

Risques liés au commerce extérieur : L'assurance comme outil de couverture

Foreign trade risks: Insurance as a hedging tool

Riad Meriem^{1*}

¹Centre Universitaire de Tipaza, r-meriem@hotmail.fr

Réception:23-01-2022

Acceptation: 05-04-2022

Publication:12-06-2022

Résumé

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie, mais toute opération commerciale est confrontée à plusieurs risques qui diffèrent selon leur nature. Pour faire face à ces risques, le recours à l'assurance est primordial afin d'assurer la sécurité des entreprises et d'indemniser les dommages survenus.

L'objet de notre travail est de faire ressortir l'importance que joue l'assurance dans la gestion des risques commerciaux. En Algérie ce rôle est attribué à la CAGEX qui met à la disposition de ses assurés différents types de polices telle que l'assurance-crédit afin de couvrir et indemniser les sinistres auxquels font face les entreprises.

Mots-clés : Commerce extérieur, Risques commerciaux, Assurance-Crédit, Couverture.

Abstract

Foreign trade is an essential element in the development of an economy, but any commercial operation is confronted with several risks which differ according to their nature. In order to face these risks, the use of insurance is essential to ensure the security of companies and to compensate for the damages that occur.

The purpose of our work is to highlight the importance of insurance in the management of commercial risks. In Algeria, this role is assigned to CAGEX, which provides its policyholders with various types of policies such as credit insurance to cover and compensate for the losses faced by companies.

Keywords: Foreign trade, Commercial risks, Credit insurance, coverage,

*Auteur correspondant

1. Introduction :

Le commerce international occupe une place importante dans les débats de la politique économique d'après (Rainelli, 2009). L'accélération qu'a connue le commerce extérieur conduit finalement à 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 pour se prémunir contre ses 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 selon (Bensaad, 2017).

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.

L'Algérie n'échappe pas à la règle malgré un commerce extérieur prédominé par des exportations des hydrocarbures ; elle doit offrir aux entreprises des garanties pour leur activité afin d'assurer leur pérennité.

A cet effet ; la CAGEX vient offrir une panoplie de produit visant à accompagner l'exportateur tout au long du processus que nécessite cette opération selon (Inconnu, 2022).

L'objet de cet article est de mettre en avant la place de l'assurance dans la gestion des risques des opérations du commerce extérieur afin d'offrir des garanties aux entreprises. Dans ce contexte, notre question principale se formalise comme suit :

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

À cet effet notre travail sera scindé en trois parties. Dans un premier lieu on va parler de la politique du commerce extérieur en Algérie ; suivi par l'exposition des divers risques commerciaux. Ensuite on passera à

l'explication des différentes garanties offertes par la CAGEX et enfin on fera un bref état des lieux sur l'assurance à l'exportation.

2. 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 monopole qui fonctionne de plus en plus grâce à un revenu unique « la rente pétrolière ».

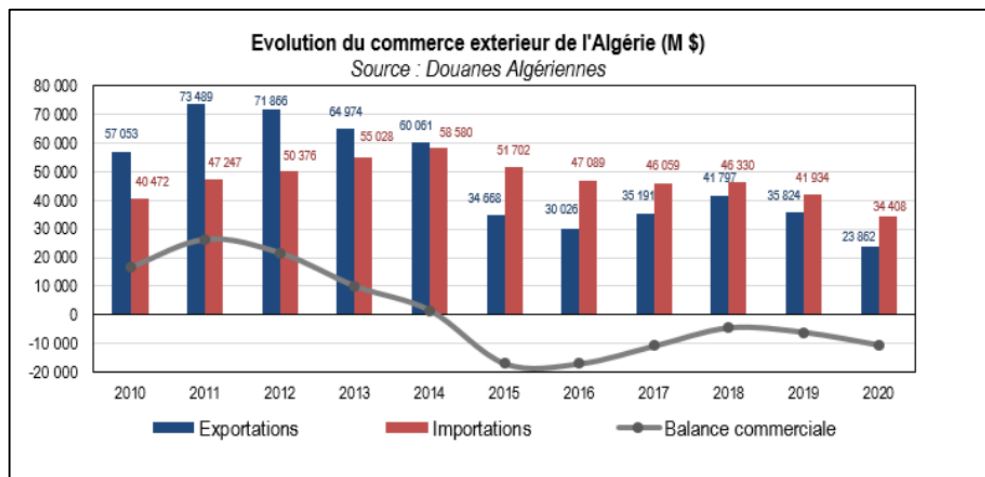
Cette stratégie n'est pas réellement un centre d'accumulation et de développement sûr, vue des difficultés économiques que l'Algérie continue de rencontrer. Afin de mieux comprendre cette stratégie, il est important de connaître les grands moments qui ont marqué ce secteur selon (Mimoune et Kheladi, 2000). Voici la chronologie croissante :

