

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
BP 1575 Tél (232) 20.75.52 Fax (232) 20.71.51
E-mail : iia (a) syfed.cm.refer.org Yaoundé (République du Cameroun)

(Cycle supérieur 14^{ème} promotion 1998 – 2000)

THEME :

**ETUDE DE LA SITUATION ACTUELLE ET
DES PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE
CREDIT AU SENEGAL**

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES
SUPERIEURES SPECIALISEES D'ASSURANCES**

Présenté par :
Mandiaye GUEYE

Sous la direction de :
Amadou Saloum SOW
Directeur Général de la SONAC

DEDICACES

Je dédie ce mémoire à mon grand frère PAPE GUEYE et à son épouse MATY NDOYE qui m'ont apporté un soutien moral et financier durant tout mon cursus scolaire et universitaire.

REMERCIEMENTS

Mes remerciements très sincères vont particulièrement à :

- Monsieur AMADOU SALOUM SOW, Directeur Général de la SONAC, pour sa disponibilité et son assistance dans la réalisation de ce mémoire ;
- Monsieur KALLIDOU DIALO, Directeur Commercial, qui n'a ménagé aucun effort pour la réussite de mon stage et mon intégration au sein de l'entreprise ;
- Monsieur MANE
- Madame KANDJI
- Madame THIAM
- Et tout le personnel de la SONAC, qui par leur assistance technique et leur collaboration, ont permis le bon déroulement de mon stage et la réalisation de ce mémoire.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : ETUDE DU MARCHE SENEGALAIS DES ASSURANCES DU CREDIT ET DU CAUTIONNEMENT.....	7
CHAPITRE I : LES OPPORTUNITES.....	7
I) Les exportations.....	7
A) Les besoins.....	8
B) Les problèmes liés à l'exportation.....	14
C) Les opinions des exportateurs sur l'assurance Crédit.....	15
II) Le marché intérieur.....	17
A) La moralité commerciale des opérateurs Economiques.....	18
III/ Les cautionnements.....	20
Chapitre II : LES CONTRAINTES DU MARCHE.....	22
I) Les produits concurrents de l'assurance-crédit et Du cautionnement.....	22
A) Le risk management.....	22
B) L'affacturage.....	23
C) Le crédit documentaire irrévocable confirmé.....	23
D) Le paiement avant expédition.....	25
E) Le crédit entre sociétés apparentées	25
F) La caution bancaire.....	26
G) Les sociétés de recouvrement.....	26
II) Les autres contraintes.....	26
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE LA STRUCTURE CHARGEE DE L'ASSURANCE CREDIT AU SENEGAL.....	29
CHAPITRE I : METHODOLOGIE.....	29

I) Milieu d'expérimentation.....	29
II) Difficultés rencontrées.....	31
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA SOCIETE CHARGEE DE L'ASSURANCE-CREDIT AU SENEGAL.....	32
I) Etude de la structure.....	32
A) Les capitaux propres.....	32
B) Les provisions techniques.....	33
C) La couverture des provisions techniques à la charge des réassureurs par des dépôts effectués auprès de la société.....	33
II) La gestion de l'entreprise.....	34
A) l'expansion du chiffre d'affaires.....	34
B) la sinistralité.....	34
C) les commissions et les frais généraux.....	34
D) les produits financiers nets.....	35
E) Les retards d'encaissement de primes.....	36
F) La réassurance.....	36
G) Les capitaux garantis.....	37
H) Le résultat de l'exercice.....	39
I) Le résultat d'exploitation.....	40
J) Le résultat financier.....	40
III) La solvabilité de l'entreprise.....	41
A) Justification.....	41
B) Calcul.....	41
CONCLUSION.....	43

INTRODUCTION

Dans le contexte de la mondialisation du commerce, de la libéralisation des marchés et de l'évolution rapide des technologies de l'information, les entreprises industrielles et commerciales sont obligées d'avoir recours à des procédures spécialisées et élaborées pour apporter à leurs partenaires commerciaux la solution nécessaire à la bonne fin de leurs opérations.

Cela est d'autant plus vrais que la concurrence impitoyable exige d'accorder des délais de paiement de plus en plus longs à ces partenaires commerciaux.

Les procédures les plus usitées dans ce cadre demeurent le crédit documentaire et l'assurance crédit que Jean Bastin théoricien et praticien du métier définit comme **un système d'assurances 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.**

Au niveau micro-économique l'assurance crédit joue fondamentalement trois rôles :

- 1) Elle permet de s'assurer que le paiement a toutes les chances d'être effectué sans problèmes.
- 2) Elle rassure la banque sur le fait que l'emprunteur est conscient et prudent sur la nécessité de protéger son investissement contre des événements inattendus qui risquent d'empêcher le remboursement.
- 3) Elle fait souvent office de garantie pour l'obtention d'un prêt .

En sécurisant les exportations elle joue un rôle important au niveau macro-économique.

En effet, l'économie sénégalaise a toujours été confrontée à un problème de déséquilibre de la balance commerciale. Celle ci présentait un déficit croissant lié à la fois à une trop grande dépendance de l'économie vis à vis des importations et à une diversification insuffisante des exportations.

Pour remédier à cet état de fait et rééquilibrer la balance de paiement, le Président Senghor avait suggéré le 17 Avril 1978 la création d'institutions de financement et d'instruments de promotion des exportations. Au nombre de ceci figurait un système complet de financement des exportations et d'assurances-crédit à l'exportation.

Malheureusement seul le second volet de cet ambitieux programme à été effectivement mis en place avec le démarrage de l'Agence Sénégalaise d'Assurances pour le Commerce Extérieur (A.S.A.C.E.) en 1983 devenue Société Nationale d'Assurances du Crédit et du Cautionnement (S. O. N. A. C) depuis la privatisation le 14 Août 1997.

Celle-ci est une société anonyme au capital social de 500.000.000 de francs CFA dont 60% détenus par le groupe SONAM , 25% par l'état, 10% par la SICA-RE et 2% par Jean Bastin.

Cette nouvelle société qui nous a servi de lieu de stage est composée de cinq services coiffés par la direction générale : le commercial, la gestion des risques, la comptabilité, le contentieux et recouvrement de créances et en fin le secrétariat.

Pour améliorer la qualité du service et mieux répondre aux besoins des entreprises, la S.O.N.A.C. a considérablement élargit sa gamme de produits.

