



CONFERENCE INTERAFRICAINE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(IIA)

BP : 1575 YAOUNDE - Tél : 00237 22 20 71 52 - Fax : 00237 22 20 71 51

E-mail : iiacameroun.com

Site web : <http://www.iiacameroun.com>

Yaoundé / Cameroun



MÉMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES
SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS - A)

(Cycle III 20^{ème} promotion 2010 – 2012)

THEME :
**L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION : OUTIL DE
COMPETITIVITE ET DE PROMOTION DES PETITES
ET MOYENNES ENTREPRISES**

Présenté et soutenu par :
M. Alioune Diop FAYE

Sous la Direction de :
M. Kalidou DIALLO
(Directeur Commercial ASKIA ASSURANCES Sn)

(Novembre, 2012)



SOMMAIRE

SOMMAIRE	I
DEDICACE	II
REMERCIEMENTS	III
LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS	IV
LISTE DES FIGURES	V
RESUME	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : PRINCIPES DE BASE DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION ET L'ENVIRONNEMENT DE LA PME	6
CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION	7
SECTION 1 : HISTORIQUES ET DEFINITIONS.....	7
SECTION 2 : QUELQUES CARACTERISTIQUES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION.....	12
CHAPITRE 2 : PROBLEMATIQUE DE DEVELOPPEMENT DE LA PME	19
SECTION 1 : DEFINITIONS ET IMPORTANCE DE LA PME.....	19
SECTION 2 : FINANCEMENT DES PME ET ENTRAVES A LEUR DEVELOPPEMENT.....	24
DEUXIEME PARTIE : IMPORTANCE DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION DANS LA PROMOTION DE LA PME	28
CHAPITRE 1 : MECANISMES DE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION	29
SECTION 1 : MECANISMES DE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE CREDIT.....	30
SECTION 2 : PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT DU CAUTIONNEMENT.....	37
CHAPITRE 2 : AVANTAGES ET PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION	43
SECTION 1 : AVANTAGES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION.....	43
SECTION 2 : PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION.....	47
CONCLUSION	51
BIBLIOGRAPHIE	53
LISTE DES ANNEXES	54
ANNEXE 1 : CONDITIONS DE DELIVRANCE DE LA CAUTION (ASKIA)	54
ANNEXE 2 : FICHE DE RENSEIGNEMENT ENTREPRISE (SONAC)	55
ANNEXE 3 : FICHE D'OPTION (SONAC)	56
ANNEXE 4 : DEMANDE D'AGREMENT (SONAC)	57
ANNEXE 5 : FORMULAIRE D'ENQUETE DE SOLVABILITE (SONAC)	58
TABLE DES MATIERES	60

DEDICACE

Je dédie ce modeste travail :

A ma mère et à mon père pour leurs prières de tous les jours ;

**A mes frères et sœurs qui m'ont toujours soutenu et encouragé tout au long de
mon cursus ;**

A toute ma famille.

REMERCIEMENTS

Ce mémoire ne serait pas réalisé sans l'aide incessante, la compréhension et le dévouement d'un certain nombre de personnes qui, par leur disponibilité et leurs conseils, m'ont apporté tout leur soutien. Je les en remercie et je m'excuse de ne pas pouvoir les citer toutes.

Au terme de cette formation, nous tenons à remercier :

- l'Etat du Sénégal par le biais de la Direction des Assurances qui n'a ménagé aucun effort pour nous permettre de bénéficier de cette formation dans les meilleures conditions ;
- Monsieur Roger Jean-Raoul DOSSOU-YOVO, le Directeur Général de l'IIA ainsi que tout le personnel administratif et enseignant de l'I.I.A ;

Ensuite, je voudrais adresser toute ma gratitude à Madame TOURE, Directeur Général d'ASKIA ASSURANCES, de m'avoir accepté pour le stage au sein de sa structure.

Mes remerciements à l'endroit de Monsieur Kalidou DIALLO, Directeur Commercial d'ASKIA, pour sa disponibilité, son appui, son ouverture et ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter ma réflexion.

Je remercie également l'ensemble du personnel d'ASKIA ASSURANCES pour leur accueil attentionné.

J'associe à mes remerciements Messieurs MANGANE et DIALLO de la SONAC, M. MBOUP, M. DIONGUE Sérigne M.M., M. KANE Amadou H. et le Président Ababacar FAYE (Magistrat) qui ont contribué substantiellement à la réussite de ce travail.

Un remerciement profond sera toujours réitéré à l'endroit de ceux qui de près ou de loin, se sont employés à ce que je réussisse durant tout mon cursus, notamment mon frère Moussa Waly FAYE.

LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS

ADEPME	Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises
ARMP	Autorité de Régulation des Marchés Publics
ASACE	Agence Sénégalaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur
ASEPEX	Agence Sénégalaise de Promotion des Exportations
BAD	Banque Africaine de Développement
CGIC	Crédit Guarantee Insurance Corporation of Africa
CICA-RE	Compagnie Commune de Réassurance
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CRCA	Commission Régionale de Contrôle des Assurances
DESS – A	Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurances
FONGIP	Fonds de Garantie et d'Investissements Prioritaires
LSP	Lettre de Politique Sectorielle
ME	Moyenne Entreprise
NINEA	Numéro d'Identification National des Entreprises et Associations
OHADA	l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
ONECCA	Ordre National des Experts Comptables et Comptables Agréés
PE	Petite Entreprise
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMI	Petite et Moyenne Industrie
SENRE	Société Sénégalaise de Réassurance
SGA	Structure de Gestion Agréée
SONAC	Société Nationale d'Assurance du crédit et du Cautionnement
SYS COA	Système Comptable Ouest Africain
TPE	Toute Petite Entreprise
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES FIGURES

Schéma 1 : Les garanties souscrites par la PME compte tenu de sa position vis-à-vis de ses partenaires -----	29
Schéma 2 : Mécanisme de l'assurance crédit à l'exportation -----	33
Schéma 3 : Procédure de traitement des sinistres en assurance crédit à l'exportation -----	35
Schéma 4 : Fonctionnement du cautionnement (caution directe) -----	38
Schéma 5 : Fonctionnement de l'assurance caution (caution indirecte)-----	39

RESUME

L'assurance crédit - caution a pour objet la protection contre le risque crédit. Ce crédit est devenu monnaie courante dans les relations commerciales compte tenu de la concurrence.

Par le cautionnement, l'assureur réconforte le crédit. Ainsi il s'engage à rembourser la dette de son assuré, si toutefois ce dernier ne remplit pas cette obligation financière vis-à-vis de son créancier.

L'assurance crédit, quant à elle, est souscrite par le créancier pour sécuriser ses transactions commerciales à crédit.

Toutefois, certaines entreprises peuvent choisir de gérer ce risque de crédit en interne. Pour cela, il faut que l'entreprise ait les moyens et l'organisation nécessaires. Cette capacité est surtout retrouvée chez les grandes entreprises. Quant aux PME, ils satisfont très rarement à ces conditions. Néanmoins, elles constituent le socle de l'économie sénégalaise par leur nombre. Ainsi, vers 1980, les autorités sénégalaises avaient décidé de mettre en place une structure de garantie et de financement des exportations pour accompagner les PME.

Cependant, les principales difficultés des PME persistent à savoir l'accès au financement et aux marchés et la protection des créances sur les opérations à crédit.

Ces difficultés relatives au crédit découlent de la défaillance de paiement du débiteur.

Avec le concours des assureurs sénégalais, les PME accèdent directement aux marchés via les appels d'offres puisque les compagnies d'assurances sont arrivées à mettre en place des conditions de souscription beaucoup plus compétitives que celles des banques.

L'assurance crédit – caution se présente comme un outil à la disposition des PME qui favorise la promotion et la compétitivité des opérateurs économiques. L'étude de ces offres assurantielles nous a permis de faire une brève présentation du mécanisme de fonctionnement de celles-ci.

L'Etat, par un nouveau dispositif d'appui aux PME, envisage la mise en place de fonds de garantie des investissements qui aura pour mission de faciliter l'accès au financement. Quel que soit son mode de financement, un fonds de garantie reste limité en face d'un risque sans limites. Dans ce sens, l'assureur, qui est plus outillé à prendre de très grands risques via la réassurance, pourrait accompagner ce fonds et le rendre viable.

ABSTRACT

The credit insurance-deposit has for object the protection against the credit risk. This credit has become common in the business connections considering the competition.

By the caution money the insurer comforts the credit. So he makes a commitment to pay off the debt of his insurant if however the latter does not fill this financial commitment towards his creditor.

The credit insurance as for it is signed by the creditor to secure its commercial transactions on credit.

However some companies can choose to manage this credit risk in house. For that the company must have the necessary means and organization. This capacity is especially found in big companies. As for the SME (Small and Medium sized Enterprises), they satisfy very seldom these conditions. Nevertheless they are the basis of the Senegalese economy considering their number. It is in this sense that about the 1980 Senegalese authorities had decided to set up a structure of guarantee and financing for exports to support SME (Small and medium-sized enterprise).

However, the main difficulties of the SME persist, namely the access to the financing and markets, there is also the protection of claims about the operations on credit.

These difficulties relative to the credit ensue from the failure of payment of the debtor.

With the cooperation of the Senegalese insurers, SME (SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISE) reach directly markets via calls for tenders because insurance companies managed to set up conditions of subscription much more competitive than those of the banks.

The credit insurance-deposit appears as a tool at the disposal of SME which favors the promotion and the competitiveness of the economic operators. The study of these insurance-related offers allowed us to make a brief presentation of the functioning mechanism of these.

The State, by a new device of support to SME, plans the implementation of guarantee funds of the investments which will have for mission to facilitate the access to the financing. About its mode of financing, a guarantee fund remains limited in front of a limitless risk. In this context, the insurer who is more equipped to take very big risks via the reinsurance could accompany this fund and make it viable.

INTRODUCTION GENERALE

Le secteur privé représente un outil puissant de développement pour les pays en voie de développement et un principal moteur de croissance économique et de création d'emplois. Mais aussi un pays ne peut se développer sans un outil productif viable.

Les petites et moyennes entreprises (PME) composent l'essentiel du tissu économique africain. Celles-ci représentent 90% du secteur privé et près des trois quarts des emplois créés sur le continent. Néanmoins, seul un quart du PIB africain provient de 65 millions de PME, note le Professeur Mthuli Ncube¹, économiste en chef à la BAD.

Quant au tissu économique du Sénégal il est constitué de grandes entreprises, mais surtout de moyennes et de petites entreprises et industries. Les petites et les moyennes industries (PMI) se distinguent des PME de par leur vocation industrielle. Dans la suite de notre travail l'utilisation de la notion de PME inclura, les PME et les PMI.

Les PME représentent un grand levier économique dans beaucoup de pays du monde par leur présence au sein des populations, leur flexibilité à répondre aux besoins de ces mêmes populations mais aussi par leur simplicité décisionnelle. Au Sénégal, elles prédominent en nombre sur les grandes entreprises avec une proportion de plus de 70%².

Au Sénégal, en plus du rôle économique, la PME participe vivement à la promotion de l'emploi avec un taux majoritaire, de 42%³. Ce rôle social est, de nos jours, un sujet qui préoccupe tous les pays en voie de développement sans exception. Malgré son importance dans le cadre socio-économique, la PME reste inefficace compte tenu de certaines contraintes qui pèsent sur le cycle de vie de celle-ci. Les politiques économiques mises en œuvre n'ont pas pu répondre efficacement aux besoins des PME. Le financement bancaire, leur principal besoin, demeure quasi inaccessible. En sus de ce type de financement, il y a aussi le financement par les entreprises dont la PME est cliente soit pour la fourniture de matières premières mais aussi de matériels et d'équipements. Dans un environnement des affaires souvent hostile, les obstacles à l'émergence des PME sont nombreux d'où les besoins au moment de l'exploitation pour la sécurisation du circuit de production qui

¹ Source : *Magazine d'information ; JEUNE AFRIQUE* n°2680 du 20 mai 2012.

² Source : M. Mansour KAMA, Président de la confédération des employeurs du Sénégal (CNES), dans un entretien accordé au journal *Direct info*.

³ Source : *Rapport du consultant Elimane FALL du 31 août 2006 ; Résumé et analyse des contraintes au niveau du climat des affaires pour les M-PME du secteur formel et informel*.

s'entend par la bonne réussite des opérations commerciales. Les besoins de sécurisation de l'outil de production ne seront pas spécifiquement traités dans le cadre de notre travail de recherche.

Une entreprise a besoin de fonds pour démarrer son activité. Pour une telle réalisation, elle peut faire recours soit à un financement interne soit à un financement externe privé. Il existe aussi une autre possibilité qui consiste à recourir au programme de financement public. Cette toute dernière possibilité n'est pas trop fréquente dans les pays en voie de développement et cela est dû à un manque de moyens. L'autofinancement quant à lui ne pose aucun problème puisque l'entreprise ne fait qu'utiliser le potentiel en place qui est généralement trop faible.

Dans le cadre de ses relations commerciales, une entreprise est généralement amenée à accorder à son client des délais de paiement plus ou moins importants pour, entre autres, financer son fonds de roulement mais surtout pour l'expansion, en toute sécurité, de son activité en vue d'être plus compétitive. Aujourd'hui, avec la concurrence, ce crédit communément appelé crédit interentreprises est une source de financement très importante pour le débiteur. Par contre, pour le créancier, il constitue une immobilisation de fonds coûteuse et risquée, en ce sens qu'il réduit sa capacité d'endettement, génère des frais internes et externes de gestion du poste clients et peut donner lieu à l'effet domino qui constitue un risque de défaillance en chaîne.

La réalité dans nos marchés est que les crédits octroyés ne sont accessibles qu'à ceux qui disposent de garanties couvrant le risque relatif au crédit communément appelé **le risque de crédit**.

Le risque de crédit est la possibilité que l'emprunteur ne rembourse pas sa dette à l'échéance fixée. S'il était à l'origine une préoccupation pour les seuls organismes bancaires, aujourd'hui il concerne bon nombre d'entreprises qui concluent fréquemment des ventes à crédit. Compte tenu de la concurrence, la vente à crédit est de plus en plus généralisée. D'où, ces entreprises essaient de prendre en compte ce risque dans leur gestion afin de le minimiser. Au moment de l'appréciation du risque, les créanciers étudient la viabilité et la rentabilité du projet qui leur est présenté en plus de la garantie que doit fournir celui qui demande le crédit. Concernant les établissements de crédit ils se protègent contre le risque de crédit par deux moyens. D'abord, avec un taux d'intérêt élevé qui sera difficile à supporter par les PME. Ensuite, avec une garantie élevée qui va dès fois même

toucher les biens personnels du dirigeant. Dans ces conditions, il sera difficile voire impossible pour les PME d'être compétitives.

De nos jours, la concurrence impose aux entreprises d'offrir des facilités dans leurs transactions. Ainsi la vente à crédit et les délais de paiement sont devenus monnaie courante dans les relations commerciales. Le paiement à terme est devenu une réalité dans les relations fournisseurs-clients.

Le principal souci résultant de cette commercialisation à crédit est le fait de l'insolvabilité du client de la PME. L'évaluation du risque de crédit revient en premier lieu à la question de la solvabilité de l'entreprise considérée. Cette solvabilité dépend à la fois des éléments purement internes à l'entreprise (exemple : états financiers), mais aussi d'éléments contextuels externes comme la localisation géographique, la réputation du prospect, la situation politico-économique globale et les perspectives d'évolution sectorielle.

Cette situation d'insolvabilité favorise le défaut de remboursement de la dette des clients de la PME qui débouche souvent sur des contentieux. Si cette surveillance de la situation de l'entreprise peut se faire facilement dans les cas où le client est dans le même pays que son fournisseur, ce n'est pas le cas pour les entreprises qui concluent des ventes avec d'autres qui sont dans des pays étrangers souvent très éloignés. La gestion des créances et des contentieux rattachés à la vente à crédit exige une bonne maîtrise des procédures utilisées dans le pays où la transaction est effectuée. Les PME doivent faire preuve de plus de rigueur dans la gestion du risque client. Elles doivent prendre conscience du besoin de protection qu'exige leur poste clients, et, malheureusement, beaucoup d'entre elles n'ont pas les moyens nécessaires.

En effet, les moyens d'information, la capacité d'intervention et de récupération sont devenus particulièrement coûteux et complexes. La solution optimale réside alors dans la sous-traitance de la problématique de gestion des risques clients.

Alain MADELIN, dans la préface du livre de Jean PIETRI intitulé **Comment garantir le risque crédit** disait que : « Courir un risque sans le savoir est de l'inconscience, assumer un risque après l'avoir évalué est un choix de gestion, mais couvrir ce risque par l'une des techniques à la disposition des entreprises est une véritable décision d'entrepreneur ».

Pendant que certaines entreprises pratiquent l'auto-assurance du risque crédit (en général les grandes entreprises bien structurées), d'autres font appel à des techniques

comme l'affacturage qui est un système permettant au factor de racheter la créance. Ce système n'est pas sans inconvénients puisqu'il crée une distance entre le fournisseur et ses clients.

