

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

**La place de l'assurance dans la gestion des risques liés
aux opérations du commerce extérieur**

Réaliser par :

Encadreur : M^{me} RAHMANI Lila

1- M^{lle} KHOUCHANE Nehla

2- M^{lle} TOUNES Amina

Devant le jury composé de :

M.....

M.....

M.....

Promotion 2016-2017

Remerciements

Avant tout propos, nous remercions Allah le tout-puissant de nous avoir donné le courage et la volonté pour pouvoir élaborer ce modeste travail et le présenter.

Nous tenons à remercier notre promotrice, en l'occurrence M^{me} RAHMANI, pour ses précieux conseils qui nous ont éclairés tout le long de ce travail.

Nos remerciements s'adressent aussi à l'ensemble du personnel de CEVITAL et sociétés d'assurance, qui n'ont pas hésité à apporter leurs aides, et en particulier à M^{me} MEZIANI, notre promotrice qui nous a permis de mieux connaître et comprendre l'entreprise, ainsi pour son soutien et sa disponibilité.

Notre reconnaissance s'adresse aussi à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Dédicaces

La moindre des choses, c'est de faire du bien et de ne s'attendre à rien en contrepartie, mais lorsqu'on vous fait du bien, la moindre des choses c'est d'avoir de la reconnaissance et de la gratitude envers votre bienfaiteur.

C'est ainsi que je dédie ce travail à :

- ❖ *Ma chère mère qui est à la fois une maman, une amie, elle représente tout pour moi sans elle je ne suis rien, que dieu la garde pour nous ;*
- ❖ *Mon cher père, qui m'a toujours soutenu dans les moments difficiles et guidé avec ses précieux conseils et qui m'a donné la force d'arriver là ;*
- ❖ *Toutes mes chères sœurs, mon cher frère, ma nièce et mon neveu;*
- ❖ *Toute ma famille maternelle et paternelle ;*
- ❖ *Mes cousines et cousins, que j'adore tellement.*
- ❖ *Mes amis(es) sans exception qui comptent vraiment pour moi surtout Nesrine, Amina, Souraya, Lyes, Mahmoud, Anis, Imad et Nicette;*
- ❖ *Ma binôme Nehla et sa chère famille;*
- ❖ *Je voudrais aussi dédier ce mémoire à l'ensemble des instituteurs, et des enseignants qui ont fait que j'en sois arrivé, aujourd'hui à cette étape.*

AMINA

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

- ❖ *Mon père adoré, que dieu l'accueille dans son vaste paradis ;*
- ❖ *Ma mère, qui a toujours cru en moi malgré les obstacles que j'ai pu rencontrer tout au long de mon cursus universitaire ;*
- ❖ *Ma sœur, qui m'a toujours encouragé et qui a été derrière moi pour que je puisse réussir dans mes études ;*
- ❖ *Mes deux frères, qui n'ont jamais cessé de m'encourager dans la poursuite de mes études en m'apportant soutien moral et financier ;*
- ❖ *Un grand hommage à mes grands-parents ;*
- ❖ *Mes oncles et mes tantes ;*
- ❖ *Mes cousins et mes cousines ;*
- ❖ *Mes voisins ;*
- ❖ *tous mes amis ;*
- ❖ *Ma binôme ;*

- ❖ *Toutes les personnes que je porte dans mon cœur et qui ont sans le savoir participé de manière considérable à ma réussite.*

NEHLA

Sommaire

Remerciement	I
Dédicaces	II
Sommaire	IV
Liste des abréviations	V
Liste des tableaux, des figures et des graphes	VI
Introduction générale	1
Chapitre 01 : Aperçu sur le commerce extérieur	
Section 01 : Généralité sur le commerce extérieur	4
Section 02 : La politique du commerce extérieur en Algérie	14
Section 03 : Évolution du commerce extérieur en Algérie	23
Chapitre 2 : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur	
Section 01 : Notions sur les assurances	31
Section 02 : Le marché assurantiel en Algérie	39
Section 3 : Les risques et les garanties de du commerce extérieur	51
Chapitre 3 : Étude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur	
Section01 : Méthodologie du travail et présentation de l'organisme d'accueils	60
Section 02 : Analyse des résultats du guide de l'entretien	71
Section 03 : Procédures de remboursement (CEVITAL–CAAR 206)	79
Conclusion générale	85
Référence bibliographique	
Liste des annexes	
Table des matières	
Résumé	

Liste des abréviations

Liste des abréviations

2A	Algérienne des assurances
ADPIC	Accord sur les aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce
AID	Association Internationale pour le Développement
AMGI	Agence Multilatérale de Garantie des Investissements
Av. j. c	Avant Jésus-Christ
BIRD	Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
BM	Banque Mondiale
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CAAT	Compagnie Algérienne des Assurances Transport
CAF	Caisse d'Allocation Familiales
CAGEX	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations
CASH	Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures
CAT-NAT	Catastrophes Naturelles
CCR	Compagnie Centrale de Réassurance
CCRMA	Caisse Centrale de Réassurance, des Mutuelles Agricoles
CFR	Cost and Freight
CIAR	Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance
CIF	Cost, Insurance and Freight
CIP	Carriage and Insurance Paid to
CIRDI	Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements
CIV	Condition International de Vente
CNA	Conseil National des Assurances
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce ET le Développement
COJEK	Conserves et Jus d'El Kseur
CR	Centrale des Risques
CSA	Commission de Supervision des Assurances
DAF	Delivered At Frontier
DAP	Delivered At Place

Liste des abréviations

DDP	Delivered Duty Paid
DDU	Delivered Duty Unpaid
DEQ	Delivered Ex Quay
DES	Delivered Ex Ship
DTA	Delivered At Terminal
ENAJUC	Entreprise Nationale des Jus et Conserve alimentaire
EPB	Entreprise Portuaire de Bejaia
EXW	EX Work
FAS	Free Alongside Ship
FCA	Free Carrier
FMI	Fonds Monétaire International
FOB	Free On Board
GAM	Générale Assurance Méditerranéenne
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
H	Heure
IRD	Incendie et Risques Divers
J	Jour
KG	Kilo Gramme
KM	Kilo Mettre
KWH	Kilowatt/heure
LTA	Lettre de Transport Aérien
MAATEC	Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education et de Culture
ML	Mille
MT	Métrique Tonne
MW	Méga Watt
NB	Notez Bien
OCDE	Organisation de Coopération et Développement Economique
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONS	Office National des Statistiques
ONU	Organisation des Nations Unies
PAS	Programme d'Ajustement Structurel

Liste des abréviations

PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite Moyenne Entreprise
PTM	Pays Tiers-Méditerranéens
RC	Responsabilité Civile
R & D	Recherche et Développement
SAA	Société Algérienne d' Assurance
SFI	Société Financière Internationale
SGCI	Société de Garantie du Crédit Immobilier
SPA	Société Par Action
T	Tonne
UE	Union Européenne
UMA	Union du Maghreb Arabe
URSS	Union des Républiques Socialistes Soviétiques

*Liste des tableaux, figures et
graphes*

Liste des tableaux

N°	Titre	Page
1	Les incoterms maritimes	10
2	Les incoterms multimodaux	11
3	Les groupes des incoterms	12
4	Principaux partenaires de l'Algérie en 2016	27
5	Les Principaux fournisseurs de l'Algérie en 2016	28
6	Les différents acteurs d'une opération d'assurance	37
7	Types d'assurance	38
8	Le chiffre d'affaire des assurances dommages et de personnes en DA	48
9	Le chiffre d'affaire par branche d'assurance en DA	49
10	Evolution du taux de pénétration des assurances en Algérie	51
11	La capacité de production des produits dans l'année 2016	66
12	Les pays de destination les plus importants pour la firme de l'année 2016	72
13	Analyse des points forts, des points faibles et des opportunités de CEVITAL	73
14	Types d'assurances, risques et garanties existantes dans l'entreprise	74
15	Les principaux produits d'assurance	75
16	Les différents produits d'assurance transport	76
17	Les principaux clients des agences d'assurances et la CAGEX	77
18	Les prévisions des agences d'assurances et la CAGEX	78
19	Résumé de la démarche de remboursement	83

Liste des tableaux, figures et graphes

Liste des figures

N°	Titre	Page
1	Évolution du commerce extérieur année 2015-2016	25
2	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par région économiques « Année : 2015et 2016 »	26
3	La structure des échanges a l'importation	29
4	Les étapes de passage à la rétrocession	39
5	L'organigramme de l'agence Bejaia-CAAR 206	68
6	L'organigramme de la CASH	69
7	L'organigramme de la SAA	69
8	L'organigramme de la CAGEX	70

Liste des graphes

N°	Titre	Page
1	Évolution du commerce extérieur de l'Algérie	24

Introduction générale

Le commerce extérieur existe depuis des siècles, ainsi l'échange des biens et des services, entre les différentes nations est un phénomène ancien. Depuis le début du XIX^{ème} siècle, le commerce mondial n'a pas cessé de se développer, son rythme était supérieur à la croissance de la production et il s'est fortement accéléré depuis 1945.

Par conséquent, la mondialisation a permis en particulier le progrès technologique dans le transport, qui a favorisé l'ouverture des économies nationales, non seulement aux échanges des biens, mais aussi aux investissements et aux mouvements des capitaux financiers. L'accélération qu'a connue le commerce extérieur s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs. Afin de minimiser ces derniers et s'adapter à l'évolution des échanges, il est indispensable de faire appel à l'assurance et autres moyens de couverture tel que les banques, visant à assurer et sécuriser les opérations du commerce extérieur, et de proposer des techniques et des différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

Ainsi, le système des assurances constitue une partie importante du système financier, et cela se concrétise dans les pays à économie de marché, par le rôle capital que jouent les compagnies d'assurances sur le marché financier. En effet, le rôle du secteur des assurances dans le développement économique a été reconnu des 1964 par la CNUCED.

L'intégration de l'Algérie à l'économie mondiale, issue des réformes de la libéralisation de 1990, a obligé les autorités Algériennes à fournir une nouvelle réglementation afin d'assouplir les conditions d'accès au financement du commerce extérieur et d'encourager l'adhésion de nouveaux opérateurs dans ce domaine .A cet effet, l'évolution du commerce extérieur est avérée importante et la balance commerciale n'a pas cessé de réaliser des soldes positifs qui est un signe de réussite des tentations de la libéralisation.

Par ailleurs, le secteur assurantiel algérien, tout comme les autres secteurs, a été affecté par ces réformes, il a ainsi connu des transformations à savoir : déspecialisation, démonopolisation, depuis l'année 1980, mais ce n'est qu'en 1995 avec la mise en place de l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, que l'Algérie s'est dotée d'un cadre juridique des assurances. En effet, cette ordonnance constitue le texte de référence du droit algérien des assurances.

Malgré l'amélioration des indicateurs macroéconomiques, l'économie algérienne reste fragile et ses capacités d'exportation hors hydrocarbures demeurent très faibles. Cependant, malgré les réformes adoptées pour le développement du système des assurances en Algérie, celui-ci demeure faible par rapport à ceux des pays développés, pour promouvoir le secteur des assurances, des efforts ont été engagés par les pouvoirs publics, et cela à travers la mise en place de la loi n°06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

L'objet de ce mémoire porte sur la place de l'assurance dans la gestion des risques des opérations du commerce extérieur. Le choix de ce sujet peut s'expliquer par notre volonté d'approfondir nos connaissances et enrichir les recherches consacrées à l'assurance et à la couverture des risques liés au commerce extérieur en Algérie tout au long de la période de stage. Pour cette raison, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL qui est confronté à plusieurs et différents risques lors de ses opérations commerciales, plus d'un entretien par questionnaire auprès de CEVITAL et quelques sociétés d'assurance. Dans ce contexte, notre problématique se décline à travers une question centrale qui consiste à savoir:

- **«Quelle est l'importance de l'assurance dans la couverture des différents risques liés au développement du commerce extérieur en Algérie ? »**

Afin de traiter cette problématique, nous essayerons de développer les questions suivantes :

- Quelle est l'importance du secteur algérien des assurances dans l'économie algérienne ?
- Quels sont les différents risques que les entreprises doivent affronter dans une opération du commerce extérieur ?
- Quelles sont les différentes garanties offertes aux entreprises afin de réduire les risques auxquelles sont confrontées ?
- En cas de réalisation d'un risque, comment les entreprises réagissent pour le couvrir ?

Pour ce faire, nous avons posé les hypothèses suivantes :

H1 : Le recours aux sociétés d'assurance est indispensable pour les entreprises, afin de se couvrir contre les différents risques encourus.

H2 : La relation entre les sociétés d'assurance et les entreprises est considérée favorable, puisque ces sociétés d'assurance indemnisent tous les risques liés au commerce extérieur.

H3 : Les procédures et les étapes à suivre pour la déclaration d'un sinistre auprès de l'assureur sont les mêmes, adhérent d'un taux unique applicable pour le calcul de la prime.

Pour tenter de répondre aux questions et confirmer les hypothèses évoquées précédemment, nous avons suivi la démarche suivante :

- Premièrement, notre démarche méthodologique s'appuie sur une recherche bibliographique et documentaire visant à exploiter tous les ouvrages et les documents, articles, revus, et les sites web, permettant de présenter et de faire une analyse à notre étude.

- Deuxièmement, le déplacement sur le terrain à travers un stage pratique pendant un mois au sein de l'entreprise CEVITAL suivi d'un guide d'entretien. Le stage a été effectué dans le service des assurances qui nous a permis de recueillir des données sur l'assurance d'un risque à l'importation. De plus, un entretien par questionnaire auprès des agences d'assurance situées à BEJAIA (CAAR, SAA, CASH) et la CAGEX au niveau d'Alger.

Pour ce faire, notre essai de recherche est structuré en trois chapitres comme suit :

- Le premier chapitre est réservé à une étude sur le commerce extérieur en Algérie, la première section enclave des généralités sur le commerce extérieur, alors que la seconde section nous exposons la politique du commerce extérieur en Algérie, enfin, la troisième section parlera sur l'évolution du commerce extérieur Algérien.

- Deuxième chapitre met en évidence le cadre théorique et historique des assurances dans la gestion des risques des opérations du commerce extérieur, à travers trois sections porterons respectivement sur la présentation générale des assurances, de marché Algérien des assurances, enfin des risques et des garanties du commerce extérieur.

- Le troisième chapitre sera consacré à l'étude sur la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur, en premier lieu, nous allons voir la méthodologie de l'entretien et présentation des organismes d'accueils, en deuxième lieu, nous allons analyser les résultats de l'entretien, enfin, nous passerons, en troisième lieu, à l'étude d'un cas sur la gestion d'un sinistre lié à l'importation de l'huile de soja au niveau (CEVITAL-CAAR 206).

**Chapitre I : Aperçu sur
le commerce extérieur
en Algérie**

Introduction

Le commerce international occupe une place importante dans les débats de la politique économique dans la période récente. Selon les nations, les échanges internationaux sont perçus comme une chance, pour les pays qui connaissent une croissance forte en raison de leurs exportations, ou comme une menace, pour les pays développés qui voient la production de nombreux secteurs concurrencée par des importations accrues.

L'Algérie s'est engagée dans un processus de libéralisation du commerce extérieur, d'abord sous contrainte des institutions financières internationales à partir de 1994, ensuite en cherchant à maîtriser l'ouverture avec le rétablissement du solde de la balance des paiements, à compter de 1999.

Dans ce chapitre, on va traiter le commerce extérieur en Algérie, dans la première section, nous allons donner une présentation générale sur le commerce extérieur, alors que la seconde section sera consacrée sur la politique du commerce extérieur en Algérie, enfin, la troisième section parlera sur l'évolution du commerce extérieur Algérien.

Section 1 : Généralité sur le commerce extérieur

Le commerce extérieur est constitué des activités commerciales, touchant au commerce d'importation, d'exportation et de transit, tout en considérant les deux premières comme commerce de gros. Il désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.

1.1. Historique du commerce extérieur

L'essor du commerce international, ces dernières décennies, est une conséquence de la réduction générale des mesures protectionnistes sur les échanges de marchandises et du développement de la région du sud-est asiatiques. En retour, le marché vers le libre-échange a favorisé la croissance économique.

1.1.1. Avant la révolution industrielle

Avant la Révolution industrielle, les échanges étaient limités jusqu'au 18e siècle, cette limitation peut s'expliquer par le ralentissement et le peu développement du

commerce lointain et ne concerne qu'une part peu d'importance des économies nationales (sel, vin, grains), les commerçants doivent payer de nombreuses taxes, et la rareté des voies de communication entre pays.

A partir du 18^{ème} siècle, la naissance du commerce international et le développement du commerce extérieur, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves noirs, les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque une grande richesse et leur commerce connaît une augmentation grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier.¹

1.1.2. Après la révolution industrielle

Cette période parle sur le protectionnisme et le libre échange du 18^{ème} siècle :

Au Royaume-Uni, le combat politique entre partisans du libre-échange et des protectionnistes débute en 1815. La Gentry, qui est puissante au parlement, vote la première loi du XIX^{ème} siècle sur les grains afin de protéger l'agriculture britannique de l'importation de céréales étrangères dans le but de maintenir le prix des grains à un niveau élevé. En Europe, il existe une différence très marquée par rapport à l'expérience britannique. La plupart des nations européennes comme la France voient leur législation douanière à plusieurs reprises modifiée en faveur du libre-échange. Les industriels continentaux considèrent que le protectionnisme est nécessaire à leur survie dans une économie mondiale de plus en plus dominée par les industriels britanniques. En Europe, les agriculteurs et les industriels sont plutôt d'accord des avantages du protectionnisme. Toutefois, les partisans du libéralisme sur le continent gagnent de plus en plus de poids, les Tories eux-mêmes font des efforts afin d'engager la politique libérale en France et partout en Europe.²

1.1.3. Le développement du commerce international

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence de développement du libre échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

¹ www.foad-mooc.auf.org, consulté le 09/04/2017 à 13 :30.

² Idem.

a) Le retour au protectionnisme : 1879-1945

A la fin des années 1870, l'Europe continentale amorça un retour au protectionnisme. La période 1879-1945 va être marquée par la multiplication des guerres et représailles commerciales. Ces conflits restèrent d'abord bilatéraux et européens dans les années 1880-90, puis se généralisèrent à l'ensemble des pays industriels avec la grande guerre commerciale des années 1930. L'Allemagne, dès 1879, impulsa le mouvement, suivie par la France en 1892 (tarif Méline). Seul le Royaume-Uni garda une politique unilatérale de libre-échange. Les causes de ce revirement furent le ralentissement de la croissance économique mondiale, la baisse des prix mondiaux (baisse de 40% entre 1874 et 1899) et la concurrence accrue de nouveaux pays dans l'alimentaire (blé américain). De 1919 à 1929, les grands Etats industriels conservèrent un protectionnisme important, avec un recours massifs aux restrictions quantitatives, en raison des désordres monétaires et l'arrivée de nouveaux pays compétitifs (Amérique du Sud) dont les exportations avaient été stimulées par la guerre (fourniture de matières premières agricoles et minières aux alliés). En juin 1930, les Etats-Unis votèrent la loi Hawley-Smoot, qui instaura le régime protectionniste le plus dur de toute l'histoire du commerce mondial.

La crise de 1929 apparut immédiatement aux Etats-Unis beaucoup plus brutale que la dépression des années 1870-80 pour l'Europe : montée rapide du chômage et baisse très forte des prix (les prix de gros baissent de 42% entre 1929 et 1931). La mise en place d'un protectionnisme fort pour tous les secteurs exposés à la concurrence internationale semblait alors la seule réponse pour réduire la crise.³

b) De 1945 à nos jours : L'explosion des échanges internationaux

La guerre se termine en mai 1945 en Europe. C'est le conflit le plus sanglant de l'histoire (60 millions de morts), pour moitié de civiles victimes de bombardements, d'atrocités, du génocide. Dans l'Europe ruinée, aux nombreuses villes et infrastructures détruites, le Japon et la Chine aussi sont ravagés. En revanche, les États-Unis n'ont eu que peu de pertes, et presque pas de destructions, la guerre leur a permis de moderniser leur industrie. Ils disposent de troupes dans le monde entier et possèdent les deux tiers du stock d'or mondial. L'URSS fait partie des grands vainqueurs de la guerre : son prestige est immense, l'Armée rouge occupe toute l'Europe centrale et orientale.

³ [https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/commerce international](https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/commerce_international), consulté le 10/04/2017 à 01h30.

L'Allemagne perd son indépendance, ils l'ont retirés d'importants territoires à l'est et elle est découpée en quatre zones d'occupation. Pour assurer la paix, les vainqueurs reconstruisent un système monétaire international (à Bretton Woods, 1944), une organisation commerciale internationale (le GATT, 1947), et surtout fondent l'ONU (1945).⁴

Le commerce mondial augmente plus vite que la production entre 1995 et 2008, plusieurs facteurs expliquent cette croissance (la mise en place des zones de libre-échange, la révolution des transports, les firmes multinationales), mais la crise financière de l'automne 2007 et ses répercussions sur l'économie réelle conduisent à des prévisions de diminution très sensible. La période 2012 jusqu'au 2016 aura été particulièrement instable, avec en particulier l'effondrement des cours du pétrole et des matières premières. Le FMI note que cette chute des prix des produits de base a entraîné une contraction de 10,5% en 2015 de l'ensemble du commerce international en valeur.⁵

1.2. Le cadre institutionnelle des échanges internationaux

Le commerce international ne peut se développer que dans un cadre institutionnel.

1.2.1. Les accords commerciaux pour le développement des échanges internationaux

Il existe plusieurs accords et organismes qui ont participé au développement des échanges, parmi ces accords, on désigne les suivants⁶ :

➤ Du GATT à l'OMC

Le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui a été signé en 1947 entre 23 pays, a pour objectif d'améliorer le bien-être des populations des pays membres par l'accroissement de la production et du commerce international. Ainsi, le commerce international devenait un instrument indispensable pour accélérer le développement économique. L'OMC (organisation mondiale du commerce) a succédé au GATT (en janvier 1995) à la fin du dernier cycle de négociations du GATT (Accord de Marrakech faisant parti de l'acte final

⁴ www.lemonde.fr, consulté le 10/04/2017 à 02 h30.

⁵ ROBIN.J-P, « La mondialisation des échanges commerciaux est à bout de souffle, selon le FMI et l'OMC », 2016, in www.lefigaro.fr, consulté le 11/04/2017 à 15h02.

⁶ PAVEAU.J, DUPHIL.F, BARELIER.A, DUBOIN.J, GERVAIS.F, KUHN.G, LEMAIR.J-P, LEVY.C, PAVEAU.M, « Pratique de commerce international », Foucher, Malakoff, Paris, 2013, P19-20.

de l'Uruguay-round). Le GATT n'était pas une Institution internationale mais plutôt un club, l'OMC est une institution internationale qui poursuit les mêmes objectifs que le GATT mais avec des moyens plus importants en particulier un système de sanctions pour les États qui commettent des infractions relativement à leurs engagements.

➤ **La Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement (CNUCED)**

La Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement a été créée en 1964, en tant que mécanisme intergouvernemental permanent. Elle compte 191 pays membres et est le principal organe de l'assemblée générale des Nations-Unies concernant le domaine du commerce et du développement. Ses principaux objectifs sont d'aider les pays en développement à tirer le meilleur parti des possibilités de commerce, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux et de les soutenir pour qu'ils puissent s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

➤ **L'organisation de Coopération et Développement Economique (OCDE)**

L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) a, en 1961, succédé à l'Organisation européenne de coopération économique (OECE), fondée en 1948 pour gérer l'aide américaine d'après-guerre (plan Marshall). L'OCDE regroupe plus d'une trentaine de pays : toute l'Europe occidentale et l'Amérique du nord, plus le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Corée et, depuis 1995 et 1996, certains pays d'Europe centrale (République tchèque, Hongrie, Pologne) et, depuis 2010 le Chili, la Slovénie, Israël, et l'Estonie. L'OCDE est le principal rassembleur de statistiques sur les pays développés.

1.2.2. Les organismes du financement des échanges

Les organismes du financement des échanges sont les suivants⁷ :

➤ **Le Fonds Monétaire International (FMI)**

Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale chargée de promouvoir la coopération monétaire internationale, garantir la stabilité financière, faciliter les échanges internationaux, contribuer à un niveau élevé d'emploi, à la stabilité économique et faire reculer la pauvreté. Le Fonds monétaire international est, en

⁷ PAVEAU.J, DUPHIL.F, BARELIER.A, DUBOIN.J, GERVAIS.F, KUHN.G, LEMAIR.J-P, LEVY.C, PAVEAU.M, op-cite, P20.

particulier, chargé de la gestion des crises financières. Il endosse, également, la responsabilité de la stabilité du Système monétaire international (SMI). Créée par les accords de Bretton Woods en 1944.

➤ **La Banque Mondiale (BM)**

Créée en même temps que le FMI, elle regroupe cinq institutions : la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD), Association Internationale pour le Développement (AID), la Société Financière Internationale (SFI), l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI), le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI).

1.3. Les incoterms

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est d'une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les incoterms (International Commercial Terms) ou CIV (Condition International de Vente). Les incoterms ont été définis par la chambre de commerce internationale d'une façon uniforme les points de transfert de frais et les points de transfert de risque. Ils rappellent utilement les documents qui sont dus par le vendeur à l'acheteur.⁸

1.3.1. Les incoterms 2010

Plusieurs amendements ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aux Incoterms 2010 qui viennent succéder aux Incoterms 2000. Les dernières modifications applicables depuis le 1er janvier 2011 portent principalement sur la suppression de quatre Incoterms qui sont : DEQ, DES, DAF et DDU, et l'introduction de deux nouveaux Incoterms : DAT (Rendu au Terminal) et DAP (Rendu au lieu de destination).⁹

1.3.2. Les catégories des incoterms

Les incoterms sont répertoriés en deux catégories en fonction du mode de transport utilisé, on a les incoterms de transport maritime (FOB, FAS, CFR, CIF) et les incoterms multimodaux (EXW, FCA, CPT, CIP, DDP, DTA, DAP).

⁸LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « Gestion des opérations import-export », DUNOD, Paris, 2008, p10.

⁹<https://www.objectif-import-export.fr>, consulté le 13/04/2017 à 17h23.

A) Les incoterms de transport maritime

Les caractéristiques des incoterms maritimes sont exposées dans le tableau suivant :

Tableau N°1 : Les incoterms maritimes

Incoterms	Signification	Caractéristiques
FOB : (free on board)	Franco à bord (port d'embarquement convenu)	Le transport de frais et de risque entre vendeur et acheteur se fait lorsque la marchandise passe le bastingage du navire.
FAS : (free alongside ship)	Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)	Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, à partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte aux marchandises.
CFR : (cost and freight)	Coût et fret (port de destination convenu)	Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement, le vendeur paye le fret maritime jusqu'au port convenu.
CIF: (cost, insurance and freight)	Coût, assurance et fret (port de destination convenu)	Le vendeur doit fournir une assurance maritime obligatoire contre le risque de perte aux marchandises, il s'agit d'une assurance franche d'avaries particulière sur 110% de la valeur obligation minimum du vendeur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, et la position du transfert de risque est la même qu'en FOB ou CFR

Source : Etablit par nos soins à partir de l'ouvrage, GH.LEGRAND, H.MARTINI, op-cit, p10.