Parmi les produits mis à la disposition des entreprises , on peut citer notamment :

↳ **L'assurance du crédit à l'exportation** : qui garantit le risque de non paiement des créances lorsqu'il résulte soit du défaut de paiement du débiteur, soit de la survenance d'événements politiques, catastrophiques ou d'une décision administrative édictée par les autorités du pays du débiteur empêchant ou retardant le transfert des fonds.

↳ **L'assurance du crédit intérieur** :

qui permet à l'assuré de se prémunir contre les risques de non paiement qui peuvent résulter de ses ventes effectuées au Sénégal.

↳ **L'assurance risque de fabrication à l'exportation** : qui couvre le risque d'un arrêt de fabrication ou d'une interruption de marché.

↳ **L'assurance perte de loyer** : qui garantit le défaut de paiement d'un locataire

↳ **Le cautionnement** : qui est l'acte par lequel la SONAC s'engage envers un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur si ce dernier n'y satisfait pas lui même.

Les différentes formes de cautions délivrées par la SONAC sont :

- Les cautions professionnelles qui représentent une garantie financière exigée par l'administration publique dans le cadre de l'exercice de certaines activités telles que le courtage d'assurance, la gestion immobilière etc...
- La caution commerciale qui permet aux acheteurs de conforter leur solvabilité vis à vis des fournisseurs en garantissant le paiement des factures commerciales.
- Les cautions sur marché qui sont des garanties financières demandées par l'administration publique ou privée dans le cadre de l'exécution de certains travaux.

Il existe quatre sortes de cautions sur marché :

- a) La caution de soumission qui est demandée lors de la participation à un appel d'offre.
- b) La caution définitive qui est exigée à l'adjudicataire une fois qu'il est retenu, dans le but de garantir la bonne exécution des travaux du marché et selon les règles de l'art.
- c) La caution d'avance de démarrage qui permet à l'adjudicataire de pouvoir percevoir une avance sur le marché, dite avance de démarrage .
- d) La caution de retenue de garantie qui est demandée à défaut d'une caution définitive dans le but d'éviter les retenues de montant sur les paiements dites retenues de garantie

↳ **Les renseignements commerciaux :**

Les entreprises sont le plus souvent confrontées à un manque d'information sur les opportunités que présente le marché et sur la solvabilité de leurs clients.

Pour répondre à ce besoin, la SONAC a mis en place un produit d'appel **renseignements commerciaux** en utilisant ses réseaux de partenaires (Union de Dakar, services consulaires, avocats d'affaires...) qui peuvent lui fournir des informations sur la solvabilité des clients de ses assurés et sur l'état des marchés.

↳ **Le recouvrement de créances**

La SONAC offre, aux entreprises non encore assurées et qui connaissent des incidents de paiement tant à l'étranger qu'à l'intérieur du pays, les services de son réseau de correspondants (autres assureurs crédits , sociétés spécialisées en recouvrement de créances, avocat d'affaires ...) pour essayer de recouvrer leurs créances à des taux très attractifs.

A ce titre une convention de recouvrement et un mandat contentieux sont remis pour signature à l'assuré .

Malgré cette gamme de produits très variés et une politique de pénétration de marché très soutenue, pratiquée par la SONAC, l'assurance-crédit au Sénégal demeure très méconnue par les opérateurs économiques. A cela s'ajoutent les nombreuses contraintes liées à la lenteur administrative, aux taxes et aux impôts qui freinent le développement des exportations. Et cela pourrait, entre autres, influencer négativement l'évolution de l'assurance crédit. Ainsi donc pour accroître son chiffre d'affaires et maintenir sa rentabilité à un niveau plus élevé, la SO.N.A.C. devra axer ses efforts au moins sur trois niveaux :

☞ Niveau 1 : Connaître les besoins potentiels en matière de couverture d'assurances - crédit sur le marché, se fixer les parts de marché qu'elle entend conquérir sur une période donnée (par exemple de cinq ans) et évaluer (chaque année ou chaque semestre) les résultats de sa conquête. Ainsi, si les résultats ne sont pas satisfaisants, elle revoit si les parts de marché qu'elle s'était fixé n'étaient pas trop ambitieuses si non elle essaie de voir si les commerciaux maîtrisent bien les produits qu'ils vendent .

☞ Niveau 2 : Détecter toutes les contraintes du marché en vue d'adapter son fonctionnement et sa politique de gestion à toutes situations qui pourraient exister.

☞ Niveau 3 : Maîtriser ses résultats techniques, ses résultats financiers et ses résultats d'exploitation sans oublier de faire des prévisions sur ceux du futur.

Faire l'analyse de ces trois niveaux, revient à étudier la situation actuelle et les perspectives de l'assurance crédit au Sénégal.

En effet , comme la SONAC est la seule société d'assurance-crédit au Sénégal, sa rentabilité, son niveau de développement, les potentialités qui s'offrent devant elle et sa capacité à les absorber, constituent entre autre la situation actuelle et les perspectives de l'assurance-crédit que la SONAC nous demande d'étudier.

Pour mener à bien cette étude, nous allons dans un premier temps diagnostiquer le marché sénégalais des assurances du crédit et du cautionnement en essayant de dégager les opportunités et les contraintes; dans un deuxième temps nous étudions la structure chargée de l'assurance crédit au Sénégal en tentant de scruter tous les contours de sa structure et de son fonctionnement .

PREMIERE PARTIE

**ETUDE DU MARCHE SENEGALAIS DES
ASSURANCES DU CREDIT ET DU CAUTIONNEMENT**

PREMIERE PARTIE : ETUDE DU MARCHE SENEGALAIS DES ASSURANCES DU CREDIT ET DU CAUTIONNEMENT

Le système d'assurances-crédit sécurise le patrimoine et les contrats de l'opérateur économique . Il est aussi un véritable système de financement et de promotion des exportations. D'une part il fournit des garanties permettant aux entreprises de tirer profit des nouvelles possibilités qui leurs sont offertes. D'autre part il permet de concourir à la réalisation des objectifs des pouvoirs publics en matière de promotion du développement des exportations.

Et pour mieux jouer ces rôles qui lui sont dévolus , une connaissance du marché tant sur les opportunités que sur les contraintes s'avère nécessaire.

CHAPITRE 1 : LES OPPORTUNITES DU MARCHE

Les opportunités peuvent être divisées en trois points :

- ↳ **Les exportations,**
- ↳ **Le marché intérieur,**
- ↳ **Le cautionnement.**

I/ - LES EXPORTATIONS

Nous analysons successivement les besoins par secteur d'activités et globalement, les problèmes liés à l'exportation et l'opinion des exportateurs sur l'assurance-crédit.