1. **De 1965 à 1980** : Caractérisée par la prise en charge par l'État avec la protection du potentiel de production du pays et du marché de l'emploi dans le but de recherche d'une allocation optimale des ressources du pays (en devises);
2. **De 1980 à 2000** : Dominance de l'État sur toute l'économie du pays;
3. **De 2000 à 2010** : Abandon du monopole sur les opérations des échanges avec l'extérieur;
4. **De 2010 à nos jours** : Réorientation de la politique économique du pays dans le but de l'encouragement des échanges hors hydrocarbures et encourager les jeunes investisseurs à l'exportation.

2.1 Évolution du commerce extérieur en Algérie :

Selon (DEP, 2019); la balance commerciale a connu un déficit de l'ordre de 6.11 Milliards de dollars. Avec 2,58 milliards de dollars des exportations hors hydrocarbures, soit une baisse de 11,80 % par rapport aux résultats de l'année précédente. Pour ce qui est du taux de couverture 85.43%.

Dans ce qui suit, on va essayer d'étudier l'évolution du commerce extérieur de 2010 à 2020.

Figure 1 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie

Source : Direction générale du Trésor, 2021

En 2020, les échanges commerciaux de l'Algérie se sont élevés à 58 milliards de dollars, en recul de 25% par rapport à 2019.

Les exportations algériennes ont logiquement suivi la baisse du cours des hydrocarbures, pour atteindre 23,9 milliards de dollars en 2020, soit une baisse de 33% sur un an. Cette contraction est essentiellement la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures, ces derniers représentant 91% du total des exportations (39% de gaz naturel, 37% de pétrole brut et 17% de carburants). Le reste des exportations du pays (-18% en 2020) se compose de dérivés des industries pétrolières et gazières (engrais, ammoniac, huiles issues de la distillation des goudrons) et de produits agroalimentaires (dattes, sucre).

On a jugé opportun d'exposer la nature des échanges commerciaux de l'Algérie par zones géographiques que ce soit à l'importation ou à l'exportation ; ce qui permettra de mieux spécifier les risques engendrés plus tard. On doit aussi noter que la crise sanitaire a beaucoup influé la structure des échanges commerciaux du pays surtout avec certains pays dont les mesures sanitaires étaient assez strictes (États-Unis, Europe, Chine).

Le tableau suivant est consacré à la comparaison des importations par zones entre 2018 & 2019 (Les données de la direction des douanes s'arrêtent en 2019).

Table N°1. Les importations de l'Algérie par zones géographiques entre 2018 & 2019 (En Millions de dollars)

| Zone géographique | Année 2018 | Année 2019 | Évolution % |
|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Afrique | 1 273.86 | 1 339.57 | 5.16 |
| Amérique | 5 910.71 | 5 635.46 | -4.66 |
| Asie | 13 293.78 | 12 176.58 | -8.40 |
| Europe | 25 409.47 | 22 392.78 | -11.87 |
| Océanie | 442.39 | 389.73 | -6.80 |
| Total | 46 330.21 | 41 934.12 | -9.49 |

Source : Élaboré par nos soins sur la base des données de(DEP, 2019) page 31.