B) Les incoterms multimodaux

Ce sont des incoterms de tout mode transport, ils sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°2 : Les incoterms multimodaux

Incoterms	Signification	Caractéristiques
EXW : (ex work)	A l'usine (lieu convenu)	L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur, ce dernier supporte tous les frais et les risques inhérents au transport de la marchandise.
FCA : (free carrier)	Franco transporteur (lieu convenu)	C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur, le dédouanement à l'exportation est à la charge du vendeur.
FCA : (free carrier)	Port payé jusqu'à... (lieu de destination convenu)	Le vendeur choisit le transporteur et paye le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination.
CIP : (carriage and insurance paid to)	Port payé, assurance comprise jusqu'à... (point de destination convenue)	Ce terme est identique au CPT avec en plus, pour le vendeur l'obligation de fournir une assurance et c'est lui qui paye le transport et la prime.
DDP : (delivered duty paid)	Rendu droit acquittés (lieu convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, le déchargement est à la charge de l'acheteur.
DTA (delivered at terminal)	Rendu au terminal (lieu convenu)	Le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu.
DAP (delivered at place)	Rendu au lieu de destination (lieu convenu)	Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation

Source : Etablit par nos soins à partir de l'ouvrage, LEGRAND.GH, MARTINI.H, op-cit, p13.

1.3.3. La division des incoterms par groupe

Les incoterms des groupes E, F et C libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition : ce sont des incoterms de vente départ. Ces groupes seront présentés dans le tableau suivant :

Tableau N°3 : Les groupes des incoterms

Groupes	Incoterms
Groupe E	EXW : obligation minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais a lieu dans les locaux du vendeur.
Groupe F	FCA, FOB, FAS, la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur.
Groupe C	CFR, CIF, CPT, CIP, le vendeur paie dans tous les cas le transport quelquefois l'assurance mais ne supporte en aucun cas les risques liés au transport

Source : Etablit par nos soins à partir de l'ouvrage, LEGRAND.GH, MARTINI.H, op-cit, p11.

Dans tous les cas, les ventes au départ sont retenues à chaque fois que l'exportateur n'est pas en mesure de proposer une offre plus complète au client dans les conditions de prix et de sécurité satisfaisante.

Le groupe D est composé des incoterms DAP, DAT, et DDP. Au contraire, il ne libère le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, laissent à celui-ci les charges et les risques liés au transport. Ce sont les ventes à l'arrivée.¹⁰

1.3.4. Incoterm et l'assurance

Il est toujours de l'intérêt de l'acheteur, dans une vente départ, de vérifier que la marchandise est bien garantie surtout lorsqu'il ne souscrit pas lui-même l'assurance, le vendeur qui ne supporte pas le risque de perte ou d'avarie de la marchandise n'a qu'une obligation minimale en matière d'assurance.¹¹

1.3.5. Les limites des incoterms

L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis, des variations des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion, l'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise¹².

¹⁰LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, op-cit, p11.

¹¹ Ibid, p12.

¹² Ibid, p16.

1.4. Les principaux documents de transport utilisés dans le cadre du commerce international

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

➤ **Le transport maritime (bill of lading)**

Un document important caractérise ce mode de transport, il s'agit du connaissement maritime qui est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement possède un triple aspect, c'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre, c'est le titre de propriété des marchandises, c'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même.

Le connaissement peut être sous trois formes ¹³:

- A personne dénommée (sans la clause à ordre), le document n'est pas transmissible, seule la personne indiquée peut retirer la marchandise.
- A ordre d'une personne nommément désignée, le connaissement dans ce cas est transmissible par endossement.
- Au porteur : transmissible de main en main avec tous les risques que comporte cette forme (perte, vol etc.).

➤ **La lettre de transport aérien (air way bill) « LTA »**

La lettre de transport aérien (LTA) est document établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité, c'est un reçu d'expédition, nominatif, non transmissible par endossement. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise¹⁴.

➤ **La lettre de voiture internationale**

La lettre de voiture internationale est un document essentiel, il fait preuve de l'existence d'un contrat de transport et de la réception de la marchandise par le

¹³ m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international, consulté le 26/04/2017 à 23 :45.

¹⁴ LEGRAND.G, MARTINI.H, op-cit, P46.

transporteur. C'est un reçu d'expédition nominatif qui atteste du transport de la marchandise par train ou par route. Elle a les mêmes principes pour retirer les marchandises que la LTA¹⁵.

➤ **La lettre de transport routier**

C'est le document de transport par route, il possède les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et la lettre de voiture internationale¹⁶.

1.5. Les documents d'assurance utilisés dans le cadre du commerce international

Dans le commerce international, il est fait obligation soit à l'importateur ou à l'exportateur d'assurer les marchandises expédiées.

➤ **Assurance flottante ou police d'abonnement**

Le terme « flottante » signifie marchandise non déterminée. La police flottante est un contrat d'une durée de six mois à un an généralement. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition la compagnie délivre au client un document justificatif : le certificat d'assurance¹⁷.

➤ **La police au voyage**

La police au voyage couvre les marchandises provenant de l'étranger (sur un trajet bien déterminé) contre certains risques. C'est l'assurance au cas par cas¹⁸.

➤ **La valeur d'assurance**

La marchandise doit être assurée au maximum de la valeur CAF augmentée de 20 % d'après les conditions générales de la police¹⁹.

Section 02 : La politique du commerce extérieur en Algérie

La stratégie de développement choisie par l'Algérie se structure essentiellement autour d'une organisation économique et sociale fondée sur le monopole de l'état. Un

¹⁵ PISSORT.W, SAERENS.P, « Initiation au droit du commerce international », 1ere édition, De Boeck, Bruxelles, 2004, P310.

¹⁶ LEGRAND.G, MARTINI.H, op-cit, p114.

¹⁷ m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international, consulté le 26/04/2017 à 23 :45.

¹⁸ Idem.

¹⁹ Idem.

monopole qui fonctionne de plus en plus grâce à un revenu unique « la rente pétrolière ». Cette stratégie n'est pas réellement un centre d'accumulation et de développement, sûr vu des difficultés économiques que l'Algérie continue de rencontrer. Afin de mieux comprendre cette stratégie, il est important de connaître les grands moments qui ont marqué ce secteur.

2.1. L'Algérie et le choix des politiques commerciales

En Algérie, le secteur du commerce extérieur a connu plusieurs politiques économiques²⁰ :

- **1965-1980:** A d'abord été considérée, comme un domaine stratégique. Ce positionnement explique sa monopolisation, et sa prise en charge par l'Etat, réalisée pour une large part, à travers des sociétés publiques. Lors de cette période les actions entreprises cibleront la protection du potentiel de production du pays et du marché de l'emploi, la recherche d'une allocation optimale des ressources du pays (en devises) ainsi que la satisfaction des besoins des populations et des entreprises.

- **1980-2000:** Durant ces années, la position dominante occupée par l'Etat au sein de ce secteur, a été comme un contre-sens économique et la raison de tous les déboires que pouvait connaître l'économie du pays.

- **2000-2010:** Période marquée par l'abandon par l'Etat de son monopole sur les opérations des échanges avec l'extérieur. Cette fonction est exercée alors par des opérateurs privés, dans le cadre d'un laisser faire et quasiment sans contrôle. Les opérateurs publics, encore présents, n'interviennent que dans le cadre d'actions liées à leurs activités.

Le secteur du commerce extérieur est, depuis l'avènement de cette nouvelle politique, en inadéquation totale avec les objectifs de développement du pays. Ce que montre: le développement rapide et incohérent du commerce d'importation, l'émergence d'un marché informel dont la dimension atteint un seuil critique et, le cantonnement des exportations hors hydrocarbures dans des niveaux très bas et comportant une très faible valeur ajoutée nationale. Cette approche sera opérée compte tenu d'un certain nombre de

²⁰ SI-AHMED Nadir, docteur à l'université de Blida, la revue sur «Le secteur commercial, otage d'une économie rentière : cas de l'Algérie », N°10-vol 01-201, édition 2014, Blida, p 37.

paramètres permettant de juger l'état du secteur commercial algérien, nous commencerons par la présentation de la politique commerciale²¹ :

➤ **La politique commerciale**

En Algérie et à l'examen des politiques économiques, déclinées depuis 1962 par les différents gouvernements ayant présidé aux destinées du pays, la politique commerciale n'apparaît pas, à l'observateur externe, comme un ensemble défini et cohérent. Par contre, il est possible d'identifier, à certains moments, de la période 1962-2010, des éléments de politique commerciale qui ont pour l'essentiel : l'organisation, même temporaire, des échanges du pays avec l'extérieur et la domination des relations économiques de l'Algérie avec son environnement international.

C'est ainsi que la période 1962-1984 peut être considérée comme une étape lors de laquelle: le tout Etat, la régulation, le nationalisme économique, la structuration et la diversification des relations économiques internationales du pays, la couverture des besoins sociaux et ceux induits par la politique de développement industriel et agricole, étaient les axes principaux fondant, l'organisation, le fonctionnement et la gestion du commerce extérieur. Par contre, la période 1985-2008 sera celle : du point d'Etat, de la dérégulation et de l'ouverture, ainsi que du laisser faire.

➤ **La libération du commerce Extérieur**

Il s'agit sans doute l'un des éléments les plus sensibles des réformes engagées, le système économique dépend, en effet, pour beaucoup, des importations vitales dans plusieurs secteurs. De nombreuses entreprises publiques comme privées, industrielles et Agricoles, y ont recours pour leur équipement, les produits semi finis et matières premières. Le monopole de l'état sur le commerce Extérieur avait été institué en 1974, sous la forme de délégations de pouvoir d'importer que l'état accorde aux sociétés nationales. La démonopolisation est entamée en 1988²² avec la limitation du monopole des grandes entreprises publiques et l'invention de la chambre de commerce concernant le privé.

En 1989, les monopoles sont juridiquement abolis. La confirmation formelle de l'ouverture du commerce extérieur est établie à tous les intervenants potentiels, qui doivent

²¹SI-AHMED Nadir, op-cit .

²² Le décret d'application n°88-101 est daté du 18 octobre 1988, il porte obligation de toutes les dispositions réglementaire conférant aux entreprises socialistes à caractère économique l'exclusivité d'une activité ou le monopole de la commercialisation.

négocier avec les banques l'accès aux services. L'année 1993 marque le déploiement des tentatives de libéralisation, sans obstacle majeur, suscitant les convoitises et permettant des enrichissements rapides « donnant lieu à des affrontements permanents entre les intérêts contradictoires pour le contrôle du commerce extérieur »²³. En 1994, s'inscrit le libéralisme à contre cœur, l'Algérie se trouve face à une grave crise financière, elle se doit de négocier avec le FMI un accord pour le rééchelonnement de la dette extérieure, qui a pour corollaire l'application d'un programme d'ajustement structurel (PAS), signant ainsi la fin du mythe de la souveraineté économique. Les ajustements du FMI ont incontestablement permis d'entamer la redynamisation et la modernisation de l'outil économique algérien. En 1998 jusqu'au 2008, tous les indicateurs de l'activité macro-économique algérienne (inflation, déficits, croissance, produit national brut, commerce extérieur) sont positifs ou excédentaires. De 400 millions en 1989, les réserves en devises disponibles de la Banque d'Algérie s'élèvent en 2003 à 32 milliards de dollars²⁴. La libéralisation s'accompagne aussi d'un affaiblissement des barrières douanières. Enfin, les difficultés du secteur public à exporter sont importantes du fait du manque de dynamisme de l'économie. Cette dernière est mono exportatrice. Les produits manufacturés représentent environ 3% des exportations. Les entreprises Algérienne des industries hors hydrocarbures, essentiellement tournées dès l'origine vers les besoins du marché intérieur, sont contraintes de s'adapter.

A partir de 2015, la facture des importations a été réduite de 12,08% par rapport au niveau de 2014²⁵, et face à cet échec, il fallait frapper plus fort. Ainsi, en 2016, il a été décidé la mise en place de quotas d'importation pour certains produits (véhicules nef, fer à béton, fruits, légumes...etc.) et l'interdiction d'importation de plusieurs produits. Une situation qui a eu pour conséquence le développement des circuits parallèles et la hausse des prix des produits concernés.

2.2. L'ouverture économique et multilatérale de l'Algérie

Après la libéralisation du commerce extérieur, l'ouverture économique et commerciale de l'Algérie sera confortée par trois essentiels engagements internationaux²⁶ :

²³ DAHMANI Ahmed, « L'Algérie à l'épreuve économique politique des réformes 1980-1997 », L'HARMATTAN, Paris 1999, P175.

²⁴ Voir le rapport du ministre algérien des Finances, Abdellatif Benachou, Algérie : la modernisation Maîtrisée, Alger, ministère des Finances, 2008.

²⁵ Afrique.le360.ma/Algérie, 2017 par ZEIDAN.K, consulté à 20h.

²⁶ MIMOUNE Lynda et KHELADI Mokhtar, « La politique de l'Etat dans le secteur du commerce extérieur », Université A. Mira de Bejaïa, p 09, in <https://elbassair.net>, consulté le 03/03/2017 à 12h.

Un engagement multilatéral « la volonté de l'Algérie d'adhérer à l'OMC », et deux engagements régionaux « l'accord d'association Algérie- Union Européenne », ainsi que « l'intégration maghrébine ».

2.2.1- L'Adhésion de l'Algérie à l'OMC

Le groupe qui travaille sur le dossier de l'accession de l'Algérie à l'OMC a été établi le 17 juin 1997²⁷, il s'est réuni pour la première fois en avril 1998. Les sujets qu'il examine sont entre autres les suivants : l'agriculture, le régime douanier, le commerce d'Etat, la transparence, la réforme du système juridique et l'ADPIC. Des discussions initiales ont eu lieu sur l'accès aux marchés pour les marchandises et l'examen des modalités d'admission a commencé. Pour marquer sa détermination à accéder le plus vite possible à l'OMC, l'Algérie a accéléré sensiblement le cycle des négociations depuis juillet 2001 et a dû élargir la gamme des secteurs ouverts à la négociation commerciale dans le domaine des services. Tous les secteurs relevant des services sont négociables sauf deux « la culture-éducation et la santé » dont la législation n'est pas encore conforme aux standards internationaux en vigueur au sein de l'OMC. Dans le domaine des marchandises, où la négociation concerne essentiellement les droits de douane, l'Algérie et ses partenaires (Union européenne, Etats-Unis, Japon, Chine, Canada, Australie et d'autres) continuent de rechercher des compromis. L'accession de l'Algérie à l'OMC, la fera bénéficier des avantages que peut tirer un pays en développement en institutionnalisant son ouverture, à savoir : participer à la mise en œuvre du système international de régulation, mieux se défendre contre les sanctions unilatérales des pays riches, affirmer son engagement dans un processus irréversible de libéralisation commerciale et accroître la crédibilité des réformes. En contrepartie, elle lui fera subir les inconvénients d'une telle institutionnalisation, en particulier la restriction de la marge de manœuvre de l'Etat pour aider les opérateurs économiques nationaux à soutenir la concurrence internationale.

2.2.2. L'accord d'association Algérie- Union Européenne

Dans l'accord avec l'Union européenne que l'Algérie a paraphé en 2001, l'aspect commercial est dominant ; l'objectif essentiel étant d'établir une zone de libre-échange, les autres volets de coopération passent au second plan. Cet aspect est d'autant plus important que les échanges entre les deux parties sont asymétriques. L'Algérie représente un petit partenaire pour l'UE mais elle est le premier partenaire de l'Algérie.

²⁷ MIMOUNE.L et KHELADI.M, op-cit, p 09.

La libre circulation, dont il est question dans les Accords, concerne les produits industriels et les services. La levée des restrictions à la circulation de ces produits industriels se fera à des rythmes différents selon leur nature (biens d'équipement, biens intermédiaires ou biens de consommation finale) selon les phases suivantes²⁸ :

- Un démantèlement total dès l'entrée en vigueur de l'accord pour les biens d'équipement. Les taux moyens des droits à l'importation de ces produits sont, en 2000, de l'ordre de 21,29 % pour les biens d'équipement agricoles et de 17,69 % pour les biens d'équipement industriels ;
- Les biens intermédiaires seront soumis à une baisse progressive des droits à l'importation jusqu'à leur élimination totale au bout de sept ans à compter de la mise en vigueur de l'accord ;
- Les biens de consommation finale connaîtront aussi une baisse progressive des droits à l'importation mais qui s'étalera sur 12 années à compter de la mise en vigueur de l'accord.

En dépit de l'indice, toute pré-évaluation des accords euro-méditerranéens serait incomplète voire erronée en raison de l'existence d'un certain nombre de facteurs dynamiques tels que la promotion de l'investissement direct étranger et le transfert de technologie. Le projet de la Zone de Libre-échange Euro-méditerranéenne risque de dégénérer en un élargissement du marché européen s'il ne s'accompagne pas, dans les PTM (pays tiers-méditerranéens), d'une forte intervention des pouvoirs publics pour la mise à niveau de leurs économies s'appuyant sur d'importantes ressources (humaines, matérielles, financières et organisationnelles) et des aides de la part des pays européens qui dépassent largement les possibilités ouvertes par les programmes MEDA.

2.2.3. L'intégration maghrébine et l'économie Algérienne

Le Maghreb est une région possédant un potentiel de développement très riche. Situé entre l'Afrique subsaharienne et l'UE, d'une part et l'Est du bassin méditerranéen d'autre part. Il représente l'avantage d'un accès aux côtes de l'atlantique et de la méditerranée ainsi qu'aux voies de transport terrestres importantes. Il dispose d'un potentiel naturel et humain non négligeables. Malgré ce riche patrimoine, le Maghreb reste

²⁸ MAKHLOUF.N, «L'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie», Oran, Année 2014-2015, p 124, in <http://theses.univ-oran1.dz>, consulté le 10/04/2017 à 14h.

l'une des régions les moins intégrées du monde. Les projets d'intégration des pays maghrébins ne datent pas d'hier, ils remontent à la période d'avant l'indépendance.

Mais, ce n'est que vers la fin des années 80, exactement en 1989, que cette intégration soit concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) qui compte cinq pays : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie²⁹.

Cependant, pour plusieurs raisons, le processus d'intégration a été bloqué et a enregistré un retard énorme en le comparant à d'autres processus d'intégration. L'Algérie a encouragé en 2001 jusqu'au 2006 des initiatives permettant de réactiver les structures et organes de l'UMA. Ces initiatives ont été marquées par d'importantes rencontres des hauts responsables des pays membres dans les différents secteurs économiques et elles ont affiché une ambition de mise en œuvre d'une politique énergétique commune entre l'Algérie et le Maroc pour la création d'engrais ultra compétitifs.

La signature de l'accord d'Agadir en Février 2004, entré en vigueur en 2007 entre quatre pays, deux sont membre de l'UMA (le Maroc et la Tunisie) et deux sont non membre ; la Jordanie³⁰ et l'Egypte.

La signature de l'accord de partenariat privilégié entre l'Algérie et la Tunisie le 04 Décembre 2008. C'est un accord qui consiste à l'exonération de 2000 produits des droits de douane sur une période allant de cinq ans à dix ans. L'objectif visé est de développer les relations économiques et commerciales, cet accord constitue le premier du genre³¹, il concerne les produits auxquels les deux pays accordent des avantages tarifaires similaires à ceux qui régissent leurs échanges avec l'Union Européenne. Il s'agit d'une exonération douanière partielle et progressive sur cinq ans(05) et dix ans (10), selon l'accord qui comporte une clause contre la concurrence abusive. Un accord de coopération entre la Mauritanie et la Libye a été signé le 12 Juin 2008, englobant des domaines de partenariat différents à savoir : le commerce, la politique, l'enseignement supérieur...etc. La mise en place d'une Banque maghrébine d'investissement et de commerce extérieur en 2007. Cette initiative a été considéré comme un vecteur important pour stimuler les échanges commerciaux entre les pays du Maghreb.

²⁹ Le traité a été signé par les chefs d'Etats des cinq pays membre de l'union en Février 1989 à Marrakech.

³⁰ Par décret présidentiel n° 98 -252 du 8 août 1998, l'Algérie a ratifié la convention de coopération commerciale entre le gouvernement de la République Algérienne Démocratique et Populaire et le gouvernement du Royaume Hachémite de Jordanie, signée à Alger le 19 mai 1997 et publiée au Journal Officiel n° 58 du 9 août 1998.

³¹ Déclaration du ministre du commerce algérien au journal, la nouvelle république, le 22 décembre 2008.

En résumé, depuis son lancement en 1989, peu de projets sont réalisés et les échanges économiques sont figés à leurs niveaux les plus bas dans le cadre de la mise en œuvre des objectifs de l'UMA.

2.3. Les institutions chargées de la gestion et de la promotion du commerce extérieur

Le rôle de l'état a une tendance dans le déroulement des opérations du commerce extérieur néanmoins l'état n'entend pas rester en marge de la gestion et de l'encadrement de ce domaine si stratégique. Dans un premier lieu, on va présenter les institutions attributaires de compétences d'encadrement et de gestion administrative, ensuite, on va citer les structures chargées de la promotion du commerce extérieur.

2.3.1. Les institutions attributaires de compétences d'encadrement et de gestion administrative

Parmi les institutions attributaires de compétences d'encadrement et de gestion administrative, on a³² :

➤ Le ministère du commerce

En matière de relations commerciales extérieures, le ministère du commerce a pour principales missions :

- D'élaborer et/ou de participer à la mise en place du cadre institutionnel et réglementaire relatifs aux échanges commerciaux extérieurs ;
- D'organiser, en relations avec les institutions concernées, la préparation et la négociation des accords commerciaux internationaux et d'en assurer la mise en œuvre et le suivi ;
- De veiller à la mise en conformité de la législation et de la réglementation avec les dispositifs qui régissent le commerce international ;
- D'élaborer et de proposer toute stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures ;
- De favoriser et d'encourager la participation des opérateurs économiques aux manifestations économiques nationales ou à l'étranger ;
- De contribuer à la mise en place et à l'organisation du fonctionnement des zones franches ;

³²MAKHLOUF.N, op-cit, p 12.

- De veiller au développement et la mise en place d'un système de communication et d'information statistique sur les échanges commerciaux internationaux.

-

➤ **La chambre Algérienne de commerce et d'industrie**

A ce titre, la chambre est chargée des missions suivantes:

- D'organiser ou de participer à l'organisation de toutes rencontres en Algérie et à l'étranger telle que foires, colloques et missions commerciales visant la promotion et le développement des activités économiques et des échanges commerciaux avec l'extérieur ;
- De réaliser toute action et étude pouvant concourir à la promotion des produits et services nationaux sur les marchés extérieurs ;
- De proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportation des produits et services nationaux ;
- D'établir des relations et de conclure des accords de coopération et d'échanges mutuels avec les organismes similaires étrangers ;
- Donner son avis sur les conventions et accords commerciaux liant l'Algérie à des pays étrangers.

2.3.2. Les structures chargées de la promotion du commerce extérieur

Parmi les structures chargées de la promotion du commerce extérieur en Algérie, on a³³ :

➤ **L'agence nationale de promotion du commerce extérieur**

Les principales missions et attributions de l'agence nationale de la promotion du commerce extérieur sont:

- La gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- L'analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études prospectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs ;
- L'élaboration d'un rapport annuel dévaluation sur la politique et les programmes d'exportation ;

³³MAKHOUF.N, op-cit, p 29, consulté le 12/04/2017 à 16h.

- La mise en place et la gestion de systèmes d'informations statistiques sectoriels et globaux sur le potentiel national à l'exportation et sur les marchés extérieurs ;
- La mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie ;
- Le suivi et l'encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques, foires expositions et salons spécialisés se tenant à l'étranger ;
- Constituer une base de données sur les importations et les exportations et un fichier national sur les opérateurs intervenants dans le commerce extérieur, assurer une action de suivi des actions de formation et d'information

➤ **La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)**

C'est une société par action, elle est spécialisée dans l'assurance des crédits à l'exportation, les risques commerciaux, les risques politiques, les risques de non transfert, et les catastrophes naturelles. Son capital est de quatre-cent-cinquante millions de dinars, réparti à parts égales entre les actionnaires (Banques et assurance).³⁴

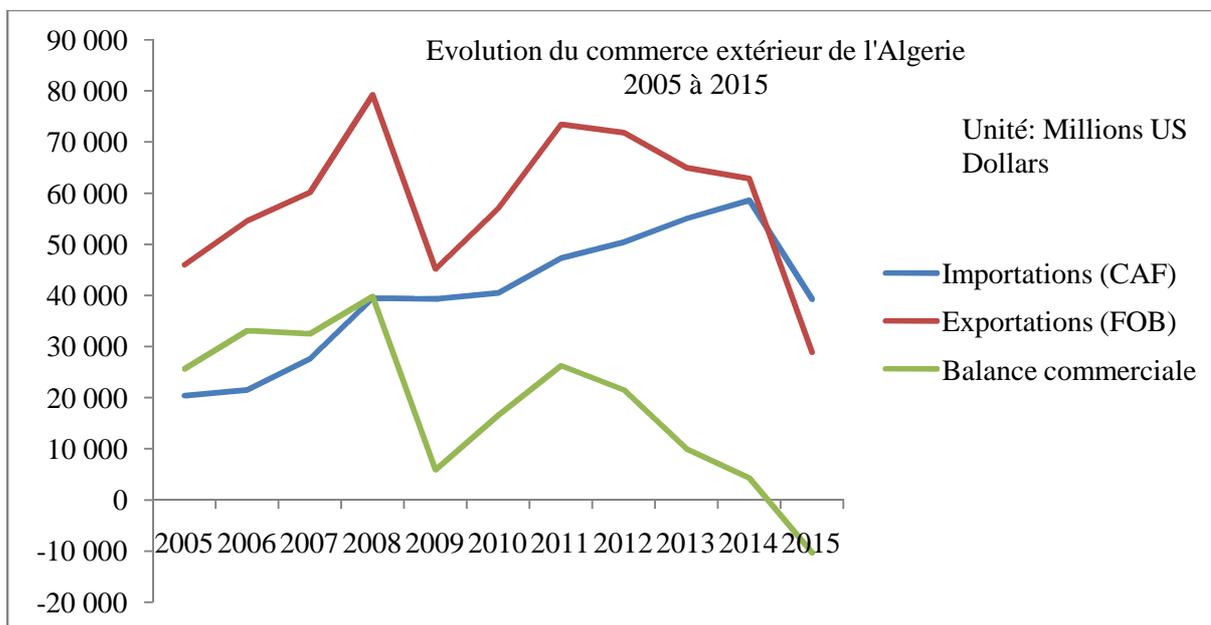
Section 03 : Évolution du commerce extérieur en Algérie

Nous essayons d'étudier l'essor qu'a connu le commerce extérieur en Algérie, en examinant l'évolution des importations et des exportations, par années, par région économiques et par structure des échanges extérieurs.

3.1. Évolution du commerce extérieur de l'Algérie

Dans ce qui suit, on va essayer d'étudier l'évolution du commerce extérieur de 2005 à 2016.

³⁴ www.cagex.dz, consulté le 11 /04/2017 à 14h.