A) - Les besoins

a - Analyse par secteur d'activités.

1- La pêche

Le secteur de la pêche est l'un des secteurs les plus performants dans l'économie sénégalaise. Cela s'explique par une recette d'exportation égale à 162,33 milliards de francs CFA en 1999 contre 138,088 milliards de francs CFA en 1998; soit une hausse de 17,5%. Les quatre sociétés visitées dans ce secteur ont réalisé un chiffre d'affaires de 39, 476 milliards de francs CFA dont 35,52 milliards à l'export. Ce chiffre d'affaires à l'export se répartit de la façon suivante :

- 40% des ventes réalisées avec des sociétés apparentées.
- 25% des ventes réalisées par le crédit documentaire confirmé.

Ainsi la part des opérations théoriquement assurables serait de 35%.

2 - le Coton, le Textile, l'Habillement .

Ce secteur est très important de par sa production et ses exportations. Ces dernières ont progressé entre 1996 et 1998 ; allant de 10,530 milliards de francs CFA en 1996 , en passant par 11,992 milliards de francs CFA en 1997 et en atteignant 27,647 milliards de francs CFA en 1998.

Mais en 1999, du fait de l'infestation des cultures par la mouche blanche, elles ont chuté jusqu'à 5,001 milliards de francs CFA.

Les agriculteurs sont les principaux fournisseurs des unités industrielles telles que la société pour le développement des fibres textiles (SO. DE. FI. TEX.) , la nouvelle société textile sénégalaise (N. S. T. S.) .

Cependant la majeure partie de la production est exportée vers certains pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique Latine.

Les trois entreprises visitées dans ce secteur ont réalisé un chiffre d'affaires de 6,348 milliards de francs CFA en 1999 dont 2,144 milliards de francs CFA à l'export. Ce chiffre d'affaires se répartit de la façon suivante :

- 5% des ventes sont faites avec une maison mère (en France) .
- 60% des ventes sont faites avec le crédit documentaire confirmé.

Ainsi la part des opérations théoriquement assurables serait de 35%

3 - Les produits arachidiers

Ils constituent la troisième production industrielle bien que son poids dans l'économie nationale diminue depuis les années 70.

Dans les années d'indépendance, l'arachide assurait l'essentiel des exportations sénégalaises et générait des entrées de devises importantes.

Mais de nos jours avec l'émergence de nouveaux producteurs en particulier ceux de l'Asie du Sud - Est et ceux de l'Amérique Latine, la part de l'arachide dans les exportations a chuté, passant de 40, 53 milliards de francs CFA en 1998 à 32,083 milliards de francs CFA en 1999. La totalité des exportations concernant ce secteur est assurée par la SONACOS.

Ce chiffre d'affaires à l'export se ventile de la façon suivante :

- 9,84 milliards de francs CFA pour le crédit documentaire confirmé.
- Pas de ventes avec des maisons apparentées

Ainsi la part des opérations théoriquement assurables serait de 30,69 milliards de francs CFA; soit 75% de ces exportations.

4 - Les produits horticoles

Aujourd'hui l'horticulture est incontestablement un secteur d'espoir dans le développement économique et social du Sénégal. Malgré son potentiel et la variété de ses produits la filière horticole sénégalaise se caractérise par le coût élevé des intrants d'une part et

d'autre part les contraintes liées à l'organisation des circuits de commercialisation. Ce qui a poussé le gouvernement a réservé un important volet d'investissement à l'horticulture pour alléger la part des importations dans la balance de paiement.

Ce volet s'appuie sur la promotion et la diversification des productions et des exportations.

Les résultats de la production horticole sont :

Production maraîchère : 249624 tonnes en 1999 contre 159198 tonnes en 1998 ; soit une progression de 36 % .

➤ Production fruitière : 176114 tonnes en 1999 contre 121990 tonnes en 1998 ; soit une progression de 30,7%.

Toutefois il est nécessaire de mettre l'accent sur les pratiques des récoltes, le transport et le conditionnement pour mieux améliorer la qualité actuelle de ces produits et maximiser les exportations qui ne cessent de croître , surtout pour la filière mangue qui voit ses exportations passer de 209 tonnes en 1998 à 800 tonnes en fin 1999. Cependant la quasi - totalité de ces exportations est réalisée par crédit documentaire confirmé.

Ainsi donc pour pouvoir espérer conquérir une part assurable de ces opérations dans cette filière, il serait nécessaire de convaincre les opérateurs économiques sur les avantages de l'assurance - crédit par rapport au crédit documentaire.

5 - Matériaux de construction, B.T.P

Ce secteur a réalisé un chiffre d'affaires de 57,333 milliards de francs en 1998 contre 58, 0783 milliards de francs CFA en 1999 soit une augmentation de 1,3%.

Les trois entreprises visitées dans ce secteur ont réalisé un chiffre d'affaires de 49,416 milliards de francs CFA en 1999 soit 85% du chiffre d'affaires de ce secteur.

Les exportations sont très faibles par rapport à la vente globale pour ces entreprises. En effet elles sont de l'ordre de 389, 59 millions de francs CFA c'est à dire moins de 1% de leur chiffre d'affaires global.

Le chiffre d'affaires à l'export se répartit de la façon suivante ;

- 35% pour le crédit documentaire
- Pas de ventes avec des sociétés apparentées.

Ainsi donc on peut estimer la part des exportations théoriquement assurables à 65%.

6 - Les produits chimiques

Ils constituent la première production industrielle du Sénégal avec un chiffre d'affaires de 337,39 milliards de francs CFA en 1998 contre 377,876 milliards de francs CFA en 1999, soit une augmentation de 1,2% .

Le premier producteur de phosphates de chaux est la compagnie des phosphates de Thiés dont la production est de 1700400 tonnes. Mais depuis septembre 1996, afin de mieux accroître sa production et faire face à la concurrence actuelle, les Industries Chimiques du Sénégal (I.C.S.) ont absorbé la S.P.T. Cette absorption a eu comme conséquence l'accroissement de la production et des exportations.

Le chiffre d'affaires à l'exportation réalisé en 1999 est de 96,13 milliards de francs CFA et se ventile de la façon suivante :

- 83% pour des sociétés apparentées
- 07% pour des ventes avec le crédit documentaire.

Ainsi donc la part des opérations théoriquement assurables serait de 10%.