A travers cette problématique de développement de la PME, une panoplie de solutions a été proposée en vue de faciliter l'accès au financement et à la sécurisation du risque de crédit de ces entreprises. Au Sénégal, une Lettre de Politique Sectorielle des petites et moyennes entreprises a été adoptée pour la mise en application de la loi d'orientation relative à la promotion et au développement des PME. Dans cette même lancée, une direction de la petite et moyenne entreprise a été mise en place ainsi que d'autres structures pour l'amélioration de la compétitivité et du développement de la PME.

La plupart des auteurs qui ont traité de cette question préconisèrent des solutions le plus souvent basées sur l'allégement et la simplification des règles juridiques, fiscales et administratives et des procédures dans les domaines d'accès au financement, de faciliter l'aménagement et la mise à disposition de sites appropriés ainsi qu'à la mise en place de banques spécialisées.

Malgré les efforts entrepris pour le renforcement du dispositif d'appui, la satisfaction des entreprises reste particulièrement faible. Des contraintes sévères demeurent et limitent le développement de la PME au Sénégal, restreignant ainsi la possibilité de croissance future. Il est donc nécessaire d'améliorer la performance de ces entreprises, d'accroître leur compétitivité en vue de tirer vers le haut la croissance économique, le nombre d'emplois, de réduire la pauvreté et d'atteindre des objectifs sociaux.

L'objectif de notre travail de recherche est d'apporter des solutions à cette situation de la PME. Notre stage à ASKIA et nos séances de travail à la SONAC SA, nous ont permis d'étudier les solutions des assureurs. Dans cette perspective nous tenterons d'apporter des éléments de réponse à la question suivante : Comment l'assurance crédit - caution peut-elle constituer un outil de compétitivité et de promotion des PME au Sénégal ?

Les solutions assurantielles permettent de protéger l'investissement et facilitent aussi l'accès au financement par la couverture du risque de non paiement. Il n'y a pas de différence entre un incendie qui détruit un entrepôt et la défaillance d'un acheteur qui peut entraîner des conséquences plus graves. Ces assurances contre le risque de crédit permettent l'accès au financement à des conditions beaucoup plus souples mais aussi la prise en charge du risque de crédit pesant sur le crédit accordé par les PME à leurs clients.

La difficulté d'accéder au financement réside dans l'impossibilité, pour un très grand nombre de PME, de disposer d'une garantie suffisante à présenter à ses créanciers. Pendant longtemps, les banques et les établissements financiers ont disposé d'un monopole de fait pour se porter caution afin de faciliter des opérations de crédit. Aujourd'hui, les compagnies d'assurances offrent des actes de cautionnement de différents types pour répondre efficacement aux besoins des entreprises d'une certaine taille, en l'occurrence la PME.

La caution peut intervenir en fonction de l'appréciation du risque, que ce soit au démarrage de l'activité ou, le plus souvent, pendant l'exploitation. On la retrouve aussi dans les garanties sur marchés. Ce cautionnement est un contrat accessoire à un contrat principal, sa vocation est de garantir la bonne exécution du contrat de base auquel il est lié.

Historiquement, l'assurance crédit est un moyen de se prémunir contre le risque de non paiement. Deux principales raisons ont abouti à sa création : une approche purement commerciale qui considérait l'assurance crédit comme un moyen pour un vendeur de couvrir les risques d'insolvabilité de ses acheteurs, que ceux-ci se trouvent ou non à l'étranger, et une approche plus politique qui défend l'idée que l'assurance crédit est un moyen d'accroître les exportations d'un pays ce qui explique que les Etats ont voulu soutenir les opérateurs économiques qui vendent à crédit. Par cet appui, l'Etat gagne à augmenter ses exportations pour améliorer sa balance commerciale.

L'assurance crédit veille à la bonne fin des transactions commerciales à crédit par la prise en charge du risque d'insolvabilité ou de défaillance du débiteur client de l'entreprise assurée. Toutefois, le rôle de l'assureur crédit ne se limite pas seulement à ces notions de couverture mais consiste aussi à favoriser l'appréciation de la qualité de la clientèle des entreprises surtout celles qui ont des clients à l'étranger où se pose souvent le problème de maîtrise de leur clientèle. Cette appréciation de la capacité des clients de l'entreprise créancière à respecter leurs engagements passe par la recherche de renseignements commerciaux et l'information portant sur la solvabilité des clients. Il est à signaler également l'existence d'un service accessoire de l'assurance crédit qu'est le recouvrement des créances.

Dans la première partie de ce travail, on va traiter les principes de base de l'assurance crédit – caution et l'environnement de la PME. Dans une seconde partie, on tentera de démontrer que la couverture du risque crédit par l'assurance, constitue un élément favorisant le développement de la PME.

PREMIERE PARTIE : PRINCIPES DE BASE DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION ET L'ENVIRONNEMENT DE LA PME

Toute activité économique génère des risques qui sont susceptibles de mettre en péril l'entreprise, quelle que soit sa taille.

Le principe de base de l'assurance est la couverture des risques. Pour l'assurance crédit - caution, l'événement dommageable contre la survenance duquel l'assuré cherche à se prémunir est le risque de crédit.

Parmi la clientèle des assureurs crédit - caution nous nous proposons d'étudier le cas des PME qui constituent la majeure partie de l'ensemble des entreprises du Sénégal. Elles représentent également l'un des acteurs économiques les plus vulnérables.

Dans ce contexte, nous aborderons, dans cette première partie de notre étude, d'abord, les principes de base de l'assurance crédit – caution, ensuite, nous étudierons la PME dans son environnement pour évaluer les différents risques auxquels ce type d'entreprises est confronté.

CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION

SECTION 1 : HISTORIQUES ET DEFINITIONS

L'assurance crédit et le cautionnement n'ont pas les mêmes origines, ni la même histoire. Ainsi ils seront traités séparément du point de vue de leur historique et de leur définition.

Paragraphe I : Historiques

A- Assurance crédit

L'origine de l'assurance crédit remonte au 18^{ème} siècle au Proche Orient mais sous une autre forme différente de ce qui se fait aujourd'hui. Cette assurance crédit était demandée par le débiteur pour conforter son crédit.

L'assurance crédit dans sa forme moderne n'a vu le jour qu'au 19^{ème} siècle en Europe. De l'expédition de marchandises vers des destinations lointaines telles que l'Australie, la Nouvelle Zélande et l'Inde est né le besoin de ce type de couverture. Après la 1^{ère} guerre mondiale, lorsqu'exporter vers d'anciens pays ennemis suscitait des inquiétudes, les gouvernements ont créé des services d'assurance crédit qui ont été utilisés afin d'encourager les exportations à destination de pays jugés trop risqués pour les échanges en compte ouvert. L'exemplaire le plus ancien de police connu serait celui émis en 1831 par le Banco Adriatico de Assicurazioni à Trieste qui assurait les risques d'impayés consécutifs à des sinistres maritimes.

En France c'est en 1839 que l'idée de création d'une société d'assurance crédit est née à la suite d'une recommandation d'un économiste italien, Bonajuto Paris Sanguinetti, lui-même assureur maritime, d'un projet aux présidents des chambres de commerce français. Il est parti de l'idée que la cause des sinistres en assurance crédit est indépendante de la volonté des commerçants. Cette thèse ramène à un fait aléatoire et donc soumis à une probabilité. C'est ainsi que la première société d'assurance-crédit française fit son apparition en 1848 sous le nom de la Sécurité Commerciale.

A partir de la deuxième moitié du XX^e siècle, l'internationalisation des échanges et du commerce propulsera l'activité des entreprises d'assurance crédit. C'est à partir de ce moment-là que ces sociétés d'assurances un peu particulières se développèrent, en parallèle au développement du commerce international.

En Afrique, la plus ancienne compagnie d'assurance crédit est la Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa (CGIC) fondée en 1956 et de nationalité Sud Africaine.

Le Sénégal, qui a toujours été confronté au déséquilibre de sa balance commerciale a vu cette dernière, présenter un déficit croissant lié à la fois à une trop grande dépendance de l'économie vis-à-vis des importations et une diversification insuffisante des exportations.

Evolution générale des exportations et des importations du Sénégal de 1967 à 1980 (valeurs en milliards)

Années	Exportations FAB (franco on bord)	Importations en CAF (cout-assurance-fret)	Balance commerciale	Taux de couverture (%)
1967	33,9	38,9	-5	87,1
1968	37,4	44,5	-7,1	84
1969	31,9	51,3	-19,4	62,2
1970	42,2	53,6	-11,4	78,7
1971	34,7	60,6	-25,9	57,3
1972	54,4	70,3	-15,9	77,4
1973	43,2	79,8	-36,6	54,1
1974	94	119,4	-25,4	78,7
1975	99,1	124,6	-25,5	79,5
1976	115,9	153,9	-38	75,3
1977	152,9	197,5	-44,6	77,4
1978	95,3	170,3	-75	56
1979	113,8	198	-84,2	57,5
1980	100,8	222,3	-121,5	45,3

Source : ANDS (Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie)

A travers ce tableau, on note un large déficit de couverture des importations par les exportations.

Désireux de remédier à cet état de fait, les pouvoirs publics sénégalais avaient décidé, vers les années 1980, de la mise en place d'instruments de promotion des exportations. Dans ce contexte, l'Agence Sénégalaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur (ASACE) a été créée en 1981, et son objectif était de fournir des renseignements

commerciaux, soit au profit des entreprises sénégalaises recherchant des informations sur la situation financière de leurs clients étrangers ou locaux, soit au profit des sociétés étrangères qui souhaitent connaître la qualité de leurs partenaires sénégalais. Cette agence a été privatisée le 14 août 1997 pour devenir la Société Nationale d'Assurance du crédit et du Cautionnement (SONAC) dont le capital est réparti comme suit :

- ❖ Groupe SONAM (assurances multi-branches) pour 65% ;
- ❖ Etat du Sénégal pour 25% ;
- ❖ CICA-RE (Réassureur régional de la zone franc) pour 10%.

B- Cautionnement

Concernant l'historique du cautionnement, le professeur Jean BASTIN enseigne que la première trace d'un semblant de caution était une sorte de caution morale du Dieu adoré à l'endroit où l'opération se nouait⁴. Le Dieu était en quelque sorte, non pas la caution car il était difficile voire impossible de lui faire rendre des comptes, mais une sorte de « témoignage » de l'engagement.

Paragraphe II: Définitions

A- Assurance crédit

Le Professeur Jean BASTIN définit l'assurance crédit comme étant « *un système d'assurance qui, contre rémunération, permet à des créanciers d'être couverts contre le non-paiement de créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement*⁵ ». Ainsi, l'assureur s'engage, moyennant le paiement de primes, à indemniser le créancier des pertes qu'il peut subir en cas de non recouvrement de sa créance.

L'objectif de cette branche de l'assurance est d'offrir une garantie à la personne assurée contre les risques d'insolvabilité de ses clients.

De cette définition il ressort que l'assurance crédit n'est plus seulement une assurance contre la simple insolvabilité, mais une protection contre la défaillance de paiement, celle-ci incluant l'insolvabilité et le non paiement.

Le code CIMA, en son article 328, a énuméré les sous branches suivantes pour la branche 14 « Crédit » :

⁴ Source : Jean BASTIN, *Le paiement de la dette d'autrui*, 1999.

⁵ Source : BASTIN Jean, *La défaillance de paiement et sa protection. L'assurance – crédit*, 2e édition, 1993.

1- Insolvabilité générale

L'insolvabilité entraîne une situation où une personne physique ou morale est en incapacité de payer ses dettes auprès de ses créanciers. En assurance crédit, elle est de deux types :

- ❖ l'insolvabilité déclarée, qui est issue d'une procédure collective déclarée par l'autorité compétente (exemple : la faillite) ;
- ❖ l'insolvabilité présumée, qui constitue l'état d'un non paiement d'une créance après un délai de carence pour quelque raison que ce soit.

2- Crédit à l'exportation

L'assurance crédit à l'exportation garantit la bonne fin des opérations commerciales à crédit des entreprises à l'égard de leurs clients se trouvant à l'étranger.

3- Vente à tempérament

La vente à tempérament est une vente de biens de consommation pour laquelle le vendeur consent des facilités de paiement ou un crédit à l'acheteur. Cette vente a pour objectif l'acquisition de biens meubles ou de prestations de services, vendus par le prêteur ou l'intermédiaire de crédit, et dont le prix s'acquitte, par versements périodiques. Ce type de contrat est plus fréquent dans les ventes de produits d'un coût relativement important.

4- Crédit hypothécaire

Un crédit hypothécaire est un crédit par lequel le débiteur met à la disposition de son créancier un bien immeuble en vue de garantir sa dette.

5- Crédit agricole

Ce type de crédit permet à des entreprises œuvrant dans le secteur agricole de se voir accorder un financement en vue de réaliser leurs projets d'investissement. Et après un certain délai, permettant à l'entreprise de réaliser sa récolte, celle-ci rembourse la dette qui a permis cette exploitation. Quant à l'assurance crédit agricole, elle interviendra au cas où l'entreprise agricole n'est pas en mesure de rembourser sa dette pour une raison donnée.

Il y a aussi l'assurance des crédits bancaires qui a un champ d'application plus vaste que celui des garanties que les organismes de crédit ont l'habitude de souscrire. Au delà du risque de décès, les causes de non-paiement les plus régulières sont couvertes. Il s'agit notamment de la perte d'emploi (par exemple du fait d'un licenciement), d'une fermeture d'entreprise, ou tout simplement de défaillance du débiteur.

B- Cautionnement

Le cautionnement est un contrat par lequel une partie appelée caution s'engage envers le créancier (bénéficiaire) qui l'accepte, à exécuter l'obligation du débiteur si celui-ci ne s'y satisfait pas lui-même. Cette définition concerne la caution dans sa forme la plus ancienne qui met en cause trois parties :

- ❖ **Donneur d'ordre** : personne physique ou morale à la demande de laquelle il est émis un acte de cautionnement.
- ❖ **Garant** : l'émetteur de l'acte de cautionnement. Cet acte n'est pas une assurance mais un engagement commercial unilatéral obéissant aux lois du bénéficiaire au même titre que n'importe quelle caution même émise par un particulier.
- ❖ **Bénéficiaire (le créancier)** : c'est la personne physique ou morale au profit de laquelle l'acte de cautionnement est émis.

Ce type de cautionnement est communément appelé cautionnement direct. Son régime juridique est posé par l'acte uniforme OHADA portant organisation des suretés en ses articles 3 à 27.

Au Sénégal, pour commercialiser des cautionnements relatifs exclusivement aux marchés publics, l'assureur doit non seulement avoir l'agrément de l'autorité de contrôle des assurances de la zone CIMA mais aussi celui du Ministère de l'économie et des finances. Cependant on peut se poser la question à savoir pourquoi l'exigence de ces deux agréments dans la mesure où l'avis favorable de la CRCA vient après l'accord du Ministère de l'économie et des finances. Ainsi ce Ministère agrée deux fois de suite la même demande directement et indirectement. Par ailleurs, l'autorisation de la CRCA qui a un caractère international devrait être suffisante.

Le code CIMA, en son article 328, fait une distinction entre deux sous branches qui composent la branche 15 « Caution » :

- ❖ La « **caution directe** » est une sûreté personnelle par laquelle une personne physique ou morale nommée "la caution" s'engage à l'égard d'une troisième dite "le bénéficiaire du cautionnement" à payer la dette d'une autre personne, débitrice principale, dite "la personne cautionnée", dans le cas où cette dernière faillirait à ses engagements.

Une confusion est souvent commise, qui consiste à dénommer le contrat "une caution" au lieu de "cautionnement".

Ce cautionnement peut être émis par toute société ou personne pourvu qu'elle ait la confiance du créancier.

- ❖ La « **caution indirecte** » encore appelée « Assurance caution » est une couverture destinée à tout émetteur de garanties contractuelles pour protéger son portefeuille de risques. L'acquéreur d'une assurance « caution indirecte » ne peut donc jamais être une entreprise autre qu'un garant par exemple la banque. l'acheteur de la garantie quelle que soit sa nature acquiert une garantie pour protéger des opérations de crédit.

La principale différence entre ces deux types de cautions réside dans le fait que la caution directe couvre directement l'engagement pris par le donneur d'ordre envers son créancier pour le tout ou partie de sa dette. La caution indirecte, quant à elle, est une assurance de caution, un assureur intervient pour couvrir le garant qui est l'émetteur de l'acte de cautionnement (par exemple une banque) pour les engagements pris en vue de garantir la dette des cautionnés. Cette cession de la banque envers son assureur peut être due aussi à la limite d'engagement de ladite banque. Par exemple la banque peut choisir de conserver à sa charge 25% du montant des cautionnements souscrits par le donneur d'ordre et laisser les 75% à la charge de son assureur.

Contrairement à la caution directe, l'assurance caution est une opération d'assurance et non une opération de crédit.

L'assurance caution comme l'assurance crédit est toujours effectuée par une compagnie d'assurance contrairement à la caution directe qui peut être accordée par des structures autres que les compagnies d'assurances.

SECTION 2 : QUELQUES CARACTERISTIQUES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION

On ne pourrait parler de l'importance de l'assurance crédit - caution sans pour autant faire le point sur ce qui favorise, de nos jours, le recours au crédit.

La rude concurrence a assoupli les relations commerciales. Aujourd'hui la vente à crédit est devenue monnaie courante dans les relations commerciales. C'est ainsi que le crédit est un instrument de promotion des ventes et donc un atout pour le développement commercial.