Graphique N°01 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie: années 2005-2015

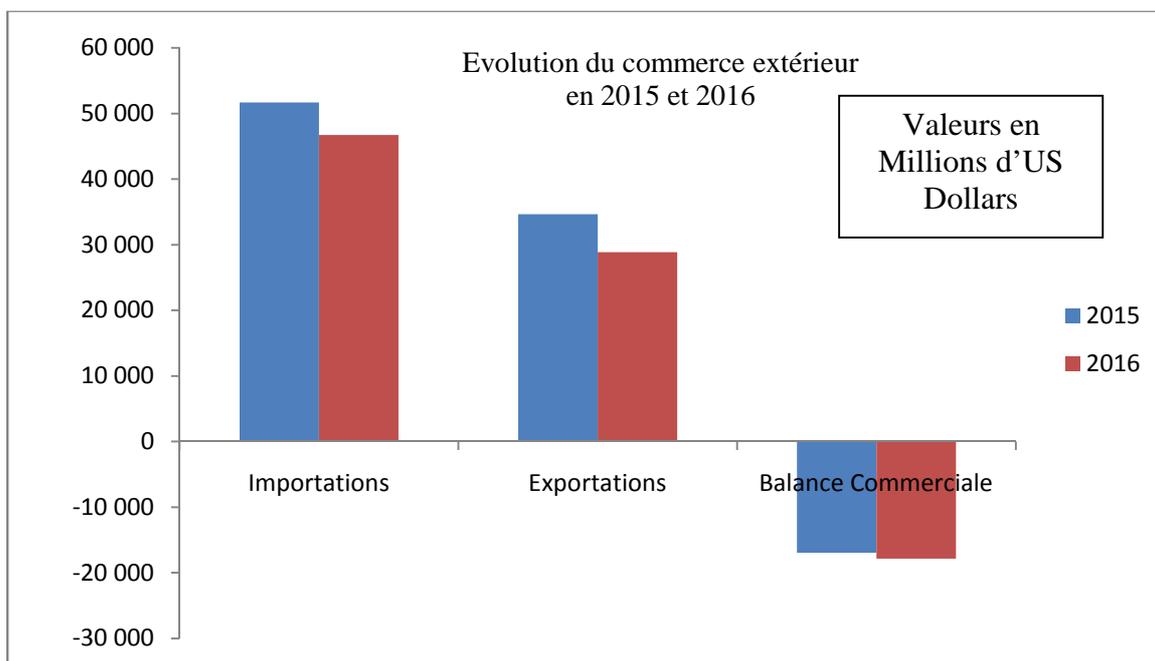
Source : Ministère des finances et direction générale des Douanes

Comme l'indique le graphe ci-dessous, durant la période allant de 2005 à 2014, les importations de l'Algérie ont enregistré un fort accroissement passant de 20 357 millions de dollars en 2005 à 58 580 millions de dollars en 2014, sa revient à la hausse des prix des hydrocarbures. De 2014 à 2015, on constate une fort diminution des importations allant de 39 192 millions de dollars en 2015, cette baisse est liée au recule des hydrocarbures.

Pour les exportations, durant la période de 2005 à 2007, ont noté des fluctuations qui reviennent à la variation des prix d'hydrocarbure. De 2007 à 2009, on constate une diminution qui a une relation avec la crise économique de 2008 qui a touché le monde. De 2009 à 2014, on constate une fluctuation liée notamment aux hydrocarbures, qui constituant la part capitale des recettes des exportations Algériennes. Vers la fin de 2014 jusqu'à 2015, les exportations enregistrent un décroissement allant jusqu'à 28 860 millions de dollar, liées à la chute des prix du pétrole.

A cet effet, la balance commerciale réalise un excédent couvrant l'importation de 2005 à 2011. Mais de 2011 à 2014, elle réalise un déficit de 10 332 millions de dollars, une assignation que l'Algérie doit aux hydrocarbures qui prédominent ses exportations.

Figure N°01: Évolution du commerce extérieur année 2015 et 2016



Source : Ministère des finances et direction générale des Douanes

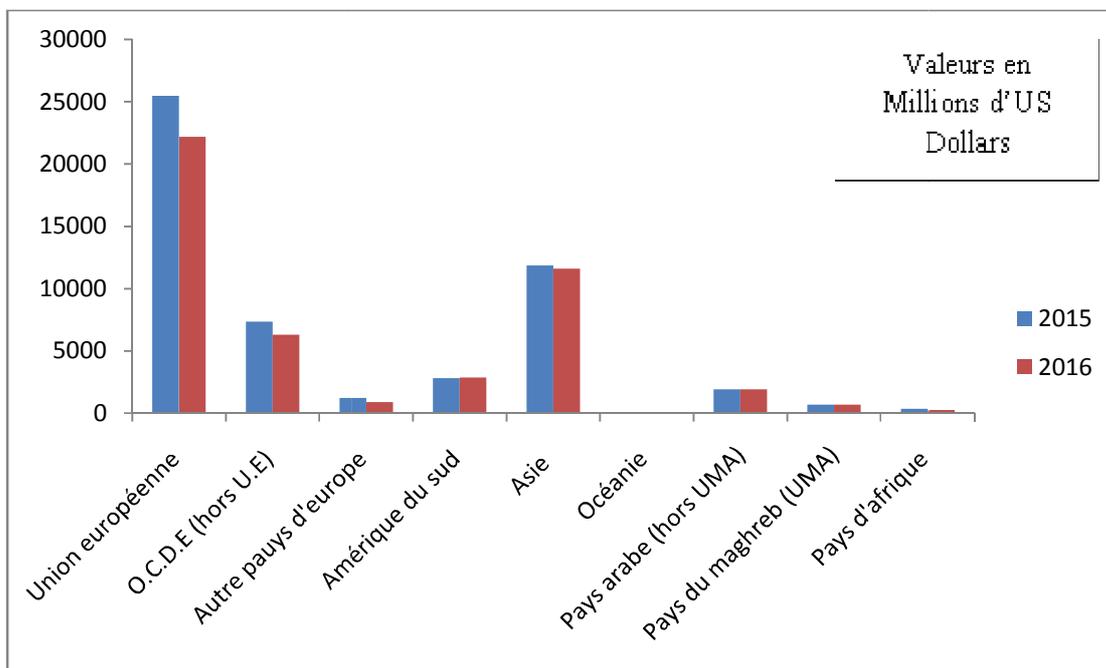
Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période de l'année 2016 font ressortir un déficit de la balance commerciale de 17,84 milliards de dollars US, soit une légère augmentation de 4,8% par rapport à celui enregistré durant l'année 2015. Comme la montre la figure ci-dessous, cette tendance s'explique simultanément par la baisse plus importante des exportations par rapport à celle des importations qui ont été enregistrées durant la période suscitée.

En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats en question, dégagent un taux de 62% en 2016 contre 67% enregistré en 2015.

3.2. Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par région économiques « Années 2015 et 2016 »

Dans ce cas, on va essayer de voir quels types de pays avec qui l'Algérie exporte et importe le plus.

Figure N°02 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie par région économiques
« Années : 2015 et 2016 »



Source : Direction générale des Douanes

A partir des données de la figure ci-dessous, on constate que les pays de l'union européenne restent plus dominants dans l'exportation de biens et services vers l'Algérie en raison des rapprochements géographiques, suivait par l'Asie comme partenaire commercial, liée aux accords commerciaux singés entre les deux parties. En fin, en troisième position viennent les autres pays d'Europe comme partenaires commerciaux, liées notamment aux accords commerciaux entre les parties.

3.3. Principaux partenaires (clients) de l'Algérie pour l'année 2016

On constate à partir des données du tableau N°04, que :

L'Italie est le premier client de l'Algérie en 2016 pour un montant de 4 779 millions d'us dollars avec un taux de 16,55%, on constate aussi un déficit dans l'évolution de 8,87% par apport à l'année 2015, qui a la diminution des exportations. Pour l'Espagne, on constate que c'est le deuxième client de l'Algérie en 2016 pour un montant de 3 562 millions d'us dollars avec un taux de 12.33 % et une évolution allant de 61,76 % par apport à l'année 2015, qui est liée aux nombres d'accords commerciaux signés entre les deux pays. Pour les USA, elle se classe en troisièmes en 2016 pour un montant de 3 227 millions d'us dollars avec un taux de 11,17 % et en fin, on constate un déficit dans

l'évolution allant de 47,46 % par rapport à l'année 2015, liées toujours à la diminution des exportations (la chutes des prix des hydrocarbures).

Tableau n°04: Principaux partenaires de l'Algérie en 2016

Principaux Clients	Valeurs en millions d'US Dollars	Structure (%)	Evolution (%) Entre 2015 et 2016
ITALIE	4 779	16,55	-8,87
ESPAGNE	3 562	12,33	61,76
USA	3 227	11,17	-47,46
FRANCE	3 192	11,05	-30,02
BRESIL	1 339	4,64	-9,28
CANADA	1 327	4,59	107,02
PAYS-BAS	1 282	4,44	-34,69
TURQUIE	1 232	4,27	-31,56
GRANDE BRETAGNE	1 129	3,91	-53,37
BELGIQUE	970	3,36	-2,61
PORTUGAL	820	2,84	-9,69
TUNISIE	610	2,11	-27,64
MAROC	589	2,04	-6,21
SINGAPOUR	542	1,88	83,11
INDE	511	1,77	89,96
Sous Total	25 111	86,94	-
Total Général	28 883	100	-

Source : Direction générale des Douanes

A la dernière place, on retrouve l'Inde, pour un montant de 511 millions d'us dollars en 2016 avec un taux de 1,77% et une évolution de 89,96% par rapport à 2015, qui est liée à l'évolution des relations économiques entre les deux pays.

3.4. Les Principaux fournisseurs de l'Algérie en 2016 en Millions d'US Dollars

D'après le tableau N° 05, on constate :

La Chine est le premier pays fournisseur de l'Algérie en 2016 pour un montant de 8 396 millions d'us dollars avec un taux de 17,97% et une évolution de 1,87% par rapport à l'année 2015, liés toujours aux accords commerciaux signés entre les deux pays.

La France est le deuxième pays fournisseur de l'Algérie en 2016 pour un montant de 4 744 millions d'us dollars avec un taux de 10,15% et en fin, on constate un déficit dans l'évolution allant de 12,59% par rapport à 2015. En troisième position, on retrouve l'Italie (2016) pour un montant de 4 642 millions d'us dollars, avec un taux de 9,93% et en fin, on constate un déficit dans l'évolution allant de 4,29% (2015). Ces déficits sont toujours en relation avec la chute des prix des hydrocarbures, qui a impliqué une nouvelle politique de l'Algérie, qui est la limitation des implorations. A la dernière place, on a le Portugal avec un montant de 612 millions d'us dollars (2016).

Tableau n°05: Les Principaux fournisseurs de l'Algérie en 2016

Principaux Fournisseurs	Valeurs	Structure (%)	Evolution (%) 2015 et 2016
CHINE	8 396	17,97	1,87
FRANCE	4 744	10,15	-12,59
ITALIE	4 642	9,93	-4,29
ESPAGNE	3 595	7,69	-8,96
ALLEMAGNE	3 009	6,44	-12,20
USA	2 342	5,01	-13,77
TUROUIE	1 933	4,14	-5,20
ARGENTINE	1 335	2,86	4,22
BRESIL	1 209	2,59	5,13
REP DE COREE	1 033	2,21	-11,78
INDE	920	1,97	-17,49
GRANDE BRETAGNE	765	1,64	-15,28
PAYS-BAS	694	1,49	-24,73
ARABIE SAOUDITE	646	1,38	5,56
PORTUGAL	612	1,31	-
Total	35 875	76,78	-

Source : Direction générale des Douanes.

3.5. Structure des échanges extérieurs en 2015 et 2016

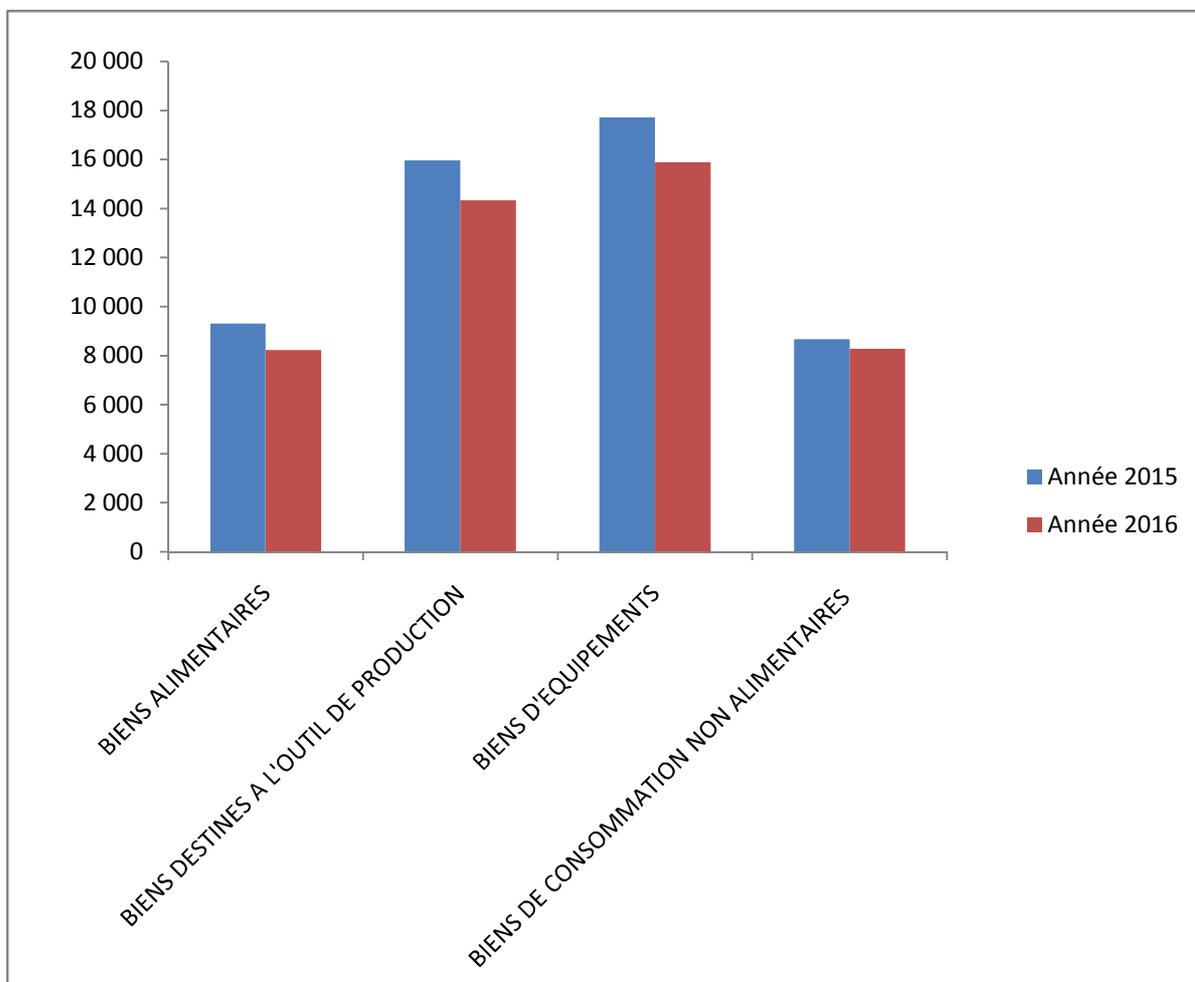
On va essayer dans ce point d'évaluer la structure des échanges extérieurs entre 2015 et 2016 :

➤ A l'importation

Les importations Algériennes ont diminué de 9,62% en 2016 par rapport à l'année 2015, passant de 51,7 milliards de dollars US à 46,72 milliards de dollars US. Leur répartition par groupe de produits au cours de l'année 2016 fait ressortir à travers la figure N°03, des baisses pour les groupes «biens alimentaires» de 11,72%, les «biens destinés à

l'outil de production» avec une proportion de 10,25%, les «biens d'équipements» de 10,4 % et enfin, les «biens de consommation non alimentaires» de 4,62%, cette baisse est liée à la stagnation des grands projets et à la limitations des importations.

Figure n°03: La structure des échanges à l'importation



Source : Direction générale des Douanes

➤ **A l'exportation**

Selon la direction générale des douanes, les hydrocarbures représentent l'essentiel des exportations en Algérie à l'étranger durant l'année 2016 avec une part de 93,84% du volume global des exportations, et une diminution de 17,12% par rapport à l'année 2015. Les exportations « hors hydrocarbures », qui restent toujours marginales, qui représentent seulement 6,16% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,78 milliard de Dollars US, ont enregistré une diminution de 9,55% par rapport à l'année 2015.

Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des demi-produits qui représentent une part de 4,5% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,3 milliard de Dollars US, des biens alimentaires avec une part de 1,13% , soit 327 millions de Dollars US, des produits bruts avec une part de 0,29%, soit en valeur absolue de 84 millions de Dollars US et enfin, des biens d'équipements industriels et des biens de consommation non alimentaires avec les parts respectives de 0,18% et 0,06%, ils sont toujours en rapport avec la stagnation des grands projets.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, on constate que le commerce international a fortement progressé pendant ces dernières années et que la structure des échanges a considérablement changé, qui permet ainsi aux différents pays de s'approvisionner en biens non disponibles sur le territoire national. Il leur permet aussi de disposer d'une plus grande variété de biens.

Les échanges commerciaux en l'Algérie sont intersectoriels, cependant, elle a un seul avantage comparatif dans les hydrocarbures. Depuis la fin des années 90 les politiques économiques ont essentiellement pour objectif de transformer l'économie algérienne centralisée à une économie libérale ouverte. Cela se traduit par la volonté des pouvoirs publics d'intégrer l'économie mondiale, et la signature des différents accords d'associations.

Les politiques commerciales ont suivis la tendance des réformes, qui sont de plus en plus libérales, ainsi que la démonopolisation de commerce extérieur a développé les échanges avec l'Union Européenne, le principal partenaire de l'Algérie.

Le contexte actuel de l'économie algérienne reste fragile malgré l'amélioration des indicateurs macroéconomiques, cette fragilité se traduit par la dépendance vis-à-vis des recettes pétrolières. Parmi les objectifs de l'accord d'association, on trouve la diversification de l'économie algérienne afin de réduire cette dépendance.

En effet, tous les échanges commerciaux se confrontent sauvant aux différents risques, c'est pour cela que les entreprises font appel à l'assurance pour la couverture de ces derniers, C'est ce que nous allons voir dans le deuxième chapitre.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Introduction

L'importance du secteur assurantiel prend une place de plus en plus importante dans le monde, dans un environnement caractérisé par l'émergence d'un capitalisme mondialisé et un développement d'un marché financier à l'échelle internationale.

L'intensification de la concurrence et la banalisation des produits d'assurance qui en résulte font que l'assurance tend maintenant à prendre en charge tous les aspects de la vie quotidienne à travers la prise en charge des risques qui lui sont associés.

Depuis la libéralisation du secteur des assurances en Algérie, le marché n'a cessé d'évoluer. Pour bien entamer notre étude, il est nécessaire de connaître et exposer les concepts clés expliquant le secteur des assurances.

Ce chapitre fera l'objet d'étude sur le cadre théorique et historique des assurances dans la gestion des risques des opérations du commerce extérieur, la première section sera consacré à la présentation générale des assurances, alors que la seconde section, sera sur le marché assurantiel en Algérie, enfin la troisième section sera consacré pour les risques et les garanties du commerce extérieur.

Section 01 : Notions sur les assurances

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

1.1. Genèse et évolution historique de l'assurance

L'assurance est passée par plusieurs étapes :

1.1.1. L'antiquité

L'assurance en tant que « secours mutuel » ou « recherche de protection » existait dès la plus haute Antiquité, qui est une expression de la solidarité qui unit les groupes humains exposés à des risques comparables.

En effet, les habitants de Babylone ont utilisés l'ancêtre de la méthode de transfert de risques, méthode qui fut par la suite reprise dans le Code d' Hammourabi. Le principe de cette méthode se résumait au fait que si une personne devait emprunter pour faire transporter ces marchandises et bien il devait payer un surplus à la personne qui lui avait

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

prêté l'argent, par contre, si les biens transportés étaient subtilisés ou perdus la personne n'avait rien à rembourser³⁵.

Ainsi, sont apparus d'autres formes d'assurances sous formes de caisse de solidarité. Qui sont créés par les tailleurs de pierre « à la construction des pyramides » qui étaient une activité de la Basse-Égypte (vers 1400 av. J.-C.) contribuaient à un fonds destiné à leur venir en aide en cas d'accident.

1.1.2. Moyen âge

Au Moyen Âge, le développement de l'esprit d'association ou l'esprit de charité par l'influence de l'Église donneront un essor important à ces premières formes de mutualité. La plupart des communautés d'artisans ou de marchands (corporations, confréries, guildes) se constituèrent des caisses de secours au bénéfice de leurs membres qui s'associaient pour mieux affronter les risques.

Ces confréries se basent sur le mécanisme d'aide et de solidarité, n'étaient pas des assurances au sens strict, puisque que ses associations n'exigeaient aucun effort de prévoyance, par rapport aux probabilités de réalisation de risques.

Ainsi, ce n'est qu'au début du 18^{ème} siècle jusqu'au 20^{ème} siècle que sont apparues les deux grandes formes d'assurances qui sont, l'assurance maritime et l'assurance terrestre.

A. L'assurance maritime

L'assurance maritime est considérée comme première forme d'assurance née du développement du commerce maritime.

Le prêt à la grosse aventure a permis la naissance de l'assurance maritime, donc on peut placer l'apparition du commerce maritime aux activités des armateurs phéniciens qui assuraient le transport des marchandises en Méditerranée sur leurs propres navires. Leurs méthodes furent adoptées par les marchands grecs et romains, qui faisaient appel aux banquiers pour financer leurs expéditions maritimes qui coûtaient souvent très cher, puis appliquées par les puissances maritimes du Moyen Âge à nos jours³⁶.

³⁵ <http://www.actuassur.com>, consulté le 19/02/2017 à 16h16.

³⁶ <http://www.index-assurance.fr>, le 19/02/2017 à 20h16.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

A cette époque à Rome, il y a eu la création du contrat d'emprunt (un prêt ou un crédit), ce contrat est accordé en réalité par un banquier aux armateurs qui veulent transporter la marchandise par voie maritime. Le montant des prêts est égal au prix de la marchandise destinée à être expédiée³⁷ :

- Si l'opération maritime est un succès, dans ce cas le marchand rembourse l'intégralité du prêt plus des intérêts aux banques ;
- Si l'opération est un échec, l'armateur n'avait rien à rembourser.
- Il faut noter, cependant, que le banquier n'était devenu qu'un spéculateur, par rapport aux taux d'intérêts très élevés (15% à 40% de la marchandise), l'église a interdit les taux d'intérêts, qui est appelé « USURE » en 1234.

Dès lors, il fallut trouver un système permettant au prêteur d'être certain du remboursement de son prêt : des banquiers ou d'autres commerçants acceptèrent de garantir la valeur du navire et de ses marchandises en échange d'une somme d'argent fournie auparavant. L'assurance maritime était née et continua à se développer dans les ports de la Méditerranée puis de l'Atlantique.

AU XIX^{ème} siècle, les navires étaient propriété du marchand ou de la société commerciale et la messagerie maritime n'existait pas. L'ouverture du canal de Suez, en 1869, a eu aussi une influence économique majeure pour le commerce maritime et ainsi pour le transport maritime³⁸.

Après la première guerre mondiale, des progrès majeurs furent accomplis, en particulier dans la mise au point de la propulsion turboélectrique. Au cours de la seconde guerre mondiale, la soudure a remplacé les rivets dans la construction navale.

B. L'assurance terrestre

L'assurance terrestre, qui ne fait son apparition que trois siècles plus tard, se traduit par l'apparition des assurances contre incendie, suivie de l'assurance sur la vie et l'assurance de responsabilité civile.

B.1. L'assurances contre incendie

L'assurance incendie est encore plus récente, car elle date du 17^{ème} siècle, compte tenu de l'accroissement de la population et le développement des agglomérations, qui étaient

³⁷ <http://btsassurance.canalblog.com>, le 19/02/2017 à 19h00.

³⁸ Legrand G, Martini H, « Management des opérations de commerce international », Ed. DUNOD, France 2001, p 123.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

composées de bâtiments en bois extrêmement rapprochées et vulnérables au feu. Le 2 Septembre 1666³⁹, en pleine nuit, un incendie s'est déclaré dans une boulangerie de Londres et s'est étendu avec une telle ampleur qu'il faudra 7 jours pour le maîtriser, détruisit plus 13 200 maisons et de 87 églises dans plus de 400 rues sur une surface de 175 hectares. A cet effet, « FIRE OFFICE » a eu lieu en 1667 créé par Nicolas Bardon en Angleterre⁴⁰, ouvrant ainsi le champ pour la création de plusieurs compagnies sous forme de mutuelles regroupant les propriétaires des maisons en 1688, puis sous formes de sociétés dont la « HAND IN HAND » en 1696, il faudra attendre l'année 1717 pour voir se créer à Paris le « Bureau des Incendiés », organisme municipal qui présente d'avantage le visage d'une caisse de secours que d'un organisme d'assurance ainsi que « la chambre royale des assurances » en 1753.

B.2. L'assurance sur la vie

Après l'assurance incendie, c'est l'assurance vie qui fait son apparition. C'est encore dans le domaine maritime que l'assurance-vie se développa puisqu'il devint l'usage d'assurer les cargaisons d'esclaves comme marchandises à transporter, puis le capitaine et l'équipage⁴¹.

L'assurance sur la vie a fait son apparition au 17^{ème} siècle. En France, des débuts plus difficiles puisqu'elle passait pour "immorale" dans la mesure où le décès de l'assuré était susceptible de procurer un avantage matériel à un tiers. En 1653, un banquier napolitain « Lorenzo Tonti » qui a suggéré la création d'associations dont les membres verseraient des cotisations dans une caisse commune, dont le contenu serait réparti, entre les membres survivants, à la fin d'une période déterminée, qui se nomme les « Tontines ». En effet, la loi le Chapelier prohibe tout groupement ayant pour but la défense de "prétendus intérêts communs", et c'est ainsi qu'un décret du 24 Août 1793⁴² a supprimé les Compagnies pratiquant des opérations d'assurance vie. Ceci n'empêchait pas Napoléon lui-même de souscrire une assurance vie auprès du Lloyd's de Londres en 1813. Ce n'est qu'en 1818 qu'un arrêt du Conseil d'Etat finit par autoriser durablement l'assurance-décès.

³⁹ <http://www.jurisques.com>, consulté le 20/02/2017 à 15 :52.

⁴⁰ Idem.

⁴¹ Idem.

⁴² Idem.

B.3. L'assurance responsabilité civile

Cette assurance est née avec le développement de la société industrielle au 19^{ème} siècle, qui a pour conséquence la multiplication des dommages engendrés par des machines, des dommages (accidents) parfois mortel⁴³. De ce fait, les victimes de ces accidents et leurs tiers commencent à accuser les employeurs à être responsables des préjudices subis et réclament des dédommagements pour eux et leurs familles. Pour remédier à cela, les assureurs proposèrent des polices d'assurances couvrant la responsabilité civile. Les employeurs souscrivaient alors ce type de contrat garantissant ainsi leur responsabilité civile contre les accidents dont les ouvriers pouvaient être victimes. L'assureur versait alors des indemnités à ces victimes. Le besoin de réparation provoque un développement exponentiel de responsabilité civile.