Ce pendant le besoin de couverture permanente dans cette branche d'activité est limité car les opérations ne présentent pas beaucoup de risques du fait de la connaissance et de la maîtrise de la clientèle.

7 - Les produits pétroliers et dérivés

L'exportation des produits pétroliers est assurée au Sénégal par la Société Africaine de Raffinage (S.A.R.)

Elle importe du pétrole en provenance du Nigeria et du Gabon à hauteur de 60 milliards en 1999 contre 77,6 milliards en 1998. Après l'importation, le pétrole est transformé et exporté vers les pays de la sous région (Mali, Gambie, Guinée - Bisseau) à hauteur de 49,26 milliards de francs CFA en 1999 contre 54,98 milliards de francs CFA en 1998.

Mais avec la découverte du pétrole au large de Ziguinchor, l'exportation des produits pétroliers sera très prometteuse et permettra ainsi d'accroître la masse des opérations assurables.

A cela s'ajoute la commercialisation du gaz effectuée entre autres par deux sociétés qu'on a visitées à savoir Shell gaz et Touba gaz qui ont réalisé un chiffre d'affaires à l'export d'une valeur de 6,748 milliards de francs CFA en 1999.

Les exportations réalisées dans ce secteur sont réparties de la façon suivante :

- 07% des ventes avec le crédit documentaire confirmé.
- Pas de ventes avec une société apparentée.

Ainsi la part des opérations théoriquement assurables serait de 93%.

Cependant le besoin de couverture pour la S.A.R. est quasiment nul car ne présentant pas de risques. Ainsi donc la part des opérations théoriquement assurables devrait être recherchée du côté des ventes effectuées par Shell gaz, Touba Gaz et autres.

8 - Produits Pharmaceutiques, Parfums et Cosmétiques

Les trois entreprises rencontrées dans ce secteur ont réalisé un chiffre d'affaires de 27,709 milliards de francs CFA en 1999 dont 6,927 milliards de francs à l'exportation. Celle ci se répartit de la façon suivante

- 1% des ventes à une filiale en Côte d'Ivoire.
- 15% des ventes avec paiement au comptant (soit avant expédition, soit à l'enlèvement).
- 30% des ventes avec le crédit documentaire confirmé.

La part des opérations théoriquement assurables serait de 54% (vers une vingtaine de pays africains francophones et anglophones ainsi que vers la France).

Il existe donc un besoin réel de couverture dans ce secteur; d'ailleurs la SO.N.A.C. y possède un assuré important. Cependant il serait nécessaire d'accorder une très grande prudence sur les exportations réalisées avec des pays tels que la Cote d'Ivoire qui présente actuellement un risque non négligeable.

9 - Cuirs et Peaux

La filière cuirs et peaux constitue la principale source de recettes d'exportation de l'élevage. Le monopole de la SERAS sur la filière a été supprimé en 1987.

Avec la reprise du cours mondial du prix du cuir et peau et la dévaluation aidant, la filière est devenue très compétitive et ses exportations sont en constantes hausses.

En 1999, ce secteur a réalisé un chiffre d'affaires à l'export de 1,573 milliards de francs CFA.

Les deux entreprises visitées dans ce secteur ont réalisé un chiffre d'affaires à l'export de 860,63 millions de francs CFA.

Ce chiffre d'affaires se ventile de la manière suivante :

- 10% des ventes avec le crédit documentaire confirmé.
- 2% des ventes avec des maisons apparentées.

>25% des ventes avec paiement au comptant.

Ainsi la part des opérations théoriquement assurables serait de 63%.

b - Analyse globale des besoins en assurance-crédit

On peut se poser la question de savoir quelle est la part du marché potentiel de la SO.N.A.C. sur notre échantillon ?

En décomposant le total des exportations de cette échantillon on a, sur un total de 189,248 milliards: un chiffre d'affaires de 29,507 milliards pour le crédit documentaire confirmé, 94,336 milliards pour des ventes à des maisons mères ou filiales et un chiffre d'affaires théoriquement assurables de 64,151 milliards soit 33,9% des exportations. Ce chiffre d'affaires assurables n'est qu'un premier indicateur approximatif. D'une part, en effet certaines opérations théoriquement assurables présentent un risque si faible que la couverture par l'assurance - crédit ne se justifiera jamais.

D'autre part, certaines opérations non assurables car faisant intervenir des modes de paiement ou garantie concurrent de l'assurance-crédit pourraient fort bien être couvertes par la SONAC si les conditions suivantes étaient vérifiées :

⇒ Le rapport de l'offre et de la demande dans le secteur permettait d'escompter un avantage comparatif notable d'un élargissement des conditions de paiement accordées à l'acheteur étranger.

⇒ Les exportateurs étaient plus conscients des avantages de l'assurance-crédit par rapport aux autres garanties.

B) Les problèmes liés à l'exportation

Les exportations de bons nombres d'entreprises sont freinées par un isolement de plus en plus pénalisant. Cela peut paraître paradoxal

pour un pays maritime dont les usines, jadis approvisionnaient l'ensemble de l'A.O.F.

Le manque de routes, le fonctionnement plus qu'aléatoire du chemin de fer et son coût, supérieur pour un container partant de Dakar à celui en provenance d'Europe, font du Sénégal un pays de plus en plus isolé, dont l'HINTERLAND est peu profitable.

S'y ajoutent les pesanteurs de l'administration qui, en dépit d'une ouverture certaine au niveau élevé demeure très contraignante tant par la lenteur, une attitude peu incitative et des contrôles qui relèvent du harcèlement.

Les coûts de facteurs techniques de production restent trop chers, surtout si on les compare à ceux des autres pays de la sous - région.

Le coût de l'électricité sénégalaise, n'est il pas le plus cher de l'UEMOA ?

Nous ne mentionnerons que pour mémoire les interruptions abusives de l'approvisionnement en électricité de l'outil industriel.

En plus de cela, les entreprises sénégalaises ont une faible surface financière, ce qui les empêche de trouver des sources de financement à l'export du fait que les institutions financières de la place n'accordent de crédits qu'à des entreprises qui ont une certaine assise financière et susceptibles de rembourser.

C) Les opinions des exportateurs sur l'assurance – crédit

Sur un échantillon de 32 exportateurs interrogés sur l'assurance crédit, 3 groupes se sont dégagés.

a) Le premier groupe est constitué par ceux qui ne sont pas intéressés par l'assurance-crédit. Ils représentent 25% de ces exportateurs. On peut classer dans cette catégorie

✓ Les entreprises qui ne sont pas concernées parce qu'elles réalisent la totalité de leur chiffre d'affaires avec des sociétés apparentées.