Paragraphe I : Caractéristiques de l'assurance crédit

A- Clientèle potentielle

Par principe, l'assurance crédit peut couvrir tout risque lié au crédit quel que soit le montant du crédit.

Dans ce contexte, toute entreprise, de la micro entreprise à la multinationale, qui livrent des marchandises ou prestent des services à d'autres professionnels et même à des particuliers en leur accordant des délais de paiement peut recourir à l'assurance crédit. Cette assurance concerne aussi les entreprises exportatrices de biens et de services compte tenu de la situation de leurs clients étrangers mais aussi de la situation politique qui peut être à l'origine d'un blocage des transactions.

Les banques et les sociétés d'affacturage sont également utilisatrices (et/ou prescriptrices) des produits et services proposés par les assureurs crédit, tels que les informations financières, les polices d'assurance crédit, ou les services de recouvrement.

Parmi ceux dont l'assurance crédit est destinée nous pouvons citer en exemple les PME. Ces entreprises, qui n'ont pas souvent une structure interne de gestion du crédit clients très développée, furent longtemps la cible privilégiée des compagnies d'assurances crédit. Aussi les grandes entreprises ne sont pas en reste en matière de couverture du risque de crédit.

B- Importance de l'assurance crédit

Les mutations économiques qui se sont produites ces dernières années ont sensiblement accru la vulnérabilité des entreprises. Ces dernières ont subi les effets d'une série d'éléments qui ont contribué à l'affaiblissement de leur « cash-flow », avec pour corollaire une aggravation considérable des risques d'insolvabilité.

Les retards de paiement issus des problèmes de trésorerie des entreprises clientes, l'insuffisance des fonds propres et l'augmentation de la dépendance par rapport à un crédit interentreprises devenu structurel, sont les facteurs déterminants de l'augmentation du nombre de faillites enregistrées au cours de ces dernières années.

Rétablir la sérénité des entreprises quant à leur gestion du crédit client, leur donner les moyens de se concentrer sur leurs activités de production et de commercialisation, tel est le rôle de l'assurance crédit.

C- Les fonctions de l'assurance crédit

1- Prévention contre le défaut de paiement de la dette

Pour développer ses activités l'entreprise est constamment à la recherche de nouveaux clients à fidéliser. La concurrence amène les fournisseurs à mettre en place des techniques qui rendent les transactions commerciales beaucoup plus souples. Ainsi vendre à crédit est devenu une nécessité des économies modernes. En accordant des crédits l'entreprise développe, certes, une politique commerciale attractive vis-à-vis de ses clients mais court également le risque de ne pas être payée. En cas d'impayés ce sont la trésorerie et les marges de l'entreprise qui sont directement affectées.

Pour prévenir ce risque qui pèse lourd sur l'actif du bilan et réussir la prospection, certaines entreprises confient cette tâche aux assureurs crédit parce qu'elles n'ont pas souvent les moyens temporels, humains et techniques leur permettant de mettre en place un système de gestion interne de ce risque de non paiement.

L'analyse financière sur la solvabilité du débiteur est une donnée importante et indispensable pour toute opération d'assurance crédit.

Les assureurs crédit réussissent leur expertise financière en s'inspirant de sources fiables sur la base desquelles ils traitent leurs informations. Parmi leurs sources d'informations et leurs moyens de prévention nous pouvons retenir comme exemples :

- ❖ Des services d'études économiques qui étudient l'évolution économique et financière des différents secteurs d'activités.
- ❖ Des services d'études juridiques qui veillent à ce que les contrats de vente entre l'entreprise et ses clients prévoient les clauses nécessaires à une meilleure récupération de la créance en cas de défaillance de leur client et réduisent ainsi la perte définitive éventuelle en cas de sinistre.
- ❖ Des services spécialisés dans la recherche d'information.

2- Recouvrement des créances commerciales

Le recouvrement de créances constitue pour un assureur crédit une fonction essentielle. L'assureur crédit qui en principe prend d'énormes risques doit obligatoirement avoir un service de recouvrement performant qui lui permettra de compenser les indemnités fournies. Il s'oblige à récupérer les sommes qu'il a payées en raison de la défaillance des clients de ses assurés.

Cependant, l'assureur crédit peut offrir ce service à ses assurés pour leurs créances non couvertes mais également à des prospects qui n'avaient pas souscrit un contrat d'assurance crédit pour leur faire apprécier les avantages de l'assurance crédit : c'est un produit d'appel. Ainsi dès qu'une facture est impayée au terme de l'échéance (initiale ou prorogée), l'assureur crédit intervient dans les meilleurs délais en mettant en place une procédure de recouvrement qui peut être soit à l'amiable soit par l'intermédiaire d'avocats pour inciter le débiteur à s'acquitter de sa dette majorée des frais engagés pour leur recouvrement.

L'externalisation de ce service recouvrement permet à l'entreprise assurée de gagner du temps qu'elle pourra consacrer à sa mission principale. Elle permet aussi d'optimiser la gestion de sa trésorerie en minimisant les délais de recouvrement et en maximisant le taux de récupération.

3- Indemnisation des pertes subies

La principale fonction de l'assureur crédit est de servir une indemnité à son assuré pour les impayés consécutifs aux opérations de crédit pour lesquelles il a donné sa couverture. L'assureur crédit s'oblige à préserver le patrimoine de son assuré qui doit se retrouver dans la situation où il était avant la survenance du sinistre. Il ne s'agit pas de garantir la réalisation d'un chiffre d'affaires ou d'un résultat. Ainsi, l'indemnisation de l'assureur crédit porte sur le principal de la créance à l'exclusion des intérêts, accessoires et autres pénalités.

4- Informations commerciales et financières

Une des plus importantes fonctions de l'assurance crédit demeure l'information commerciale et financière qui permet d'anticiper et de contrôler le risque relatif au crédit. Cette enquête sur l'entreprise est la matière première indispensable des assureurs crédit pour arbitrer les risques. Avant toute décision de couverture du risque de non paiement relatif à une opération commerciale de son assuré, l'assureur crédit diligente une enquête commerciale et financière basée sur des analyses circonstanciées sur le prospect de son assuré afin de juger de sa solvabilité et de sa moralité commerciale.

Ce service d'information peut être commercialisé à part, par l'assureur crédit, sans pour autant qu'un contrat d'assurance crédit soit signé.

D- Critères de tarification de l'assurance crédit

La prime en assurance crédit recouvre, en plus de la portion de prime servant à couvrir le risque de non paiement, les frais d'enquêtes, de surveillance des clients et les éventuels frais en cas de litige.

En assurance crédit on peut citer, sans que la liste soit exhaustive, des éléments de tarification suivants :

- ❖ Le taux de couverture (quotité d'indemnité);
- ❖ Durée du crédit ;
- ❖ Délai de carence ;
- ❖ La zone géographique des clients et/ou prospects surtout pour le crédit à l'exportation ;
- ❖ Montant de la facture ;
- ❖ Nature des biens ou services fournis ;
- ❖ Les états financiers de l'assuré
- ❖ Le secteur d'activité
- ❖ La répartition de la clientèle

Paragraphe II : Caractéristiques du cautionnement

A- Clientèle du cautionnement

Le cautionnement s'adresse, en général, aux débiteurs qui sont obligés de fournir des garanties en vue d'obtenir un crédit. La clientèle intéressée par le cautionnement est spécifique suivant les types de caution. À titre d'exemple, pour la caution professionnelle, nous pouvons citer les professions pour lesquelles les pouvoirs publics exigent une garantie pour avoir l'autorisation d'exercer. Parmi elles il y a le Courtage et les Agences de voyage. Il y a aussi des actes de cautionnement délivrés en vue de garantir les engagements pris par une entreprise pour l'exécution d'un marché (une PME, prestataire de service par exemple).

B- Le cautionnement : un engagement accessoire

Le cautionnement est un engagement par signature. Cet engagement de la caution dépend de la relation de base, c'est-à-dire du contrat principal entre le donneur d'ordre (débiteur) et le créancier (bénéficiaire). Tout ce qui affecte l'engagement de base, rejaillit sur le cautionnement. Par exemple si l'engagement de base n'a pas été exécuté, l'engagement de la caution devient sans objet ; Si l'engagement de base a été exécuté de moitié, l'engagement de caution le devient également de moitié ; Si l'engagement de base est éteint, le cautionnement est également éteint.

C- Nature du cautionnement

Il existe deux types de cautionnement : la caution simple et la caution solidaire.

Dans la caution simple, le créancier ne pourra se retourner contre le garant que lorsque toutes les voies de recours contre le débiteur principal auront été épuisées. De plus, s'il y a plusieurs cautions simples, la dette leur sera divisée. Ce type de caution est peu utilisé par les assureurs. Au Sénégal, les assureurs ont tendance à choisir la caution solidaire.

La caution solidaire permet au créancier de se retourner immédiatement contre la caution, avant même de poursuivre le débiteur principal. S'il y a plusieurs cautions solidaires, la dette n'est pas divisée et le créancier a le choix de poursuivre la caution solidaire qu'il juge plus solvable pour le paiement de la dette intégrale.

D- Importance du cautionnement

Le cautionnement est un outil de développement des entreprises. Pour être compétitive il faut que l'entreprise soit, toujours, en mesure de répondre à l'attente du marché et dans les meilleurs délais. Pour ce faire l'entreprise doit avoir un support qui lui permettra de contracter des engagements dans le but de mener à bien son activité.

Ces difficultés, déjà énumérées, sont aussi à l'origine de l'exigence d'une garantie de la part des créanciers d'où l'importance du recours à la caution.

E- Les fonctions du cautionnement

Le cautionnement est un instrument de compétitivité à la disposition des opérateurs économiques. Il a pour principales fonctions de favoriser l'accès au financement des PME, d'augmentation de leur capacité d'endettement et de répondre aux exigences des maîtres d'ouvrage pour l'exécution de leurs marchés.

Le cautionnement indirect fonctionne comme une opération de réassurance. Un émetteur de garanties contractuelles souhaite protéger son portefeuille en cas de sinistre. Pour cela il peut souscrire une police d'assurance crédit qui va lui permettre de niveler ses engagements. Comme dans les opérations de réassurance, suite à un défaut de remboursement du débiteur, la caution prend en charge une part des remboursements dus au créancier et ce dans la limite d'un montant fixé. Ainsi, le surplus des pertes sera cédé à un ou plusieurs assureurs. La répartition des pertes entre caution et assureur peut aussi se faire par application de taux.

En somme, la répartition des primes et des charges se fera d'accord parties.

Toutefois, aucun assureur du marché sénégalais n'exploite cette possibilité de couverture en cautionnement indirect et pourtant c'est un domaine porteur, chacun des parties au contrat y trouvera son compte. D'abord pour la caution qui doit se prémunir contre le risque de faillite face à des engagements croissants. Si la caution est une banque commerciale, elle doit scrupuleusement respecter des règles prudentielles et par conséquent limiter ses engagements. Ensuite pour les assureurs qui seront en face d'une masse de primes importante pour une amélioration du marché.

F- Critères de tarification du cautionnement

- ❖ Les états financiers de l'assuré
- ❖ Montant de la caution
- ❖ Niveau d'endettement
- ❖ Capacité d'endettement
- ❖ Nature du risque.

Les grandes entreprises très organisées peuvent avoir la possibilité de mettre en place un système interne de gestion du risque crédit. Ce qui n'est pas le cas pour les PME. Tout compte fait, la prévention, si elle est efficace, peut atténuer le risque mais ne l'élimine jamais. En plus l'entreprise mobilisera beaucoup de moyens face à un risque qu'il ne maîtrise pas.

Le fait de sous traiter la gestion du risque crédit à un professionnel permettra à l'entreprise de concentrer tout son potentiel dans la production et la commercialisation des biens ou services.

CHAPITRE 2 : PROBLEMATIQUE DE DEVELOPPEMENT DE LA PME

Etudier la question du développement de la PME revient à analyser l'environnement de ce type d'entreprises. Pour cela il sera nécessaire de donner une définition et des caractéristiques de la PME mais toujours dans le contexte Sénégalais.

SECTION 1 : DEFINITIONS ET IMPORTANCE DE LA PME

Selon la charte des PME, ce concept englobe, d'une part, la petite entreprise qui inclut la micro entreprise ou la très petite entreprise et, d'autre part la moyenne entreprise.

Paragraphe I : Définition

Il n'existe pas de définition universelle de la PME. En effet chaque pays a sa propre définition de ce type d'entreprises. Généralement, elle est définie par des textes légaux en fonction des critères, entre autres, de volume d'investissement, de taille des effectifs, de chiffre d'affaires. En général, ce sont des critères alternatifs, c'est-à-dire non cumulatifs. La fixation des seuils est assez variable d'un pays à un autre. Néanmoins, on peut définir la PME comme étant une unité économique, d'un chiffre d'affaires ne dépassant pas un certain seuil et, entre autres critères, le nombre d'employés et le mode de gestion qui ne doit pas être trop exigeant.

Au Sénégal, après le Code des Investissements, la nouvelle Charte des petites et moyennes entreprises élaborée par le Ministère des PME, de l'Entreprenariat féminin et de la Micro finance précise ce que l'on entend par PME. Selon les dispositions de l'article 3 de cette Charte, le nombre d'employés d'une Petite Entreprise (PE) doit être compris entre un (1) et vingt (20) et son chiffre d'affaires ne peut dépasser un certain seuil fixé par rapport à la nature des opérations effectuées par cette entreprise. Selon le même article, la PE doit tenir une comptabilité allégée ou une trésorerie certifiée par une structure de Gestion Agréée (SGA) selon le système comptable en vigueur au Sénégal (SYSCOA). Les très petites entreprises se retrouvent au sein de la PE. Quant à la Moyenne Entreprise (ME) les dispositions de l'article 4 définissent un effectif inférieur ou égal à deux cent cinquante (250) employés, un chiffre d'affaires supérieur à celui défini pour la PME mais plafonné et une tenue de la comptabilité selon le système normal en vigueur au Sénégal (SYSCOA) et certifiée par un membre inscrit à l'Ordre National des Experts Comptables et Comptables Agréés – ONECCA.

Paragraphe II : Caractéristiques socio - économiques de la PME

La Charte des Petites et Moyennes Entreprises classe les PE et les ME suivant leur chiffre d'affaires. Aussi ces classes d'entreprises sont réparties à travers les secteurs formel et informel. Quel que soit le chiffre d'affaires ou le secteur, la PME participe au développement socio - économique du pays. Ce qui fait qu'au Sénégal d'importantes mesures d'accompagnement ont été mises en place pour la promotion de la PME.

A- Classification des PME

1- Par rapport au chiffre d'affaires

- a) Selon l'article 3 de la Charte, le chiffre d'affaires hors taxes annuel d'une PE ne doit pas atteindre les limites suivantes définies dans le cadre de l'impôt « synthétique » :
- ❖ 50 millions de F CFA pour les PE qui effectuent des opérations de livraisons de biens ;
 - ❖ 25 millions de F CFA pour les PE qui effectuent des opérations de prestations de services ;
 - ❖ 50 millions de F CFA pour les PE qui effectuent des opérations mixtes telles que définies par les textes relatifs audit impôt.

L'expert consultant M. Issa BARRO, dans un rapport⁶, définit la TPE en énumérant ses caractéristiques :

- Petit nombre d'employés (souvent comme apprentis ou main-d'œuvre familiale plutôt que salariés et ayant un faible degré de qualification) ;
 - Pratique d'un métier exigeant une certaine technicité et produisant des biens ou services (à l'exception donc de la revente de produits sans transformation ou des activités de survie) ;
 - Absence de comptabilité (sauf parfois la tenue d'un livre de caisse rudimentaire) ;
 - Incapacité de présenter les garanties habituellement acceptées par les banques.
- b) Le chiffre d'affaires annuel hors taxes des moyennes entreprises doit être supérieur ou égal aux limites fixées pour les PE et toujours inférieur à quinze (15) milliards de F CFA. En plus l'investissement net de ces entreprises doit être inférieur ou égal à un (1) milliard de F CFA.

⁶ *Diagnostic approfondi du secteur de la microfinance et analyse des opportunités d'investissement Microfinance et financement des PME et MPE – Issa Barro, Août 2004.*

2- Par rapport à la forme

Le secteur privé sénégalais est composé d'une multitude de PME où cohabitent en effet, un secteur moderne structuré communément appelé secteur formel et un secteur informel.

❖ **Secteur formel :**

Les petites et moyennes entreprises du secteur formel doivent être en règle du point de vue administratif et fiscal. Elles doivent assurer une transparence totale dans la production des documents de gestion, répondre aux principes de gouvernement d'entreprise. Ces entreprises bénéficient de mesures d'aide et de soutien de la part des gouvernements et d'autres organismes internationaux. Pour elles, la tenue d'une comptabilité régulière et fiable est fortement requise et elles ont l'obligation de soumettre leurs comptes à un expert pour audit.

❖ **Secteur informel :**

Il est constitué d'un ensemble d'activités qui ne sont pas reconnues légalement parce que n'ayant pas rempli les exigences administratives et fiscales. Le secteur informel est un facteur clé de l'économie sénégalaise, il est ainsi qualifié de poumon de l'économie Sénégalaise. Le Sénégal comptait environ quatre millions de personnes actives. Or, 250 000 d'entre elles sont inscrites à la sécurité sociale⁷. Les autres sont donc des travailleurs informels. Cet écart signifie que la plupart des entreprises qui sont des petites et moyennes entreprises évoluant dans le secteur informel. Ces entreprises sont d'un grand apport pour les populations par la flexibilité de leurs produits. Elles suivent la demande et s'y adaptent aisément. Néanmoins, elles souffrent de la concurrence des produits étrangers.