On remarque que la tendance générale est à la baisse en ce qui concerne les importations ayant enregistré une régression de 9.49% par rapport à l'année 2018. La baisse enregistrée pour la zone Amérique concerne les États-Unis ou les importations ont connu une baisse de l'ordre de 13 %. En Europe on enregistre un recul de 11.87% sachant que l'Union Européenne est la principale cliente de l'Algérie dans cette zone. Pour l'Asie le principal échange se fait avec la Chine. La baisse était de l'ordre de 8.40%. Pour l'Océanie (dont la Nouvelle Zélande) la baisse est de l'ordre de 6.80% ce qui s'explique déjà par un faible échange par rapport aux autres zones. On

doit noter que le montant des échanges avec l’Afrique a augmenté de 5.16 % partagé de façon presque équitable entre l’Égypte et le Maghreb Arabe (584.28 millions de dollars et 553.51 millions de dollars du total des importations dans cette zone).

Passons maintenant à l’analyse des échanges en matière d’exportation à travers le second tableau. Sachant que la majorité de nos exportations sont les hydrocarbures.

Table N°2. Les exportations de l’Algérie par zones géographiques entre 2018 & 2019 (En Millions de dollars)

| Zone géographique | Année 2018 | Année 2019 | Évolution % |
|-------------------|------------------|------------------|---------------|
| Afrique | 2 181.85 | 2 169.65 | -0.56 |
| Amérique | 7 042.30 | 3 884.09 | - 44.85 |
| Asie | 5 772.96 | 6 424.16 | 11.28 |
| Europe | 26 551.60 | 22 814.44 | -14.08 |
| Océanie | 248.61 | 531.20 | 113.67 |
| Total | 41 797.32 | 35 823.57 | -14.29 |

Source : Élaboré par nos soins sur la base des données de(DEP, 2019) page 31.

On constate que les exportations du pays ont connu une récession de 14.29 % entre 2018 & 2019, ce qui s’explique par la baisse du cours des hydrocarbures comme mentionné ci- haut. La baisse la plus importante est associée à la zone Amérique où les exportations avec les États-Unis ont connu un recul de l’ordre de 46%. Suivi de la zone Europe avec une baisse de 14.08%. Pour ce qui est des exportations avec vers l’Asie une

augmentation de 11.28 % a été notée grâce à l'augmentation des exportations vers la chine de 28.38%.

Nos exportations vers l'Océanie représentée principalement par l'Australie ont connu une croissance de l'ordre de 113.67%. Suite à un consortium¹ qui regroupe huit entreprises algériennes qui exportent vers les cinq continents. Les principaux produits sont : La literie, l'huile d'olive, alimentation animale d'après (Algex, 2019).

À travers ce qu'on a exposé précédemment on peut dire que les échanges commerciaux de l'Algérie sont intersectoriels, cependant, ils restent dominés par les hydrocarbures.

Mais tout échange commercial engendre souvent 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 la seconde partie de cet article. Car depuis la libéralisation du secteur des assurances en Algérie, le marché n'a cessé d'évoluer. Notre travail va mettre en exergue la notion de gestion des risques des opérations liées au commerce extérieur.

3. Les principaux risques liés au commerce extérieur :

Les types des risques auxquels l'entreprise est généralement confrontée dans le cadre de son activité liée au commerce extérieur, sont comme suit selon (Lehmann, 2013):

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

- ✓ **Le risque politique** : Il s'agit d'un risque lié au pays de l'acheteur et qui résulte soit :

¹Composé de : Méga Papier, Sofcontra, Sarl Boublenza, LitMag, Promédal, le groupe Kherbouche... Etc