✓ Les entreprises qui estiment que leurs exportations ne sont pas assurables, soit parce qu'elles travaillent dans des secteurs où les litiges sont très fréquents, soit parce que leur clientèle n'est pas assurable (Importateurs qui ne veulent pas utiliser le circuit bancaire).

✓ Les entreprises qui utilisent des modes de paiement concurrents de l'assurance-crédit, notamment le crédit documentaire confirmé, et qui ne sont pas prêtes d'abandonner leurs habitudes.

Les raisons invoquées sont les suivantes :

Rapport de force favorable vis à vis de leurs clients c'est à dire qu'elles peuvent exiger d'eux des conditions de paiement relativement sévères .

Impossibilité ; ou la faiblesse des marges , d'abandonner le crédit documentaire confirmé , qui représente une sécurité supérieure à l'assurance-crédit (absence de quotité garantie et de délai de carence).

✓ Les entreprises qui travaillent depuis longtemps avec une clientèle connue et qui présente des risques quasiment nuls ou très faibles (selon leur appréciation).

b) Le deuxième groupe est composé d'exportateurs qui pourraient être intéressés par l'assurance-crédit. Ce groupe représente 45% de notre échantillon . Il s'agit notamment :

✓ Des entreprises qui trouvent le mécanisme utile, mais uniquement sous certaines conditions précises relatives à l'octroi des garanties et à l'indemnisation.

Ces entreprises ne pourraient devenir des clients de la SONAC que si celle-ci arrive à leur démontrer l'efficacité et la rapidité de son fonctionnement.

✓ Des entreprises qui souhaitent étudier plus en détail les polices de la S.O.N.A.C. afin de faire une comparaison entre les avantages et les inconvénients de l'assurance - crédit et ceux des modes de paiement concurrents, notamment au niveau du coût , de la qualité de la couverture, et de l'impact sur les relations commerciales et les ventes.

✓ Des entreprises qui seraient prêtes à s'assurer mais à condition que l'assurance- crédit leur permet d'obtenir un financement à l'exportation.

c) Le troisième groupe est composé d'exportateurs qui seraient intéressés à l'assurance-crédit; et ce groupe représente 40% de notre échantillon. Il s'agit notamment :

✓ Des entreprises qui voient dans l'assurance-crédit à l'exportation un avantage immédiat; c'est à dire une meilleure maîtrise des risques et une augmentation du chiffre d'affaires export grâce à la possibilité d'offrir des conditions de paiement plus avantageuses.

La plupart des nouveaux exportateurs, qui sont particulièrement exposés aux risques puisqu'ils connaissent mal leur clientèle, figurent dans cette catégorie.

✓ Des entreprises qui utilisent actuellement le crédit documentaire confirmé ou le paiement avant expédition et qui seraient prêtes à mettre à la place des modes de paiement assurables, tout en étant couverte par l'assurance-crédit.

II/ LE MARCHE INTERIEUR

Pour faire l'étude du marché intérieur, nous allons d'abord diagnostiquer la moralité des opérateurs économiques qui composent ce marché avant de donner les formes de crédit qui y existent.

A) - Moralité des opérateurs économiques

Avec sa « TERANGA¹ », le Sénégal est un pays d'accueil où se côtoient plusieurs communautés étrangères jouant un rôle important dans l'économie du pays. Les lignes qui suivent, constituent une analyse succincte de leurs secteurs de prédilection et de leur moralité commerciale.

a) Les libano-syriens

Ils ont la mainmise sur le commerce de gros, demi-gros et même de détails. Ils sont disséminés dans toutes les villes du pays et sont très dynamiques. Certaines familles détiennent les principales PME de la place. Ils ont en général trois nationalités ce qui leur donne trois portes de sorties. Des affaires intéressantes sont réalisables avec eux à condition d'y mettre des garde fous. Ils sont très difficiles à pénétrer, ils se serrent les coudes.

Il n'y a pas de problèmes particuliers avec cette communauté quand ils ont pris un engagement ferme ; ils ont relativement une bonne moralité commerciale.

b) Les guinéens, mauritaniens et maliens

Ils occupent essentiellement le secteur informel . Ils ont leurs propres banques et les propriétaires des capitaux sont la plupart restés chez eux. Une ou deux fois par an les patrons font le tour de leurs hommes de mains et rapatrient l'argent dans leurs pays.

En ce qui concerne leur moralité commerciale il y a lieu de distinguer ceux établis depuis de longues dates et ceux de passage . Avec les premiers une relation de confiance peut s'établir . Avec les seconds le risque de les voir disparaître dans la nature sans laisser de traces est loin d'être négligeable.

¹ TERRANGA = hospitalité

c) Les sénégalais

Il faut se méfier de leur apparence, certains se qualifient d'hommes d'affaires. Les vraies affaires, c'est toute la problématique, généralement de rien. Les relations d'affaires avec les sénégalais peuvent être qualifiées de saines mais des garde-fous ne sont pas inutiles.

En matière de recouvrement des créances, quelque soit la communauté d'appartenance, s'il n'y a pas de bonnes garanties, les chances de récupération sont infimes. La condition d'une bonne moralité commerciale au Sénégal est d'exiger des garanties qui dépassent la valeur de l'engagement.

B) Le crédit intérieur

L'étude sur le terrain a pu déceler l'existence d'un important besoin pour l'assurance - crédit, tant aux niveaux des institutions financières, des entreprises que des commerçants.

a) Les institutions financières

L'une des activités majeures des banques est constituée par l'octroi de crédits tant aux entreprises qu'aux particuliers.

Ainsi donc, le besoin au niveau des banques est la couverture des prêts et financements bancaires .

b) Les crédits aux entreprises

Ce sont le plus souvent des crédits d'investissement qui prennent la forme de projet. Ceux-ci sont principalement orientés vers l'artisanat, la boulangerie, le transport, la pêche et l'agriculture . Ils visent également l'insertion des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur au chômage dans l'activité économique du pays. Le risque est grand du fait des importants effets d'initiation et de la saturation qui en résulte. Souvent l'espérance de vie de ces projets est limitée.

c) Les crédits aux particuliers

Ces crédits se font pour le financement de véhicules neufs ou occasions; pour des prêts personnels ou pour des prêts immobiliers.