B- Place de la PME dans l'environnement économique actuel du Sénégal

1- La portée économique de la PME

Au Sénégal, les PME constituent plus de 70% du tissu économique sénégalais. Malgré leur importance numérique, elles sont marquées par la faiblesse de leur valeur ajoutée. Elles n'ont pas un impact considérable sur le PIB. Cette catégorie d'entreprises ne contribue qu'aux environ de 25% du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises et 20% de la valeur ajoutée nationale⁸. L'essentiel de la richesse produite se concentre dans l'artisanat, le BTP, la pêche et l'agriculture.

⁷ Source : Publication de www.afrik.com; article n°6395

⁸ Source : Lettre de Politique Sectorielle des PME ; version mai 2009

2- La promotion de l'emploi par la PME

Du point de vue social, les PME jouent un rôle essentiel assurant une certaine cohésion. En raison de la limitation des recrutements dans la fonction publique et de la capacité d'embauche restreinte chez les grandes entreprises du secteur privé moderne, la PME est une source de création d'emplois inestimable.

Les petites et moyennes entreprises occupent l'essentiel des secteurs dits porteurs qui mobilisent un nombre impressionnant de promoteurs avec des projets viables. Il s'agit, entre autres, de l'agro-industrie, du tourisme, de la pêche, des nouvelles technologies de l'information et de la communication, des services, des bâtiments et travaux publics. Dans le contexte actuel plus de 42% de l'emploi salarié au Sénégal est assuré par les petites et moyennes entreprises.

C- Dispositif d'appui à la PME

L'importance de la PME sur le plan socio-économique a motivé l'Etat du Sénégal à initier, en vue de favoriser la promotion des PME, beaucoup de mesures parmi lesquelles nous pouvons retenir la Charte des petites et moyennes entreprises du Sénégal, la Lettre de Politique Sectorielle, l'Agence Des Petites et Moyennes Entreprises, l'Agence sénégalaise de promotion des exportations, l'autorité de régulation des marchés publics.

1- La Charte des PME du Sénégal

L'adoption de cette charte en décembre 2003 a été motivée par l'importance des petites et moyennes entreprises qui constituent aujourd'hui la base du tissu économique du Sénégal. Dans le cadre de cette charte, l'Etat du Sénégal, à travers sa direction des PME, s'engage à effectuer des réformes visant l'allégement et la simplification des règles juridiques, fiscales et administratives et des procédures dans les domaines d'accès au financement, aux marchés ainsi qu'à accélérer la réforme foncière en vue notamment de faciliter l'aménagement et la mise à disposition de sites. En plus la présente Charte a pour objet de définir les petites et moyennes entreprises ainsi que les mesures d'aide et de soutien à apporter à ces entreprises notamment pour leur financement, leur délocalisation et de l'exportation de leur production.

2- La Lettre de Politique Sectorielle des PME

Ses objectifs se dessinent à travers quatre axes stratégiques que sont :

- ❖ axe stratégique 1: amélioration de l'efficacité du dispositif d'appui aux PME ;
- ❖ axe stratégique 2 : amélioration de l'environnement des affaires ;
- ❖ axe stratégique 3 : promotion de l'accès pérenne des PME aux services non-financiers adaptés ;

- ❖ axe stratégique 4 : pérennisation de l'accès des PME aux financements.

3- Autres mesures pour favoriser le développement de la PME

- ❖ **L'Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (ADEPME)** a été créée par le décret n°2001 1036 du 29 novembre 2001. Elle a été mise en place pour l'amélioration de l'efficacité de l'intervention de l'Etat en faveur des PME. C'est une structure administrative autonome chargée d'assister et d'encadrer les PME qui en font la demande. Cette agence épaulé les PME existantes en leur fournissant une assistance en vue de faciliter leur développement. Elle accompagne aussi les investisseurs désireux de mettre sur place des PME.
- ❖ **L'Agence Sénégalaise de Promotion des exportations (ASEPEX)** a été créée en date du 15 février 2005 par décret n° 2005-108, elle a pour objectif principal de favoriser le développement continu et durable de même qu'une diversification accrue des exportations sénégalaises. Cette agence doit mettre en œuvre des stratégies permettant de renforcer les capacités d'exportation des entreprises sénégalaises. Elle doit aussi développer des produits et des services d'appui aux entreprises exportatrices, informer les entreprises sur les marchés d'exportation et établir des réseaux et des partenariats stratégiques pour le développement des exportations du Sénégal.
- ❖ **L'Autorité de régulation des marchés publics (ARMP)** est une autorité administrative indépendante, dotée de l'autonomie financière et de gestion. Elle a pour mission d'assurer la régulation du système de passation des marchés publics et des conventions de délégation de services publics. L'ARMP contribue à informer et à former l'ensemble des acteurs de la commande publique, au développement du cadre professionnel et à l'évaluation des performances des acteurs du système de passation, d'exécution et de contrôle des marchés publics et des délégations de service public. Elle a aussi pour mission d'exécuter des enquêtes, de mettre en œuvre des procédures d'audits indépendants, de sanctionner les irrégularités constatées, de procéder au règlement non juridictionnel des litiges nés à l'occasion de la passation des marchés publics et des délégations de service public, ou de rendre des avis dans le cadre du règlement amiable des litiges nés à l'occasion de leur exécution.

Ce dispositif d'appui n'arrive pas à résoudre toutes les contraintes au développement des PME.

SECTION 2 : FINANCEMENT DES PME ET ENTRAVES A LEUR DEVELOPPEMENT

Nous n'allons pas énumérer toutes les sources de financement de la PME mais plutôt les plus fréquemment utilisées. Ensuite, nous étudierons les entraves au développement de la PME qui résultent de la difficulté à accéder au financement et de la vente à crédit.

Paragraphe I : Analyse des besoins en financement des PME

Le besoin de financement se manifeste au niveau de toutes les entreprises quel que soit le secteur d'activité, la nature de l'entreprise ou son degré de formalisme. Les types de besoins peuvent être différents suivant la taille de l'entreprise mais aussi selon le stade de développement et la nature du besoin à financer. La PME est un type d'entreprise qui n'est pas à l'abri des besoins qu'on pourrait qualifier de besoins primaires sans les quels l'entreprise ne pourra jamais prospérer. Parmi ces besoins on peut citer sans que la liste soit exhaustive:

- ❖ Le financement pour le démarrage de l'activité.
- ❖ Les garanties financières exigées par les pouvoirs publics pour l'exercice de certaines professions. Dans ce type de besoins on peut citer comme exemple le courtage en assurance ; les agences de voyage.
- ❖ Les garanties exigées pour accéder aux marchés publics ou privés. Il faut souligner que la commande publique est extrêmement importante dans les Etats comme le Sénégal.
- ❖ Financement pour l'acquisition d'équipements : c'est un besoin crucial pour certaines PME qui ont un très faible pouvoir d'accumulation et qui, dès lors, sont dans l'impossibilité d'épargner pour investir dans des équipements adaptés.
- ❖ Les besoins de financement en vue d'élargir l'activité.

Paragraphe II : Principales sources de financement des PME

Pour assurer leur développement les entreprises en général et les PME en particulier disposent de plusieurs sources de financement complémentaires mais non concurrentes, à savoir l'autofinancement, le financement par les propriétaires de l'entreprise et le financement par l'endettement soit auprès des banques ou autres établissements de crédit soit par d'autres entreprises fournisseurs. Certes il existe d'autres sources de financement comme l'émission de titres mais nous nous intéressons au cas du Sénégal.

A- L'autofinancement

L'autofinancement constitue la forme originale du financement dans la mesure où il correspond aux premières formes historiques d'avance en capital. L'autofinancement, comme son nom l'indique, est un financement que l'entreprise se crée elle-même par son activité propre afin d'assurer tout ou partie de ses projets. Il est le pivot fondamental qui supporte le financement de l'entreprise. Dans une PME, il s'étend même aux avantages que les dirigeants laissent à l'organisation.

D'autres types de financements sont apportés par les propriétaires mais ne constituent pas tout à fait un autofinancement. On le rencontre, généralement, dans les PME pluripersonnelles où les associés ou les actionnaires ont la possibilité de déposer de l'argent sur des comptes courants rémunérés dans l'entreprise. Ce système ne fait pas partie intégrante des activités normales de ces entreprises, ces dépôts qui peuvent être récupérés sans préavis par leurs titulaires, constituent un moyen de financement à court terme.

Les propriétaires de l'entreprise peuvent aussi décider d'augmenter le capital, à leur propre gré, en fonction des besoins et opportunités de l'entreprise.

B- Les financements par endettement : le crédit

❖ Le crédit sollicité auprès des établissements de crédit:

Ce financement de la PME consiste à emprunter de l'argent auprès des banques ou des institutions de micro finances. Ces prêts peuvent être de court, moyen ou long terme et permettent au demandeur de réaliser ses projets.

❖ Le crédit interentreprises :

Le crédit interentreprises est un crédit que les entreprises s'accordent mutuellement et il est lié à la livraison d'un bien ou d'un service.

On peut distinguer deux grandes catégories de pratiques commerciales auxquelles le crédit interentreprises est lié :

- ❖ Une entreprise qui fournit des biens ou des services accorde à son client un délai de règlement au-delà de la livraison ou de l'achèvement des travaux.
- ❖ Une entreprise acheteuse, se voit accorder des délais de paiement de la part de son fournisseur.

Paragraphe III : Contraintes majeures au développement des PME

Ces difficultés peuvent être regroupées en deux grands groupes, celles relatives à l'accès au financement et celles découlant de l'activité de l'entreprise.

A- Contraintes d'accès au financement

1- La réticence des établissements de crédit

Les établissements de crédit évitent de prendre des risques élevés en matière de prêts accordés aux PME. Pour se prémunir contre le risque de non remboursement, ils exigent des garanties réelles que la quasi-totalité de ces entreprises est dans l'incapacité d'offrir. Ce qui les exclut d'office de ce type de financement.

Les normes prudentielles exigées par les autorités monétaires aux banques font que, ces dernières s'orientent plus vers le financement des grandes entreprises disposant d'une plus grande rentabilité et des garanties plus sûres.

2- La faiblesse des capacités des PME

Au Sénégal, la majeure partie des PME évoluent dans le secteur informel. Elles ne tiennent pas une comptabilité conforme aux normes et se trouvent donc dans l'impossibilité de fournir le minimum d'informations financières exigées par les créanciers. Même pour les PME du secteur formel, la situation n'est pas des meilleures. Le capital, souvent faible, reste concentré entre les mains d'un seul propriétaire qui n'a généralement pas une culture de management. Ainsi, la plupart des PME ne disposent pas de plan d'entreprise leur permettant d'évaluer les coûts d'investissement et de fonctionnement, de parfaire leurs outils de production et de définir des stratégies de pénétration des marchés, de valorisation des ressources humaines et de recherches de capitaux suffisants. Cette absence de vision est la principale cause de la faiblesse des fonds propres et de l'insuffisance de trésorerie nécessaire au bon fonctionnement de l'entreprise. Ces comportements antagoniques aux méthodes modernes de gestion des entreprises rendent les établissements de crédit plus réticents à financer les PME.

B- Autres entraves issues de la vente à crédit

La PME peut être amenée à accorder à certains de ses clients des facilités de remboursement de la dette issue des transactions commerciales afin de maintenir les liens commerciaux et se faire une place dans la concurrence. Dans ce cas de figure la défaillance de plusieurs clients peut entraîner celle du fournisseur par le simple fait que la créance sera difficilement recouvrable. Cette difficulté de recouvrement se rencontre le plus souvent dans les ventes à l'étranger où il est souvent difficile d'entamer des poursuites. La méconnaissance des procédures des pays étrangers et le défaut de moyens techniques et

financiers rendent difficile le recouvrement des créances. En plus la procédure de recouvrement peut être entravée par une instabilité politique qui devient de plus en plus fréquente dans la zone Afrique subsaharienne. Toutes ces difficultés font que le crédit à l'exportation est trop risqué. Cela ne veut pas dire que le crédit intérieur n'est pas sans risque puisque le crédit ne pourrait jamais être dissocié du risque de non paiement qui pèse sur lui.

La PME peut aussi avoir à répondre aux exigences du marché par exemple le besoin de réaliser une commande ou de répondre à un appel d'offres ou d'exécuter un marché.

L'importance de la PME dans un pays en voie de développement comme le Sénégal n'est plus à démontrer. Elle peut améliorer la situation économique du pays mais aussi de répondre efficacement à la demande sociale. Pour cela ces entreprises doivent être encadrées et accompagnées par l'assurance crédit - caution.

DEUXIEME PARTIE : IMPORTANCE DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION DANS LA PROMOTION DE LA PME

L'assurance est définie par le professeur Joseph HEMARD comme : «... une opération par laquelle une partie (l'assuré, le souscripteur), se fait promettre moyennant une rémunération (la prime) pour lui-même ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie (l'assureur), lequel prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique ».

Par cette opération, l'assureur couvre efficacement les assurances classiques par exemple l'incendie. Cependant il n'existe pas de différence, en termes de préjudices, entre un incendie qui ravage une partie du patrimoine et des créances qui restent irrécouvrables. Ainsi les assureurs ne doivent pas négliger le risque de non paiement.

Une part souvent élevée de l'actif des entreprises est constituée de créances à recevoir sur les clients. Si certaines factures deviennent irrécouvrables, du fait de la défaillance ou de l'insolvabilité d'un ou de plusieurs débiteurs, la situation financière de l'entreprise peut se trouver gravement compromise. Il est donc important d'assurer le risque crédit qui est d'autant plus grand que le client est éloigné.

L'assureur crédit - caution se donne pour mission d'accompagner et d'encadrer l'activité de son assuré dans ses relations commerciales. D'abord entre l'assuré et l'établissement de crédit pour faciliter l'accès au financement. Puis entre l'assuré et ses fournisseurs, en augmentant sa crédibilité et sa capacité d'endettement. Et enfin entre l'assuré et ses clients, pour l'orienter vers les clients solvables et à plus fort potentiel.

Nous tenterons de démontrer, dans cette partie, que l'assurance crédit et le cautionnement constituent des moyens de compétitivité et d'expansion de l'activité des PME.

CHAPITRE 1 : MECANISMES DE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION

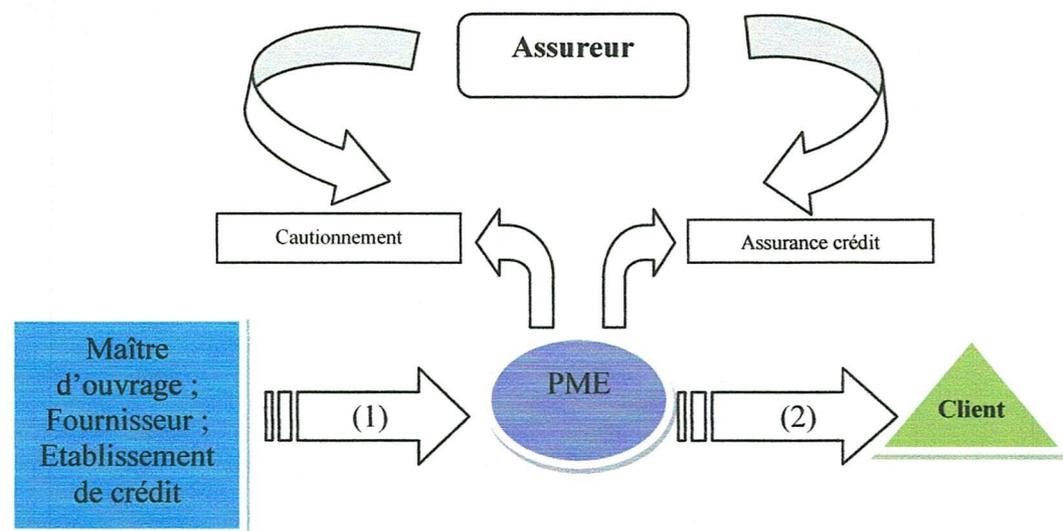
L'assurance crédit comme le cautionnement sont deux types de garanties qui accompagnent et encadrent le crédit mais qui n'ont pas le même mécanisme. La source de cette différence réside dans la position du demandeur de crédit, qui est la PME dans notre cas d'espèce. La PME peut être soit débitrice c'est-à-dire c'est elle qui demande le crédit soit elle est créancière et dans ce dernier cas, c'est elle qui l'accorde.

La PME sollicite le cautionnement soit pour le compte d'un établissement de crédit (pour accéder au crédit), soit pour le compte d'un fournisseur (pour l'acquisition de biens ou de services à crédit), soit pour le compte d'un maître d'ouvrage (pour participer à des marchés publics et privés). Dans le cautionnement, le bénéficiaire de la garantie n'est plus la PME mais plutôt le créancier, la prime étant à la charge de la PME.

La PME qui vend à crédit court le risque de ne pas être payée dans les délais convenus avec son acheteur. Consciente de cette situation, la PME créancière peut choisir de s'assurer et par conséquent en assume le coût. Cette assurance crédit permettra à l'assuré de protéger son poste client contre le risque de non paiement.