- 1) D'une décision unilatérale d'un gouvernement de suspendre tout transfert à destination d'un pays tiers, pour diverses raisons : rupture des relations diplomatiques, guerre, révolution, catastrophes naturelles ...etc ;
- 2) 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 évènement 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 empêchent ou entrave le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires ;
- ✓ **Le risque de change** : Lié 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 :
 - 1) 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. C'est le **risque de transaction**;
 - 2) 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. Il s'agit du *risque de perte de compétitivité* ;

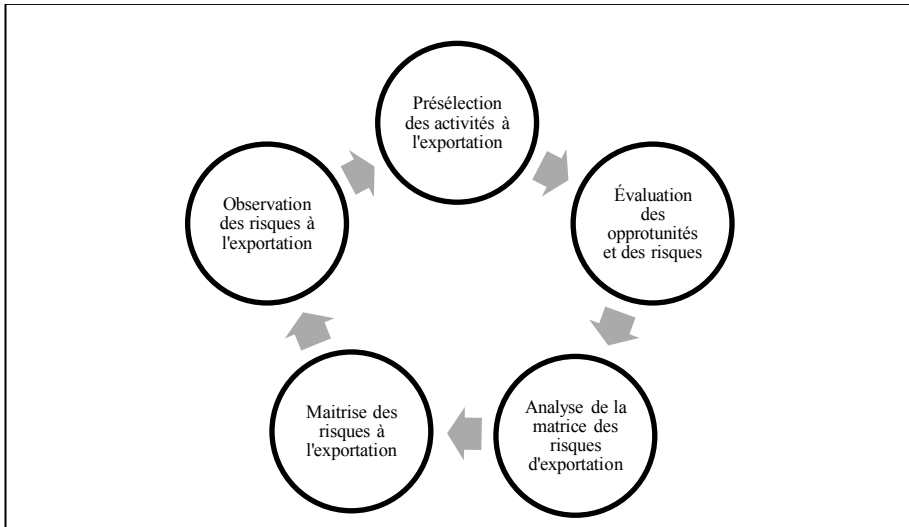
- ✓ **Le risque juridique** : Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire. En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique;
- ✓ **Le risque technologique** : Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché d'après (Legrand, 2008).

Dans ce qui va suivre nous allons exposer les mécanismes mis à la disposition de l'entreprise pour mieux gérer ses risques à l'exportation surtout.

4. La gestion des risques à l'exportation :

Selon (Lehmann, 2013); le processus de gestion des risques à l'exportation comporte des étapes continues. Il commence par la sélection des activités d'exportation à prendre en compte dans la gestion des risques. Ces activités sont ensuite analysées en matière d'opportunité de risques, qui sont ensuite positionnées dans la matrice des risques. Cette dernière permet d'évaluer les mesures mises en place pour maîtriser ces risques. La dernière étape consiste à observer les risques évalués dans le temps. La figure suivante synthétise ce qu'on vient d'énoncer.

Figure 4 : Processus de gestion des risques à l'exportation.



Source : Élaboré par nos soins sur la base de (Lehmann, 2013)

Il existe plusieurs techniques de maîtrise des risques, à savoir :

1. **Réduction des risques** : Les entreprises peuvent exiger de leurs clients des paiements anticipés et ainsi définir des limites de crédit tout en les adaptant en fonction du comportement de paiement de leurs débiteurs.
Elles peuvent aussi diversifier leurs activités d'exportation sur des marchés différents tout en renforçant leur position concurrentielle par la réduction des coûts avec l'amélioration de la qualité de leur produit.
2. **Évitement des risques** : signifie par exemple ne pas se lancer sur des marchés politiquement instables ou ne pas livrer des produits à des clients dont la moralité de paiement n'est pas satisfaisante.