En ce qui concerne les crédits pour le financement de véhicules, le risque est faible pour les véhicules neufs; tandis qu'il est important pour les véhicules d'occasion. Cependant, en plus de sûretés réelles portées sur le véhicule, il serait nécessaire d'exiger une police d'assurance tous risques

Les prêts personnels sont soldés dans 95% des cas, pour la construction d'un habitat. Et concrètement le banquier n'a pas le contrôle de l'utilisation réelle qui se concrétise par l'acquisition des biens ménagers (réfrigérateur, mouton de tabaski...) .

Les prêts immobiliers se font sur une durée de 10 à 15 ans. Malheureusement , la SO.N.A.C. ne s'est pas encore lancée sur la couverture des crédits à long et moyen terme. Cependant vue l'importance du besoin , une étude mériterait d'être faite dans ce secteur en vue de la mise en place d'un crédit à moyen et long terme.

Mais cela va nécessiter d'importants moyens financiers et beaucoup d'expériences.

d) Les entreprises et les commerçants

Pour ce segment de clientèle le besoin se situe sur la couverture des factures commerciales issues des crédits inter-entreprises, des crédits à la consommation et des crédits à l'équipement.

III/ LES CAUTIONNEMENTS

Les entrepreneurs se plaignent trop souvent de l'accès difficile au financement , parce qu'ils ne peuvent pas souvent offrir des garanties ou sûretés que réclament toujours les banquiers avant l'octroi de tout crédit.

Certains opérateurs économiques ou autres promoteurs n'ont souvent que leur projet sous le bras, pour espérer convaincre le banquier.

Ainsi, parmi les nombreuses entraves à l'accès au financement, les entrepreneurs sont tourmentés par les garanties exigées par les banquiers, connus sous le langage beaucoup plus technique de « sûretés » et qui sont de deux sortes : Les « sûretés personnelles » et les « sûretés réelles » Ces sûretés sont demandées suivant la nature du crédit.

Ainsi parle-t-on de « sûretés personnelles », lorsque le prêteur ou créancier peut réclamer sa créance à plusieurs personnes, autres que l'emprunteur..

Dans cette catégorie de garanties, on range le « contrat de cautionnement » par lequel, un tiers s'engage à éteindre la dette contractée par l'emprunteur, si ce dernier n'est pas en mesure de respecter ses obligations, c'est à dire rembourser son créancier. La personne - caution peut cependant attendre que les biens du débiteur principal soient saisi avant les siens, pour rembourser le créancier.

Il arrive cependant que dans les termes d'un contrat, les parties évoquent le cautionnement solidaire, à travers lequel, un tiers engage sa responsabilité et sa solidarité pour s'exécuter lorsque le débiteur principal est dans l'incapacité d'éteindre ses dettes.

Pour ce qui concerne les sûretés réelles encore appelées droits réels accessoires ou droits réels de garantie, elles garantissent le paiement d'une créance en affectant à celle-ci une chose déterminée dont la vente servira à éteindre la dette contractée. Ainsi, le créancier peut faire saisir le bien en question et à un droit de préférence par rapport à tout autre créancier.

Ce privilège lui donne d'ailleurs droit de suite, qui veut que même si le bien a été vendu, loué ou prêté le créancier a le droit de faire saisir

le bien en question. On peut dire de la sorte que les gages en matière de biens meubles et l'hypothèque sur un immeuble sont les sûretés réelles les plus usitées. Mais en voilà des conditions que les entrepreneurs sénégalais redoutent parce que pour satisfaire une hypothèque, il faut au préalable posséder un immeuble immatriculé en son propre nom par les services des impôts et domaines. Ce qui n'est pas du tout évident.

Et pour répondre à ce besoin préoccupant des entrepreneurs sénégalais la SO.N.A.C. devrait essayer de mettre en place une nouvelle police d'assurance caution qui pourrait y apporter une solution

CHAPITRE 2 : LES CONTRAINTES DU MARCHE

Sur son marché , la performance de la SO.N.A.C. sera conditionnée non seulement par la concurrence directe qu'elle pourrait y rencontrer mais également par la méconnaissance de l'assurance-credit par les opérateurs économiques et enfin par le désengagement de l'état dans la promotion du développement de l'assurance-credit au Sénégal.

II LES PRODUITS CONCURRENTS DE L'ASSURANCE-CREDIT ET DU CAUTIONNEMENT

A) Le risk management

Il est coutume de dire que le principal concurrent de l'assureur-credit est l'assuré potentiel qui décide de rester son propre assureur quitte à constituer une provision pour risques. Mais cette tentation ne marche pas du fait que ces provisions sont fiscalement taxables.

Cependant, il existe des sociétés qui peuvent développer une politique de « risk management » qui consiste à gérer elles mêmes la probabilité et les conséquences de leurs propres risques en créant des provisions et en ne cédant que les risques qui dépassent leur capacité.

Bien que cette pratique ne soit pas très répandue au Sénégal, elle est néanmoins appliquée dans certaines entreprises filiales de grands groupes internationaux, principalement français

B) L'affacturage

Il existait au Sénégal une société d'affacturage du nom de SOFIA. Le produit qu'elle vendait était basé non pas sur le principe de l'indemnisation mais sur le rachat de créances issues de la livraison de bien ou de prestation de services.

Ce produit a disparu depuis longtemps du marché et ne constitue donc pas une force concurrentielle pour la SO.N.A.C.

C) Le crédit documentaire irrévocable confirmé

Le crédit documentaire est un engagement, se présentant sous la forme d'une lettre, envoyée par le banquier de l'exportateur, aux termes de laquelle il est stipulé que la créance due par l'importateur sera réglée par l'exportateur si celui-ci apporte la preuve qu'il a réalisé ses obligations contractuelles.

Cette preuve est constituée par un ensemble de document, d'où l'expression de crédit documentaire.

Comparativement à l'assurance-crédit, le crédit documentaire offre une information moindre par rapport à l'exportation.

En effet, dans une relation commerciale qu'on souhaite faire relever de l'assurance-crédit, l'exportateur doit fournir à la SONAC le nom et l'adresse de l'acheteur étranger. Ainsi la SONAC pourra faire ses enquêtes pour obtenir des données économiques et financières, des renseignements sur l'existence du client, sa structure juridique, son chiffre d'affaires, ses actionnaires, sa solvabilité et sa moralité

commerciale. Ces données ne peuvent pas être fournies par le crédit documentaire.