Ces deux principales positions de la PME peuvent être illustrées par le schéma suivant :

Schéma 1 : Les garanties souscrites par la PME compte tenu de sa position vis-à-vis de ses partenaires



(1) est l'hypothèse où la PME soit sollicitée du crédit chez ses fournisseurs et/ou les établissements de crédit soit répond aux exigences des maîtres d'ouvrage en vue de la réalisation de leurs marchés pour mener à bien son activité. (2) représente l'hypothèse selon laquelle la PME effectue des transactions commerciales à crédit au bénéfice de certains de ses clients compte tenu de la concurrence. Ces deux opérations nécessitent respectivement une contre garantie et une sécurisation des créances accordées. A cet effet, l'assureur crédit - caution offre des produits de cautionnement et d'assurance crédit qui garantissent et favorisent l'exécution des contrats de base.

SECTION 1 : MECANISMES DE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE CREDIT

Paragraphe I : Risques couverts

En assurance crédit, les principaux risques couverts sont de deux natures : commercial et politique.

A- Risque commercial

Par risque commercial, on entend les risques de non paiement sur des créances commerciales qui englobent les causes de pertes résultant soit de l'insolvabilité déclarée ou de celle présumée.

1- L'insolvabilité déclarée

Traditionnellement, les pertes indemnisables en assurance crédit résultèrent uniquement d'une insolvabilité dite déclarée du débiteur. Cette insolvabilité ne pouvait résulter par exemple d'un jugement de redressement ou d'une liquidation judiciaire, constatant l'état de cessation de paiement du débiteur.

2- L'insolvabilité présumée

La notion de risque de crédit a évolué dans le temps. Jadis le risque en assurance crédit se limitait à la notion d'insolvabilité déclarée. Or, entre l'échéance du crédit accordé et la déclaration de cessation de paiement il peut s'écouler un long délai, ce qui mettait le créancier dans une situation délicate. D'abord il lui était impossible de recouvrer sa créance puisque le débiteur est en difficulté mais aussi l'indemnisation de l'assureur n'est pas encore due du fait que l'autorité compétente n'a pas encore prononcé une cessation de paiement. Pour palier à cette situation, les assureurs crédit ont intégré la notion d'insolvabilité présumée lorsque le débiteur en dépit de relances, n'a toujours pas payé à l'expiration d'un certain délai appelé délai de carence.

B- Risque politique

Ce type de risque est rencontré dans le cadre de l'assurance crédit à l'exportation. Ces risques naissent du fait même que le débiteur se trouve dans un pays étranger où peuvent se produire des événements politiques ou catastrophiques constituant la cause d'une absence ou impossibilité de paiement de la dette. Cette situation est indépendante de la volonté des parties.

Le risque politique porte sur un certain nombre d'événements qui ne sont pas toujours définis comme découlant d'une instabilité politique au sens strict du terme. D'une manière générale ces événements doivent survenir dans un autre pays dans lequel les exportateurs n'ont aucun contrôle, influence ou possibilité de protéger leurs intérêts.

Il s'agit, entre autres, des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions du gouvernement étranger qui peuvent empêcher l'arrivée des marchandises jusqu'à leur destination finale dans le pays de l'acheteur. En outre il n'est pas toujours nécessaire que l'acte du gouvernement étranger soit un acte d'hostilité envers les vendeurs ou leur pays. Ainsi, par exemple, la banque centrale du pays de l'acheteur peut se trouver à court de devises étrangères ou le gouvernement étranger adopte une loi qui entrave incidemment les importations en provenance d'un pays étranger.

Quelle qu'en soit sa forme, le risque politique est indissociable de l'exportation et sa nature même implique une responsabilité d'Etat qui ne peut être laissée à la charge de l'entreprise. Le risque catastrophique et le risque de non transfert échappent aussi à la maîtrise des parties, ils sont assimilables à des risques politiques.

Les risques catastrophiques: Imprévisibles par l'entreprise, les catastrophes naturelles ou autres événements extraordinaires survenus à l'étranger peuvent empêcher ou retarder le paiement ou le respect du contrat de toute autre manière. Par événement extraordinaire on entend tout événement inhabituel d'une importance vitale qui est indépendant de la volonté de l'assuré et de l'acheteur étranger. Parmi ces événements nous pouvons citer les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz-de-marée ou les inondations.

Le risque de non transfert : C'est le risque encouru par l'exportateur de ne pas pouvoir encaisser le montant de sa créance bien que le débiteur ait effectué son règlement dans la monnaie locale, à cause notamment de difficultés économiques telles que la pénurie de devises.

Certains risques ne sont pas en réalité des risques de défaillance de paiement. Néanmoins ils peuvent être pris en charge par l'assureur crédit en contre partie d'une surprime :

Le risque de rejet ; l'importateur peut refuser de réceptionner la marchandise qui leur a été vendue alors que les exportateurs se sont acquittés de leurs obligations relatives entre autres à la qualité, à la quantité, au conditionnement, aux délais et lieux de livraison conformément aux modalités du contrat de vente.

Le risque de fabrication ; l'acheteur peut passer une commande chez l'assuré et ce dernier peut recourir à des financements afin de réaliser la commande. Si entre temps l'acheteur renonce à cette commande, l'assureur risque de perdre les moyens déjà investis

Comme toute police d'assurance, le contrat d'assurance crédit ne couvre pas toutes les défaillances relatives aux ventes.

Paragraphe II : Risques exclus

Les principaux risques exclus sont les suivants :

- ❖ Vente au comptant ou avec lettre de crédit irrévocable et confirmé ;
- ❖ Les ventes entre sociétés d'un même groupe;
- ❖ Ventes à l'Etat, aux régions, communes et organismes publics,
- ❖ Le risque de change qui est qualifié de risque de perte financière et non de crédit ;
- ❖ Non-respect de la réglementation du pays de destination;
- ❖ Erreur ou défaillance de l'agent, la banque ou le sous-traitant de l'exportateur, ou s'il existe une autre preuve de négligence du côté de l'exportateur ;
- ❖ Couverture des risques par d'autres assurances par exemple les assurances de transport;

Paragraphe III : Fonctionnement d'un contrat d'assurance crédit : exemple du contrat d'assurance crédit à l'exportation

Ce choix d'un contrat d'assurance crédit à l'exportation est motivé par le fait que ce type de contrat porte sur les deux grandes catégories de risques (risque commercial et risque politique).

A- Procédure de souscription d'une police d'assurance crédit à l'exportation

La police d'assurance crédit à l'exportation est active affaire par affaire et ne concerne que les ventes à crédit. Ainsi les ventes au comptant n'entrent pas dans le cadre de ce contrat.

Avant de solliciter une quelconque couverture, la PME doit au préalable signer un contrat d'assurance avec son assureur crédit. Comme toute police d'assurance, celle-ci portera des conditions générales et des conditions particulières qui définiront le cadre juridique du contrat. Ce contrat de base fixe le taux de prime qui sera appliqué pour chaque vente. Il fixe aussi la part du sinistre que l'assureur devra prendre en charge: la quotité d'indemnité.

Pour la souscription du contrat de base, l'assureur réclame un certain nombre de pièces afin d'apprécier la qualité de son assuré.

A la SONAC, parmi ces pièces à fournir à l'ouverture du dossier on peut citer :

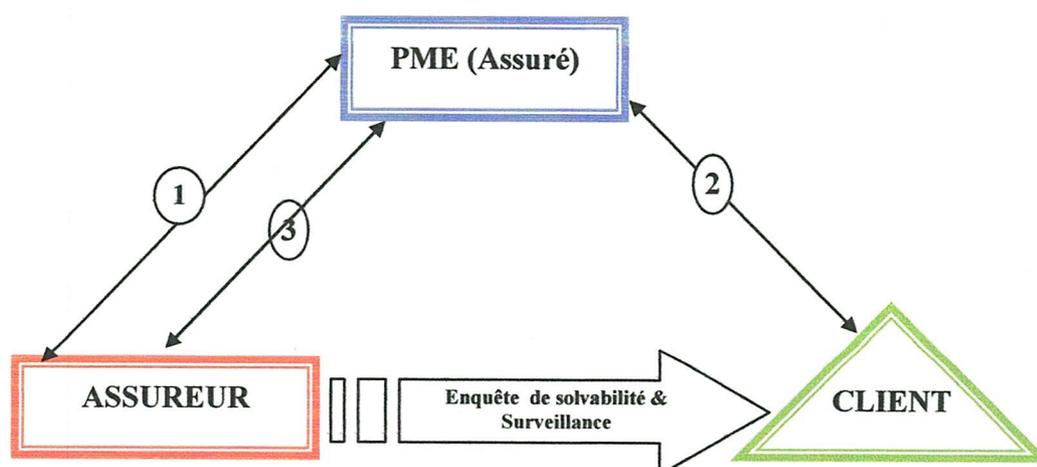
- ❖ Demande adressée au Directeur Général ;
- ❖ Statuts de la société et documents officiels ;
- ❖ Cahier de référence indiquant les différentes réalisations de la société ;
- ❖ Compte d'exploitation prévisionnel sur 5 ans ;
- ❖ Copie du bilan des 3 dernières années ;
- ❖ Relevé de compte bancaire des 3 derniers mois ;
- ❖ Curriculum vitae du gérant.

Ces informations sont recueillies à travers une fiche d'information (voir annexe). Elles sont surtout utilisées pour la base de données de l'assureur. Ces informations financières pourront ultérieurement être commercialisées.

B- Fonctionnement de la police d'assurance crédit à l'exportation

L'objet de ce contrat est d'éviter ou de réduire la perte des créances. Son fonctionnement revient à établir le mécanisme de cette opération à chaque fois que l'assuré souhaite réaliser une transaction à crédit.

Schéma 2 : Mécanisme de l'assurance crédit à l'exportation



Commentaire du schéma

A chaque nouvelle affaire la PME établit une demande de couverture adressée à son assureur et remplit par la même occasion une fiche d'option (voir annexe).

Dans notre schéma la flèche (1) représente la demande de couverture et la réponse de l'assureur. Cette demande va permettre à l'assuré d'avoir des informations sur ses éventuels acheteurs. L'assureur crédit joue un rôle extrêmement important dans la sélection des risques. Dès réception de la fiche d'option, l'assureur mène une enquête financière pour évaluer la situation du client ou prospect de la PME. En effet, l'enquête de solvabilité que l'assureur devra impérativement mener avant de donner son accord permettra certainement une meilleure sélection des acheteurs de la PME ainsi que sur le montant des encours demandés. Après regroupement des informations, l'assureur, via son service arbitrage, traite les renseignements relatifs au risque proposé et émet un avis motivé :

- ❖ L'assureur peut refuser le risque et dans ce cas la PME annule le projet de vente ou la conclut à ses risques et périls ;
- ❖ Il peut aussi accepter le risque comme il a été présenté par l'assuré ou avec restriction de l'encours demandé ou délimitation géographique.

Dans le cas d'une acceptation, la compagnie d'assurance émet un avis de couverture.

Cette situation de l'entreprise acheteuse, cliente de la PME, qui est la base de toutes les analyses de l'assureur crédit peut avoir des modifications à tout moment. Pour jouer pleinement sa mission de prévention, l'assureur crédit surveillera ensuite et en continu l'évolution de la situation financière et commerciale du client. Ainsi l'assureur crédit joue un rôle de gestionnaire de fichiers clients où il actualise toutes les informations pouvant influencer sur le risque crédit.

Ces informations économiques et financières nouvellement recueillies peuvent conduire à une modification de la décision d'agrément. Comme modification on peut avoir une restriction géographique. L'agrément peut aussi être résilié. Bien entendu, ce type de décision n'a aucun effet rétroactif et ne s'applique qu'aux créances à venir. Pour les commandes en cours, certaines clauses peuvent prévoir un maintien de la couverture de l'assureur.

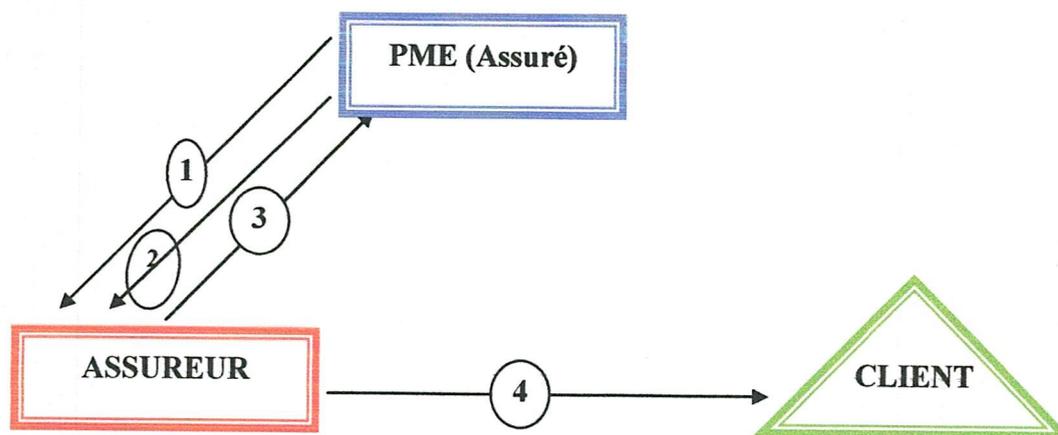
Le (2) du schéma représente le contrat de vente qui lie la PME et son client débiteur du crédit. Après la notification de l'avis de couverture, la PME exécute le contrat de vente.

Ensuite, elle établit les factures correspondantes et les documents d'expédition notamment le connaissement et les envoie à son assureur pour que ce dernier détermine le montant de la prime à payer pour cette application. Les documents commerciaux sont exigibles dès que la livraison est effectuée. Dans la police de la SONAC, le délai de paiement de la prime est de dix (10) jours à compter de la réception de l'avis de couverture.

La prime, qui est payable en monnaie nationale, sera déterminée par application d'un taux, préalablement fixée dans le contrat de base, au montant figurant sur la facture c'est-à-dire au chiffre d'affaires concerné (3). La couverture de l'assuré devient effective au paiement de la prime.

C- Procédure d'indemnisation

Schéma 3 : Procédure de traitement des sinistres en assurance crédit à l'exportation



Commentaire du schéma

Le règlement de sinistres en assurances crédit à l'exportation doit tenir compte de deux conditions à savoir le respect du contrat commercial et de celui du contrat d'assurance crédit. En cas de contestation de la créance, la garantie de l'assureur n'est pas annulée mais réservée en attendant les conclusions sur le différend.

Quand l'assuré enregistre un impayé sur une opération couverte, il informe l'assureur de cet incident. C'est la déclaration de menace de sinistre (1). A la SONAC, l'assuré dispose d'un délai maximum de trente (30) jours pour faire cette déclaration. Dans le cas d'une insolvabilité présumée, un délai de carence est fixé au contrat d'assurance, il court à partir de l'échéance impayée fixée au contrat. Ce délai de carence est une période fixée par le contrat au cours de laquelle la garantie ne s'applique pas. La déclaration de sinistre se fait après expiration du délai de carence si la dette n'est toujours pas remboursée

(2). Elle est accompagnée de la réclamation. Une fois le montant de l'indemnité arrêté, l'assureur effectue le paiement (3).

La quotité garantie

La SONAC paie à l'assuré 90% des sommes impayées dans le cas du risque commercial et 75% en risque politique. Cette quotité se justifie par le fait que l'assureur ne couvre pas le bénéfice. En effet la prise en charge d'une partie du sinistre poussera les assurés à faire preuve de prudence dans le choix de leurs partenaires commerciaux. Ainsi l'assureur couvre seulement le prix de la marchandise, du service et des frais inhérents à cette transaction, mais pas les frais généraux fixes de l'entreprise.

D- La subrogation après paiement de l'indemnité

En assurance crédit nous avons vu plus haut avec le principe de la quotité garantie que l'assureur ne supporte pas l'intégralité du sinistre. Ce partage donne droit à l'assureur comme à l'assuré d'exercer un recours contre le débiteur. L'exercice de ce recours nécessite des frais qui peuvent être parfois très élevés surtout en ce qui concerne le crédit à l'exportation. Il ne serait pas économique pour les deux créanciers d'exercer des recours séparément. Pour ces raisons économiques et d'éthique l'assureur peut exercer l'intégralité du recours étant donné qu'il est le plus gros créancier mais aussi le plus outillé. L'assureur a besoin d'un mandat de la part de l'assuré pour recouvrer la part de sinistre supportée par ce dernier. Pour ce faire l'assuré doit signer une quittance subrogative.

Toutes récupérations, chez le débiteur, après indemnisation peuvent être réparties entre l'assureur et l'assuré selon leurs parts respectives de prise en charge en cas de sinistre.

Paragraphe IV: Particularité de l'assurance crédit souscrite par les institutions de crédit

L'assurance crédit souscrite par les banques et autres institutions de crédit couvre le risque de non paiement encouru lors des opérations de crédit, faites avec des salariés du secteur public ou privé.

Jusqu'à une époque récente les banques souscrivaient des polices d'assurances pour garantir par exemple le décès et l'invalidité permanente. Au fil du temps elles se sont rendu compte que parmi leurs créances non remboursées certaines n'entraient pas dans la garantie de ces compagnies d'assurance vie. Comme exemple nous pouvons retenir:

- ❖ Le défaut de remboursement dû à la perte de l'emploi.
- ❖ La démission pour cause de voyage.