3. **Prise en charge des risques** : Relative aux entreprises qui assument elles-mêmes le risque de défaut de paiement dans les activités d'exportation. Les plus petites entreprises sont parfois contraintes de constituer des provisions pour les cas de garantie et acceptent les risques de change sans les assurer.
4. **Transfère des risques** : On trouve l'assurance des risques à l'exportation. Certes ; les assurances coûtent de l'argent et réduisent la marge des activités d'exportation mais elles évitent néanmoins à l'entreprise de supporter des dommages importants, qu'elle ne peut pas assumer, et elles permettent de mieux planifier l'activité. Certaines entreprises parviennent à intégrer les risques à l'exportation dans le prix de leurs produits et les transfèrent ainsi à leurs clients.

Les stratégies citées ci- haut proposent des approches pour réduire les risques auxquels une entreprise s'expose dans les activités d'exportation. Cependant, certaines de ces mesures entraînent des coûts supplémentaires, et il convient de bien vérifier les pertes potentielles en contrôlant le risque de coûts excessifs.

Face aux risques, les entreprises doivent se prémunir pour garantir leur pérennité mais surtout leur activité dans un environnement concurrentiel une panoplie de garanties est mise à leur service à l'importation comme à l'exportation. Dans la partie suivante nous allons présenter les mécanismes de gestion des risques surtout à l'exportation(Landel, 2005).

En Algérie ;la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996 qui dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour :

- ✓ Son propre compte et sous le contrôle de l'état, les risques commerciaux ;
- ✓ Le compte de l'État et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles.

Elle a pour mission d'encourager et de promouvoir les exportations Algériennes en dehors des hydrocarbures et de garantir les ventes à crédit au profit des opérateurs économiques activant sur le marché national mais aussi d'assurer les risques commerciaux, politiques, de non transfert et les risques de catastrophes naturelles lors des transactions à l'export. C'est une société par actions au capital social de 3.000.000.000 DA (Inconnu, 2022).

Dans la suite nous allons exposer les différentes garanties mises à la disposition des entreprises pour faire face aux divers risques engendrés dans le cadre du commerce extérieur (Risques liés à l'exportation).

5. 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 d'après (Baba Ahmed, 1990). Il s'agit en effet de l'assurance-crédit à l'exportation avec ses différentes polices.

5.1. Assurance-crédit à l'exportation : Police globale

La police globale est destinée aux exportateurs de biens et de services, entretenant des contrats d'affaires ou ventes répétitives à l'étranger assortis ou non de durées de crédit. Cette police garantit globalement les ventes réalisées à l'exportation. De ce fait l'assuré confie à la Compagnie Algérien de Garantie des Exportations l'ensemble de son chiffre d'affaires à l'exportation selon (Legrand & Martini, 2001).

5.1.1. Les risques couverts :

La police globale couvre le risque de crédit, soit le non-paiement de la créance résultant de :

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

L'assureur propose des garanties complémentaires à ses assurés. Elles feront l'objet d'un avenant au contrat d'assurance, à la demande de l'assuré et permettent de couvrir :

- 1) Le risque de fabrication;
- 2) Le risque d'interruption de marché.

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

- 1) 80% du montant de l'impayé au titre *risque commercial*.
- 2) 90% du montant de l'impayé au titre du *risque politique*.

5.1.2. Fonctionnement de la garantie :

La garantie prend effet selon les étapes suivantes :

A) Agrément des acheteurs :

Avant de traiter avec un acheteur étranger, l'assuré formule une demande d'agrément préalable sur la base d'un imprimé fourni par la Compagnie, appelée « *Demande d'agrément à l'Export* ». La demande d'agrément est suivie d'une enquête auprès des bases de données disponibles. Lorsque l'enquête est positive, la Compagnie délivre à l'Assuré une décision d'agrément qui indique le montant du découvert garanti sur l'acheteur étranger, la durée de la validité et les conditions de paiement requises.

Tout montant impayé doit être signalé à la Compagnie le plus tôt possible et dans la limite de soixante (60) jours de la date d'échéance initiale ou prorogée sur la base de l'imprimé intitulé « **Déclaration de Menace de**

Sinistre » appelé aussi « DMS ». La DMS peut être accompagnée d'une demande d'intervention qui constitue le point de départ du délai constitutif du sinistre. Cette demande d'intervention peut être différée, mais, elle doit être impérativement transmise à la Compagnie dans un délai de Trente (30) jours, au plus tard, de l'expiration du délai de 60 jours.