Le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable. Si le crédit-documentaire est révocable l'importateur se réserve le droit de revenir sur son instruction d'ouverture, de la modifier ou même de l'annuler tant qu'il n'a pas reçu les documents, même si la marchandise est déjà expédiée.

Si le crédit-documentaire est irrévocable, l'importateur n'a plus la possibilité de modifier ultérieurement les instructions d'ouverture ou de les annuler. Ceci constitue donc une sécurité pour l'exportateur.

Le crédit documentaire irrévocable constituant un engagement de paiement de la banque de l'importateur vis-à-vis de l'exportateur, le risque de non paiement par l'importateur est donc supprimé pour l'exportateur.

Par contre, il se peut que même en cas de bonne foi de l'importateur et de son banquier, les transferts de fonds hors du pays de l'importateur soient empêchés ou retardés par une décision administrative. Ce risque peut être supprimé par le recours à l'assurance-crédit couvrant le risque politique de non transfert.

Ainsi un crédit documentaire irrévocable est donc assurable par l'assurance-crédit à raison des risques politiques .

Le risque non paiement de l'acheteur est couvert de façon définitive et intégrale par la **confirmation** du crédit documentaire. Dans ce cas, l'exportateur bénéficie de la garantie d'une banque de son pays, banque à laquelle on demande d'assurer la bonne fin du crédit au bénéficiaire.

Ainsi, en cas de crédit documentaire irrévocable confirmé, l'exportateur bénéficie de deux engagements bancaires fermes et irrévocables et n'a donc plus besoin de l'assurance-crédit. C'est en cela

que le crédit-documentaire irrévocable confirmé est concurrent de l'assurance-crédit.

De plus la confirmation garantit en totalité les montants et non à hauteur de 90% ou de 75% comme l'assurance-crédit. En fin il n'y a pas de délai de carence (attente de six mois avant d'être indemnisé puisque l'exportateur est payé immédiatement et sans recours à la présentation des documents. Pour mieux faire la comparaison entre l'assurance-crédit et le crédit documentaire irrévocable confirmé nous dressons le tableau suivant :

	C.D.I.C.	Assurance-Crédit
Couverture	100%	75% ou 90%
Délai d'indemnisation	aucun	6 mois maximum
Transparence	Aucune	Total
Coût pour l'exportateur	Elevé	Moyen
Souplesse pour l'acheteur ?	Non	Oui
Coût pour l'acheteur	Elevé	Aucun

Source : BICIS et SONAC

C) Le paiement avant expédition

Par ce mode de paiement on élimine tous les risques financiers relatifs aux opérations d'exploration puisque l'exportateur est payé avant d'avoir réalisé ses obligations contractuelles . L'utilisation de ce mode de paiement permet donc d'éviter le recours à l'assurance-crédit.

D) Le crédit entre sociétés apparentées

Il s'agit des ventes à crédit réalisées par les entreprises sénégalaises avec leur maison-mère ou avec des filiales ou sociétés sœurs situées dans divers pays étrangers.

Ce type d'opération n'est pas techniquement assurable pour le risque commercial puisqu'il n'y a pas de risques de non paiement entre sociétés apparentées. Cependant il pourrait être couvert pour le risque politique du fait d'une éventuelle impossibilité de transfert de fonds ou d'un retard de paiement dû, entre autres, à une décision édictée par le gouvernement du pays du débiteur.

E) La caution bancaire

La caution bancaire est un produit concurrent des cautions délivrées par la SONAC. Ces produits se valent au point de vue garantie, mais différent totalement sur les coûts.

En effet, par le biais de la réassurance, de la dispersion, de l'homogénéisation et de la mutualisation des risques, l'assureur-crédit demande des taux de prime beaucoup moins élevés que ceux demandés par la banque qui ne veut jamais prendre de risques.

F) Les sociétés de recouvrement de créances

Sur le marché intérieur, elles sont de redoutables concurrents pour la SONAC, mais pour les créances relatives à l'exportation, elles ne sont pas de taille à rivaliser la SONAC qui détient un important réseau d'informations et de partenariats (Union de Dakar) en plus de l'aide des services consulaires et de ses réassureurs dans le monde.

III/ AUTRES CONTRAINTES

Les sénégalais n'ont pas la culture de l'assurance en générale et encore moins celle de l'assurance-crédit.

Cela est d'autant plus vrais que sur un échantillon de quarante commerçants interrogés au hasard (au marché sandaga) sur l'assurance-crédit, trente sept ont répondu en avoir jamais entendu

parler, deux ne la connaissent que de nom et un seul connaît réellement ce que c'est (un Libano-Syrien). Cela atteste à quel point l'assurance-crédit est méconnue dans un milieu qui est le lieu de prédilection des opérateurs économiques sénégalais.

En outre il y a le désengagement de l'état dans la promotion du développement de l'assurance-crédit .

En effet, le 17 avril 1978, lors de la session du conseil économique et social le Président SENGHOR avait déclaré « Pour accroître nos exportations , il nous faut mettre en place rapidement un système de crédit et de garantie à l'exportation, qui permette aux industriels sénégalais de lutter à armes égales avec les concurrents étrangers ». Cette déclaration, qui a été le point de départ du démarrage de l'ASACE, marquait l'engagement de l'état dans la promotion du développement de l'assurance-crédit.

Le système complet qui devait être mis en œuvre dans le cadre de la création de l'ASACE comportait un FOND DE BONIFICATION A L'EXPORTATION ET UNE AGENCE FINANCIERE DE CREDIT A L'EXPORTATION (AFINACE) chargé de gérer le dit fonds.

L'AFINACE avait pour objectif de prendre le différentiel résultant de l'application d'un taux d'intérêt préférentiel aux financements des exportations garanties par l'ASACE, et de participer sous le contrôle de l'état à la mise en œuvre des crédits à l'exportation.

Gestionnaire du fonds de bonification, l'AFINACE devait faciliter le financement des exportations au moyen d'aval, d'acceptation, d'escompte , de réescompte ou de tous autres formes de prêts ou de crédits.

A cet effet, elle devait également récapituler à tout moment le montant des engagements pris par les banquiers sénégalais pour les exportations assurées par l'ASACE et ouvrir pour chacun d'eux , à

hauteur de ces engagements , une ligne de refinancement . Les banquiers pourraient aussi utiliser à leur gré , sur délégation des exportations , les droits aux indemnités d'assurance-crédit.

Aujourd'hui, l'état a fait table rase sur ce système et n'en parle plus. Ce qui constitue un grand handicap pour la SONAC.