Vu cette situation il fallait une couverture d'assurance spécifique pour prendre en charge cette nature de perte. Ainsi l'assurance crédit répondait parfaitement à cette demande.

Cependant, la banque traitant avec un très grand nombre de clients, il serait fastidieux voire impossible d'appliquer la procédure classique de souscription pour toutes ses opérations d'assurance crédit. Ainsi, la banque va répartir sa clientèle concernée par cette assurance crédit en deux groupes :

- ❖ Un premier groupe pour lequel il est fixé un certain nombre de critères. Une fois les critères respectés la garantie est automatique et dans ce cas, la couverture de l'assureur ne nécessite pas une demande d'agrément.
- ❖ Pour le deuxième groupe, si une des conditions préalablement convenues entre l'assureur et l'institution de crédit n'est pas remplie, l'assuré doit saisir l'assureur pour une demande d'agrément au cas par cas et donc la garantie n'est plus automatique.

SECTION 2 : PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT DU CAUTIONNEMENT

Les compagnies d'assurances agréées pour pratiquer l'assurance crédit commercialisent aussi différents produits au titre du cautionnement. Ainsi, l'article 328 du code CIMA consacre les branches 14 et 15 respectivement à l'assurance crédit et au cautionnement. Ces deux branches sont consacrées à la couverture du risque de non paiement. D'abord l'assurance crédit permet de couvrir la défaillance de paiement des clients de l'assuré. Ensuite le cautionnement garantit le défaut de paiement de l'assuré vis-à-vis de son créancier.

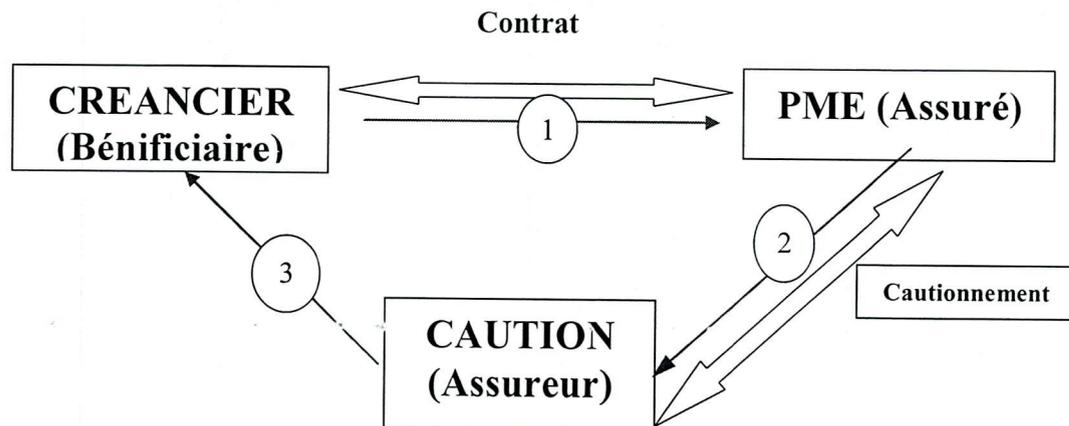
Cependant, concernant le cautionnement, il convient de signaler que ce n'est pas un produit propre à l'assurance en ce sens qu'il est commercialisé aussi par les établissements bancaires. Par conséquent force est de noter que c'est une garantie de droit commun même s'il est commercialisé par les compagnies d'assurances crédit.

Au Sénégal, il existe plusieurs types de cautionnement offerts en général par des établissements de crédit et des compagnies d'assurances. Vu que cette garantie n'est pas un produit purement d'assurance, nous nous limiterons à établir le principe de fonctionnement des contrats de cautionnement des assureurs les plus usités par les PME.

Dans le cadre de notre étude, pour mieux appréhender le fonctionnement du cautionnement direct nous procéderons par un schéma qui retracera la relation entre les trois acteurs d'une telle opération à savoir :

- ❖ L'assuré (PME) est le donneur d'ordre
- ❖ Le bénéficiaire (le créancier)
- ❖ L'assureur (la caution)

Schéma 4 : Fonctionnement du cautionnement (caution directe)



Quel que soit le type de cautionnement, un contrat de base existe entre le créancier et le débiteur principal (PME). Pour se couvrir contre la défaillance du débiteur, le créancier exige une garantie à son cocontractant. Ainsi un contrat de cautionnement est établi entre la PME et l'Assureur.

Ce cautionnement est une forme de sûreté personnelle à l'opposé des sûretés réelles. Les sûretés se présentent comme étant des garanties.

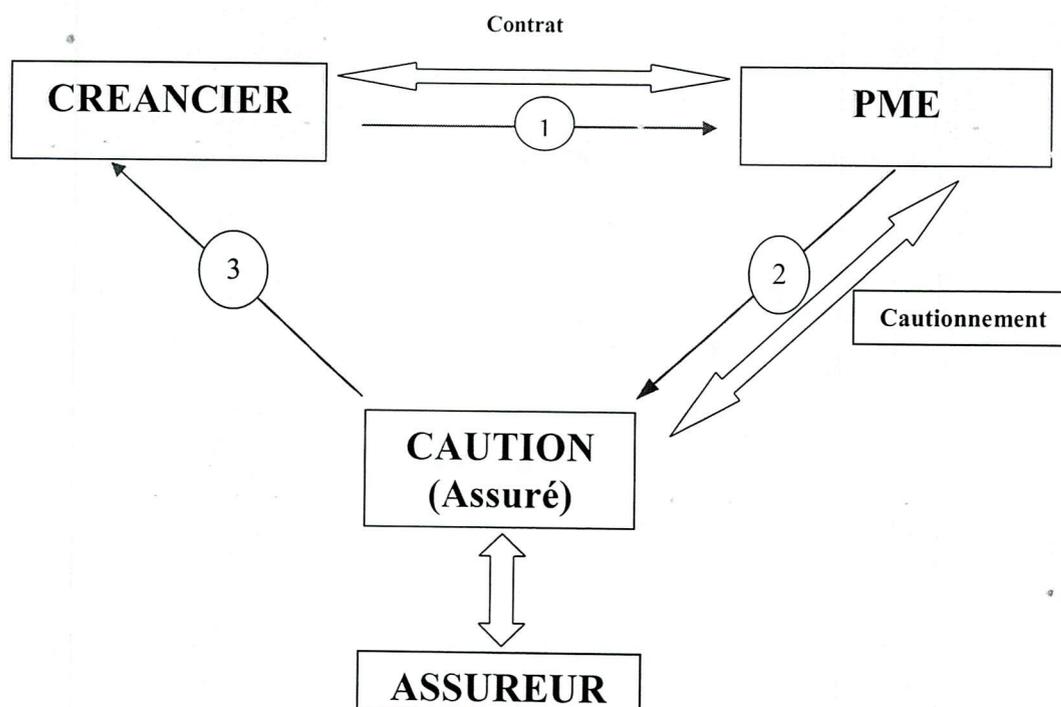
Le sinistre en cautionnement est la défaillance de paiement de l'assuré. Ainsi l'assureur se substituera à son assuré pour payer sa dette au créancier.

Après remboursement de la dette au bénéficiaire, l'assureur est dans ses droits de se retourner contre le débiteur principal pour obtenir le remboursement des sommes qu'il a déboursées.

Ce mécanisme de la caution directe est totalement différent de celui de la caution indirecte. C'est le même schéma à la différence que la caution n'est pas l'assureur dans ce dernier cas.

Dans le cautionnement indirect l'assureur intervient pour couvrir les engagements pris par la caution.

Schéma 5 : Fonctionnement de l'assurance caution (caution indirecte)



Le cautionnement indirect encore appelé assurance caution est une garantie souscrite par une caution pour limiter ses engagements pris vis-à-vis des créanciers. La caution intervient dans le cas de défaillance de paiement de la PME pour prendre en charge le remboursement des sommes dues lorsqu'il est constaté que le débiteur est défaillant. Ainsi l'engagement de la caution qui croît peut dépasser sa capacité. Devant cette situation, une caution prévoyante cherchera à limiter ses engagements. Pour cela elle peut faire appel aux assureurs pour une garantie supplémentaire qui va couvrir une partie des engagements pris par la caution : c'est l'assurance de la caution.

Dans le cautionnement direct c'est la PME qui est l'assuré or dans le cautionnement indirect c'est la caution qui est l'assuré.

Paragraphe I : Risques couverts

Quel que soit le type de cautionnement le risque que l'assureur doit prendre en charge résulte de l'incapacité technique et financière du donneur d'ordre à honorer ses engagements. Parmi ces risques on peut citer :

- ❖ Incapacité de réaliser et de livrer le bien ou le service objet du contrat ;
- ❖ Incapacité de gérer administrativement ses obligations ;
- ❖ Incapacité de faire face aux obligations de remboursement du crédit octroyé.

Ces incapacités peuvent résulter de différentes procédures dont on peut citer quelques unes :

- ❖ La gestion contrôlée, elle institue une période d'observation, aux termes de laquelle une décision quant à l'avenir de l'entreprise sera prise ultérieurement. Dans ce cas le pouvoir des gestionnaires de l'entreprise peut même être suspendu ou réduit pendant cette période.
- ❖ Le sursis de paiement, représentant un gel provisoire des créances contractées sur la PME
- ❖ Le redressement judiciaire
- ❖ Liquidation judiciaire
- ❖ Les plans d'apurement du passif

Paragraphe II : Types de cautionnement

Les cautionnements les plus fréquemment commercialisés par les compagnies d'assurances sénégalaises sont ceux sur marché, ceux de conformité et ceux dénommés cautions commerciales.

A- Les cautions sur marché

Pour postuler à un appel d'offres et pour exécuter des travaux de certains marchés publics ou privés, il est souvent demandé aux postulants ou adjudicataires, la production de divers actes de cautionnement.

1- Caution de Soumission

Elle est exigée par le maître d'ouvrage dans le règlement de l'appel d'offres. Cette caution garantit au bénéficiaire que le débiteur principal (entrepreneur) ayant remporté un appel d'offres conclura un contrat avec lui. Si le débiteur n'exécute pas cette obligation, la caution indemnise le bénéficiaire selon les termes du contrat.

2- Caution d'Avance de démarrage

Encore appelée caution de restitution d'acompte, la caution d'avance de démarrage est exigée par le maître d'ouvrage lorsque le contrat de marché prévoit un acompte pour le démarrage des travaux. Elle garantit le paiement des sommes avancées par le bénéficiaire en cas de défaillance de l'entreprise contractante (la PME).

3- Caution de Bonne exécution

Elle est exigée par le maître d'ouvrage en vue de lui garantir une exécution du contrat conforme aux conditions du cahier des charges par une bonne exécution en terme de qualité et dans les délais initialement prévus.

4- Caution de Retenue de garantie

C'est un cautionnement qui va garantir certains vices de construction constatés entre la réception provisoire et celle définitive. La loi prévoit la réception définitive 12 mois après la réception provisoire.

B- Les cautions de conformité

Les cautions de conformité couvrent des obligations envers des administrations ou des partenaires non commerciaux. Elles sont étroitement liées à la réglementation.

1- Le principe du crédit d'enlèvement

Ce sont des cautionnements qui sont délivrés aux commissionnaires agréés en douane. Par ce cautionnement, les commissionnaires agréés en douane ou transitaires disposent d'un crédit qui leur permet d'enlever les marchandises et de percevoir les droits et taxes y afférents pour le compte de l'Etat.

2- Les cautionnements professionnels

Ils concernent des professions réglementées, les plus fréquents chez les assureurs sont ceux concernant:

- ❖ Les courtiers d'assurances, pour leur garantie financière conformément à l'article 524 du code CIMA ;
- ❖ Les agences de voyage et de tourisme ;
- ❖ Les cabinets de gestion immobilière

C- Les cautions commerciales

Ce type de cautionnement intervient dans les relations client – fournisseur. Il permet au client de fournir une garantie à son fournisseur pour conforter les achats à crédit. L'assureur cautionne une ligne de crédit pour son assuré compte tenu des capacités d'endettement de ce dernier et sur une durée déterminée.

Paragraphe III : Les conditions de délivrance de la caution

Pour accepter de se porter caution, l'assureur crédit effectue une analyse sur les plans financier, administratif et technique de la PME. Pour ce faire l'assureur réclame certaines pièces à l'assuré. Ces pièces sont différentes d'une compagnie à une autre. En guise d'exemple on peut citer quelques unes observées dans les conditions de délivrance de la caution à ASKIA Assurances :

- ❖ Une copie du NINEA et du registre de commerce ;
- ❖ Une copie de la carte nationale d'identité du gérant ou du directeur général ;
- ❖ Une copie du CV du DG

- ❖ Une copie des relevés bancaires
- ❖ Les états financiers des deux derniers exercices.

En plus, pour les cautions sur marchés, la demande doit être accompagnée:

- ❖ Pour les cautions de soumission d'une copie de l'appel d'offres et du modèle de cautionnement,
- ❖ Pour les cautions d'avance de démarrage et de bonne exécution, une copie du marché signé,
- ❖ Pour les cautions de retenues de garantie, une copie du procès verbal de réception sans réserve,
- ❖ Pour les cautions bancaires, une copie de la lettre d'acceptation de la banque adressée au donneur d'ordre et décrivant les conditions et modalités du crédit qu'elle serait prête à consentir.

CHAPITRE 2 : AVANTAGES ET PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION

L'assurance crédit - caution présente plusieurs avantages. Néanmoins il y a des points à améliorer et des contraintes à lever pour une meilleure utilisation de ces deux outils de développement des PME.

SECTION 1 : AVANTAGES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION

L'assurance crédit présente plusieurs avantages qui permettent aux PME d'être beaucoup plus compétitives. Elle favorise aussi le développement de ces entreprises. Quant au cautionnement de l'assureur, il facilite l'accès au financement des PME et mieux il permet aux PME de participer à des compétitions pour gagner des marchés et ensuite les réaliser.

Paragraphe I : Les avantages de l'assurance crédit

A- Les avantages commerciaux

1- Amélioration de la compétitivité de la PME

L'assurance crédit donne la capacité de soutenir la concurrence face aux exportateurs d'autres pays. Cette amélioration de la compétitivité de l'entreprise est rendue possible par l'adaptation de son offre aux conditions du marché souvent dominé par la toute puissance des acheteurs. En effet, l'exigence de suretés qui, souvent, freinait la réalisation des ventes à crédit se trouve être résolue. En lieu et place des suretés traditionnelles, l'entreprise dispose d'une assurance crédit qui lui permet d'envisager des opérations qu'autrefois l'exigence de fournir une garantie ou d'un paiement au comptant ne lui permettait pas de conclure.

2- Facilitation de la conquête de nouveaux marchés

L'assurance crédit donne davantage confiance aux opérateurs économiques. Elle permet de pénétrer le marché national comme international afin d'avoir de nouveaux débouchés pour leurs produits. La police d'assurance crédit offre un outil de vérification de la solvabilité de l'acheteur et donc le choix d'une bonne clientèle. Par l'enquête sur la solvabilité et sur l'organisation des prospects, l'assurance crédit permet aux jeunes PME de filtrer les partenaires commerciaux pour sélectionner les meilleurs et d'éliminer les mauvais payeurs. Au delà du rôle classique d'un assureur qui est l'indemnisation il y a aussi la prévention et le recouvrement. L'assureur crédit joue un rôle de prévention qui est essentiel et primordial. Sans cette prévention, il serait inconcevable de mettre en place une couverture d'assurance crédit dans la mesure où le risque de non paiement est trop lourd

sur l'actif du bilan des PME. Le recouvrement permet aux assureurs d'alléger les pertes. Il permet aussi à l'assuré de récupérer la part du sinistre qui était à sa charge.

B- Les avantages dans la gestion

En l'absence d'une couverture des risques de crédit, la PME se voit dans l'obligation de provisionner ses créances échues mais non encore recouvrées. Ce défaut de récupération peut être dû à une situation financière critique du débiteur ou même à une mauvaise fois.

Si ce risque de crédit est transféré chez un assureur, ce dernier procure à l'assuré un allègement de la gestion des impayés qui se traduit en un avantage financier considérable pour l'entreprise. L'assurance crédit permet de réduire considérablement les provisions pour créances impayées ou douteuses que la PME est obligée d'effectuer chaque année. Elle améliore ainsi les résultats de l'entreprise assurée. L'assuré se contentera de payer la prime pour se voir retirer cette lourde tâche dont la gestion nécessite des moyens techniques, financiers et humains.

L'assurance crédit présente également comme avantage la réduction des charges de personnel de recouvrement. Avec l'externalisation de cette tâche de recouvrement, l'entreprise n'aura plus besoin d'avoir un effectif très important au niveau de ce service recouvrement. En effet, moyennant une prime, la PME va laisser à son assureur crédit le soin de mener les procédures en vue de recouvrer la créance. Ce transfert de tâche pourra permettre à la PME de réduire considérablement les charges supplémentaires liées au recouvrement des créances.

L'assurance-crédit, par son offre d'informations financières et commerciales, de recouvrement des créances et de l'indemnisation des pertes, permet à l'entreprise assurée de se consacrer à sa fonction principale qui est la production de biens ou de services et de leur commercialisation.

L'entreprise, en payant sa prime se libère de cette tâche de gestion du risque de non paiement.