1.2. Définition de l'assurance

Le terme assurance est susceptible de différentes acceptations parmi elles, on cite :

J.BIGOT définit l'assurance comme : « un contrat par le quel l'assureur s'oblige, moyennant une prime, à indemniser l'assuré des pertes ou dommages qu'éprouverait celui-ci par la suite de certains évènements fortuits ou force majeure »⁴⁴.

Selon M. Joseph HEMARD⁴⁵, l'assurance est définie :

- D'une manière générale, comme une réunion de personnes qui, craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par cet événement, de faire face à ces conséquences ;
- D'une manière plus précise, comme 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 statistique.

Par conséquent, d'après la définition de M. Joseph HEMARD, on constate quatre éléments importants d'une opération d'assurance⁴⁶ :

⁴³ <http://www.cours-de-droit.net>, consulté le 18/03/2017 à 14h.

⁴⁴ Loi de 11 juin 1874, art 1 In BIGOT.J et autres « droit des assurances », Tome 3, contrat d'assurance, Ed (L.G.DJ), Paris, p25.

⁴⁵ COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, « Les grands principes de l'assurance », l'Argus 10^{ème} édition, Paris, 2011, p57.

⁴⁶ Ibid., p58.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

- **Le risque :**

Le risque est un évènement futur, incertain et ne dépendant pas exclusivement de la volonté de l'assuré ; ou un évènement certain mais dont la date de survenance est inconnue. Parmi les caractéristiques que doit avoir chaque évènement pour qu'il soit assurable :

- L'évènement doit être futur.
- Il doit y avoir une incertitude (évènement aléatoire, c'est-à-dire qui dépend du hasard).
- L'arrivée de l'évènement ne doit pas dépendre exclusivement de la volonté de l'assuré.

Tous les évènements ne sont pas assurables, les interdictions varient selon les pays.

- **La prime ou la cotisation :**

La prime est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée. Elle est payable au départ de l'opération d'assurance ou de l'année d'assurance (couverture contre le risque).

Quelle que soit la forme de l'organisme d'assurance, qu'il soit lucratif ou non, les cotisations doivent être suffisantes pour faire face :

- Au cout des sinistres survenus dans l'année ;
- À tous les frais (d'acquisition, de gestion, d'encaissement) exposés par l'organisme assureur.

- **La prestation de l'assureur :**

Il s'agit d'une manière générale, de la prise en charge du risque par l'assureur en cas de réalisation du risque qui se caractérise par un versement d'une somme d'argent destinée :

- Soit au souscripteur et assuré (par exemple : assurance incendie) ;
- Soit à un tiers (par exemple : assurances responsabilités) ;
- Soit au bénéficiaire (par exemple en assurance vie).

On distingue deux types de prestation (de versement) :

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

- **Les indemnités** : qui sont déterminées après la survenance du sinistre, en fonction de l'importance du sinistre, par exemple : incendie d'un bâtiment.
- **Les prestations forfaitaires** : qui sont déterminées à la souscription du contrat, avant la réalisation du sinistre, par exemple l'assurance vie.
 - **La compensation au sein de la mutualité**

La mutualité, est l'opération collectif par laquelle un assureur réuni la pluralité d'assurer contre un même risque déterminés et indemnisés ce qui subis un sinistre, grâce à la masse des somme collectés. L'assureur n'est donc que l'organisateur de la solidarité entre les gens assurés contre la survenance d'un même événement.

L'idée de compensation implique que tous les membres de la mutualité soient traités sur un pied d'égalité. Ce qui justifie l'existence de sanctions en cas de tricherie et l'application de règles strictes de souscription et de paiement des sinistres.

Toutes ces dispositions, parfois mal perçues par le public, visent la protection de la mutualité et donc celle de chaque membre.

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

Le contrat d'assurance est constitué par cinq importants acteurs :

Tableau n°06: Les différents acteurs d'une opération d'assurance

Différents Acteurs	Caractéristiques
L'assuré	Il s'agit de la personne exposée au risque qui fait l'objet du contrat, moyennant le paiement d'une prime.
Le bénéficiaire	Il s'agit de la personne qui doit percevoir la prestation de l'assureur (reçoit l'indemnisation), en cas de la réalisation du sinistre.
Le souscripteur	Il s'agit de la personne qui souscrit, qui signe le contrat d'assurance et qui s'engage à payer la prime.
Un tiers	Toute personne non engagée par le contrat, autre que l'assuré responsable, son conjoint, leurs ascendants et descendants.
L'assureur	« Personne qui s'engage, par un contrat d'assurance, à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque ». ⁴⁷ Généralement, il s'agit de la personne morale qui accepte la prise en charge des risques, perçoit les cotisations et règle les sinistres.

Source : Etablit par nos soins à partir des grands principes de l'assurance.

⁴⁷ LANDEL.J, « Lexique des termes d'assurance », 5^{ème} édition l'argus de l'assurance, paris, 2005, P55.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Dans le cas des assurances individuelles non-vie, l'assuré, le bénéficiaire et le souscripteur sont souvent une seule et même personne.

1.4. Types d'assurance

Décrivons à présent brièvement les différentes couvertures d'assurance offertes par les compagnies d'assurance et les risques y associés:

Tableau n°07: Types d'assurance

Types d'assurance	Critères
L'assurance décès	Cette assurance vise à offrir un capital en cas de décès aux ayants droit de l'assuré. Elle peut être souscrite sous format groupe ou de manière individuelle. Lorsqu'elle est souscrite de manière individuelle, cette souscription est souvent associée à un emprunt hypothécaire.
L'assurance invalidité	Cette assurance vise à offrir un capital ou une rente à l'assuré pour le cas où il deviendrait invalide, à la suite d'un accident ou d'une maladie.
L'assurance épargne	Il s'agit d'un produit de type bancaire, vendu par le canal de l'assurance, consistant à accumuler de l'épargne, le cas échéant à un taux d'intérêt minimal garanti. La structure de fais de l'assureur, le taux d'intérêt garanti et le risque de chute sont des risques qui doivent être gérés par l'assureur. De plus, lorsque l'assureur ne rembourse pas l'épargne accumulée en cas de décès, il garantit un capital épargne plus important en fonction de son anticipation de la mortalité.
Le service de rente	Il s'agit de la situation où l'assureur reçoit un capital de la part de l'assuré et lui promet le service d'une rente fixe ou indexée jusqu'à son décès (rente viagère) ou jusqu'à une rente fixe (rente temporaire). Deux risques doivent être gérés par l'assureur : le risque de taux d'intérêt et le risque longévité.
L'assurance soins de santé	Il s'agit souvent d'une assurance complémentaire à la sécurité sociale, visant à couvrir les frais de soins de santé de l'assuré.
L'assurance accident du travail	Dans certains pays, comme c'est le cas en Belgique, la couverture des accidents du travail est privatisée, et offerte par les assureurs. Les risques sont liés à la concurrence sur le marché, aux dérives jurisprudentielles, voire même légales, et à la problématique liée à la concentration.
L'assurance contre les catastrophes naturelles	Cette assurance est en général incluse dans la couverture incendie. Il s'agit d'une couverture par accumulation pouvant mener à des montants de sinistre substantiels. Les risques sont ici liés à la modélisation des catastrophes naturelles à propos de laquelle il subsiste un risque de modèle non négligeable, et à l'aspect aléatoire lié à la survenance d'évènement de sévérité élevée.
L'assurance contre le terrorisme	En général, les couvertures qui précèdent contiennent une garantie en cas de terrorisme. Cette garantie doit bien entendu être appréhendée avec attention par l'assureur.

Source : Etablit par nos soins d'après BAUWENS.V, WALHIN.J-F, « la titrisation du risque d'assurance », édition Iarcier, 2008, Bruxelles, p23.

Il existe bien d'autre couverture d'assurance : aviation, transport, crédit, assurance incendie et l'assurance responsabilité civile (qui sont déjà cités)...etc.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

1.5. Les techniques de division des risques

L'assurance a fait recours à trois techniques de division des risques⁴⁸ : la coassurance, la réassurance et la rétrocession.

➤ La coassurance

La coassurance est une technique par laquelle plusieurs assureurs vont garantir un même risque au moyen d'un même contrat en vue d'en limiter les conséquences. En cas de réalisation d'un sinistre, le principe de coassurance permet aux compagnies concernées de faire face aux remboursements prévus sans pour autant mettre en péril leur santé financière.

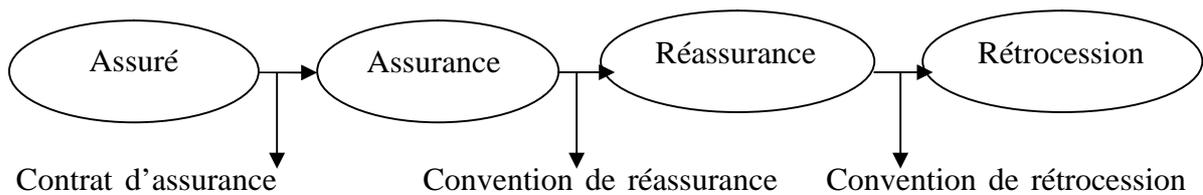
➤ La réassurance

« La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurance s'assure elle-même auprès d'une société pour une partie des risques qu'elle a pris en charge ».

➤ La rétrocession

La rétrocession est une opération par laquelle le réassureur cède, à son tour, une partie des risques, qui ont déjà été cédés. La rétrocession peut être une société de réassurance comme aussi peut être une simple société d'assurance.

Figure N° 04: Les étapes de passage à la rétrocession



Source : Etablit par nos-soins d'après l'ouvrage, COUILBAULT François, ELIASHBERG Constant, « Les grands principes de l'assurance », l'Argus 10^{ème} édition, Paris, 2011, p71.

Section 02 : Le marché assurantiel en Algérie

Dans cette section, on va essayer d'évaluer le marché assurantiel en Algérie, par son cadre historique, les intervenants et l'évolution des assurances durant ces dernières années.

⁴⁸ COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, op-cit, p66.

2.1. Historique de l'assurance en Algérie

Le secteur des assurances en Algérie a connu plusieurs étapes et transformations dans sa structure et dans la législation qui le régit. Nous évoquerons quatre périodes s'étalant de la période coloniale à la promulgation de l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, consacrant ainsi la libéralisation du secteur des assurances en Algérie.

2.1.1. L'assurance en Algérie sous le contrôle coloniale

L'évolution de l'assurance en Algérie est en transposition complète de l'assurance française jusqu'à l'indépendance en 1962. Son apparition remonte jusqu'à l'ère napoléonien. 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.

Des réformes ont été adoptées par le législateur pour réglementer l'assurance en Algérie dont les principaux sont ⁴⁹:

- La loi du 13 juillet 1930, régleme 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.
- La loi du 27 février 1958, rendant obligatoire l'assurance responsabilité civile pour les propriétaires de véhicules terrestres à moteur⁵⁰.

2.1.2. L'indépendance et le contrôle de l'Etat

A l'indépendance, le législateur algérien a reconduit provisoirement toute la législation existante, hérité du système juridique français, en attendant la promulgation d'autres loi sous l'égide de l'état algérien. La première décision prise par les nouvelles

⁴⁹ www.ccr.com, consulté le 24/03/2017 à 17 :04.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

autorités est l'instauration du contrôle de l'Etat sur les opérations d'assurance par l'adoption de la loi 63- 197 et la loi 63- 201.

La première avait pour objet de freiner le transfert des primes vers « la métropole française », la compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance « C.A.A.R », et l'instauration d'une cession obligatoire de 10% ⁵¹ sur les primes encaissées (du portefeuille), qui est créé en 1963.

La seconde loi relative aux obligations et garanties exigées, imposait le contrôle et la surveillance de l'état à travers le ministère des finances de toutes les opérations d'assurances et de recourir à l'agrément pour continuer à exercer en Algérie.

En 1964, l'instauration d'une cession légale de 4% au bénéfice de la caisse centrale d'assurance a fini par être le déclencheur (cause invoquée) du départ des sociétés étrangères. On notera que seule la CAAR et la société d'assurance Algérienne SAA (d'une double nationalité Algéro- Egyptienne), ont continué leur activité à coté d'autres entités tel que la caisse centrale de réassurance, des mutuelles agricoles (C.C.R.M.A) et la mutuelle Algérienne d'assurance des travailleurs de l'éducation et de la culture (MAATEC).

➤ Phase de monopole de l'Etat

A partir de 1966, l'institution du monopole de l'Etat sur les opérations d'assurances par l'ordonnance N° 66- 127 du 27 mai 1966 a eu comme effet. Parmi les 17 sociétés (société Mixte) qui existaient en 1966, la liquidation de toutes les sociétés, sauf une seule qui est la SAA qui a été nationalisée, et d'autres possédant la forme de mutuelle⁵².

En 1975, la création de CCR compagnie centrale de réassurance comme seule société habilitée à effectuer des opérations de réassurance à installer définitivement l'aspect de la spécialisation vue l'attribution à cette dernière. En 1982, la création de la Compagnie Algérienne d'Assurance Transports « CAAT » et à la « CAAR » qui monopolisait les risques industriels.

⁵¹ « Guide des assurances en Algérie », édition 2015, p11. In, www.fichier-pdf.fr, consulté le 25-03-2017 à 13h.

⁵² Idem.

➤ **Libéralisation et ouverture de marché**

La forme des spécialisations des sociétés d'assurances adoptées dans les années 60-70 a été abandonnée au profit de la déspecialisation à partir de l'année 1989, date à laquelle fut l'apparition des textes relatifs à l'autonomie des entreprises publiques⁵³, ouvrant ainsi la souscription dans toutes les branches d'assurances pour les compagnies d'assurance algériennes. Un autre facteur majeur concrétisant la libéralisation du marché algérien est la promulgation de l'ordonnance N° 95-07 du 25 Janvier 1995, construisant ainsi un cadre juridique et législatif remettant en cause le monopole de l'état sur l'activité de l'assurance et la réassurance et amorce l'ouverture du marché à l'investissement privé et étranger.

La loi n° 06-04 du 20 février 2006 a eu comme but de compléter et modifiée l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995, parmi ces principales caractéristiques, on cite:

- Veiller au respect, par les sociétés et intermédiaires d'assurances agréés, des dispositions législatives et réglementaires relatives à l'assurance et à la réassurance.
- S'assurer que ces sociétés tiennent et sont toujours en mesure de tenir les engagements qu'elles ont contractés à l'égard des assurés.
- Vérifier les informations sur l'origine des fonds servant à la constitution ou à l'augmentation du capital social de la société d'assurance et/ou de réassurance.

2.2. Les intervenants dans le marché Algérien des Assurances

Le cadre institutionnel du marché Algérien des assurances est composé de trois institutions autonomes⁵⁴:

- Le Conseil National des Assurances (CNA) ;
- La Commission de Supervision des Assurances (CSA) ;
- La Centrale des Risques (CR).

En ce qui concerne les compagnies d'assurance, le marché Algérien des assurances est organisé comme suit:

- L'Assurance directe exercée par 10 compagnies à savoir : quatre entreprises publiques (SAA, CAAT, CAAR et CASH), et six entreprises privées (Trust Algérie, CIAR, 2A, Salama assurances, GAM et Alliance assurances).

⁵³ « Guide des assurances en Algérie », édition 2009, p 14, in www.algeria.kpmg.com/fr/Documents/KPMG, Edité par KPMG SPA Janvier 2009, consulté le 27/03/2017 à 16h.

⁵⁴ BENILLES Billel, « L'évolution du secteur Algérien des assurances », Algérie, édition 2011, page 6.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

- Deux mutuelles : CNMA et MAATEC.
- La Réassurance pratiquée par la CCR.
- Les Assurances spécialisées exercées par : La CAGEX, pour l'assurance-crédit à l'exportation, et la SGCI, pour l'assurance-crédit immobilier.

D'autres acteurs interviennent dans le marché Algérien des assurances, à l'image des : agents généraux, les courtiers et les banques. Tous ces intervenants sont sous la tutelle du Ministère des Finances.

2.2.1. Le ministère des Finances

Les sociétés d'assurance ou de réassurance ne peuvent exercer leur activité qu'après avoir obtenu l'agrément du ministère des Finances. De ce fait, le ministère des Finances a un rôle de régulateur et a pour mission de protéger les droits des assurés et veiller à ce que les entreprises d'assurances et de réassurances honorent leurs engagements et respectent les réglementations en vigueur.⁵⁵

2.2.2 Les institutions autonomes

Les institutions autonomes sont⁵⁶ :

➤ Le Conseil National des Assurances (CNA)

Le Conseil National des Assurances est le cadre de concertation entre les diverses parties impliquées par l'activité assurance, à savoir :

- Les assureurs et intermédiaires d'assurance ;
- Les assurés ;
- Les pouvoirs publics ;
- Le personnel exerçant dans le secteur.

Le conseil est une force de réflexion et de proposition à même de préserver les intérêts des parties impliquées dans la concertation. Présidé par le Ministre des finances, il représente l'organe consultatif des pouvoirs publics sur tout ce qui se rapporte « à la situation, l'organisation et au développement de l'activité d'assurance et de réassurance ». Il se prononce sur tout projet de texte législatif ou réglementaire concernant l'activité d'assurance. Son avis est notamment requis pour l'étude des demandes d'agrément de compagnies d'assurance et de courtiers.

⁵⁵ BENILLES Billel, op-cit, P 7.

⁵⁶ Ibid, p 8.

➤ **La Commission de Supervision des Assurances (CSA)**

La commission agit en qualité d'administration de contrôle au moyen de la structure chargée des assurances au ministère des Finances, et cela par le biais des inspecteurs d'assurance, dans l'objectif de garantir la solvabilité des compagnies d'assurance. La commission peut également restreindre l'activité d'une société d'assurance dans une ou plusieurs branches, restreindre ou interdire la libre disposition des éléments de son actif ou encore désigner un administrateur provisoire. La commission est aussi habilitée à demander aux sociétés d'assurance la mise en place d'un dispositif de contrôle interne et d'un programme de détection et de lutte contre le blanchiment d'argent.

➤ **La Centrale des Risques (CR)**

La centrale est rattachée à la structure chargée des assurances au ministère des Finances. Elle a pour mission la collecte et la centralisation des informations afférentes aux contrats d'assurance-dommages souscrits auprès des sociétés d'assurance et les succursales d'assurance étrangères agréées.

2.2.3. Les assureurs

Parmi les assureurs, on a:

➤ **L'assurance directe**

Les compagnies qui exercent dans toutes les branches d'assurance sont en nombre de dix, quatre sociétés publiques qui détiennent 76 % de part du marché et six sociétés privées qui détiennent 24 % de part du marché.

Les quatre compagnies publiques d'assurance sont :

- **La Société Algérienne d'Assurance (SAA)**

Elle est classée au premier rang des compagnies d'assurance en Algérie avec un chiffre d'affaire de 27,4 milliard de DA au titre de l'exercice 2015, elle détient 23% de part de marché, elle demeure ainsi leader du marché nationale des assurances⁵⁷.

- **La Compagnie Algérienne des Assurances Transport (CAAT)**

Elle est classée au deuxième rang des compagnies d'assurances en Algérie, où elle détient 16% de part du marché, avec un chiffre d'affaire de 20 milliards de DA. Elle a réussi le pari d'équilibre de son portefeuille tout en conservant sa position de leader sur les risques de Transports.⁵⁸

⁵⁷ www.saa.dz, Consulté le 02/04/2017 à 13h.

⁵⁸ www.caat.dz, consulté le 03/04/2017 à 12h.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

- **La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR)**

C'est la plus ancienne compagnie opérante sur le marché, avec un chiffre d'affaires consolidé (CAAR et CAARAMA) de 18,4 milliards DZD, soit 14,1% du total des primes collectées en 2015, le groupe occupe la troisième place du marché après la SAA et la CAAT⁵⁹.

- **La Compagnie d'Assurance des Hydrocarbures (CASH)**

Ces actionnaires sont : sonatrach (64%), Naftal (18%), CAAR (12%), CCR (6%). Son portefeuille est constitué des risques des hydrocarbures et des grands risques industriels. La CASH réalise une part importante de son chiffre d'affaire avec son actionnaire principal sonatrach, dont elle couvre environ 82 des risques. Son capital est de 7,8 milliards de dinars⁶⁰.

Les six compagnies privées d'assurance sont :

- **La Compagnie Internationale d'Assurance et de Réassurance (CIAR)**

Elle appartient au groupe Algérien Soufi. La CIAR est la première société privée du marché par son chiffre d'affaires avec une part de marché de 7%. Son capital social est de 4,2 milliards de dinars⁶¹.

- **L'Algérienne des assurances (2A)**

Elle appartient au groupe Algérien Rahim. Son capital social est de deux milliards de dinars, dont les principaux actionnaires sont **Gulf Insurance Group** et **Spa Neylsar**⁶².

- **Alliance Assurances**

Elle appartient au groupe Algérien Khelifati. Elle a effectué un appel public à l'épargne en émettant des actions sur la bourse d'Alger. Son capital social est de 2,2 milliard de dinars⁶³.

- **La Générale Assurance Méditerranéenne (GAM)**

Elle est la propriété depuis 2007, d'un des groupes financiers Africains les plus puissants, le fonds d'investissement ECP (Emerging Capital Partners). Son capital est de 2,4 milliards de dinars⁶⁴.

⁵⁹ www.atlas-mag.net/article/compagnie-algerienne-d-assurance-et-de-reassurance-caar, consulté le 03/04/2017 à 15h.

⁶⁰ www.cash-assurances.dz, consulté le 03/04/2017 à 16h.

⁶¹ www.laciar.com, consulté le 03/04/2017 à 17h.

⁶² <https://www.2a.dz>, consulté le 04/04/2017 à 12h.

⁶³ <https://www.alliance-assurances.com>, consulté le 04/04/2017 à 14h.

⁶⁴ « Guide des assurances en Algérie », édition 2015, p 14, op-cit, Consulté le 05/04/2017 à 9h.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

- **SALAMA Assurances**

Elle est filiale du groupe Salama Islamic Arab Insurance Company de Dubaï est spécialisée dans les produits « Takaful », son capital social est de deux milliards de dinars Algérien.⁶⁵

- **La Trust Algeria Assurances et Réassurances**

Ces actionnaires sont Trust Real Bahreïn (95%) et Qatar General Insurance (5%). Son capital social est de 2,05 milliards de dinars⁶⁶.

- **Les mutuelles d'assurance :**

Les mutuelles d'assurance sont au nombre de deux : la CNMA et la MAATEC⁶⁷.

- **La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA)**

Elle offre essentiellement à l'exploitant agricole un éventail de garanties contre les différents événements climatiques, contre certaines maladies animales et contre divers risques encourus par l'exploitant.

- **La Mutuelle Algérienne d'Assurance des Travailleurs de l'Education Nationale et de la Culture (MAATEC)**

Elle est autorisée à pratiquer les opérations d'assurance relatives: aux risques de toute nature résultant de l'emploi de tous véhicules terrestres à moteur autres que ceux utilisés dans les transports en commun et transports publics.

- **Les compagnies d'assurances spécialisées**

Les compagnies d'assurance spécialisées sont au nombre de deux : la CAGEX et la SGCI, essentiellement dus à l'assurance-crédit à l'exportation :

- **La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)**

Nous l'avant déjà étudié dans le chapitre 1 section 2.

- **La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)**

Elle est spécialisée dans l'assurance des crédits à l'immobilier. Son capital social de 2 milliards de dinars est détenu à 40,35% par le trésor public. La SGCI a pour unique mission de couvrir les établissements de crédit contre le risque de défaut des souscripteurs de crédit immobilier⁶⁸.

⁶⁵ www.salama-assurances.dz. Consulté le 06/04/2017 à 10h.

⁶⁶ www.trustalgerians.com. Consulté le 06/04/2017 à 11h.

⁶⁷ BENILLES Billel, op-cit, p9.

⁶⁸ lkeria.com/sgci-societe-garantie-credit-immobilier-algerie.php, consulté le 09/04/2017 à 10h.

2.2.4. Les compagnies de Réassurances

Il n'existe qu'une seule compagnie dédiée exclusivement à la réassurance : la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR), elle propose la réassurance dans les branches marine, non marine et transport. La CCR assure également pour le compte de l'état, la gestion du programme national des catastrophes naturelles (CAT-NAT) qui a été mis en place après le séisme du 21 mai 2003. Son capital social est de vingt-deux Milliards de dinars⁶⁹.

2.2.5. Les banques

L'Algérie s'est ouverte à la bancassurance en vertu de loi 06-04 du 20 février 2006, qui a autorisé la distribution des produits d'assurance par les banques, établissements financiers et assimilés. Il faut savoir que la bancassurance est une forme d'intermédiation qui permet à l'assureur de distribuer ses produits par l'intermédiaire des banques.

Les produits d'assurance concernés sont limités à cette liste :

- Les assurances crédits.
- Les assurances de personnes.
- Les assurances des risques simples d'habitation.
- Les assurances agricoles⁷⁰.

2.2.6. Les agents généraux

Plus de 560 agents généraux d'assurance interviennent en dehors du réseau direct des compagnies pour une distribution de proximité. Certaines sociétés, surtout privées, travaillent davantage avec des agents généraux qu'avec leurs propres salariés. C'est le cas de la CIAR dont 75 % du chiffre d'affaires est réalisé par les agents généraux⁷¹.

2.2.7. Les courtiers

Les courtiers sont au nombre de trente (30), exclusivement nationaux car la loi interdit aux courtiers internationaux d'exercer directement leurs activités. Le marché Algérien des Assurances accélère sa mue, les différentes modifications apportées à l'ordonnance 95-07 qui ont étendu la libéralisation du secteur, visent à offrir de nouvelles perspectives de développement⁷².

⁶⁹ www.ccrdz.com, consulté le 09/04/2017 à 12h.

⁷⁰ « Guide des assurances en Algérie 2015 », op-cit, p24. Consulté le 09/04/2017 à 12h.

⁷¹ BENILLES Billel, op-cit, p11.

⁷² Idem.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

2.3. Evolution du marché assurantiel en Algérie

Le marché Algérien des assurances a réalisé un chiffre d'affaires global de 128,03 milliards de dinars en 2014, contre 130,82 milliards de dinars de la même période en 2015, soit une hausse de 2,2%, le marché devrait stagner en 2016, selon la dernière note de conjoncture du Conseil national des assurances (CNA).⁷³

Le secteur Algérien des assurances, en difficulté, risque de connaître une croissance nulle en 2016. La production pourrait se situer à moins de 140 milliards de dinars à la fin de l'année, selon les informations diffusées par le Conseil national des assurances (CNA), les réalisations du marché en 2016 sont de 69,9 milliards de dinars, on voit bien que la progression est lente. Le secteur a ainsi subi de plein fouet les effets de la crise que traverse l'Algérie et le choc pour ce secteur des assurances était déjà prévisible notamment à cause du ralentissement des primes encaissées suite au boom du marché des véhicules depuis 2008 mais qui a vu sa progression ralentir à partir de 2012.⁷⁴

Après avoir parlé du chiffre d'affaire global du marché des assurances en Algérie, on va expliquer l'évolution de la production des assurances de dommages, de personnes et l'analyse par branche.

