et la facturation .....	57
1.3. L'évaluation du risque.....	58
1.3.1. La direction d'arbitrage .....	58
1.3.1.1. Réception de la demande d'arbitrage.....	59
1.3.2. Situation financière, renseignements commerciaux de l'Acheteur.....	60
1.3.2.1. Lancement de l'enquête .....	60
1.3.2.2. Synthèse .....	61
1.3.3. Etablissement de la décision d'agrément .....	61
1.3.4. Décision d'agrément sur acheteur .....	62
1.4. Gestion d'un sinistre par la CAGEX.....	64
1.4.1. Déclaration de menace de sinistre .....	64
1.4.2. Le recouvrement de la créance.....	64
1.4.3. L'indemnisation de l'exportateur .....	64
<b>Conclusion.....</b>	<b>66</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>67</b>

## Résumer

L'assurance crédit est un instrument essentiel de promotion des relations commerciales et des exportations à l'échelon international. Elle facilite les relations entre les fournisseurs, les acheteurs et les banques et contribue fondamentalement à la croissance économique et à la création d'emplois dans un pays. 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 facultative qui laisse le choix à l'exportateur de s'inscrire ou non à une police d'assurance à l'export.

En Algérie, la compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) a été créée en 1996 afin de constituer un instrument supplémentaire d'appui aux exportations. Elle offre plusieurs prestations aux opérateurs économiques à travers des mesures d'accompagnement, notamment l'accès aux informations sur les marchés extérieurs.

Credit insurance is an essential instrument for promoting trade relations and for the international export. It facilitates relationships between suppliers, buyers and banks and contributes fundamentally to the economic growth and for job creation in a country. Credit insurance covers the insured against potential risks of his customer due to insolvency, under the conditions defined in the contract. This insurance is optional. It gives the choice to the exporter to subscribe or not an insurance policy for the export.

In Algeria, the company Insurance and Export Guarantee (CAGEX) was created in 1996 to provide an additional resource to support export. It offers several benefits to economic operators through accompanying measures, including access to information about external markets.