C- La protection de la trésorerie

L'assurance crédit procure la certitude de recevoir l'indemnité aussi longtemps que l'exportateur assurée s'acquitte de ses obligations vis-à-vis de l'acheteur et agisse conformément aux clauses du contrat d'assurance. L'assureur crédit protège le poste trésorerie de l'assuré en remplaçant les fonds en cas d'insolvabilité et de non paiement par un client. Par exemple, une créance échue sur un débiteur en faillite sera remplacée par un paiement de la part de l'assureur crédit d'où une augmentation de la trésorerie.

D- La sécurité du financement bancaire

L'assurance crédit permet d'accéder au crédit bancaire. Elle permet une contre-garantie des lignes de crédits bancaires. Pour garantir le bon sort des opérations qu'elle finance et qui déterminent le remboursement du crédit, la banque peut exiger que lesdites opérations soient assorties de polices d'assurance crédit et que les indemnités éventuelles soient nanties en leur faveur.

Les banques sont mieux disposées à accorder des facilités de crédit plus favorables si ce crédit est sécurisé par une assurance. Cette dernière peut supprimer la nécessité d'un nantissement et permet aux banques de financer la croissance de la PME.

La banque peut accorder un prêt à moyen terme ou à long terme à une PME titulaire d'un marché conclu avec un débiteur. La PME pourra ainsi financer sa fabrication et accorder des délais de paiement à l'acheteur dont les paiements échelonnés couvriront le remboursement des échéances du crédit. L'octroi de ce type de crédit est conditionné par l'obtention d'une police d'assurance crédit qui peut être déléguée à la banque. Ainsi, cette dernière est indirectement assurée en cas de sinistre.

La PME peut aussi offrir à son banquier la cession de bénéfice de l'indemnité qu'elle percevra de la compagnie d'assurance crédit si l'acheteur devient insolvable. Par la cession de bénéfice, la banque devient propriétaire de l'indemnité et consolide dès lors la garantie du crédit accordé.

En somme, l'assurance-crédit rassure les partenaires financiers par la délégation de bénéfice du contrat.

Par la sécurité qu'elle offre, l'assurance crédit peut favoriser les escomptes de traites. Ainsi les opérateurs économiques n'auront plus à attendre l'échéance pour encaisser leurs créances.

E- Avantage de l'assurance crédit à l'exportation quant à l'accès au financement

L'accès à un financement adéquat des exportations est un facteur pour pouvoir exporter avec succès. Le besoin de financement extérieur peut déjà se faire sentir avant l'expédition, lorsque les entreprises doivent à la fois financer l'achat d'intrants et les opérations de transformation.

Les entreprises peuvent également avoir besoin d'un financement à l'exportation une fois que les marchandises ont été fabriquées. Etant donné que leur capacité à être compétitives et à obtenir des contrats dépend de leur aptitude à accompagner leurs offres aux acheteurs étrangers de conditions de paiement attrayantes.

Les producteurs reçoivent souvent des commandes dont la taille ou la valeur dépassent leur capacité financière en matière de production, mais qui, si elles étaient acceptées, permettraient une croissance de l'entreprise, une progression des bénéfices et des créations d'emplois.

Une commande ferme de la part d'un acheteur solvable, qui est prêt à payer la commande à sa livraison est de l'argent perdu si l'exportateur ne dispose pas des fonds nécessaires pour produire la marchandise. Cette commande si elle est accompagnée d'une assurance crédit peut servir de garantie pour accéder au financement. La clé dans ce type d'opération, comportant un emprunt et des garanties est d'utiliser la commande, qui devient alors un contrat de vente exécutoire pour garantir l'emprunt.

Paragraphe II : Les avantages du cautionnement

Par le cautionnement l'assureur peut inciter les établissements de crédit à financer les projets des opérateurs économiques. Ce cautionnement présente des avantages :

- ❖ D'abord pour le client de l'établissement de crédit auquel il facilite l'accès au crédit et aux moindres frais ;
- ❖ Ensuite pour l'établissement de crédit puisqu'il lui procure une garantie.

Tout compte fait ce cautionnement direct de l'assureur favorise l'accès au financement pour les PME.

Cependant, force est de reconnaître que ce type de cautionnement présente certains inconvénients. Au Sénégal, certaines PME, après que ce financement soit effectif, l'utilisent à d'autres fins. Ainsi le projet prévu ne sera pas réalisé et du coup les sinistres vont suivre. Néanmoins un système de surveillance pourrait être mis en place pour veiller à ce que le prêt accordé sert à réaliser le projet pour lequel l'établissement de crédit a donné son accord. En guise d'exemple d'un tel système nous pouvons proposer, dans le cas d'une demande de crédit pour l'acquisition de matériel de production, le fait que l'établissement de crédit paie directement la facture chez le fournisseur du matériel avec un droit de suite qui permettra au créancier d'exercer son droit sur ce bien en quelque main qu'il se trouve.

Au Sénégal les premiers cautionnements de marché étaient commercialisés par les banques. En raison des règles prudentielles à respecter, les banques exigeaient des conditions de souscription des cautionnements assez lourdes à supporter par la PME. En effet, pour garantir l'entreprise, la banque exige une contre garantie dont la valeur doit être supérieure ou égale au montant de la garantie. La PME qui n'a pas souvent la possibilité de fournir de telle contre garantie se voit être exclue des compétitions de marché. Ainsi c'était très rare de voir une PME gagner l'intégralité d'un marché important. Au meilleur des cas,

les grandes entreprises qui gagnent les marchés peuvent parfois céder une partie des travaux à la PME.

Avec l'entrée des compagnies d'assurance dans la commercialisation des actes de cautionnement de marché, les PME participent désormais massivement aux compétitions de marché. L'assureur accompagne la PME adjudicataire dans l'exécution des marchés de l'appel d'offres à la réception définitive. Les conditions de souscription des cautionnements de l'assureur sont plus souples que celles de la banque. D'abord l'assureur réagit à la demande de cautionnement de la PME dans un délai moins long que celui de la banque. A ASKIA, après la demande de cautionnement du donneur d'ordre, la réponse est fournie dans les 5 jours ouvrables suivant la date de dépôt de la demande. Ensuite, sur les cautionnements de l'assureur, si une contre garantie est exigée, elle est de 10 à 15% du montant garanti. Cette contre garantie est souvent un montant que le donneur d'ordre dépose dans les comptes de l'assureur et qui sera ensuite restitué.

Cette offre de l'assureur est plus compétitive que celle de la banque. Cela se justifie par le fait que l'assureur mutualise les risques contrairement à la banque qui sécurise les risques un à un. L'assureur peut aussi faire recours à la réassurance pour limiter ses engagements. Cette dernière mesure de limitation des engagements est une possibilité pour les cautions autres que l'assureur. Il s'agira pour cette caution de souscrire une garantie supplémentaire chez un assureur pour couvrir ses pertes : c'est l'assurance caution. Ce produit n'est pas bien connu par les compagnies d'assurances sénégalaises. En face des engagements pris par les cautions qui croissent, une assurance caution serait un grand avantage pour ce garant mais aussi une niche de primes pour les assureurs et donc une amélioration du marché des assurances.

SECTION 2 : PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION

A l'heure actuelle de bonnes idées convergent vers une mise en place d'un fonds de garantie des investissements. L'objectif d'un tel fonds est de promouvoir le développement d'une certaine catégorie d'entreprises en leur facilitant l'accès au financement.

Paragraphe I : Qui peut créer un fonds de garantie des investissements ?

L'Etat peut encourager ou créer de tels instruments lorsqu'il désire favoriser l'expansion économique, la création d'entreprises et d'emplois, en incitant les opérateurs économiques à prendre des initiatives d'investissement. Il s'agira parfois de protéger un capital à risque, soit de rendre moins aléatoires des prêts consentis. Ce type de fonds bénéficiera de subventions de la part de l'Etat et des cotisations versées par les intéressés

viendront augmenter la dotation de base. Il peut aussi avoir l'intervention des bailleurs pour le financement des fonds.

La création d'un fonds de garantie peut être aussi d'initiative privée. Dans ce cas le fonds sera constitué à l'initiative d'une association professionnelle ou d'une fédération d'associations professionnelles. Ce type de fonds est alimenté chaque année par les cotisations de ses membres qui peuvent être déterminées au prorata de leur chiffre d'affaires ou de l'importance des dépôts dont ils sont bénéficiaires ou même une cotisation forfaitaire par membre de la profession.

Les membres qui sollicitent la garantie du fonds paieront une commission qui va venir renforcer la dotation initiale.

Le fonds de garantie de crédit agit par le biais de l'allégement du risque supporté par un établissement de crédit, lorsque celui-ci finance un projet en faveur d'une entreprise éligible.

Les pouvoirs publics sénégalais envisagent de mettre en place un fonds de garantie des investissements qui permettra aux PME d'accéder au financement de leur projet d'investissement en apportant une garantie à l'établissement de crédit. Rappelons à cet effet que l'un des problèmes les plus sérieux des PME est l'accès au financement. La réticence des banques face aux demandes de financement des PME persiste. Quelles que soient la viabilité et la rentabilité du projet de l'entreprise, la banque exige toujours des contre garanties.

Ce projet sénégalais vient à son heure pour contribuer, de manière assez significative, à l'accès au crédit aux PME.

Paragraphe II : Principe de fonctionnement du fonds

Le fonds de garantie n'aura pas à financer directement ses adhérents. Ce n'est pas à lui de déboursier le montant du financement mais plutôt à se porter garant des défaillances de paiements de ses membres.

En cas de sinistre, c'est-à-dire lorsque la PME n'arrive plus à honorer ses engagements (remboursement du crédit dans les délais prévus), le fonds de garantie se substitue à ladite PME pour le remboursement de la dette.

Dans ce mécanisme d'intervention, le fonds de garantie peut ne pas être très efficace. Il sera amené, dès fois, à faire face à des situations exceptionnelles de défaillance de paiement qui peuvent engendrer une disparition du fonds de garanties. Ainsi les membres doivent s'attendre à rehausser leur contribution dans tel ou tel cas exceptionnel.

En somme, ce fonds de garantie des investissements sera limité face à un risque sans limite en ce sens que les avoirs du fonds peuvent être de loin inférieurs aux pertes à couvrir. Ce cas de figure mène souvent à la faillite.

Paragraphe III : Mesures d'accompagnement à adopter pour viabiliser le fonds

Pour être efficace, un fonds de garantie des investissements devrait être associé à une assurance crédit. Cette dernière étant beaucoup plus outillée pour gérer ces risques aléatoires pourra se prémunir contre les sinistres exceptionnels. Grâce à la réassurance, l'assureur crédit peut prendre des engagements qui, même s'ils ne sont pas illimités, seront beaucoup plus élevés que ceux que le fonds peut supporter; l'assurance crédit pourra ainsi écrêter les pertes exceptionnelles.

Devant lui-même constituer des réserves techniques contrôlées par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances par le biais des Direction Nationale des Assurances, l'assureur soulage le fonds de garantie dans une mission pour laquelle il n'est pas préparé.

Ces couvertures que l'assureur crédit - caution peut offrir peuvent être de diverses formes, nous en citerons quelques-unes en guise d'exemples :

1) Un seuil sera déterminé et préalablement fixé au contrat et tout sinistre le dépassant, sera indemnisé par l'assureur. Les sinistres dont le montant est en dessous du seuil seront entièrement pris en charge par le fonds. Ce type de couverture mettra le fonds de garantie à l'abri des sinistres exceptionnels qui dépassent sa capacité de prise en charge.

2) Pour limiter son engagement le fonds de garantie peut fixer un seuil par sinistre. Ainsi, pour chaque sinistre, le fonds supporte un montant des pertes dans la limite du seuil et l'assureur prendra en charge le dépassement. Pour toute perte inférieure au seuil, l'assureur n'interviendra pas.

3) Un volume de sinistres dépassant tel montant aussi déterminé par avance, sera indemnisé par la compagnie. Si la police est annuelle, le fonds fixe un montant maximum de pertes à supporter par année d'assurance.

Ce type de couverture diffère du premier par le fait que dans le cas du seuil, les sinistres seront considérés un après un. Chaque sinistre, compte tenu de son importance, sera affecté au fonds ou à l'assureur crédit.

4) Une répartition de chaque sinistre entre assureur crédit (X%) et fonds de garantie (Y%). Cette intervention sera à l'image d'une réassurance en quote-part.

5) La garantie peut aussi se calculer de manière plus adéquate en prenant pour base le montant du fonds de garantie ; si une année donnée, le fonds de garantie par suite de ses décaissements est amputé de $Z\%$, il sera reconstitué à concurrence des décaissements par l'assureur crédit.

Quelle que soit la formule souscrite, l'assureur crédit déterminera la prime adéquate correspondante au risque pris en charge.

Une mise en place d'un fonds de garantie ne doit pas favoriser l'accès au financement aux mauvais payeurs. Ces entreprises membres du fonds doivent respecter un minimum de conditions pour obtenir un crédit. En plus, le fonds doit effectuer un recours après indemnisation auprès des membres défaillants.

CONCLUSION

L'émergence des pays en voie de développement partira nécessairement de la base de l'économie qui est constituée des PME. Mais ces dernières ont des difficultés majeures à décoller notamment l'accès au financement et la protection des créances issues de la vente à crédit qui est devenue monnaie courante dans les relations commerciales. Cette expansion de la vente à crédit est favorisée par la concurrence.

Nous avons démontré dans le développement de notre travail que le fait de vendre à crédit avec des facilités de paiement permettait à l'entreprise d'élargir sa base de clientèle. Aussi faut-il que la production des biens ou services à vendre soit financée et leur vente à crédit sécurisée pour booster le développement des PME. Ainsi les assureurs ont mis en place des outils notamment l'assurance crédit et le cautionnement pour accompagner et encadrer les PME.

L'assurance crédit est une nouvelle branche en Afrique et plus particulièrement en zone CIMA. Après le Sénégal, il y a un engouement des autres pays à entrer dans cette branche.

Cette assurance préserve le compte client non seulement en sécurisant la vente à crédit mais aussi en permettant à l'entreprise assurée d'externaliser la gestion même du risque de non paiement des créances. Elle peut aussi faciliter l'accès au crédit en ce sens que l'établissement de crédit sera plus disposé d'accompagner un client dont son portefeuille est couvert par une assurance crédit qu'un client ne disposant pas de telle garantie. Ainsi, l'assurance crédit améliore le dossier de demande de crédit du client.

Les PME qui avaient des difficultés à accéder aux cautionnements de marché délivrés jadis que par les banques devaient se contenter à ne faire que la sous-traitance en ce sens que les grandes entreprises qui ont gagné les marchés vont leur céder une partie.

Avec l'arrivée des compagnies d'assurance dans la commercialisation de ce produit, avec des conditions de souscription beaucoup plus accessibles que celles des banques les choses ont véritablement changé. Les PME sénégalaises peuvent désormais, avec l'accompagnement des assureurs, participer aux différentes compétitions de marchés, gagner des marchés et les réaliser. Cette avancée se traduit par une hausse du chiffre d'affaires dans la branche caution.

Une des contraintes que les assureurs crédit – caution avaient et qui freinait le développement de cette branche est la réticence des réassureurs qui ne maîtrisaient pas le produit. Avec le temps les réassureurs connaissent de plus en plus le produit et commencent à

s'y intéresser. Un évènement heureux s'est produit en 2010 avec la Société sénégalaise de réassurance (SENRE) qui avait organisé un séminaire international sur l'assurance crédit – caution.

A l'heure actuelle, la BAD est sur le point de lancer un fonds de garantie, African Guarantee Fund, pour tenter de faciliter l'accès des PME aux crédits bancaires. L'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA) a, pour sa part, annoncé, le 15 mai 2012 à Dakar, vouloir consacrer 10,4 millions d'euros au sujet, à travers notamment la mise en place d'une base de données industrielles et d'un observatoire d'entreprises, et le renforcement des capacités des PME.

Le gouvernement du Sénégal a en outre décidé de concevoir un certain nombre de fonds autonomes, qui devront être alimentés à partir de ressources internes et d'appuis des partenaires extérieurs. Parmi ces fonds on peut citer le Fonds de Garantie et d'Investissements Prioritaires (FONGIP), qui apportera des appuis ciblés destinés aux PME, pour renforcer le socle de l'économie nationale. Ce fonds constituera un instrument d'appoint déterminant pour stimuler l'investissement privé.

Toutefois, un fonds de garantie des investissements devra être accompagné par l'assureur crédit - caution qui est plus outillé pour la couverture de ce type de risque. L'assureur pourra amener une couverture supplémentaire pour garantir la viabilité du fonds.

L'assurance crédit - caution est un métier et doit être pratiqué par des professionnels. Aujourd'hui, plusieurs assureurs sénégalais ont été agréés pour les branches « crédit » et « « caution » mais n'arrivent pas à les exploiter comme il faut surtout pour l'assurance crédit. Cela est dû, en grande partie, à la méconnaissance de cette branche.

Cependant, il serait nécessaire que des institutions comme l'Institut International des Assurances puissent intégrer au sein de leur formation un module sur l'assurance crédit.