2.3.1. Evolution de la production des assurances de dommages et des assurances de personnes

Le tableau suivant illustre l'évolution du chiffre d'affaires du secteur Algérien des assurances de dommages et des assurances de personnes entre 2015 et 2016 :

Tableau N°08 : Le chiffre d'affaire des assurances dommages et de personnes en DA

En DA	Chiffre d'affaire		Structure de marché		Evolution 2015-2016 en %
	2015	2016	2015	2016	En %
Assurances dommages	27990415087	27779095065	86,6%	87,8%	-0,8%
Assurances de personnes	3327971924	3125339662	10,3%	9,9%	-6,1%

Source : CNA note conjoncture 2016.

⁷³ ABDELBARIT, « Le marché Algérien des assurances », édition 2017, in www.tsa-algerie.com, consulté le 08-03-2017 à 12h.

⁷⁴ SABEUR.K, « Le secteur Algérien des assurances », édition 2016, in www.maghreb.com, consulté le 28-03-2017 à 18h09.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

A partir du tableau n°08, on constate :

➤ Pour assurances dommages

Le marché des assurances en Algérie est dominé par les assurances dommages avec un chiffre d'affaire de 28 milliards de dinars en 2016, soit une baisse de 0,8% comparativement à l'année 2015 avec une part de marché de 87,8%.

➤ Pour assurances de personnes

Avec une part de marché de 9,9% en 2016 contre 10,3% à la même période de 2015, la production des assurances de personnes en 2016 est estimée à 3,1 milliards de dinars, contre 3,3 milliards de dinars à la même période en 2015, soit une régression de 6,1%.

Cette baisse s'explique par le repli des primes émises collectées au titre des branches « prévoyance collective », « assistance » et « vie-décès » avec des taux respectifs de 11,3%, 10,5%, et 0,8%. Toutefois, les assurances « accident » et « maladie » enregistrent des progressions respectives de 2,3% et 31,4%⁷⁵.

2.3.2. Evolution de la production par branches d'assurance

Le tableau suivant illustre l'évolution du chiffre d'affaires du secteur des assurances en Algérie par branche d'assurance entre 2015 et 2016 :

Tableau N°09: Le chiffre d'affaire par branche d'assurance en DA

En DA	Chiffre d'affaire		Structure de marché		Evolution 2015-2016 en %
	2015	2016	2015	2016	En %
Automobile	154 631 370 75	144 260 898 42	55,3%	51,9%	-6,7%
IRD	101 082 568 23	105 787 063 42	36,2%	38,1%	4,7%
Assurances transport	102 159 566 3	150 198 653 8	3,6%	5,4%	47%
Assurance agricoles	105 028 633 7	938 468 221	3,7%	3,4%	-10,6%
Assurance-crédit	347 139	333 844 123	1,2%	1,2%	-3,8%

Source : CNA 2016

⁷⁵ www.cna.fr, consulté le 10/04/2017 à 14h.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

➤ A partir du tableau n° 09, on constate :

-La branche « assurance automobile » : L'assurance automobile reste la principale branche du marché des assurances des dommages. Elle enregistre un montant de 14,4 milliards de dinars en 2016, soit une baisse de 6,7% comparativement à l'année 2015.

La prédominance de l'assurance automobile est expliquée par le fait que le contrat d'assurance automobile est obligatoire, l'accroissement du parc automobile surtout après la libéralisation des importations des véhicules et la hausse des tarifs sur les contrats d'assurance automobile.

Mais, la baisse des immatriculations des véhicules à cause de la politique du gouvernement visant à limiter les importations de véhicules, entrainerait une baisse du chiffre d'affaires de la branche automobile.⁷⁶

- La branche « IRD » : La branche Incendie et Risques Divers « IRD » réalise un chiffre d'affaires de 10,6 milliards de dinars en 2016, soit une hausse de 4,7% comparativement à l'année 2015. Les assurances contre les effets des Catastrophes Naturelles (Cat-Nat) enregistrent une hausse de 37,6% par rapport à la même période de 2015, contrairement aux risques de construction qui reculent de 5,5% par rapport à l'exercice précédent, cette baisse peut être expliquée par le recul des grands projets d'infrastructure.

- La branche « assurance de transport » : La branche transport connaît une hausse de 47% en 2016, générée principalement par la sous branche « transport aérien » qui augmente de 669,8%⁷⁷ en 2016 par rapport à 2015. De plus, la sous-branche « Transport terrestre » enregistre une augmentation de 3,2%. Par ailleurs, la sous-branche « Transport maritime », qui représente 48,5% du total des réalisations de la branche en 2015, marque une baisse de 1,2% en 2016, selon le conseil national algérien. Cette baisse est liée notamment au recul des importations.

- La branche « assurance agricole » : Cette branche a enregistré une baisse de 10,6% en 2016, Cette diminution est générée par les sous-branches « Multirisques engins et matériel agricole », « Production animale » et « Autres dommages agricoles », représentant 74,4% du chiffre d'affaires global de la branche, qui accusent des régressions respectives de 21,3%, 14,5% et 4,8% en 2016. Par ailleurs, les sous-branches « Production végétale »,

⁷⁶ Afrique.le360.com, Algérie, consulté le 11/04/2017 à 16h.

⁷⁷ www.cna.dz, consulté le 11/04/2017 à 20h.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

« Responsabilité Civile agriculteur » et « Incendie & Multirisques agricoles » affichent des croissances respectives de 11,9%, 2,7% et 179,5% en 2016⁷⁸.

- **La branche « assurance-crédit »** : L'assurance « Crédit » marque une baisse de 3,8% par rapport à la même période de 2015 en raison des replis constatés au niveau des sous-branches « Insolvabilité générale » (-7%) et « Crédit hypothécaire » (-1,6%) en 2016. En ce qui concerne la sous-branche «Crédit à l'exportation », son chiffre d'affaires demeure à 17,7 millions de dinars en 2016, demeure faible par apport au crédit de consommation.

2.3.3. Evolution du taux de pénétration des assurances

Le tableau suivant illustre l'évolution du taux de pénétration des assurances en Algérie entre 2010 et 2014 :

Tableau N°10: Evolution du taux de pénétration des assurances en Algérie

Année	2010	2011	2012	2013	2014
Taux de pénétration en %	0,67%	0,60%	0,63%	0,69%	0,73%

Source : Office national des statistiques (ONS) 2014.

A partir des données du tableau ci-dessous, on constate que le taux de pénétration qui représente la part du secteur dans le produit intérieur brut (PIB) demeure très faible, inférieur à 1%, il est estimé à 0,73% en 2014 et très en retard même par rapport à ces pays voisins (le taux de pénétration est de 3% au Maroc et de 2 % en Tunisie), à cause du renforcement de la dominance de la branche automobile.⁷⁹

Section 3 : Les risques et les garanties de du commerce extérieur

Dans cette section, on va essayer de présenter la place de l'assurance dans la gestion des risques et les différents garanties liées au commerce extérieur.

3.1. La place de l'assurance dans la gestion des risques

La gestion des risques met l'accent sur l'identification de ce qui pourrait mal tourner, l'évaluation de quels risques devraient être traités et la mise en œuvre de stratégies pour faire face à ces risques.

⁷⁸ www.cna.dz, consulté le 11/04/2017 à 21h.

⁷⁹ www.libeté-algérie.com, consulté le 26-04-2017 à 19 :07.

3.1.1. Les principaux risques liés au commerce extérieur

Les types des risques que l'entreprise est généralement confrontée dans le cadre de leurs activités liés au commerce extérieur, figurent dans l'illustration ci-dessous⁸⁰ :

➤ **Risque commercial**

C'est principalement l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus. Ce peut également un litige portant sur la qualité des marchandises ou le non-exécution d'une des clauses du contrat.

➤ **Le risque politique**

Il s'agit d'un risque lié au pays de l'acheteur et qui résulte soit :

- D'une décision unilatéral d'un gouvernement de suspendre tout transfert à destination d'un pays tiers, pour diverses raisons : rupture des relations diplomatiques, guerre, révolution, catastrophes naturellesetc.
- De la détérioration des réserves de changes du pays débiteur compromettant ainsi sa capacité de transfert, d'où le risque de non transfert. Devant l'ampleur de la crise d'endettement des pays en développement, le risque pays devient une réalité omniprésente.

➤ **Le risque de non transfert**

Il Provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêche ou retardent le transfert des fonds, versé par le débiteur.

➤ **Le risque de catastrophe naturelle**

C'est un Evènement catastrophique d'origine naturelle. On y distingue principalement : les avalanches, les feux de forêt, les inondations, les mouvements de terrain, les cyclones, les tempêtes, les séismes et éruptions volcaniques mais aussi les raz de marée, Qui empêche ou entrave le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

⁸⁰ « Le dictionnaire du commerce international », in www.glossaire-international.com, consulté le 31/04/2017 à 20h.

➤ Risque de change

La notion de risque de change est liée à l'incertitude du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court ou moyen terme. Ces fluctuations des monnaies peuvent affecter l'entreprise sur deux plans :

- Les opérations d'exportation et d'importation comportent généralement des délais de paiement ou de règlement. Pendant ces délais, les fluctuations de change peuvent affecter de façon sensible le montant des factures converties en monnaie nationale. Ce risque porte le nom de risque de transaction ;
- Une variation des taux de change d'une monnaie par rapport à une monnaie étrangère peut affecter la compétitivité des produits, les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers selon le pays qui dévalue ou révalue sa monnaie. Ce nom le risque de perte de compétitivité.

3.1.2. Gestion financière de la mutualité

La gestion du risque consiste à l'évaluation et à l'anticipation des risques, ainsi qu'à la mise en place d'un système de surveillance et de collecte systématique des données. Ceci s'est traduit à la fois par un cadre réglementaire renforcé et par une pression grandissante des marchés pour une plus grande transparence et prise de conscience par les équipes dirigeantes. Les entreprises d'assurance ne peuvent commencer leurs opérations qu'après avoir obtenu un agrément administratif pour une ou plusieurs branches prévues⁸¹:

➤ Gestion par branche

Pour l'octroi de cet agrément, les opérations d'assurance sont classées en branches et sous-branches de la manière suivante : accidents (y compris accidents du travail et maladies professionnelles), maladie, corps de véhicules terrestres, corps de véhicules aériens, corps de véhicules maritimes, marchandises transportées, incendies, pertes pécuniaires, caution, vie-décès...etc.

⁸¹[Http://www.assurance-et-mutuelle.com](http://www.assurance-et-mutuelle.com), consulté le 27/04/2017 à 15h.

➤ Gestion en répartition

Les assurés, groupés au sein d'une mutualité, versent des primes à l'assureur qui les place dans une caisse commune. Il les répartit ensuite en fin d'exercice, entre ceux des assurés qui ont été victimes de sinistres, en prélevant au passage une rémunération. Cette gestion porte sur les risques courant d'une période annuelle, avec tacite reconduction, avec une probabilité de réalisation constante. L'assureur s'efforce donc de fixer la contribution de chacun, c'est à dire la prime, à la charge commune proportionnellement à la gravité du risque et de sa probabilité de réalisation pour la mutualité. Les capacités de l'assureur sont alors directement proportionnelles au montant des primes collectées, ce qui peut poser un problème lors d'opérations d'assurance à long terme (exemple : assurance vie).

➤ Gestion en capitalisation

Dans les opérations portant sur des opérations à long terme : vie, natalité, fonds d'investissements, tontines, gestion de fonds collectifs..., l'assureur s'engage à faire "fructifier" les primes perçues sur du long terme, au moyen d'opérations et de placements financiers divers. Ce système est utilisé pour :

- Des risques non constants, où les chances de réalisation varient en cours du contrat (en matière d'assurance sur la vie le risque ne cesse de croître, compte-tenu de l'augmentation de l'âge de l'assuré).
- Des risques à long terme l'assureur fait donc fructifier les primes encaissées par des placements financiers, dont les intérêts vont bénéficier à l'assuré lors de la réalisation du risque garanti.

3.2. Les garanties du commerce extérieur

Les garanties sont utilisées comme instrument de sécurité, et ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux le plus souvent l'acheteur. Mais, elles peuvent être également délivrées en faveur du vendeur, ainsi que les banques et les établissements de crédit. En effet, un certain nombre de garanties ont été mises en place afin de gérer les risques.

3.2.1. Les garanties dans le financement du commerce extérieur

La mise en place de garanties bancaires implique trois ou quatre parties selon le cas⁸² :

A) Le donneur d'ordre

C'est l'exportateur, ou la partie étrangère qui donne mandat à la banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité, une garantie pour le compte de l'importateur, celui-ci doit faire face à ses obligations contractuelle en raison de ne pas être obligé de payer et s'il ne les a pas rempli convenablement vis à vis de l'importateur.

B) Le bénéficiaire

Il s'agit de l'importateur, qui a pour possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si :

- L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations.
- L'exportateur n'exécute pas le marché selon ses termes.

C) Le garant

C'est la banque de l'importateur, qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

D) Le contre –garant

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client. Aussi, il n'y a aucune relation entre « le donneur d'ordre » et « garant », ni entre le « bénéficiaire » et « le contre garant ».

3.2.2. Les principales sortes de garanties en faveur de l'importateur

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale.

⁸² www.comprendrelespaiements.com, consulté le 29/04/2017.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Les principales garanties liées au financement de l'importateur⁸³:

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

La garantie de soumission (ou d'adjudication) permet à l'acheteur étranger, dans le cadre de grands contrats pour lesquels en fait appel au principe de l'appel d'offre, de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. Cette garantie assure qu'une fois retenue, l'entreprise adjudicataire signera le contrat et en plus fournira une caution de bonne fin de travaux. Pour l'entreprise qui répond à l'appel d'offre, proposer la garantie de soumission est un moyen de se démarquer de la concurrence et de faire valoir son sérieux.

➤ **La garantie de restitution d'avance (ou l'acompte)**

La garantie de restitution d'acompte garantit l'acheteur qui a accepté de verser un acompte à la commande à son fournisseur contre le non-respect des obligations du vendeur.

➤ **La garantie de bonne exécution**

Appelée également garantie "de bonne fin", elle est l'engagement pris par la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles (livraison, montage...). La banque a le choix entre trouver une autre entreprise pour exécuter le travail ou indemniser le maître d'ouvrage victime de la rupture du contrat.

➤ **La garantie de retenue de garantie**

La garantie de retenue de garantie permet au vendeur d'encaisser la totalité du contrat sans attendre la réception définitive. Elle est appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie », et permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

⁸³ « Le dictionnaire du commerce international », op-cit, consulté le 22/04 /2017 à 17h30.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

➤ La garantie d'admission temporaire

Cette garantie est dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amène à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire. Temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis à vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

3.2.3. Les principales sortes de garanties en faveur de l'exportateur

Parmi les principales garanties liées à l'opération de l'importation, on a⁸⁴:

➤ La lettre de crédit « stand-by »

La lettre de crédit "stand by" est une garantie bancaire émise sous forme d'un crédit documentaire. Elle peut servir des moyens de paiement. Ces dernières, émettent des lettres "de crédit stand by" lorsqu'elles souhaitent garantir les obligations de leurs clients. Cette lettre de crédit "stand by" présente les mêmes caractéristiques que la garantie documentaire, mais, elle a cependant l'avantage de faire référence aux règles relatives aux crédits documentaires.

➤ Le crédit documentaire

Les exportateurs ont souvent besoin d'une garantie de paiement de la marchandise qu'ils expédient. Le crédit documentaire est « un engagement pris par la banque de l'importateur pour assurer à l'exportateur le règlement des marchandises. Pour que la transaction se fasse dans les bonnes et dues formes, l'exportateur doit soumettre des documents attestant de l'expédition et la qualité des marchandises prévues au contrat »⁸⁵.

⁸⁴ « Le dictionnaire du commerce international », op-cit.

⁸⁵ <http://www.petite-entreprise.net>, consulté le 22/04/2017 à 20h17.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

➤ La garantie de paiement

C'est la garantie bancaire la plus courante, qui couvre le cas où un exportateur demande une garantie à l'importateur, si ce dernier ne peut pas payer son dû.

3.2.4. L'assurance-crédit

« C'est un moyen qui permet à des créanciers, moyennant le paiement d'une prime, de se couvrir du non-paiement des créances dues par personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement »⁸⁶.

➤ Police d'assurance

La police est un contrat entre deux parties définissant les règles générales et particulières qui régissent leur relation. Cette police diffère selon la nature de l'objet et la durée du contrat.

Il existe deux principales polices⁸⁷:

❖ Police globale

Le principe de base de cette police est la globalité, l'assuré doit couvrir la totalité de son chiffre d'affaire. Aussi, il ne peut soustraire aucun acheteur ni aucun pays sans l'accord préalable de l'assureur. Il est exclu de la couverture, les règlements au comptant et ceux effectués par crédit documentaire irrévocable et confirmé. la police globale couvre les risques politiques et risques commerciaux.

❖ Police individuelle

La police individuelle couvre comme la police, les risques commerciaux, politiques et assimilés. Il lui est appliqué les principes de quotité garantie d'indemnisation et gestion de risque.

Il existe d'autres formes de polices, comme, polices d'assurance responsabilité civile relative aux produits, police d'assurance-crédit...etc.

⁸⁶ BABA-AHMED.M, « Introduction à l'assurance-crédit a l'exportation », office des publications universitaires, Alger, 1990, p 2.

⁸⁷ Ibid. P 93.

Chapitre II : Le cadre théorique et historique de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Conclusion

Le marché des assurances connaît de profondes mutations compte tenu de son rôle économique et social. D'une manière générale, l'Etat algérienne a déployé des efforts considérables afin de lever les restrictions et les obstacles qui se dressent devant les investisseurs dans le domaine des assurances, notamment à travers la loi 06/04 du 20 février 2006, qui modifie et complète l'ordonnance 95/07 du 25-01-1995.

Malgré la réforme du cadre réglementaire du secteur, il demeure largement en retard par rapport aux besoins de l'économie Algérienne, et aurait besoin d'être largement développé.

De ce fait, les garanties jouent un rôle important dans le développement du commerce international ainsi que les sociétés d'assurance couvrent un grand nombre de risques moyennant une compensation clairement définie en contrepartie qui est la prime, elles contribuent ainsi directement au fonctionnement et au développement de l'économie.

Dans le chapitre trois, on va affirmer les procédures à suivre dans la couverture des différents risques liés au commerce extérieur.

**Chapitre III : Etude sur la place de
l'assurance dans la gestion des
risques liés aux opérations du
commerce extérieur**

Introduction

Le cadre théorique de deux chapitres précédents nous a permis d'assimiler des connaissances sur l'importance de l'assurance dans les opérations du commerce extérieur, à savoir, les risques rencontrés par les entreprises et les garanties offertes par les sociétés d'assurance.

Ce troisième chapitre est consacré pour l'étude d'un cas pratique au sein de CEVITAL accompagné d'un guide d'entretien auprès de cette dernière et quelques sociétés d'assurance.

Nous tenterons à travers ce chapitre d'expliquer la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur, auprès de l'entreprise CEVITAL, ainsi que, le rôle des agences d'assurances dans l'accompagnement des entreprises dans leurs opérations à l'extérieur. Nous allons voir, en premier lieu, la méthodologie du travail et présentation des organisme d'accueils, ainsi que l'analyse des résultats de l'entretien, puis, nous passerons à la partie qui traite l'étude d'un cas sur la gestion d'un sinistre lié à l'importation de l'huile de soja au niveau (CEVILA-CAAR 206).

Section01 : Méthodologie du travail et présentation des organismes d'accueils

Dans cette section, nous illustrons ce travail en deux parties, la première sera consacrée à une présentation détaillée de la méthodologie utilisée, dont nous allons expliquer notre démarche concernant l'objet d'étude. Ainsi, nous évoquons la méthodologie de l'entretien adoptée pour atteindre les objectifs visés, le protocole de recueil des données et voir les conditions dans lesquelles notre étude de cas s'est déroulée. Concernant la deuxième partie, nous allons présenter les organismes d'accueils.

1.1. Méthodologie de l'entretien

Nous faisons cet entretien dans le cadre d'une étude de notre travail de recherche sur la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur. Pour compléter notre enquête qualitative qui s'est traduit par l'élaboration et l'administration du guide d'entretien adressé au personnel responsable du département

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

d'assurance de l'entreprise CEVITAL, ainsi que quelques sociétés d'assurance CAAR 206, CASH 202, SAA 3201 (au niveau de Bejaia) et la CAGEX (au niveau d'Alger).

➤ L'objectif de l'entretien

L'objectif de notre étude est d'identifier l'importance de l'assurance dans la couverture des risques liés au développement du commerce extérieur, à travers d'un guide d'entretien.

La finalité de réaliser un guide d'entretien est évidemment d'arriver à effectuer une expérience sur le terrain qui nous a permis de rassembler des données et des informations essentielles pour notre analyse afin de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses et pour répondre à la problématique posée. Bien que le choix était difficile à effectuer, il était important pour nous de se rapprocher le plus possible d'une entreprise et quelques sociétés d'assurance qui ont un poids important et ayant une certaine présence sur le marchés étrangers.

➤ La taille de l'échantillon

Faute de temps et manques de moyens, nous avons choisi un échantillon de convenance qui est composé de l'entreprise CEVITAL, trois agences d'assurance (CAAR 206, CASH 202 et SAA 3201) prises parmi l'ensemble des agences existantes dans le centre-ville de la wilaya de BEJAIA et une compagnie d'assurance (CAGEX) au niveau d'Alger, cet échantillon a été choisi en fonction de la proximité et de l'accessibilité des agences interrogées.

➤ Entretien par questionnaire

Pour répondre aux besoins de notre entretien, nous avons élaboré un questionnaire comprenant trois parties (voir l'annexe N°01 et 02):

- Informations générales sur l'entreprise CEVITAL et les sociétés d'assurance;
- Informations relatives à l'activité de l'entreprise CEVITAL et les sociétés d'assurance ;
- Informations sur la place de l'assurance dans la gestion des risques des opérations du commerce extérieur.

Le but de ce questionnaire vise essentiellement à recueillir des informations utiles en interrogeant quelques sociétés d'assurance.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Afin de cerner la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur, nous avons retenu toutes les réponses obtenues qui ont été interrogés sans élimination car tous les questionnaires étaient complétés sans erreurs, sauf pour quelques questions qui ont été refusés en raison de confidentialités, cause de la concurrence rude. Chaque répondant était invité à répondre sur toutes les questions.

Le type de question était varié, nous avons utilisé pour cela des questions fermées, ouvertes, d'échelle...etc. le détail sur ces dernières est présenté dans l'analyse des résultats.

➤ Déroulement du stage

On a effectué une étude d'un cas pratique sur la gestion d'un sinistre lié à l'importation de l'huile de soja au niveau de CEVITAL, c'est le dernier cas qui s'est réalisé.

Nous avons choisi de conduire un entretien semi-directif, avec le responsable du département d'assurance de CEVITAL. Dans notre étude, nous avons utilisé un questionnaire structuré et adopté quelques attitudes: des interventions non directives, l'empathie, des reformulations, des synthèses...etc.

1.2.Présentation de l'organisme d'accueils

Dans cette section, on va présenter le lieu de notre stage, qui est l'entreprise CEVITAL et les sociétés d'assurance, qui sont la CAAR 206, la CASH 202, la SAA 3201 et la CAGEX.

1.2.1. Présentation de l'entreprise CEVITAL

Il est nécessaire de commencer par la présentation de notre lieu de stage, qui est l'entreprise CEVITAL. En plus, des éléments relatifs à sa création, à sa mission, à ses objectifs et à la structure de son emploi, nous allons nous intéresser à son mode d'organisation induit par sa segmentation en domaines d'activités stratégiques, à travers les documents internes de CEVITAL.

A. Historique de l'entreprise CEVITAL

CEVITAL est une Société par Actions (SPA) au capital privé de 68 ,760 milliards de DA. Elle a été créée en Mai 1998. Elle est implantée à l'extrême Est du port de Bejaia. Elle est l'un des fleurons de l'industrie agroalimentaire en Algérie qui est constituée de

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Plusieurs unités de production équipées de la dernière technologie et poursuit son développement par divers projets en cours de réalisation. Son expansion et son développement, durant les cinq dernières Années, font d'elle un important pourvoyeur d'emplois et de richesses. CEVITAL Food est passé de 500 salariés en 1999 à 3896 salariés en 2016.

B. La situation géographique

Le complexe est positionné à l'arrière port de Bejaia à 200 ML du quai, ce terrain à l'origine marécageux et inconstructible a été récupéré en partie d'une décharge publique, viabilisé avec la dernière technologie de consolidation des sols par le système de colonnes ballastées (337 KM de colonnes ballastées de 18 ML chacune ont été réalisées) ainsi qu'une partie à gagner sur la mer. Le secteur agroalimentaire de CEVITAL se compose de quatre points de production pour l'année 2016 :

- **A Bejaia**

CEVITAL a entrepris la construction des installations suivantes:

- Sucre (raffinage et conditionnement) ;
- Huile (raffinage et conditionnement) ;
- Plastique ;
- Margarine ;
- Utilités ;
- Silos portuaires ;
- Cogénération.

- **A El Kseur**

Une unité de production de jus de fruits Cojek a été mise en exploitation en 1978 sous l'égide de SOGEDIA puis reprise, après restructuration, par ENAJUC en 1982. Elle a été acquise par CEVITAL auprès de l'entreprise ENAJUC, par cession d'actifs au mois de novembre 2006. Elle est régie en société par actions au capital de 1007 000 000 Dinars.

Sa capacité de production est de 14 400 T par an .Le plan de développement de cette unité est porté à 150 000/an en 2010.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

- **A TiziOuzou(AgouniGueghrane)**

Au cœur du massif montagneux du Djurdjura qui culmine à plus de 2 300 mètres, l'unité d'eau minérale Lalla Khedidja a été inaugurée en juin 2007. Et maintenant elle produit du plastique.

- **Constantine**

Elle produit :

- Chaux (destinée pour le sucre) ;
- CO2.

- ❖ **Certifications obtenues**

- A. ISO 22 000 ;
- B. COCA COLA.

En cours de réalisation, on trouve : la RSE (engagement sociétal et environnementale: Environnement, Social, économique,...).

C. L'organisation générale des directions

L'organisation de CEVITAL est structurée en directions et départements. Sont présentées dans l'annexe N°03.

Parmi les directions existantes, on présentera la direction qui est relative aux assurances:

- **La direction de finance et de comptabilité**

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

- La détermination et la distribution des budgets financières nécessaires à chaque direction, pour le suivi de leur patrimoine;
- Tenir la comptabilité et préparer les états comptables et financiers selon les normes ;
- Pratiquer le contrôle de gestion ;
- Faire le Reporting périodique.
- Satisfaction des besoins aux meilleures conditions d'exactitude, de précision et de délai pour que l'entreprise prenne facilement ses précautions vis avis des tiers.

NB : Dans cette direction on trouve le département juridique et d'assurance, qui se charge des procédures à suivre pour assurer la marchandise transportée.

D. Les produits de CEVITAL

Le complexe agroalimentaire est composé de plusieurs unités de production : Huiles Végétales, Margarinerie et graisses végétales, Sucre blanc, Sucre liquide, Silos portuaires, et les Boissons.

➤ **Huiles végétales**

Les huiles de table sont connues sous les appellations suivantes :

- Fleurial : 100% tournesol sans cholestérol, riche en vitamine (A, D, E).
- Elio et Fridor se sont des huiles 100% végétales sans cholestérol, contiennent de la vitamine E. Elles sont issues essentiellement de la graine de tournesol, Soja et de Palme, conditionnées dans des bouteilles de diverses contenances allant de (1 à 5 litres), après qu'elles aient subi plusieurs étapes de raffinage et d'analyse. La Capacité de production en 2016 est de: 2 000 T/j et 570 000 T/an, sa part du marché national est de 65%, et ses exportations vers le Maghreb et le moyen orient, en projet pour l'Europe.