B) Indemnisation :

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

Pour le risque commercial:

- 1) Deux (02) mois, au plus tard, pour les créances d'un montant inférieur à trois cent mille dinars (300.000 DA).
- 2) Cinq (05) mois au plus tard, pour les autres créances.

Pour le risque politique : Au plus tard six (06) mois.

C) Coût de la garantie :

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

- ✓ Le volume du chiffre d'affaires à réaliser
- ✓ Qualité de l'acheteur
- ✓ Garantie de paiement retenu.
- ✓ Durée du crédit.
- ✓ Qualité du pays de l'acheteur.

S'agissant d'un chiffre d'affaires prévisionnel, l'assuré est tenu de payer à la signature de la police, un minimum de prime trimestrielle avec réajustement de la prime régulièrement et au plus tard en fin d'exercice, s'y ajoute une

commission trimestrielle au titre de la surveillance du risque et une participation forfaitaire au frais d'ouverture, d'étude et de gestion du dossier.

5.2. Assurance-crédit à l'exportation : Police Individuelle.

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

5.2.1. Les risques couverts :

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

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

En sus de police individuelle, l'exportation peut se couvrir également, dans le cadre d'une police complémentaire de l'événement ci-après :

- ✓ Le risque de fabrication;
- ✓ Le risque d'interruption de marché.

Pour ce qui est du taux de couverture, il est fixé à :

- 1) 80% du montant de l'impayé au titre risque commercial ;
- 2) 90% du montant de l'impayé au titre du risque politique.

Durant la négociation du contrat commercial, l'entreprise doit déposer auprès de la Compagnie une demande de garantie en indiquant, outre le pays de destination, les coordonnées de l'acheteur concerné, la durée du crédit éventuelle, le mode de paiement prévu et le montant du découvert demandé. Lorsque la négociation commerciale aboutit, le contrat d'assurance est signé, après accord sur les conditions d'assurance. La prime d'assurance est payable au comptant, à la signature du contrat d'assurance. Seul le paiement de la prime entraîne la mise en œuvre des garanties d'assurance du contrat.

5.2.2. Fonctionnement de la garantie :

La garantie prend effet selon les étapes suivantes :

A) Indemnisation :

Après que l'assuré ait rempli convenablement ses obligations vis-à-vis de l'acheteur et suite à la survenance d'un impayé, l'indemnisation intervient six (06) mois après la réception de la demande d'intervention. L'indemnité est calculée par application de la garantie.

B) Coût de la garantie :

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

- ✓ Le montant du chiffre d'affaires assuré ;
- ✓ La qualité de l'acheteur ;
- ✓ La durée de crédit ;
- ✓ Qualité du pays de destination.

La prime est due à la signature d'assurance ; s'y ajoute une commission trimestrielle au titre de la surveillance du risque et une participation forfaitaire aux frais d'ouverture d'étude et de gestion du dossier.

La police individuelle présente un avantage pour l'assuré ; à sa demande de l'assuré, le droit aux indemnités peut être transféré à une banque. L'assurance de la Compagnie constitue une garantie de premier choix pour l'accès au financement bancaire. Elle peut être utilisée dans les ventes adossées à des marchés réalisables à moyen terme et payables par tranche.

Passons maintenant à l'exposé de la réalité de l'assurance à l'exportation en Algérie.

6. Etat des lieux sur l'assurance à l'exportation en Algérie :

Selon les chiffres la CAGEX ne couvre ainsi que **10% à 15%** du volume global des exportations algériennes hors hydrocarbures, selon les chiffres avancés sachant que le prix de la police de l'assurance à l'export varie entre **0,15 et 1%** du montant des produits exportés (Doukani, 2017).