BIBLIOGRAPHIE

I. Législations

- Acte Uniforme sur l'organisation des Sûretés, OHADA ;
- Charte des petites et moyennes entreprises du Sénégal ;
- Code des Assurances des Etats membres de la CIMA ;
- Code des Investissements du Sénégal ;
- Décret n° 2005-108 de 2005 portant sur la création de l'Agence Sénégalaise de Promotion des Exportations ;
- Décret n°2001/1036 du 29 novembre 2001 portant sur la création de l'Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises ;
- Loi d'orientation relative à la promotion et au développement des petites et moyennes entreprises

II. Ouvrages Généraux et Spécialisés

- BASTIN, La défaillance de paiement et sa protection, l'assurance – crédit, 2^e édition, 1993 ;
- BASTIN, Le paiement de la dette d'autrui, 1999;
- DESCHANEL et LEMOINE, L'ASSURANCE CREDIT, édition PUF, 1996 ;
- HUBERT, L'assurance-crédit dans le monde : Mécanismes et perspectives, édition La revue Banque, 2004 ;
- YEATMAN, Manuel International de l'Assurance, édition Economica, 1998

III. Articles, mémoires et rapports

- BARRO, Microfinance et petites entreprises au Sénégal, 19 avril 2005
- Cabinet VA Conseils, Etude sur l'offre et la demande des PME au Sénégal, 30 septembre 2012
- Centre du Commerce International, Guide pratique à l'attention des pays en développement et en transition : Mécanismes d'assurance et de garantie du crédit à l'exportation
- DJIBO, Mémoire : Le financement des PME au Sénégal, 2008
- INDJIKIAN, Les systèmes d'assurance crédit et d'information commerciale à l'âge du commerce électronique : les mesures pour l'Afrique. CNUCED, Tunis 23-24 octobre 2004 ;
- JEUNE AFRIQUE, Financement : Ces PME qu'il faut soutenir, 29 mai 2012.

LISTE DES ANNEXES

- ❖ ANNEXE 1 : Conditions de délivrance de la caution (ASKIA)
- ❖ ANNEXE 2 : Fiche de renseignement entreprise (SONAC)
- ❖ ANNEXE 3 : Fiche d'option (SONAC)
- ❖ ANNEXE 4 : Demande d'agrément (SONAC)
- ❖ ANNEXE 5 : Formulaire d'enquête de solvabilité (SONAC)

ANNEXE 1 : CONDITIONS DE DELIVRANCE DE LA CAUTION (ASKIA)



CONDITIONS DE DELIVRANCE DE LA CAUTION

A- pièces administratives, technique et financières

- une copie du NINEA et du RCX
- une copie du CNI du gérant ou du DG
- une copie du cv du ou des principaux responsables
- une copie des relevés bancaires
- Une copie des statuts de la société
- Les états financiers des deux derniers exercices
- Une attestation des principales réalisations

En sus :

A.1- En cas de caution de soumission

- ✓ Une copie du dossier d'appel d'offres

A.2- En cas de caution d'Avance de démarrage

- ✓ Une copie du contrat du marché enregistré en cas d'obligation contractuelle
- ✓ Une copie du CV du chef de projet chargé de la bonne exécution

- ✓ Tous les décomptes établis en cours de travaux mentionnant le remboursement de l'avance de démarrage jusqu'à solder le montant total.

A.3- En cas de bonne exécution

- ✓ Une copie du contrat du marché enregistré en cas d'obligation contractuelle

- ✓ Une copie du CV du chef de projet chargé de la bonne exécution
- ✓ Un rapport mensuel de l'état des lieux d'avancement des travaux

- ✓ PV de réception provisoire dès la fin des travaux

A.4- En cas de Retenue de Garantie

- ✓ Une copie du PV de réception provisoire

Société Anonyme avec Conseil d'Administration Régie par le Code des Assurances de la Cima capital social de : 1 000 000 000 F Cfa entièrement libéré NINEA : 310.188.52 G 3 SN DKR 2007 B 16292 25, Bd de la République Dakar – SENEGAL BP : 14 831 Dakar Peytavin – atijani bank K0052 01020024213050119/23 SGBS : SH20011 01005 0590710889/7 RIB : 68 ECOBANK : K0094 01601 001360001016/33 BRS : K0125 01001 008729070139/33

Tél : 33 869 40 41 Fax : 33 821 30 60 Email : contact@askiaassurances.com / Site : www.askiaassurances.com

ANNEXE 2 : FICHE DE RENSEIGNEMENT ENTREPRISE (SONAC)

FICHE DE RENSEIGNEMENT ENTREPRISE

NOM (COMPLET) DE LA COMPAGNIE		NOM (EN ABRÉGÉ) DE LA COMPAGNIE	
ADRESSE			
REGION	VILLE	CODE POSTAL	PAYS
NO. DE TÉLÉPHONE	NO. DE FAX	NO. DE Mobile	E- mail
NOM DES GÉRANTS		TITRE	
EFFECTIF DU PERSONNEL		SPECIMEN	
BANQUE(S) PRINCIPALE(S)		AGENCE	No de Compte
DATE DE CRÉATION	DATE D'ENREGISTREMENT	DATE DEBUT D'ACTIVITE	
NO. DE REGISTRE DE COMMERCE	NO. D'IDENTIFIANT FISCAL	NO. D'Article d'Imposition	
CAPITAL SOCIAL			
VEUILLEZ JOINDRE À CE DOCUMENT UNE COPIE DU BILAN 2012			
DESCRIPTION DES ACTIVITES/SERVICE(S):			
FORME JURIDIQUE (COCHEZ S.V.P)			
<input type="checkbox"/> SA <input type="checkbox"/> SARL <input type="checkbox"/> EURL <input type="checkbox"/> SPA <input type="checkbox"/> SNC SNP AUTRE: _____			

Commentaires : Activités :-

ANNEXE 3 : FICHE D'OPTION (SONAC)



ASSURANCE DU CREDIT EXPORT
FICHE D'OPTION

N° DOSSIER

Demande initiale :

Demande modificative

ACHETEUR : Raison sociale : Adresse : Téléphone : Télex/Fax : Références bancaires : (y compris n° de compte) Secteur d'activités :	
DEMANDE DE L'ASSURE	DECISION DE LA SONAC
Date : Montant demandé : Montant restant dû : Nature du risque à couvrir : Politique : <input type="checkbox"/> Commercial : <input type="checkbox"/> Mixte : <input type="checkbox"/> Nature des produits à exporter : Conditions de paiements : - Comptant contre documents - Crédit Durée : Point de départ : Autres conditions Sûretés proposées	Option accordée <input type="text"/> plus un dépassement de : FCFA jusqu'au : Date de la décision <input type="text"/> J M A Date limite de l'option <input type="text"/> J M A
RAISON SOCIALE : Cachet et signature de l'assuré	Fait à Dakar, le Cachet et signature de la SONAC

NB : La garantie est valable pour 1 mois, à partir de la date de notification. Passé ce délai, si nous ne recevons pas les documents d'expédition, les frais de renseignements restent dus.

55, Rue Wagane DIOUF – Immeuble TRIANON – Tél : 33 889 82 10 – Fax : 33 821 36 11 – BP : 3939 Dakar
 Entreprise régie par le Code CIMA – NINEA : 0201707 0G3 – RC : SN-DKR 97.B.1658
 Site Web: <http://www.sonac.sn> - E-mail : sonacourtier@orange.sn

ANNEXE 4 : DEMANDE D'AGREMENT (SONAC)



**ASSURANCE DU CREDIT INTERIEUR
DEMANDE D'AGREMENT**

N° DOSSIER

Demande initiale :

Demande modificative

ACHETEUR :

Raison sociale :

Adresse :

Téléphone :

Télex/Fax :

Références bancaires :

(y compris n° de compte)

Secteur d'activités :

DEMANDE DE L'ASSURE	DECISION DE LA SONAC
Date :	Option accordée <input type="text"/>
Montant demandé :	
Montant restant dû :	
Nature des produits et/ou prestation :	Date de la décision <input type="text"/> J M A
Conditions de paiement	
Crédit :	
Comptant contre documents :	Date limite de l'option <input type="text"/> J M A
Durée :	
Point de départ :	
Autres conditions	
Sûretés proposées	
Fait à Dakar, le	Fait à Dakar, le
Cachet et signature de l'assuré	Cachet et signature de la SONAC

NB : La garantie est valable pour 1 mois, à partir de la date de notification. Passé ce délai, si nous ne recevons pas les documents d'expédition, les frais de renseignements restent dus.

55, Rue Wagane DIOUF – Immeuble TRIANON – Tél : 33 889 82 10 – Fax : 33 821 36 11 – BP : 3939 Dakar
 Entreprise régie par le Code CIMA – NINEA : 0201707 0G3 – RC : SN-DKR 97.B.1658
 Site Web: <http://www.sonac.sn> - E-mail : sonacourtier@orange.sn

ANNEXE 5 : FORMULAIRE D'ENQUETE DE SOLVABILITE (SONAC)



Service Clientèle - 020 20 20 20 - 020 20 20 20

BD/SAR
Avec la SONAC, mesurez la faisabilité d'une relation commerciale.
CONFIDENTIEL

A l'attention de :
V/Demande de : - **V/réf. :**

IDENTIFICATION
RAISON SOCIALE :
ADRESSE : - **BP :**
Tél. : - **Pays :** - **E-mail :**

RENSEIGNEMENTS GENERAUX
 - **NINEA :**
 Registre de Commerce ;
 Références bancaires ;
 Forme juridique ;
 Date de création ;
 Activités ;
 Effectif ;
 Dirigeants ;

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

NOMS	%	AFFILIATIONS

ELEMENTS FINANCIERS (F.C.F.A.)

Unité monétaire : F.C.F.A.	2009	2010	2011
Capital social			
Capitaux propres			
Produits d'exploitation			
Charges d'exploitation			
Actifs immobilisés nets			
Actifs circulants nets			
Total passifs circulants			
Dettes Financières			

55, Rue Wogone DIOUF - Immeuble IRANON - BP - 3929 Dakar (Sénégal)
 Tél. : 221 33 897 82 10 - Fax : 221 33 821 36 11 - E-mail : sonac@sonac.sn - Site Web : www.sonac.sn
 Entreprise agréée par le Code CIMA - NINEA : 020707 003 - RC : SN-DNR 9718 1658

Avec la SONAC, mesurez la faisabilité d'une relation commerciale.

RESULTATS (F.C.F.A.)

Année	Chiffre d'Affaires	Résultat nets après impôts
-2009		
-2010		
-2011		

APPRECIATIONS

Trésorerie : Bonne Satisfaisante Etroite Inconnus

Paiements : Réguliers Lents Mauvais Inconnus

Moralité commerciale : Bonne Satisfaisante Mauvaise Inconnus

Tendance : Croissante Stationnaire Décroissante Inconnus

CREDIT SOLICITE :
NOTRE AVIS :

COMMENTAIRES

SPÉCIMEN

M.B. Ces renseignements sont strictement confidentiels et s'engagent en aucun cas notre responsabilité.

A/2

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	I
DEDICACE	II
REMERCIEMENTS	III
LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS	IV
LISTE DES FIGURES	V
RESUME	VI
ABSTRACT	VII
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : PRINCIPES DE BASE DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION ET L'ENVIRONNEMENT DE LA PME	6
CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION	7
SECTION 1 : HISTORIQUES ET DEFINITIONS	7
<i>Paragraphe I : Historiques</i>	7
A- Assurance crédit.....	7
B- Cautionnement.....	9
<i>Paragraphe II: Définitions</i>	9
A- Assurance crédit.....	9
1- Insolvabilité générale.....	10
2- Crédit à l'exportation.....	10
3- Vente à tempérament.....	10
4- Crédit hypothécaire.....	10
5- Crédit agricole.....	10
B- Cautionnement.....	11
SECTION 2 : QUELQUES CARACTERISTIQUES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION	12
<i>Paragraphe I : Caractéristiques de l'assurance crédit</i>	13
A- Clientèle potentielle	13
B- Importance de l'assurance crédit.....	13
C- Les fonctions de l'assurance crédit.....	14
1- Prévention contre le défaut de paiement de la dette	14
2- Recouvrement des créances commerciales.....	14
3- Indemnisation des pertes subies	15
4- Informations commerciales et financières	15
D- Critères de tarification de l'assurance crédit	15
<i>Paragraphe II : Caractéristiques du cautionnement</i>	16
A- Clientèle du cautionnement	16
B- Le cautionnement : un engagement accessoire.....	16
C- Nature du cautionnement.....	17
D- Importance du cautionnement	17
E- Les fonctions du cautionnement.....	17
F- Critères de tarification du cautionnement.....	18

CHAPITRE 2 : PROBLEMATIQUE DE DEVELOPPEMENT DE LA PME -----	19
SECTION 1 : DEFINITIONS ET IMPORTANCE DE LA PME-----	19
<i>Paragraphe I : Definition</i> -----	19
<i>Paragraphe II : Caractéristiques socio - économiques de la PME</i> -----	20
A- Classification des PME-----	20
1- Par rapport au chiffre d'affaires -----	20
2- Par rapport à la forme-----	21
B- Place de la PME dans l'environnement économique actuel du Sénégal -----	21
1- La portée économique de la PME -----	21
2- La promotion de l'emploi par la PME-----	22
C- Dispositif d'appui à la PME -----	22
1- La Charte des PME du Sénégal -----	22
2- La Lettre de Politique Sectorielle des PME -----	22
3- Autres mesures pour favoriser le développement de la PME -----	23
SECTION 2 : FINANCEMENT DES PME ET ENTRAVES A LEUR DEVELOPPEMENT-----	24
<i>Paragraphe I : Analyse des besoins en financement des PME</i> -----	24
<i>Paragraphe II : Principales sources de financement des PME</i> -----	24
A- L'autofinancement -----	25
B- Les financements par endettement : le crédit-----	25
❖ <i>Le crédit sollicité auprès des établissements de crédit:</i> -----	25
❖ <i>Le crédit interentreprises :</i> -----	25
<i>Paragraphe III : Contraintes majeures au développement des PME</i> -----	26
A- Contraintes d'accès au financement-----	26
1- La réticence des établissements de crédit -----	26
2- La faiblesse des capacités des PME -----	26
B- Autres entraves issues de la vente à crédit -----	26
DEUXIEME PARTIE : IMPORTANCE DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION DANS LA PROMOTION DE LA PME -----	28
CHAPITRE 1 : MECANISMES DE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION -----	29
SECTION 1 : MECANISMES DE FONCTIONNEMENT DE L'ASSURANCE CREDIT-----	30
<i>Paragraphe I : Risques couverts</i> -----	30
A- Risque commercial-----	30
1- L'insolvabilité déclarée-----	30
2- L'insolvabilité présumée-----	30
B- Risque politique-----	31
<i>Paragraphe II : Risques exclus</i> -----	32
<i>Paragraphe III : Fonctionnement d'un contrat d'assurance crédit : exemple du contrat d'assurance crédit à l'exportation</i> -----	32
A- Procédure de souscription d'une police d'assurance crédit à l'exportation -----	32
B- Fonctionnement de la police d'assurance crédit à l'exportation -----	33
C- Procédure d'indemnisation-----	35

D- La subrogation après paiement de l'indemnité-----	36
<i>Paragraphe IV: Particularité de l'assurance crédit souscrite par les institutions de crédit</i> -----	36
SECTION 2 : PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT DU CAUTIONNEMENT -----	37
<i>Paragraphe I : Risques couverts</i> -----	39
<i>Paragraphe II : Types de cautionnement</i> -----	40
A- Les cautions sur marché -----	40
1- Cautions de Soumission-----	40
2- Cautions d'Avance de démarrage -----	40
3- Cautions de Bonne exécution-----	40
4- Cautions de Retenue de garantie -----	41
B- Les cautions de conformité -----	41
1- Le principe du crédit d'enlèvement-----	41
2- Les cautionnements professionnels -----	41
C- Les cautions commerciales-----	41
<i>Paragraphe III : Les conditions de délivrance de la caution</i> -----	41
CHAPITRE 2 : AVANTAGES ET PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION -----	43
SECTION 1 : AVANTAGES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION -----	43
<i>Paragraphe I : Les avantages de l'assurance crédit</i> -----	43
A- Les avantages commerciaux -----	43
1- Amélioration de la compétitivité de la PME -----	43
2- Facilitation de la conquête de nouveaux marchés -----	43
B- Les avantages dans la gestion -----	44
C- La protection de la trésorerie-----	44
D- La sécurité du financement bancaire-----	45
E- Avantage de l'assurance crédit à l'exportation quant à l'accès au financement -----	45
<i>Paragraphe II : Les avantages du cautionnement</i> -----	46
SECTION 2 : PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE CREDIT - CAUTION-----	47
<i>Paragraphe I : Qui peut créer un fonds de garantie des investissements ?</i> -----	47
<i>Paragraphe II : Principe de fonctionnement du fonds</i> -----	48
<i>Paragraphe III : Mesures d'accompagnement à adopter pour viabiliser le fonds</i> -----	49
CONCLUSION -----	51
BIBLIOGRAPHIE -----	53
LISTE DES ANNEXES -----	54
ANNEXE 1 : CONDITIONS DE DELIVRANCE DE LA CAUTION (ASKIA) -----	54
ANNEXE 2 : FICHE DE RENSEIGNEMENT ENTREPRISE (SONAC) -----	55
ANNEXE 3 : FICHE D'OPTION (SONAC) -----	56
ANNEXE 4 : DEMANDE D'AGREMENT (SONAC) -----	57
ANNEXE 5 : FORMULAIRE D'ENQUETE DE SOLVABILITE (SONAC) -----	58
TABLE DES MATIERES -----	60