➤ **Margarinerie et graisses végétales**

CEVITAL produit une gamme variée de margarine riche en vitamines A, D, E Certaines margarines sont destinées à la consommation directe telle que Matina, Rania, le beurre gourmand et Fleurial, d'autres sont spécialement produites pour les besoins de la pâtisserie moderne ou traditionnelle, à l'exemple de la parisienne et MEDINA « SMEN ». Sa capacité de production : 600T/j, 180 000 T/an, sa part du marché national est de 25% de plusieurs gammes de produits en 2016. Sachant que CEVITAL exporte une partie de cette production vers l'Europe, le Maghreb et le Moyen-Orient.

➤ **Sucre Blanc**

Il est issu du raffinage du sucre roux de canne riche en saccharose. Le sucre raffiné est Conditionné dans des sachets de 50Kg et aussi commercialisé en morceau dans des boites de 1 kg. CEVITAL produit aussi du sucre liquide pour les besoins de l'industrie agroalimentaire et plus précisément pour les producteurs des boissons gazeuses.

L'entreprise est entrée en production de se sucre l'année 2009. Sa capacité de production pour l'année 2016, est de 5000 tonnes/j avec une extension à 6000 tonnes/j, qui

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

est par année de 2 millions T/an avec une extension de 2.5 millions T/an, sa part du marché national est de 80%.

➤ **Sucre liquide**

La capacité de production de sucre liquide par l'entreprise CEVITAL est de 219000 tonnes/an et ses exportations sont de 25 000 tonnes/an en prospection.

➤ **Silos Portuaires**

Le complexe CEVITAL Food dispose d'une capacité maximale de 182 000 tonnes et d'un terminal de déchargement portuaire de 2000 T/heure ; Un projet d'extension est en cours de réalisation.

La capacité de stockage était de 120 000 tonnes en 24 silos verticaux et de 50 000 tonnes en silos horizontaux. En 2010, la capacité de stockage est de 200 000 tonnes en 25 silos verticaux et de 200 000 tonnes silos horizontaux.

A la fin de l'année 2016, on constate les chiffres suivants :

Tableau N° 11: La capacité de production des produits pour l'année 2016

Sucre Blanc	92 000 tonnes
Sucre roux	200 000 tonnes
Céréales	120 000 tonnes
Soit un total de :	412 000 Tonnes

Source : Document interne de CEVITAL, mai 2017.

❖ **Cogénération**

Se situe à Bejaia, au 31-05-2016, on constate une :

- Capacité de production de :
 - Vapeur = 300T/h ;
 - Électricité = 50 MW.
- Production électricité qui est égale au 87 365 540 (KWH) dont 21 531 000 transféré à SONEGGAZ soit 25 %.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

➤ Boissons (Eau minérale, Jus de fruits et Sodas)

L'eau minérale Lalla Khedidja depuis des siècles prend son origine dans les monts enneigés à plus de 2300 mètres du Djurdjura qui culminent. Charge naturellement en minéraux essentiels à la vie (Calcium 53, Potassium 0.54, Magnésium 7, Sodium 5.5 Sulfate 7, Bicarbonate 162,...) tout en restant d'une légèreté incomparable. L'eau minérale Lalla khedidja pure et naturelle est directement captée à la source au cœur du massif montagneux du Djurdjura.

- ✓ Lancement de la gamme d'eau minérale « Lalla Khedidja » et de boissons gazeuses avec capacité de production : 1 000 T/j qui fait en totale de 330 000 T/an, avec une part de marché national de 22% en 2016;
- ✓ Réhabilitation de l'unité de production d'eaux de fruits « El Kseur », avec une Capacité de production : 642 T/j, 212 000 T/an.

E. Les produits de qualité pour CEVITAL

CEVITAL donne une grande importance au contrôle de qualité de ses produits. Pour cela, elle dispose de quatre laboratoires pour chacune des unités de production et d'un pilote dédié à l'innovation et à la R & D. Les laboratoires de contrôle de qualité travaillent d'ailleurs en parfaite collaboration avec la direction de la production.

1.2.2. Présentation des sociétés d'assurance

Avant d'analyser les résultats de notre entretien auprès des sociétés d'assurance, d'abord, on va présenter l'échantillonnage suivant : Agence Bejaia-CAAR 206, Agence Bejaia-CASH 202, Agence Bejaia-SAA 3201 et la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).

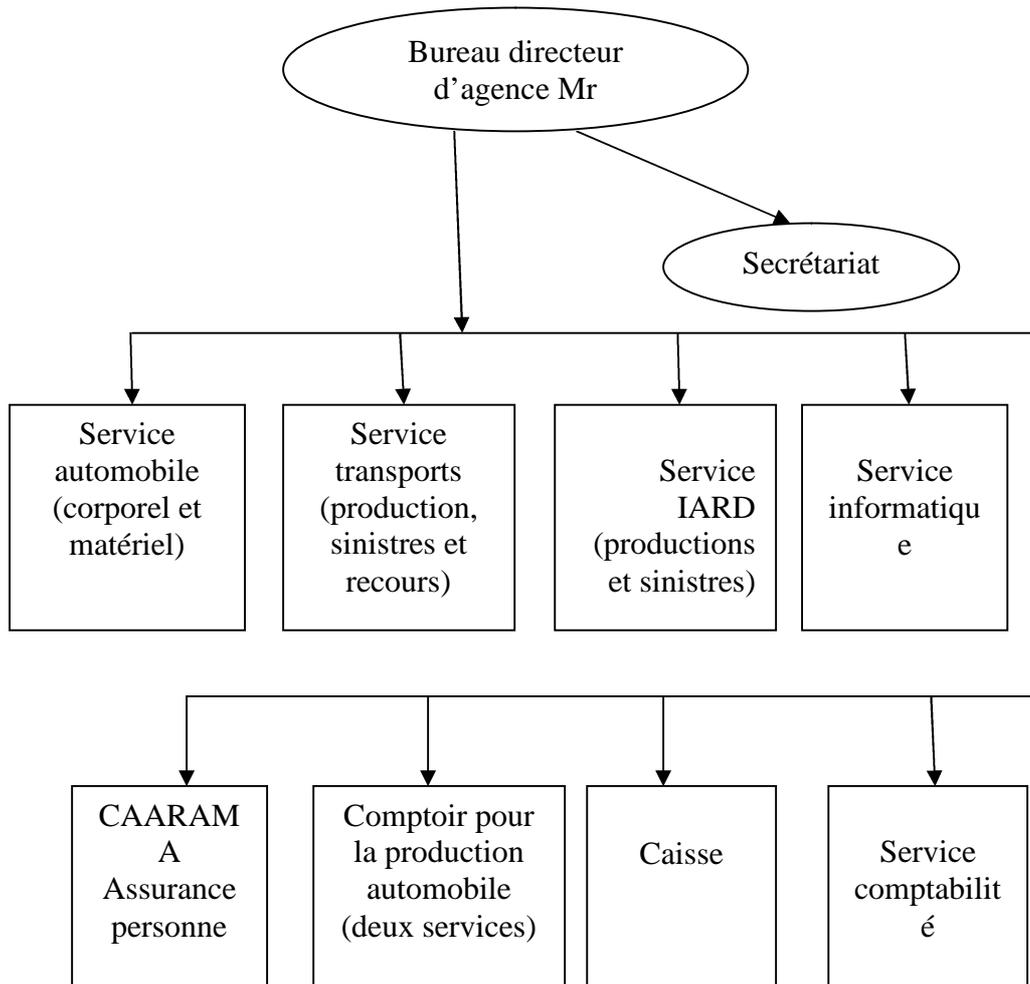
A. Présentation de l'agence Bejaia-CAAR 206

La compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance (CAAR) est une société par action qui est mise en place en 1963, elle est située au centre-ville de Bejaia au boulevard de la révolution bâtiment D11 et D12 cartier seghir. Le nombre d'employés qu'elle dispose est de 17 salariés en 2017. Le siège social de l'agence est implanté à Didouche Mourad au niveau d'Alger.

En effet, l'activité principale de la CAAR se base sur l'assurance et la réassurance des grands risques industriels, de l'énergie, le transport et de l'aviation.

L'organigramme de l'agence Bejaia-CAAR 206, est présenté ci-dessous :

Figure N°05: L'organigramme de l'agence Bejaia-CAAR 206



Source : Etablit par nos soins à travers les informations obtenues par l'agence CAAR 206.

B. Présentation de l'agence Bejaia-CASH 202

L'agence CASH 202 est une société par action aux capitaux public, elle a été créée en 1999, elle est implantée au Carrefour Nacéria au centre-ville de Bejaia, elle est composée de 18 salariés, tous mobilisés vers l'atteinte d'un double objectif : la performance et la satisfaction des clients. Son siège social est situé au boulevard de martyre Alger, le pourcentage du capital de la compagnie d'assurance appartient aux actionnaires, est présenté comme suit :

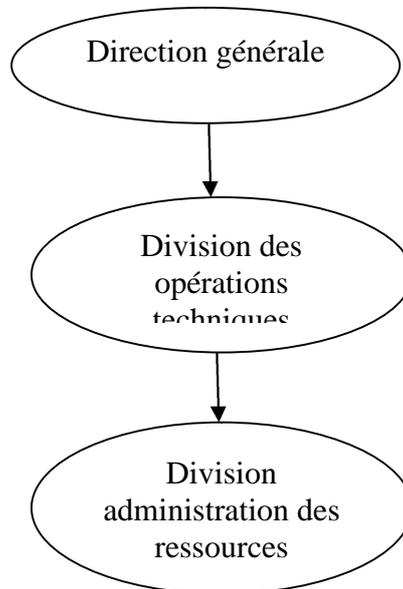
- Sonatrach 64% ;
- Naftal 18% ;
- CAAR 12% ;
- CCR 6%.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

La CASH arrive, à la fois, à maintenir sa position de leader dans la couverture des risques de pointe, principalement dans les secteurs de l'énergie, de la construction et à conserver sa position de deuxième assureur Algérien dans la couverture des risques.

L'organigramme de l'agence Bejaia-CASH 202, est présenté ci-dessous :

Figure N°06 : L'organigramme de la CASH



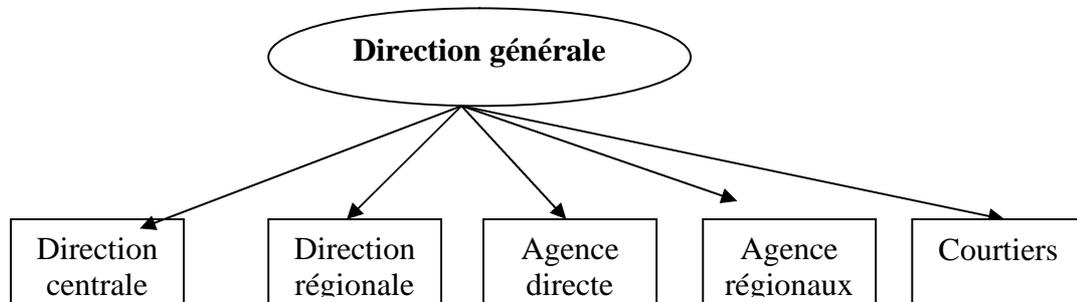
Source : Etablit par nos soins à partir des informations obtenues auprès de la CASH.

C. Présentation de l'agence Bejaia-SAA 3201

La société nationale d'assurance SAA a vu le jour le 08 mai 1989, c'est une société par action, située au 06 rue Ahmed Ougana Bejaia, son effectif est de dix salariés. Son siège social est placé au 05 boulevard Ernesto casbah Alger, elle couvre les risques automobiles, risques transports, risques agricoles et risques divers.

L'organigramme de l'agence Bejaia-SAA 3201, est présenté ci-dessous:

Figure N°07 : L'organigramme de la SAA



Source : Etablit par nos soins à partir des informations obtenues par l'agence Bejaia-SAA code 3201.

Cependant, il existe 291 agences directes, 158 agents généraux et 20 courtiers qui sont sous le contrôle de la SAA.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

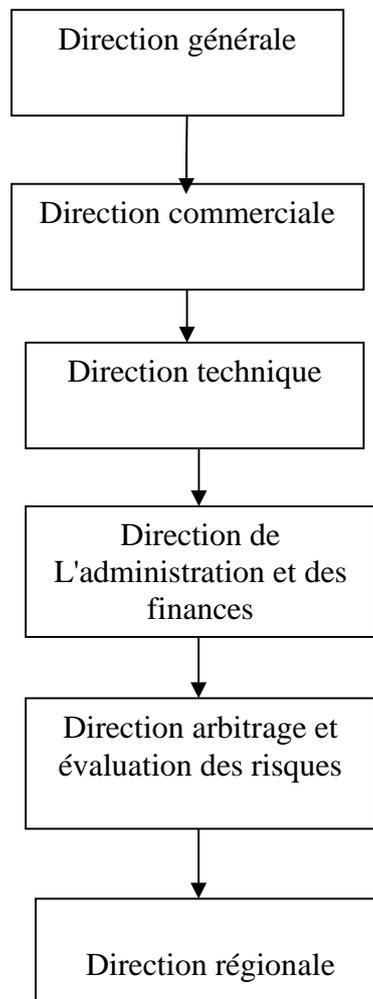
D. Présentation de la CAGEX-Alger

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations Créée le 10 Janvier 1996, implantée au 10 rue Nationale n°36, Dely Ibrahim, Alger.

La CAGEX est une société par actions dotée d'un capital social de 450.000.000 de dinars, réparti à parts égales entre les actionnaires (Banques et compagnies d'assurance), elle est spécialisée dans l'assurance crédits à l'exportation, les risques commerciaux (indemnisés à 80%), les risques politiques (indemnisés à 90%), les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles.

L'organigramme de la CAGEX, est présenté ci-dessous :

Figure N°08 : L'organigramme de la CAGEX



Source : Etablit par nos soins à partir des informations obtenues par la CAGEX.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

NB : Les sociétés présentées précédemment se sont des sociétés multi branche dont la ligne de métier principale concerne l'assurance et la réassurance des grands et différents risques.

Section 02 : Analyse des résultats du guide de l'entretien

Dans le cadre d'analyses de notre entretien, nous avons ouvert des espaces de discussion plus libre, en raison d'obtention des informations, Suscitant parfois des réactions par des questions qui n'apparaissent pas dans le guide d'entretien.

2.1. Analyse des résultats de CEVITAL

A travers l'entretien que nous avons établi avec le responsable des assurances de CEVITAL, on a obtenu les résultats suivants :

➤ **Informations générales sur l'entreprise « CEVITAL »**

Les informations générale sur l'entreprise CEVITAL ont étaient traitées dans la présentation de l'entreprise (chapitre 3, section 1).

➤ **Informations relatives à l'activité de l'entreprise**

Toute activité d'importation ou d'exportation permet aux entreprises de réaliser certains avantages. Pour ce qui est de cas étudié, le commerce extérieur permet à l'entreprise CEVITAL d'augmenter son chiffre d'affaires, d'accroitre sa rentabilité, d'améliorer son rendement et de mieux maîtriser la concurrence.

Malgré l'évolution que l'entreprise CEVITAL réalise ces dernières années, elle trouve quand même des difficultés dans les opérations du commerce extérieur, étant donné que le processus à l'international rencontre de différentes contraintes qui affecte directement sur le bon fonctionnement et le déroulement du commerce international. Parmi ces contraintes, on cite:

a. Les contraintes internes qui sont :

- Le rendement ;
- La communication.

b. Les contraintes externes qui sont :

- Concurrence ;
- La situation politique en Algérie.

Les pays de destination les plus importants pour la firme de l'année 2016, sont présentés dans le tableau suivant :

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Tableau N° 12 : Les pays de destination les plus importants pour la firme de l'année 2016

Description	Exportations	Importations
Pays	Tunisie	Brésil, Argentine, France...
Pourcentage (%)	60%	80%

Source : Résultat de guide d'entretien.

A partir des données du tableau précédent, on constate que le client le plus important pour CEVITAL est la Tunisie avec 60% des exportations totale de cette dernière. Par contre, les fournisseurs les plus importants pour CEVITAL sont respectivement : Brésil, Argentine et la France...etc. Mais d'une manière générale, on ne peut pas préciser les fournisseurs de l'entreprise, cela revient aux besoins et aux opportunités de la firme.

Selon les informations obtenues lors de notre entretien, on constate que le total des produits vendus au sein du marché domestique est de 85% et 70% pour les produits qui sont vendus hors du territoire national. Par ailleurs, la lettre de crédit est l'une des conditions de paiement habituelles offerte aux acheteurs étrangers par l'entreprise.

Ces marchandises sont transportées par des moyens d'acheminement tel que les camions (vers la Tunisie), avion (transport d'échantillonnage), et le transport par voie maritime qui est utilisé à 95%.

Toutes entreprises, quelle que soit leurs tailles ou leur qualité de produit, sont confrontées à plusieurs menaces. Parmi les menaces rencontrées par CEVITAL, on cite :

- ❖ Environnement politique ;
- ❖ Ouverture des barrières ;
- ❖ Changements imprévisibles de la réglementation ;
- ❖ Marché informel ;
- ❖ Concurrence ;
- ❖ Marché du travail pauvre et instable ;
- ❖ Holding ;
- ❖ Relations partenaires et administrations, système bancaire, EPB, Collectivités locales Sonalgaz...etc.) ;
- ❖ Faible croissance des marchés nationaux ;
- ❖ Exposition aux marchés nationaux ;

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

➤ Analyse des points forts, des points faibles et des opportunités de CEVITAL (diagnostique interne et externe de CEVITAL agro)

Tableau N° 13: Analyse des points forts, des points faibles et des opportunités de CEVITAL

Les points forts	Les points faibles	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"> -Solidité financière ; - Société privée (décision simplifiée) ; - Leader; - Savoir-faire; - Notoriété ; - Image Entreprise ; - Confiance en soi; - Technologie ; - Capacité de développement ; - Localisation (Port) ; - Large gamme de produits (économie d'échelle) ; - Diversification (stabilité) ; - Qualité ; - Forte intégration ; - Culture forte (jeune, dynamique, défi, fière) ; - Achats des commodités. 	<ul style="list-style-type: none"> - Réseau commercial; - Pas assez réactifs, manque d'agressivité ; - Système de décision pas clairement défini ; - Vision, objectifs et stratégies non clairs ; - Communication interne et externe ; - Système d'informations ; - Politique d'innovation produite et managériale ; - Organisation commerciale ; - Organisation non optimisée; - Absence de système d'ordonnancement ; - Nouvel entrant sur les boissons ; - Savoir-faire non maîtrisé; - Développement RH (Formation, carrières, etc.) ; - Export (logistique et ventes) ; - Sécurité perfectible (Normes qualité produit et sécurité industrielle) ; - Organisation des achats. - Départ des compétences vers les concurrents. 	<ul style="list-style-type: none"> - Export ; - Ouverture des marchés ; - Marchés boissons ; - Elargissement, sophistication de l'offre (tous marchés) ; - Métier de la distribution ; - Diversification nouveaux marchés ; - Intégration filière agricole ; - Professionnalisation des métiers et possibilités de sous-traitance (plateforme logistique et transport, plastique, etc.) ; - Economie d'échelle Groupe ; Matière première produite par Cevital.

Source : Réalisé par nos soins à partir des réponses de l'entretien avec le responsable du département d'assurance.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

➤ **Informations sur la place de l'assurance dans la gestion des risques des opérations du commerce extérieur**

Toutes les opérations commerciales de CEVITAL sont confrontées à de nombreux risques qui diffèrent selon leur nature du fait de l'évolution des techniques d'exportation et d'importation et pour faire face à ces risques, elle fait appel à la compagnie d'assurance CAAR, qui intervient comme moyen de sécurisation et de remboursement en cas de sinistre.

CEVITAL a tous prévu dans ses polices d'assurances en mesure de prévention de tous les risques (tous les risques sont assurés).

Tableau N° 14 : Types d'assurances, risques et garanties existantes dans l'entreprise

Description	Assurances	Risques	Garanties
Types	-Assurance automobile ; -Assurance maritime ; -Assurance voyage ; -Assurance à tous risque en exportation ; -Assurance à tous risque construction, montage ; - Assurance acconier ; -Assurance contre le fraude et risque politique.	-Risque politique (visée par l'Etat, pression...) ; - Risque de guerre ; - Risque de perte (manquant au déchargement, vols...etc.).	-Tous risques (manquant au déchargement...etc.) ; -RC acconier.

Source : Etablit par nos soins à partir des informations obtenues lors de l'entretien.

NB : Le risque de change n'est pas assuré.

Les projets de CEVITAL future et en cours de réalisation qui permettra la mise en œuvre d'outils fondamentaux dont certains sont déjà opérationnels :

- Titrisation de la graine oléagineuse ;
- Centrale électrique ;
- Tourisme: grand projet touristique à Tychy (Bejaïa) ;
- Produits : sauces (mayonnaise, ketchups,...).

A cet effet, la relation entre CEVITAL et les compagnies d'assurance est une relation fournisseur/client avec un degré de satisfaction de 100% des services fournis par cette dernières.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

2.2. Analyse des résultats pour les sociétés d'assurance

A partir de l'entretien que nous avons établi auprès des agences d'assurance au niveau de la ville de Bejaia et la CAGEX au niveau d'Alger, on a obtenu les résultats suivants :

➤ **Informations générales sur les sociétés d'assurance**

Les informations générales sur l'échantillonnage ont été traitées dans « chapitre 3, section 1 ».

➤ **Informations relatives à l'activité des sociétés d'assurance**

L'assurance a pour objet principale de protéger les assurés contre les différents risques, quel que soit la branche à laquelle l'assuré souscrit, l'assurance a le même rôle qui est de prendre en charge les risques assurés et indemnisés en cas de réalisation de sinistre, donc à la survenance d'un sinistre, l'assureur honore sa promesse et indemnise son client. Pour cela, les entreprises font appel aux compagnies d'assurance.

Les principaux produits d'assurance pour chacune de la CAAR 206, la CASH 202, la SAA 3201 et la CAGEX sont présentés dans le tableau ci-après.

Tableau N° 15: Les principaux produits d'assurance

	CAAR 206	CASH 202	SAA 3201	CAGEX
Produits d'assurance	-Assurance automobile ; -Assurance transport ; -Assurance IARD ; -Assurance de personne (CAARAMA).	-Assurance automobile ; -Assurance transport ; -Assurance des grands risques industriels ; -Assurance d'entreprise et de particulier.	-Assurance automobile ; -Assurance de personne (AMANA) ; -Risques divers ; -Assurance transport ; -Assurance agricole ; -Assurance voyage.	-Police crédit acheteur ; -Police de prospection foires et expositions ; -Police globale ; -Police individuelle ; -Police d'assurance-crédit inter-entreprises ; -Assurance transport

Source : Etablit par nos soins à partir des informations obtenues lors de l'entretien.

L'assurance transport prend une part dans toutes les sociétés d'assurance, puisque elle joue un rôle important dans le développement du commerce national et international, pour garantir les différents risques liés aux transports de marchandises. Beaucoup d'assurés utilisent l'assurance de transport pour se couvrir contre les différents risques. Vu son importance, on va présenter les différents produits d'assurance transport dans le tableau ci-dessous:

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Tableau N° 16: Les différents produits d'assurance transport

	 Branche transport maritime	 Transport ferroviaire	 Transport aérien	 Transport terrestre
 Les différents produits d'assurance transport	-Corps navire de commerce ; - Corps navires de voyageurs ; -Bateaux de pêche ; -Bateau de plaisance ; -Engins maritimes ; -Facultés maritimes.	-RC transporteur ferroviaire ; -Facultés ferroviaires.	-Corps aérien ; -RC transporteur aérien ; -Facultés aérienne ; -Perte de bagages ; -Perte de licence ; -Certificat de sauvetage.	-RC transporteurs terrestres ; -Transport public de marchandises ; -Transport privé de marchandises ; -Transport de valeurs.

Source : Etabli par nos soins à partir des informations obtenues lors de l'entretien.

L'assurance transport est une mesure applicable face aux risques liés aux transports maritimes, aérienne et ferroviaire. Elle occupe une place importante dans la protection de propriété, marchandise et des personnes transportées. Pour cela, elle est confrontée à de nombreuses contraintes, à savoir :

- La non transmission des informations nécessaire à l'assurance : BL, facture et confirmation du transbordement...etc.
- Non-respect des délais de couverture ;
- Mauvaise condition de transport ;
- Mauvais conditionnement ;
- Mauvais entreposage.

Une police d'assurance pour une marchandise transportée peut être modifiée à tout moment (exemple : valeur d'assurance, non du navire, date d'expédition et les garanties). Par conséquent, toute information venant modifier le contrat peut être réajustée ou compléter par un avenant de : précision, augmentation ou diminution des capitaux...etc.

D'une manière générale, il n'existe pas des cas particuliers que l'on doit signaler à son assurance, cependant, il se peut que certaines assurances ne couvrent pas la pratique d'activité, il faut donc regarder attentivement les clauses du contrat pour savoir si ces pratiques sont couvertes, et si ce n'est pas le cas, il faut en faire la demande auprès de son assureur afin qu'il puisse ajouter un avenant au contrat, et si pour une raison ou pour une

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

autre, l'assuré décide de sortir de cette zone, il doit en informer l'assureur qui modifiera le contrat.

Généralement, tous les dommages sont assurés (exemple : avarie commune, les dommages causés aux produits importés...etc.) mais, il se peut que certaines avaries ne puissent pas être indemnisées comme par exemple dans le cas d'une configuration particulière du bateau non stipulée dans le contrat et qui aurait pour conséquence d'aggraver le risque. Lors d'une opération à l'extérieur, le risque doit être pris-en charge avant le départ du navire, c'est-à-dire avant le commencement du risque dont le délai ne doit pas dépasser 48 heures.

Cependant, les principaux clients qu'accompagnent les agences d'assurance et la CAGEX dans leurs activités à l'extérieur sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° 17: les principaux clients des agences d'assurances et la CAGEX

	CAAR 206	CASH 202	CAGEX
Principaux clients	-CEVITAL (couverture à 100%).	-Petites moyennes d'entreprises (importateur de Simon...etc.) ; -Petites et moyennes industries (importateur des équipements).	-Les entreprises hors hydrocarbures.

Source : Etablit par nos soins à partir des informations obtenues lors de l'entretien.

NB : Concernant l'agence SAA 3201, ne dispose pas d'assurance transport à l'extérieur, elle assure seulement la marchandise au niveau national, avec un taux faible.

Par ailleurs, les capitaux à garantir sont fréquemment de l'ordre de plusieurs centaines de millions, ce qui dépasse le plus souvent le « plafond » des compagnies d'assurances nationales. Comme la CASH, elle a déjà partagé les risques en sollicitant d'autres compagnies de réassurance en cédant une partie du risque à la compagnie centrale de réassurance (CCR) ou bien des réassurances étrangers.