Près de 25% des quelque 700 entreprises exportatrices algériennes que compte le pays sont assurés à la CAGEX.

De ce fait ; il doit y avoir nécessairement une mise à niveau de notre législation et de nos réglementations relatives au commerce international. Beaucoup d'exportateurs rencontrent des difficultés dans la réalisation de leurs exportations.

A ce propos, il s'agit surtout de mettre en valeur l'assurance-crédit pour l'exportation et de revoir les sanctions prévues par la loi actuelle à l'encontre des exportateurs qui ne rapatrient pas les recettes en devises provenant de leurs exportations, qui sont passibles de 2 à 7 ans de prison.

D'où l'importance de maîtriser les créances algériennes à l'étranger, du fait que le recours à la CAGEX permet de recadrer les opérations d'exportations et de donner aux opérateurs les instruments nécessaires pour activer dans ce domaine en toute transparence.

Outre les dispositifs juridiques, le décollage de l'activité d'exportation en Algérie était également tributaire de l'amélioration du règlement de change, des infrastructures (stockage, chaîne de conditionnement...), de l'organisation de contrôle des frontières, de la promotion des services aux

exportateurs, de l'enrichissement de la flotte algérienne en transport maritime et aérien, et du "toiletage" au niveau des banques pour leur donner la possibilité de mieux accompagner les exportateurs d'après (Tarikat, 2018).

7. Conclusion :

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 la richesse nationale.

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'augmenter le degré d'ouverture.

Mais on sait que l'importateur ainsi que l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques lors de la gestion de leurs opérations du commerce international. Afin de se protéger contre ces risques, il est nécessaire de trouver une meilleure couverture offerte par les compagnies d'assurances ; du moment où les garanties jouent un rôle important dans le développement du commerce international.

Malgré, le rôle important que joue l'assurance dans la couverture des différents risques à travers les garanties offertes lors des opérations commerciales, cela reste insuffisant, vu que moins de **25%** des exportateurs souscrivent à une assurance-crédit.

A cet effet ; les compagnies d'assurances sont appelées à offrir une gamme plus diversifiée de produits tout en élaborant une politique de communication qui pourra influencer la décision de souscription.

8. Liste Bibliographique :

1. Algex. (2019, october 14). *Algex*. Récupéré sur Algex: <https://www.algex.dz/blog-export/item/1404-interview-avec-boublenza-chakib-pdg-de-boublenza>
2. Baba Ahmed, M. (1990). *Introduction à l'assurance-crédit à l'exportation*. algeries: OPU.

3. Bensaad, A. (2017, june 21). *L'Industrie Assurancielle en Algérie : Etat des Lieux*. Recherches économiques et managériale, pp. 1-9.
4. DEP. (2019). *Statistiques du commerce extérieur*. algeries: Direction des Etudes et de la Prospective.
5. Doukani, s. (2017, january 09). *Le Secteur des Assurances en Algérie*:. Revue Algérienne d'Economie et de Management, pp. 12-21.
6. Inconnu. (2022, januyary). *cagex*. Récupéré sur cagex: <https://www.cagex.dz/index.php?page=12>
7. Landel, J. (2005). *Lexique des termes d'assurance*. paris: l'argus.
8. Legrand & Martini, G. e. (2001). *Management des opérations de commerce international*. paris: Dunod.
9. Legrand, G. M. (2008). « *Gestion des opérations import-export* ». Paris: Dunod.
10. Lehmann, R. &. (2013). *Maitrise des risques à l'exportation*. suisse: PostFinance SA et Switzerland Global Enterprise (anciennement Osec).
11. Mimoune et Kheladi, L. e. (2000). *La politique de l'Etat dans le secteur du commerce extérieur*. conférence internationale sur les politiques économiques de l'Algérie, (pp. 4-7). algeries.
12. Rainelli, M. (2009). *Le commerce International*. CAIRN, 3-6.
13. Tarikat, D. (2018, february 14). *Assurance à L'export*. (APS, Intervieweur)