Les assurances ont pour but de garantir l'assuré contre les conséquences d'un évènement futur. Ainsi, les différentes garanties offertes par les sociétés d'assurance présentées précédemment liées au commerce extérieur sont comme suit : tous risques et vol, accidents caractérisés, Franc d'Avaries Particulières SAUF (FAP SAUF), responsabilité civile, défense et recours...etc.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Chaque compagnie d'assurance souhaite d'améliorer et augmenter ces activités en se basant sur les prévisions ci-après :

Tableau N° 18: Les prévisions des agences d'assurances et la CAGEX

	CAAR 206	CASH 202	SAA 3201	CAGEX
Prévisions	-Assurer des produits à l'exportation.	-Gagner de nouveaux clients ; -Diversification du portefeuille.	-Diversification du portefeuille de l'assurance transport (maritime).	-Agrandir le nombre de clients ;

Source : Etablit par nos soins à partir des informations obtenues lors de l'entretien.

Par ailleurs, la relation entre les sociétés d'assurance et les entreprises est un rapport d'accompagnement avec les assurés par des conseils et des orientations pour une gestion et couverture optimale de leurs risques, notamment lors de la survenance de ce dernier. A la réalisation d'un sinistre, celui-ci doit être immédiatement déclaré, de même elles doivent être accomplit les constatations d'usage : expertise amiable ou judiciaire et constat d'avaries.

Enfin, l'obligation d'assurance est une pratique constatée par le législateur et le pouvoir public afin de protéger les tiers contre les risques induits par les activités potentiellement dangereuses, cette obligation peut également être édictée par des partenaires dans le cadre d'une relation commerciale.

Les PME sont tenues par la loi de s'assurer contre les risques que peut générer leurs activités, les compagnies d'assurance leurs offrent une variété de produit dans la responsabilité civile générale et la responsabilité civile professionnelle, d'autres produits sont adaptés à des activités précises : par exemple, responsabilité civile produits livrés ou les responsabilités civile décennales.

L'assurance obligatoire la plus connue et la plus répondue est celle relative à la responsabilité civile des propriétaires des véhicules, la plus récente est celle relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles et à l'indemnisation des victimes instaurées par :

- L'ordonnance 03/12 du 26 août 2003 ;
- L'ordonnance 74/15 du 30/01/2004.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Néanmoins, la promulgation de l'ordonnance 95/07 a induit la levée de l'obligation des assurances maritimes sur la faculté.

Section 03 : Procédures de remboursements (CEVITAL– CAAR 206)

Nous avons choisi comme cas pratique, une étude d'un sinistre lié à l'importation de l'huile de soja faite par le groupe CEVITAL, d'une quantité de 5 000 MT (métrique tonne), qui a été introduite le 12/08/2016, par un fournisseur. Et cela afin de connaître les procédures à suivre pour l'indemnisation des risques.

3.1. Déclaration du sinistre

En provenance de SAN LORENZO « Port de l'Argentine », le navire « MT/PETALOUDA » était porteur d'une cargaison composée de marchandise qui est l'huile de soja, la traversée du navire c'est passée dans de bonnes conditions, aucun événement mer n'a été signalé. Le navire est arrivé au port de Bejaia le 20/09/2016.

A la fin du déchargement du navire, il a été constaté un manquant de 6,237 MT (Métrique Tonnes) de l'huile de soja. De ce fait, l'expert Monsieur TARIL a été dépêché sur les lieux en confirmant ainsi le manquant par une lettre de proteste (voir l'annexe N°04).

Il a été joint à la déclaration les documents suivants :

- ✓ Copie des déclarations du sinistre (voir l'annexe N°05) ;
- ✓ Copie d'avis d'aliment N° 216 899 du 12/08/2016 (voir l'annexe N°06) ;
- ✓ Copie de la facture Commercial (voir l'annexe N°07);
- ✓ Copie de la lettre de réserve (voir l'annexe N°08) ;
- ✓ Copie du PV quantitatif de reconnaissance de poids (voir l'annexe N°09) ;
- ✓ Copie de la note d'écart apparente (voir l'annexe N°10) ;
- ✓ Copie du connaissement original (BIL OF LADING); (voir l'annexe N°11).

NB: L'assuré doit aviser l'assureur dès qu'il en a eu connaissance, au plus tard dans les sept (07) jours, de tout sinistre de nature à entraîner sa garantie, de lui faciliter toute enquête y afférente et de produire tout justificatif concernant le sinistre et la détermination

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

des dommages. D'un commun accord, les parties peuvent convenir de la prolongation du délai précédant.

3.2. Évaluation et estimation des pertes financières

La marchandise transportée à été assurée par un Avis d'Aliment portant le N° COM/IMP/016, en date du 12 août 2016 en peut entrèrent les données qui concernant la prime nette:

-La valeur totale de marchandise transportée : 3 810 000 dollars.

-Le navire a un manquant de 6,237 M/T.

➤ Calcul de la valeur de l'assurance couverte en Dinard

La valeur d'assurance couverte en Dinard = La valeur d'assurance couverte
en dollars * le taux de change

- Le préjudice financier est de : 3 810 000 dollars

- Convertir en Dinard algérien à la date de facturation : 1 dollars = 109,267 DZD.

La valeur d'assurance couverte en DZD est: $3\,810\,000 \times 109,267 = \mathbf{416\,307\,270\,DZD}$.

➤ Le calcul de la prime d'assurance

On a les données suivantes :

- Le taux de calcul de la prime (d'assurance) est de: 0,07%
- La valeur d'assurance couverte en DZD est: 416 307 270 DZD

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

- La prime nette est égale: $416\,307\,270 \times 0,0007$
- La prime nette est de : **291 415,09 DZD**

Les taxes = La prime * la TVA

- La TVA est de : 17% en 2016
- Les taxes = $291\,415,09 \times 0,17 = \mathbf{49\,540,57\,DZD}$

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

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

- Donc la prime globale = 291 415,09 + 49 540,57

La prime globale = 340 955,66 DZD

3.3. La démarche de remboursement par l'assureur « la CAAR »

Le recours en assurance faculté maritime est une action exercée par l'assureur, subrogé dans les droits de son assuré, contre les tiers responsables (généralement le transporteur) quand la marchandise subit des dommages, pertes ou manquants dès l'ors que l'assureur a acquis les droits et actions de son assuré.

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

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

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

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

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

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

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

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

➤ **Calcul de l'indemnisation**

$$\text{L'indemnisation sur la marchandise} = (\text{Quantité avariée} * \text{valeur en dz}) / \text{Quantité totale transportée}$$

L'indemnisation sur la marchandise = (Quantité avariée * valeur en dz) / Quantité transportée = (6,237 X 416 307 270) / 5 000 = 519 301,69 DZD

❖ Le montant global de l'indemnisation égale :

$$\text{Le montant global de l'indemnisation} = \text{L'indemnisation sur la marchandise} + \text{les honoraires de l'expert (voir l'annexe N°12)}$$

NB : La note d'honoraire de l'expert est transmise à CEVITAL, que cette dernière procédera au règlement.

❖ Le montant global des honoraires de l'expert :

$$\text{Honoraires de l'expert} = \text{Honoraires} + \text{ouverture du dossier} + \text{documents photographiques} + \text{déplacement}$$

Honoraires de l'expert = 13 487,31 + 200 + 40 + 100 = **13 827,31 DZD.**

➤ Le montant global de l'indemnisation : 519 301,69 + 13 827,31 = **533 129 DZD**

$$\text{Le montant global de l'indemnisation} = \text{533 129 DZD}$$

Selon le rapport d'expertise N° 22/09/SIN./CEV./16, la CAAR rembourse à CEVITAL le manquant de la marchandise perdue.

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

Tableau N° 19: Résumé de la démarche de remboursement

Préjudice	Quantités d'huile MT	Valeurs en DZD	Manquant en TM	Remboursement en DZD
Huile de soja	5 000	416 307 270	6,237	519 301,69
Honoraires d'expert				13 827,31
Total indemnité				533 129

Source : Etablit par nos soins à partir des documents internes de l'entreprise CEVITAL.

Une fiche suiveuse (évaluation) du montant remboursée est estimée et établie par le responsable d'assurance (voir l'annexe N°13). Cette fiche suiveuse va permettre au comptable qui suit ces montants de connaître la manière dont-il va passer son écriture comptable, aussi elle permet d'avoir le montant estimé et remboursé par rapport au montant de l'ouverture de dossier du sinistre. C'est important d'avoir ces informations et de faire connaître les procédures suivies par le comptable pour passer l'écriture comptable, après la remise du chèque et tout le dossier joint (la déclaration du sinistre, photocopie du chèque qui doit être remis à la trésorerie plus les justificatifs de tous les dossiers maritime).

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

Les démarches à suivre pour la déclaration d'un sinistre auprès de l'assureur soit à l'importation ou à l'exportation sont les même et le taux appliqué pour le calcul de la prime est aussi un taux unique vers toutes les destinations (vers tous les ports). Mais ce qui diffère, c'est le taux de la prime obtenues par CEVITAL, qui n'est pas le même par rapport aux autres entreprises (concurrentes ou autres domaines). Ce dernier est toujours négociable à la baisse entre les compagnies d'assurances et les entreprises, tout dépend du chiffre d'affaire et la grandeur des clients.

En effet, une police d'assurance assurée par une compagnie d'assurance ne peut pas être une photocopie de CEVITAL, cette différence est en raison des activités de l'entreprise et selon le besoin exprimé.

Conclusion

Au cours de ce chapitre, nous avons conclu que l'entreprise CEVITAL est également considérée comme importatrice de plusieurs produits. Cette dernière passe par plusieurs étapes qui viennent successivement, pour une bonne démarche d'importation afin

Chapitre III : Etude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur

de réaliser ses échanges internationaux. CEVITAL étant le leader sur le marché national, elle a largement prouvé son savoir-faire en la matière, ce qui l'a poussé à exporter de nouvelles possibilités afin de trouver de nouveaux débouchés pour ses activités et se développer à l'international.

Durant le stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL, accompagné d'un guide d'entretien auprès de cette dernière et quelques sociétés d'assurance, nous avons pu comprendre la place de l'assurance dans la gestion des risques des opérations de commerce extérieur. De plus, on a constaté que : toutes les marchandises destinées à l'importation et à l'exportation doivent adhérer une certaine procédure pour la souscription d'une assurance marchandise et cela pour se couvrir contre les différents risques. CEVITAL couvre les risques de transport maritime à 100% auprès de la CAAR, cette dernière assure les risques de transport et divers risques, par contre la CASH assure les risques des hydrocarbures et les risques des grands industriels, concernant l'agence SAA 3201 est spécialisée beaucoup plus dans le secteur automobile, enfin, la CAGEX a pour but d'encourager les exportations hors hydrocarbures.

Généralement, les agences d'assurance n'assurent pas les exportations, car chaque importateur assure ces marchandises au sein de son pays. Mais Il existait un cas particulier pour L'agence CAAR 206 de l'année 2012 en assurant les exportations de l'huile de soja de CEVITAL vers la Tunisie.

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous avons essayé de démontrer l'importance de l'assurance dans la couverture des risques lors des opérations commerciales.

Le commerce international permet à l'entreprise de produire plus efficacement en exploitant ses ressources dans le but d'augmenter et d'améliorer à la fois la richesse nationale et mondiale.

En Algérie, la structure globale des échanges extérieurs reste la même depuis l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur. La démonopolisation de ce dernier a vraiment multiplié ces échanges, et a permis d'élever le degré d'ouverture. Une ouverture effectivement entamée depuis l'application du programme d'ajustement structurel est peut être vécue dès l'entrée en vigueur de l'accord d'association signé avec l'union européenne, le principal partenaire de l'Algérie. En dépit de l'amélioration de certains indicateurs tels que le solde commercial ou les termes de l'échange, les capacités d'exportation hors hydrocarbures demeurent très faibles.

En effet, l'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international, et afin de se protéger contre ces risques, il est nécessaire une meilleure adéquation des moyens de couverture, à cet effet, l'intervention des compagnies d'assurance est indispensable afin d'éviter les risques encourus par les opérations du commerce extérieur.

Le secteur des assurances en Algérie a enregistré, depuis la promulgation de l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances, de profonds bouleversements en relation avec les évolutions sur la scène économique et l'intégration économique progressive de l'Algérie dans le monde. Le nouveau dispositif législatif et réglementaire qui se matérialise par cette loi a pour effet immédiat de dé-monopoliser les activités de l'assurance et de la réassurance, de favoriser l'installation de sociétés privées, à capitaux nationaux ou étrangers et de voir l'installation d'un certain nombre d'institutions et d'organismes d'orientation et d'encadrement comme le CNA ou l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurances et de Réassurances.

Pour l'étude de notre cas, nous avons effectué un stage pratique au sein de l'entreprise CEVITAL, suivi d'un guide d'entretien auprès de cette dernière et quelques sociétés d'assurance. En cas de la réalisation d'un sinistre, CEVITAL fait appel à la

compagnie d'assurance CAAR, qui couvre les différents risques et qui intervient comme moyen de sécurisation et de remboursement, en versant la totalité d'indemnité, qui est comprise entre la marchandise manquante et les honoraires de l'expert, ce qui implique la confirmation de la première hypothèse.

Mais, en ce qui concerne la deuxième hypothèse, elle est confirmée par rapport à la couverture de tous les risques, sauf pour le risque du taux de change qui n'est pas assuré, car les opérations d'exportation et d'importation comportent généralement des délais de paiement. Pendant ces délais, les fluctuations de change peuvent affecter de façon sensible le montant des factures converties en monnaie nationale.

Généralement, en cas de réalisation d'un sinistre lors d'une opération à l'extérieur, les sociétés d'assurance appliquent un taux unique pour le calcul de la prime, mais le taux obtenu par CEVITAL n'est pas le même par rapport aux autres entreprises, tout dépend du chiffre d'affaire et la grandeur des clients. Ce qui implique la non confirmation de la troisième hypothèse.

Les marchandises exportées ou importées de CEVITAL par voie maritime représentent toujours la part la plus importante en volume du commerce extérieur. L'assurance maritime occupe toujours une place essentielle dans l'assurance des marchandises transportées. Elle garantit tous les risques liés aux transports du lieu de livraison jusqu'aux entrepôts de la destination finale, et qui permet aux importateurs et exportateurs de se faire rembourser auprès de leurs assureurs en cas de réalisation du sinistre.

Malgré, le rôle important qu'elle joue l'assurance dans la couverture des différents risques à travers les garanties offertes lors des opérations commerciales, cela reste insuffisant, c'est pour cette raison que les compagnies d'assurance sont appelés à embellir leur rôle en apportant des techniques plus compétentes et moins cher.

Au cours de ce modeste travail, nous espérons que nous avons bien présenté et éclairé la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur. Finalement, l'assurance permet la protection, la sécurité, le bien être des individus, la reconstitution du patrimoine, les facilités d'accès au crédit, le développement de l'esprit de l'entreprise à travers la prise en charge des risques, et enfin tous ces éléments mènent au développement économique du pays.

Références bibliographiques

Ouvrage

- ❖ BABA-AHMED.M, « Introduction à l'assurance-crédit a l'exportation », office des publications universitaires, Alger, 1990.
- ❖ BAUWENS.V, WALHIN.J-F, « La titrisation du risque d'assurance », édition larcier, Bruxelles, 2008.
- ❖ BENILLES Billel, « L'évolution du secteur Algérien des assurances », Algérie, édition 2011.
- ❖ COUILBAULT.F, ELIASHBERG.C, « Les grands principes de l'assurance », l'Argus 10^{ème} édition, Paris, 2011.
- ❖ DAHMANI Ahmed, « L'Algérie à l'épreuve économique politique des réformes 1980-1997 », L'HARMATTAN, Paris 1999.
- ❖ LANDEL.J, « Lexique des termes d'assurance», 5^{ème} édition l'argus de l'assurance, paris, 2005.
- ❖ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert « Gestion des opérations import-export », DUNOD, Paris, 2008.
- ❖ LEGRAND.G, MARTINI.H, « Management des opérations de commerce international », Ed. DUNOD, France 2001.
- ❖ PAVEAU.J, DUPHIL.F, BARELIER.A, DUBOIN.J, GERVAIS.F, KUHN.G, LEMAIR.J-P, LEVY.C, PAVEAU.M, « Pratique de commerce international », Foucher, Malakoff, Paris, 2013.
- ❖ PISSORT.W, SAERENS.P, « Initiation au droit du commerce international », 1ere édition, De Boeck, Bruxelles, 2004.

Lois

- ❖ Le décret d'application n°88-101 du 18 octobre 1988.
- ❖ Le décret présidentiel n° 98 -252 du 8 août 1998.
- ❖ Loi de 11 juin 1874, art 1 In BIGOT.J et autres « droit des assurances », Tome 3, contrat d'assurance, Ed (LG.DJ), paris, p25.

Revues, apports et Articles

- ❖ ABDELBARI.T, « Le marché Algérien des assurances », édition 2017.
- ❖ Conseil National des Assurances, « Notes statistiques du secteur Algérien des assurances 2016 ».

- ❖ Déclaration du ministre du commerce algérien au journal, la nouvelle république, le 22 décembre 2008.
- ❖ MIMOUNE Lynda et KHELADI Mokhtar, « La politique de l'Etat dans le secteur du commerce extérieur », Université A. Mira de Bejaïa.
- ❖ Ministère des finances et direction générale des Douanes, « Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie », 2016.
- ❖ Office national des statistiques, « Notes statistiques du secteur Algérien des assurances 2014 ».
- ❖ ROBIN.J-P, « La mondialisation des échanges commerciaux est à bout de souffle, selon le FMI et l'OMC », 2016.
- ❖ SABEUR.K, « Le secteur Algérien des assurances », édition 2016.
- ❖ SI-AHMED Nadir, docteur à l'université de Blida, la revue sur «Le secteur commercial, otage d'une économie rentière : cas de l'Algérie », N°10-vol 01-201, édition 2014, Blida.

Thèses

- MAKHLOUF.N, «L'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie», Oran, Année 2014-2015.

Sites web

- ❖ Afrique.le360.ma/Algérie.
- ❖ btsassurance.canalblog.com.
- ❖ lkeria.com/sgci-societe-garantie-credit-immobilier-algerie.php.
- ❖ m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international.
- ❖ perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/commerce.
- ❖ www.2a.dz.
- ❖ www.actuassur.com.
- ❖ www.alliance-assurances.com.
- ❖ www.assurance-et-mutuelle.com.
- ❖ www.atlas-mag.net/article/compagnie-algerienne-d-assurance-et-de-reassurance-caar.
- ❖ www.caat.dz.
- ❖ www.cagex.dz.
- ❖ www.cash-assurances.dz.

- ❖ www.ccr.com.
- ❖ www.ccrdz.com.
- ❖ www.comprendrelespaiements.com.
- ❖ www.cours-de-droit.net.
- ❖ www.foad-mooc.auf.org.
- ❖ www.glossaire-international.com.
- ❖ www.lemonde.fr.
- ❖ www.index-assurance.fr.
- ❖ www.juriques.com.
- ❖ www.laciar.com.
- ❖ www.objectif-import-export.fr.
- ❖ www.petite-entreprise.net.
- ❖ www.saa.dz.
- ❖ www.salama-assurances.dz.
- ❖ www.trustalgerians.com.

Les documents internes

- ❖ Document interne de l'entreprise CEVITAL.

Guides

- ❖ « Guide des assurances en Algérie », édition 2009.
- ❖ « Guide des assurances en Algérie », édition 2015.

*Liste des
annexes*

Liste des annexes

Annexe N° 01	Guide d'entretien de CEVITAL
Annexe N° 02	Guide d'entretien des compagnies d'assurance
Annexe N° 03	Organigramme général de CEVITAL
Annexe N° 04	La lettre de proteste
Annexe N° 05	Copie des déclarations du sinistre
Annexe N° 06	Copie d'avis d'aliment N° 216 899
Annexe N° 07	Copie de la facture Commercial
Annexe N° 08	Copie de la lettre de réserve
Annexe N° 09	Copie du PV quantitatif de reconnaissance de poids
Annexe N° 10	Copie de la note d'écart apparente
Annexe N° 11	Copie du connaissement original (BIL OF LADING);
Annexe N° 12	Note d'honoraires N° 22/09/SIN./CEV./16
Annexe N° 13	Fiche d'évaluation (suiveuse): montant remboursé par rapport au montant estimé

Annexe N°01

Guide d'entretien

« Entretien par questionnaire auprès de l'entreprise CEVITAL ».

Lisez la liste et répondez à toutes les questions appropriées :

I. Informations générales sur l'entreprise :

1. Identification de l'entreprise :.....
2. Nom de l'établissement :.....
3. Adresse:.....
4. Date de création de l'entreprise.....
5. Le secteur d'activité investis.....
6. Le siège social de l'entreprise.....
7. Effectifs:.....
8. L'organigramme de CEVITAL est structuré en :

- Directions
- Départements
- Unités
- Filiales
- Atres,

Précisez.....

.....

9. Branche d'activité :
10. Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?.....
11. Quel pourcentage du capital de votre entreprise appartient à/ au :

- Secteur privé :

- Des nationaux%

- Des étrangers%

- Secteur public/Etat :%

- Autres, précisez :.....%

II. Informations relatives à l'activité de l'entreprise

12. A. Quels sont les principaux produits de votre entreprise ?

-..... -.....
 -..... -.....
 -..... -.....

B. Quelle est la part de chaque produit dans le chiffre d'affaire total de votre firme ?

description	Chiffre d'affaire	Chiffre d'affaire en pourcentage %

13. Quel a été le chiffre d'affaire de l'entreprise pour chacune des années suivantes ?

Années	Chiffres d'affaires
2013DA
2014DA
2015DA
2016DA

14. L'entreprise a-t-elle exporté ses produits à l'extérieur du pays ?

OUI NON

15. Quel est le pourcentage total des produits que vous avez vendus en 2016 ?

- Des clients locaux « du pays » : %
- Des clients étrangers « hors le territoire nationale » :%

16. Quels sont les contraintes interne et externe de l'entreprise ?

Les contraintes de l'entreprise	
Interne	Externe

17. Quel est le nombre de concurrents auxquelles vous faites face sur le marché domestique pour votre principale ligne de produits?.....

18. Quel était le pays de destination le plus important pour vos exportations l'an dernier et quel pourcentage de vos exportations représenterait-il ?

- Nom du pays est :.....

- Le pourcentage de vos exportations totales.....%

19. Quelles étaient les conditions de paiement habituelles ou moyennes que vous offriez aux acheteurs étrangers de vos produits ?

- lettre de crédit

- Paiement avant la livraison des produits

- Comptant « contre remboursement » chèque certifié à la livraison

- Net dans 90 jours ou moins

- Net dans 91 a 180 jours

- Net dans 181 a 365 jours

- Net dans plus qu'une année

- Autres (précisez).....

20. Avec quels moyens de transports les marchandises sont-elles acheminées ?

Moyens de transports	Achat /importation en %	Exportation en %	Transport intérieur en %
Train	-.....	-.....	-.....
Camions (transporteurs)	-.....	-.....	-.....
Propres camions	-.....	-.....	-.....
Avion	-.....	-.....	-.....
Bateaux-eaux continentales	-.....	-.....	-.....
Bateaux maritime	-.....	-.....	-.....

21. Qui se charge de l'emballage pour les envois/exportation ?

- Les sociétés elles même OUI NON
- Un emballage professionnel OUI NON
- Autres, précisez

.....

22. Est-ce qu'il ya des transports lourd ? OUI NON

III. La place de l'assurance dans la gestion des risques des opérations du commerce extérieur

23. L'assurance est -elle obligatoire ? OUI NON

- OUI ou NON, pourquoi ?

.....
.....

24. Quels sont les produits d'assurance existant dans l'entreprise ?

-..... -.....
-..... -.....
-..... -.....
-..... -.....

25. Une police d'assurance pour marchandise transportées peut-elle être modifiée à tout moment ? OUI NON

- OUI ou NON, pourquoi ?

.....
.....

26. Quels sont les dommages qui ne sont pas indemnisés à l'extérieur ?

.....
.....

27. Quels sont les dommages qui sont indemnisés à l'extérieur ?

.....
.....

28. Quelle est l'importance de l'assurance dans la gestion des risques à l'extérieur ?

.....
.....

29. Quels sont les risques encourus lorsque l'on navigue sans assurance ?

	Importation	Exportation
Différents risques	-	-
	-	-
	-	-
	-	-
	-	-
	-	-

30. Existe-t-il des cas particuliers que l'on doit signaler à son assurance ?

.....
.....

31. Où en êtes-vous dans votre démarche de prévention des risques à l'extérieur ?

.....
.....

32. Quelle est la relation entre l'entreprise et les compagnies d'assurance ?

.....
.....

33. A. Quelle sont les compagnies d'assurances qui accompagne l'entreprise dans ses activités à l'extérieur ?

Compagnies d'assurance	Couverture de risque en %
-.....	-.....
-.....	-.....
-.....	-.....
-.....	-.....

B. Quelles sont les garanties que ces compagnies d'assurance offrent aux différents risques existants à l'interne et externe de l'entreprise ?

	Importation	Exportation
Garanties	-.....	-.....
	-.....	-.....
	-.....	-.....
	-.....	-.....
	-.....	-.....
	-.....	-.....

34. Quel est votre degré de satisfaction auprès des services fournis par les compagnies d'assurance ?

.....
.....

35. Quelles sont vos prévisions dans le futur ?

.....
.....

Conclusion :

Merci de votre coopération pour l'enquête ! Si vous avez des commentaires au sujet de l'enquête, veuillez m'en faire part maintenant pour que je puisse en prendre note.

Avez-vous des commentaires ?

.....
.....

Annexe N°02

Guide d'entretien

« Enquête par questionnaire auprès des compagnies d'assurances ».

Lisez la liste et répondez à toutes les questions appropriées :

I. Informations générales sur la société d'assurance :

1. Identification de la compagnie :.....
2. Nom de l'établissement :.....
3. Adresse:.....
4. Date de création de la compagnie.....
5. Le secteur d'activité investis.....
6. Le siège social de la compagnie.....
7. Effectifs:.....
8. L'organigramme de la société :

- Directions
- Départements
- Unités
- Filiales
- Autres,

Précisez.....

.....

9. Quelle est la forme juridique de votre société d'assurance ?.....

10. Le pourcentage du capital de votre société d'assurance appartient au :

- Secteur privé :

-Des nationaux%

-Des étrangers%

- Secteur public/Etat :%

- Autres, précisez :.....%

- Total : 100 %

11. Combien d'établissement sont sous le contrôle de votre société dans le pays ?

.....
.....

II. Information sur l'activité de la société d'assurance et sa place dans la gestion des risques liés au commerce extérieur

12. L'assurance est-elle obligatoire ? OUI NON

-oui ou non, pourquoi ?

.....
.....

13. A. Quels sont les principaux produits d'assurance de votre société ?

-..... -.....

-..... -.....

B. Quelle est la part de chaque produit d'assurance dans le chiffre d'affaire total de votre société ?

Description	Chiffre d'affaire en pourcentage %

14. En assurance transport de marchandises, quelles sont les contraintes rencontrées pour la couverture des risques à l'importation ?

.....
.....

15. produits d'assurance à l'importation :

Produits d'assurance	Chiffre d'affaire
-	-
-	-
-	-

16. Produits d'assurance à l'exportation :

Produits d'assurance	Chiffre d'affaire
-	-
-	-
-	-

17. Quels sont les principaux clients que vous accompagnez lors de leurs activités à l'extérieur ?

- -
- -

18. Une police d'assurance pour marchandise transportées peut-elle être modifiée à tout moment ? OUI NON

- si oui, pourquoi ?

.....
.....

19. Quels sont les dommages qui sont indemnisés à l'extérieur ?

.....
.....

20. Quels sont les dommages qui ne sont pas indemnisés à l'extérieur ?

.....
.....

21. Quelle est la place de l'assurance dans la gestion des risques à l'extérieur ?

.....
.....

22. Quels sont les risques encourus lorsque l'entreprise navigue sans assurance ?

Risque à l'importation	Risque à l'exportation

23. Est-ce que vous avez déjà partagé un risque ?

OUI NON

A. Si oui, comment :

.....

B. Avec quelle compagnie d'assurance vous avez partagé le risque ?

.....

24. Existe-t-il des cas particuliers que l'on doit signaler à son assurance ?

.....

.....

25. Où en êtes-vous dans votre démarche de prévention des risques à l'extérieur ?

.....

.....

26. Quelle est la relation entre votre société et les entreprises ?

.....

.....

27. Quelles sont les garanties qu'elles offrent votre société aux différents risques existants à l'interne et externe de l'entreprise ?

	Importation	Exportation
Garanties	-.....	-.....
	-.....	-.....
	-.....	-.....

28. Quelles sont vos prévisions dans le futur ?

.....
.....

Conclusion :

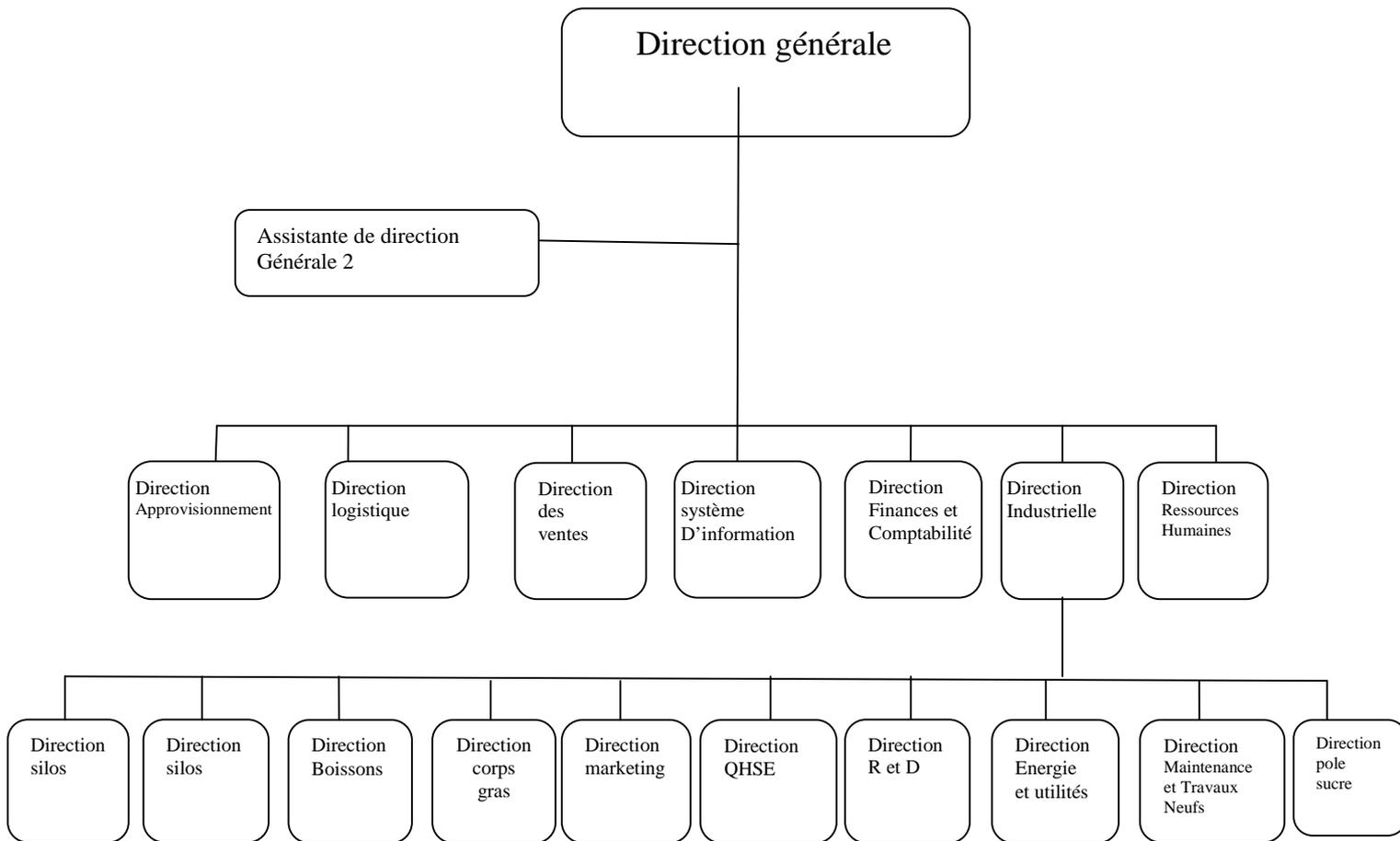
Merci de votre coopération pour l'enquête ! Si vous avez des commentaires au sujet de l'enquête, veuillez m'en faire part maintenant pour que je puisse en prendre note.

Avez-vous des commentaires ?

.....
.....

Annexe N° 03

Schéma N°1 : Organigramme général de CEVITAL



Source : Document interne de CEVITAL.

Annexe N° 04

ce vital Spa

USINE : NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA - BEJAIA - ALGERIE
TÉL: 213 034 20 20 00 - FAX: 213 034 21 27 73

Bejaia: on 21/09/2016

TO : Captain of M/T PETALOUDA
FROM : Cevital S.p.a Receiver
Cargo: 5 000 MT CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK
Loading port: SAN LORENZO PORT, ARGENTINA
Discharging Port: Bejaia port, ALGERIA

LETTER OF PROTEST

We undersigned, Cevital SPA receiver of part of Crude degummed soyabean oil in bulk, carried on board your vessel, want to draw your kind attention that on band of ullage report effected by our surveyor upon berthing, before discharging, a difference of:

- 6,237 MT CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK

Was ascertained, according to the relevant bill of lading.
Regarding this fact, we express our protest for all losses and/or expenses can be arise there from, and hold you fully responsible.

Receiver



Master

FOR RECEIPT ONLY
WITHOUT PREJUDICE



Annexe N° 05



CEVITAL Spa
Direction :

Destinataire: Département juridique et assurances
DFC

DECLARATION DE SINISTRE

BRANCHE Facultés maritimes
N°

N°	Nom du navire	Quantité transporté	Quantité avarié	Date du sinistre	Expert engagé
1	M/T PETALOUA	5000,00 MT	06,237MT	21/09/2016	TARIL

Documents fournis:

	Oui	Non
Connaissance	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facture commerciale	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lettre de réserve	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Avis d'aliment.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rapport d'expertise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres:..... PV QUANTITATIF	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Circulation	Demandeur	Responsable	Accusé réception DFC
Nom	DPT TRANSIT	le 25/09/2016	
Prénoms		Leila MEZANI Responsable des Assurances	
Date	21/09/2016		
Visa			

En 02 exemplaires
1- Original DFC
2- Copie avec accusé de réception Demandeur

Annexe N° 07



ADM INTERNATIONAL SARL
A ONE BUSINESS CENTER LA PIECE 3
CH-1180 ROLLE SWITZERLAND

ORDONNANCE
Alger le 12.08.2016
162201 | 2016 | 310 | 00596 | US 3

COMMERCIAL INVOICE

Sold To:
CEVITAL SPA
NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA - BEJAIA
ALGERIA

INVOICE NUMBER: 504748-1
INVOICE DATE: August 12, 2016

NIF: 099806000380297

AHCENE Ahmed Guesmi
Directeur Algerie

TERMS: LETTER OF CREDIT; THE HOUSING BANK FOR TRADE AND FINANCE ALGERIA L/C NUMBER 101CDI16000918
ABC INTERNATIONAL BANK PARIS BRANCH REF. EXLC21902

Description of Goods:

+ 5000.00 METRIC TONS -5/+ 0/o PCT OF CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK AT: UNIT PRICE OF 762.00 USD/MT

SPECIFICATIONS AS FOLLOWS: AS PER FOSFA 51 SPEC:
MINIMUM FLASH POINT OF 250F DEGREES (121C).
FREE FATTY ACID BASIS 0.75 o/o MAX. 1.25 o/o
MOISTURE AND VOLATILE MATTER BASIS 0.20 o/o MAX 0.25 o/o
LECITHIN (EXPRESSED AS PHOSPHORUS); BASIS: 0.020 o/o MAX: 0.025 o/o.
IMPURITIES INSOLUBLE BASIC 0.10 0/0 MAXIMUM 0.125 0/0
COLOUR LOVBOND CELL 1 INCH: BASIS: NOT DARKER THAN 50 YELLOW AND 5 RED.
MENTIONED ON ALL COMMERCIAL INVOICES

+ SHIPPING TERMS: CFR BEJAIA PORT, ALGERIA (ICC INCOTERMS 2010 AS PER PROFORMA INVOICE No 504748 DATED 09/08/2016)

SHIPPED: 5000 MT CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL ON M.T. PETALOUDA ON BOARD DATE: AUGUST 12, 2016
PORT OF LOADING: SAN LORENZO PORT, ARGENTINA PORT OF DESTINATION: BEJAIA PORT, ALGERIA

CFR BEJAIA PORT ALGERIA VALUE:

USD 3,810,000.00

WE HEREBY ATTEST THAT THE COMMODITIES ARE IN ALL POINTS OF VIEW IN ACCORDANCE WITH PROFORMA INVOICE NO. 504748 DATED 09/08/2016.

ORIGIN OF GOODS: ARGENTINA

SHIPMENT PERIOD: AUGUST 2016

ADM International Sàrl
c/o A One Business Center
La Pièce 3
1180 Rolle, Switzer and
Phone +41 21 702 8000

BY

ADM INTERNATIONAL SARL

Annexe N° 08



DIRECTION DES FINANCES COMPLEXE AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA
Nouveau Quai Port de Béjaia, Béjaia 06000 - Algérie. Tél : + 213 (0)34 20 20 00 Fax : +213 (0)34 22 07

Bejaia le 20 SEP. 2016

CEVITAL Spa Bejaia
Direction des Finances et de la Comptabilité
Téléphone : 034 20 20 00 poste 2112.
Fax : 034 10 38 30
E-mail : abdelkader.guemache@cevital.com
Réf : N°.../CEVITAL/DFC/2016

A l'attention de Monsieur
Directeur de la CAAR
Agence 206 Bejaia

Objet : Déclaration de sinistre
M/T PETALOUDA

Monsieur ;

Nous vous informons qu'en date du 21/09/2016 et à la fin du déchargement du navire cité en objet, il a été constaté un manquant de : **06.237 MT** de l'huile de soja en vrac.

De ce fait, L'expert **TARIL** a été dépêché sur les lieux en confirmant ainsi le manquant par une lettre de proteste.

Aux fins justificatives utiles, nous vous transmettons ci-joint :

- Facture d'achat.
- Lettre de réserve.
- BLs.
- PV Quantitatif.
- Copie avis d'aliment.

Veuillez agréer, Monsieur, nos salutations les plus distinguées.



29/09/2016

Siège Alger :

Adresse : IIôt N°6 – ZHUN GARIDI II Kouba/ ALGER - Code Postal : 16000 - ALGERIE.

Annexe N°09

TARIL Abderahim
EXPERT AGREE
Boulevard de la Liberté
Tour nabila Djahnine Béjaia.
BP 205 TER 06000 Béjaia Liberté
Tel/Fax : (034).12.70.94 /
Mobilis : (0661).63.01.30.
Djezzy : (0770) 44.05.36.

Béjaia le, 20/09/2016.

P.V QUANTITATIF
DE RECONNAISSANCE DE POIDS

MT : PETALOUDA.
Du : 20/09/2016.
Produit : HUILE BRUTE DE SOYA
Valeur de la densité à 20°C : 0,918

Port de chargement : San Lorenzo (Argentine).
Port de déchargement : BEJAIA (ALGERIE).
Quantité B/L : 5.000,000 MT.
Correction de 1°C:

Tank N°	Creux (cm)	Temp. (°C)	Volume (m³)	Dens. Corr.	Poids (T/M)
5P	7,510	28,6	2.725,400	0,91598	2.496,412
5S	7,510	28,3	2.725,800	0,91619	2.497,351

TOTAL **5.451,200 M3** **4.993,763 MT**

BILL OF LADING FIGURES: 5.000,000 MT.

SHIP'S FIGURES: 4.993,763 MT.

DIFFERENCE : - 6,237 MT.

DIFFERENCE (%) : 0,123.

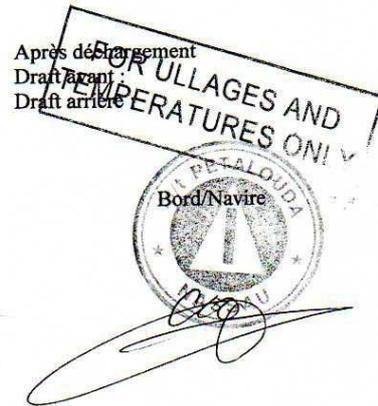
Avant déchargement
Draft avant : 7,95 m
Draft arrière : 7,95 m

Signature et visa du représentant du :

Fournisseur

P/Acheteur


Abderahim TARIL
Expert Agréé Près les
Cours et Tribunaux
de Commerce et des Assurances
(U.A.R)



Annexe N° 10

TARIL Abderahim
EXPERT AGREE Près les Cours et les Tribunaux
Et par les Sociétés d'Assurances

Tour geni sider boulevard de la Liberté Béjaia
Tel/Fax : (034).12.70.94 / Tel : (034).12.71.25.
GSM : (061).63.01.30 / Djezzy: (070).44.05.36.

Report N°: 20/09/CEV/16
Ship / Voyage: M/T PETALOUDA
Port: BEJAIA
Date: 20/09/2016
Grade: CSBO IN BULK

NOTE OF APPARENT DISCREPANCY

Date : 20/09/2016

TO WHOM IT MAY CONCERN

Dear Sirs,

This is to inform you that we, receiver surveyors and on behalf of our clients, wish to draw attention of all parties to the following :

Differences found between ship's figures and Bill of Lading figure at CSBO IN BULK parcel as follows :

Ship's figures : 5.000,000 MT
B/L figures: 4.993,763 MT
Differences : - 6,237 MT
(%) : 0,123.

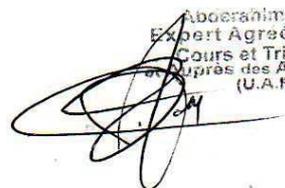
Furthermore, on behalf of our client, we reserve the right to refer to this matter at a later date, and to take such action as may be deemed necessary.

FOR RECEIPT ONLY
WITHOUT PREJUDICE



RECEIVER'S SURVEYOR

Abderahim TARIL
Expert Agré Près les
Cours et Tribunaux
auprès des Assurances
(U.A.R.)



Annexe N° 11

CODE NAME: "CONGENBILL". EDITION 1994

Shipper

ADM INTERNATIONAL SARL
A ONE BUSINESS CENTER LA PIECE 3
CH - 1180 ROLLE - SWITZERLAND

BILL OF LADING

TO BE USED WITH CHARTER-PARTIES

B/L No. 13

Reference No.

Consignee

TO THE ORDER OF THE HOUSING BANK FOR TRADE AND
FINANCE-ALGERIA

Notify address

CEVITAL SPA NOUVEAU QUAI PORT DE BEJAIA, BEJAIA, ALGERIA

ORIGINAL

Vessel MT PETALOUDA **Port of Loading** SAN LORENZO PORT, ARGENTINA

Port of Discharge BEJAIA PORT, ALGERIA

Shipper's description of goods CRUDE DEGUMMED SOYBEAN OIL IN BULK SAID TO WEIGH : FIVE THOUSAND METRIC TONS **Gross weight** 5,000.000 MT

STOWED INTO TANKS NUMBER: 5P, 5S

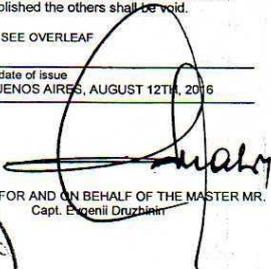
CLEAN ON BOARD - AUGUST 12, 2016
FREIGHT PREPAID AS PER CHARTER PARTY

NIF:099806000380297



(of which on deck at Shipper's risk; the Carrier not being responsible for loss or damage howsoever arising)

Freight prepaid as per Charter Party Norwalk, CT, JULY 28TH, 2016	SHIPPED at the Port of Loading in apparent good order and condition on board the vessel for carriage the Port of Discharge or so near thereto as she may safely get the goods specified above. Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown. IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said Vessel has signed the number of Bill of Lading indicated below all of this tenor and date; any one of which being accomplished the others shall be void. FOR CONDITION OF CARRIAGE SEE OVERLEAF
FREIGHT ADVANCE. Received on account of freight: Time used for loading..... days hours.	

Freight payable at	Place and date of issue BUENOS AIRES, AUGUST 12TH, 2016
Number of original Bs/L 3/3	Signature 

Received on board
20/09/2016
MR Jmm



AS AGENT FOR AND ON BEHALF OF THE MASTER MR. Capt. Ezequiel Oruzbain

Annexe N°12

Bejaia le. 22 septembre 2016

TARIL Abderahim
EXPERT AGREE
Près les Cours et Tribunaux
Et les Assurances (U.A.R.)

Boulevard de la Liberté
Tour Geni Sider Bejaia
BP 205 TER 06000 Béjaia liberté
Tel / Fax: (034).12.70.94.
Mobilis :(0661).63.01.30.
Djezzy: (0770).44.05.36.

NOTE D'HONORAIRES N° 22/09/SIN./CEV./16

REF : 22/09/ SPA CEVITAL / 16.

AFFAIRE : Expertise sur avarie du : M/T : « PETALOUDA » du : 20.09.2016.

Note établie selon le barème des honoraires d'expertise en industrie et transport (U.A.R.).

Montant de l'indemnité : 519.301,69 DA.

Honoraires : 2,646 % sur 500.001,00 DA. 13.230,03 DA

1,333 % sur 19.300,69 DA. 257,28 DA

TOTAL 13.487,31 DA

Ouverture du dossier : 200,00 DA

Documents photographiques : (1 photos X 40,00 DA) 40,00 DA

Déplacement : 100,00 DA

TOTAL GLOBAL 13.827,31 DA

Arrêté la présente note à la somme de : Treize mille huit cent vingt sept dinars et trente et un centimes.

L'expert soussigné

A. TARIL



Annexe N°13



DIRECTION DES FINANCES COMPLEXE
AGROALIMENTAIRE DE BEJAIA

Nouveau Quai Port de Bejaia, Bejaia 06000 - Algérie. Tél : + 213 (0)34 20 20 00
Fax : +213 (0)34 22 07

Fiche d'évaluation : montant remboursé par rapport au montant estimé

Fiche n° /2016

Désignation du sinistre : Règlement sinistre du 20/09/2016. Manquant de 6,237 MT de l'huile de soja

Avis d'aliment N° COM/IMP/016 Valeur de 340 955,66 DZD, Facture n° 22/09/2016/SIN./CEV./16

Analyse montant remboursé /montant estimé

Chèque BEA N°7607121 du 06/12/2016, montant total de 533 129 DZD

Détail d'évaluation du préjudice selon expert :

N°	Désignation	Qte	Montant
01	(6,237 X 416 307 270) / 5 000	5 000 MT	519 301,69
02	Honoraire expert		13 827,31
	Total		533 129

Difficultés rencontrées :

- RELANCES AUPRÈS DE NOTRE ASSUREUR POUR LE REMBOURSEMENT DES DOSSIERS EN QUESTION.

Visa Département juridique et assurances

Visa comptabilité

Table des matières

Remerciements.....	I
Dédicaces.....	II
Sommaire.....	IV
Liste des abréviations.....	V
Liste des tableaux, des figures et des graphs.....	VI
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Aperçu sur le commerce extérieur	
Introduction.....	4
Section 01 : Généralité sur le commerce extérieur	4
1.1. Historique du commerce extérieur	4
1.1.1. Avant la révolution industrielle	4
1.1.2. Après la révolution industrielle	5
1.1.3. Le développement du commerce international	5
1.2. Le cadre institutionnelle des échanges internationaux	7
1.2.1. Les accords commerciaux pour le développement des échanges internationaux	7
1.2.2. Les organismes du financement des échanges	8
1.3. Les incoterms	9
1.3.1. Les incoterms 2010	9
1.3.2. Les catégories des incoterms.....	9
1.3.3. La division des incoterms par groupe	11
1.3.4. Incoterm et l'assurance	12
1.3.5. Les limites des incoterms	12
1.4. Les principaux documents de transport utilisés dans le cadre du commerce international	13
1.5. Les documents d'assurance utilisés dans le cadre du commerce international	14
Section 02 : La politique du commerce extérieur en Algérie	14
2.1. L'Algérie et le choix des politiques commerciales.....	15
2.2. Louverture économique et multilatérale de l'Algérie	17
2.2.1. L'adhésion de l'Algérie à l'OMC	18
2.2.2. L'accord d'association Algérie-Union Européenne	18
2.2.3. L'intégration maghrébine et l'économie Algérienne	19

2.3. Les institutions chargées de la gestion et de la promotion du commerce extérieur.....	21
2.3.1. Les institutions attributaires de compétences d’encadrement et de gestion administrative	21
2.3.2. Les structures chargées de la promotion du commerce extérieur	22
Section 03 : Évolution du commerce extérieur en Algérie	23
3.1. Évolution du commerce extérieur de l’Algérie	23
3.2. Evolution du commerce extérieur de l’Algérie par région économiques « Années 2015 et 2016 »	25
3.3. Principaux partenaires (clients) de l’Algérie pour l’année 2016	26
3.4. Les Principaux fournisseurs de l’Algérie en 2016 en Millions d’US Dollars	27
3.5. Structure des échanges extérieurs en 2015 et 2016	28
Conclusion	30
Chapitre 2 : Le cadre théorique et historique de l’assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur	
Introduction	31
Section 01 : Notions sur les assurances	31
1.1. Genèse et évolution historique de l’assurance	31
1.1.1. L’antiquité	31
1.1.2. Moyen âge	32
1.2. Définition de l’assurance	35
1.3. Les différents acteurs d’une opération d’assurance	37
1.4. Types d’assurance	38
1.5. Les techniques de division des risques	39
Section 02 : Le marché assurantiel en Algérie	39
2.1. Historique de l’assurance en Algérie	40
2.1.1. L’assurance en Algérie sous le contrôle coloniale	40
2.1.2. L’indépendance et le contrôle de l’Etat	40
2.2. Les intervenants dans le marché Algérien des Assurances	42
2.2.1. Le ministère des Finances	43
2.2.2 Les institutions autonomes	43

2.2.3. Les assureurs	44
2.2.4. Les compagnies de Réassurances	47
2.2.5. Les banques	47
2.2.6. Les agents généraux	47
2.2.7. Les courtiers	47
2.3. Evolution du marché assurantiel en Algérie	48
2.3.1. Evolution de la production des assurances de dommages et des assurances de personnes	48
2.3.2. Evolution de la production par branches d'assurance	49
2.3.3. Evolution du taux de pénétration des assurances	51
Section 3 : Les risques et les garanties de du commerce extérieur	51
3.1. La place de l'assurance dans la gestion des risques	51
3.1.1. Les principaux risques liés au commerce extérieur	52
3.1.2. Gestion financière de la mutualité	53
3.2. Les garanties du commerce extérieur	54
3.2.1. Les garanties dans le financement du commerce extérieur	55
3.2.2. Les principales sortes de garanties en faveur de l'importateur	55
3.2.3. Les principales sortes de garanties en faveur de l'exportateur	57
3.2.4. L'assurance-crédit	58
Conclusion	59
 Chapitre 3 : Étude de la place de l'assurance dans la gestion des risques liés aux opérations du commerce extérieur 	
Introduction	60
Section01 : Méthodologie du travail et présentation de l'organisme d'accueils	60
1.1. Méthodologie de l'entretien	60
1.2. Présentation de l'organisme d'accueils	62
1.2.1. Présentation de l'entreprise CEVITAL	62
1.2.2. Présentation des sociétés d'assurance	67
Section 02 : Analyse des résultats du guide de l'entretien	71
2.1. Analyse des résultats de CEVITAL	71

2.2. Analyse des résultats pour les sociétés d'assurance	75
Section 03 : Procédures de remboursements (CEVITAL– CAAR 206)	79
3.1. Déclaration du sinistre	79
3.2. Évaluation et estimation des pertes financières	80
3.3. La démarche de remboursement par l'assureur « la CAAR »	81
3.4. Cas de sinistre dans l'exportation de la marchandise	83
Conclusion	83
Conclusion générale	85
Références bibliographiques	
Liste des annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux ont pris une ampleur croissante. Toutes les nations sont devenues interdépendantes, profitant de la mise en place d'un cadre institutionnel favorable aux échanges. Aujourd'hui, même les pays les plus fermés se voient obligés d'ouvrir petit à petit leurs frontières et de prendre part à ce gigantesque marché mondial. Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie, à cet effet, une vague d'efforts a été menée par les autorités Algériennes, cette évolution s'est fait beaucoup plus remarquer après la libéralisation. En effet, toute opération commerciale est confrontée à de nombreux risques qui diffèrent selon leur nature. Pour faire face à ces risques, le recours à l'assurance et autre moyens de couverture est primordiale afin d'assurer la sécurité et d'indemniser les dommages survenus, par différentes garanties qu'elle offre aux assurés.

L'objet de notre travail est d'étudier l'importance de l'assurance dans la gestion des différents risques liés au commerce extérieur. Pour ce faire, nous avons effectué un stage pratique et un guide d'entretien auprès de l'entreprise CEVITAL et quelques sociétés d'assurances. D'après les résultats de notre recherche, on a constaté que le recours aux sociétés d'assurance est indispensable aux entreprises qui exercent des opérations commerciales internationales, afin de sécuriser et de rembourser les sinistres.

Mots clés : Assurances, CEVITAL, commerce extérieur, garanties, risques, sociétés d'assurance.

Abstract

Since the end of the Second World War, the international exchanges became increasing extensive. All the nations became interdependent, benefitting from the installation of an institutional framework favorable to the exchanges. Today, even the most closed countries are seen obliged to open their borders gradually and to take part in this gigantic worldwide market. The foreign trade is an essential component in the development of an economy, for this purpose, a wave of efforts was carried out by the Algerian authorities; this evolution was pointed out much more after liberalization. Indeed, any business transaction is confronted at the many risks which differ according to their nature. To face these risks, the recourse to the insurance and another means of cover is paramount in order to ensure the safety and to compensate the damage which has occurred, by various guarantees that it offers to the policy-holders.

The object of our work is to study the importance of the insurance in the management of the various risks related to the foreign trade. With this intention, we carried out a practical training course and a guide of maintenance near company CEVITAL and some insurance companies. According to the results of our research, one noted that the recourse to the insurance companies is essential to the companies which exert international business transactions, in order to make safe and to refund the disasters.

Key words: Insurances, CEVITAL, foreign trade, guarantees, risks, insurance companies.