DEUXIEME PARTIE

**ETUDE DE LA STRUCTURE CHARGEE DE
L'ASSURANCE CREDIT AU SENEGAL**

DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE LA STRUCTURE

CHARGEE DE L'ASSURANCE - CREDIT AU SENEGAL

Dans cette partie, nous indiquerons dans un premier temps , les méthodes qui ont servi de support à notre recherche ; ensuite nous ferons l'étude de la SONAC.

CHAPITRE 1 : METHODOLOGIE

I/ MILIEU D'EXPERIMENTATION

Dans le cadre de notre étude, c'est à dire la situation actuelle et les perspectives de l'assurance-crédit au Sénégal , les acteurs qui entrent en jeu sont les opérateurs économiques, les banquiers, les sociétés de recouvrement, la chambre de commerce et la direction des statistiques et de la prévision.

Et pour mener à bien cette étude, il a été nécessaire d'aller à **la chambre de commerce et d'industrie** . Là-bas il ne nous a été remis qu'un fichier des entreprises du Sénégal. Ce fichier ne contenait que les noms, adresses, N° téléphone, capital et objet social des entreprises. Et notre grand désarroi a été de ne pas pouvoir obtenir des informations sur les chiffres d'affaires à l'exportation de 1999 sur ces entreprises.

Heureusement nous avons pu obtenir de **la direction des statistiques et de la prévision** les montants globaux des exportations par secteur d'activité pour l'année 1999.

Ces données nous ont été utiles , mais ne suffisaient pas parce qu'il fallait connaître les entreprises qui exportent, leurs chiffres d'affaires

à l'exportation, les modes de paiement utilisés , les besoins en assurance-crédit etc...

Mais ne pouvant pas avoir des données sur l'ensemble des entreprises commerciales exportatrices, nous avons travaillé sur un échantillon de cinquante entreprises choisies à partir du fichier des entreprises fourni par **la chambre de commerce et de l'industrie du Sénégal**.

Ayant aussi les noms, adresses et N° de téléphone des entreprises , nous avons décidé d'aller rendre visite à certaines et de téléphoner les autres.

Notre enquête a été réalisée au moyen d'un questionnaire approprié, dont l'objet était d'une part d'évaluer les besoins de couverture, les parts de marché potentiel de la SONAC; d'autre part recueillir l'opinion des exportateurs sur l'assurance-crédit.

Pour obtenir les besoins que nous cherchions à déterminer, nous avons réparti dans chaque secteur d'activités les exportations entre opérations assurables par nature et opérations inassurables , c'est à dire faisant intervenir des modes de paiement ou produits concurrents de l'assurance crédit.

Le questionnaire consistait à demander les informations suivantes relatives à 1999.

- ✓ Le chiffre d'affaires total réalisé.
- ✓ Le chiffre d'affaires à l'exportation.
- ✓ Le montant des ventes réalisées avec des sociétés apparentées ou avec des filiales.
- ✓ Le montant des ventes réalisées avec paiement à l'enlèvement des marchandises.
- ✓ Le montant des ventes réalisées par crédit documentaire.

Après avoir posé ces questions, nous avons expliqué les mécanismes de l'assurance-crédit à ces exportateurs avant de leur demander ce qu'ils en pensent.

Pour faire le dépouillement des questionnaires, nous avons dressé le tableau suivant pour chaque secteur d'activités.

Mode de paiement Société Visités	C. A.T	CAE	CAM CAF	CACD	CAPC	CAAS
Société 1						
Société 2						
Société 3						
Société 4						
Société 5						
TOTAL						

Ensuite pour déterminer globalement la part assurable, nous avons refait ce tableau pour tous les secteurs confondus.

Compte tenu d'une part des besoins de l'entreprises concernant son fonctionnement face à l'état du marché, et de l'autre du nombre de page qui nous est demandé dans ce mémoire, nous avons décidé d'occulter l'évaluation des provisions techniques et la couverture des engagements réglementaires qui sont non moins importantes que la marge de solvabilité ;

III/ DIFFICULTES RENCONTREES

La première difficulté résidait dans le fait que l'assurance-crédit est une branche nouvelle pour nous car ne l'ayant pas étudié à l'I.I.A.; il nous fallait donc apprendre les produits commercialisés et les techniques utilisées pour couvrir les risques.

La plus grande difficulté était la collecte des informations relatives aux entreprises exportatrices et aux banques.

En effet plusieurs entreprises visitées ont refusé de nous donner leur chiffre d'affaires réalisé en 1999.

A cela s'ajoute le fait que parmi les huit questionnaires relatives au crédit documentaire et aux financements, que nous avons remis aux banques, un seul a été rempli ; ce qui ne nous permettait pas d'avoir une quelconque tendance ou opinion sur les parts de marché de ces banques.

Pour le calcul du montant minimal réglementaire de la marge de solvabilité, le code CIMA exige que la méthode par rapport aux primes et celle par rapport aux sinistres soit faite ; et que soit retenu le montant le plus élevé résultant de ses deux méthodes.

Or pour calculer la méthode par rapport au sinistre, il nous faut déterminer entre autre la charge moyenne de sinistre sur les trois derniers exercices.

Et comme la SONAC n'a que deux années d'existence et n'a pas enregistré de sinistre durant ces années, il nous a été par conséquent impossible d'utiliser la méthode par rapport aux sinistres.

C'est ce qui nous amené à n'utiliser que la méthode par rapport aux primes et de retenir son résultat pour le montant minimal réglementaire de la marge de solvabilité.

CHAPITRE 2 : ANALYSE DE LA SOCIETE CHARGEE DE L'ASSURANCE CREDIT AU SENEGAL

I/ ETUDE DE LA STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

A) LES CAPITAUX PROPRES

Les capitaux propres représentent 66,34% du total du passif du bilan de l'exercice 1998 contre 57% en 1999 ; soit une baisse de 14%.

Cette baisse s'explique par le report à nouveau résultant de la perte d'un montant égal à 63.467.069 francs réalisé à l'exercice 1998.

Ces taux élevés de capitaux propres expliquent la force de financement propre de l'entreprise.

En regardant les capitaux propres par rapport aux provisions techniques, ils les dépassent de plus de 133 fois pour l'exercice 1998 est de 41 fois pour l'exercice 1999. Cela signifie par exemple pour l'exercice 1999, qu'en cas d'erreur de gestion (exemple : erreur d'évaluation des provisions techniques), les assurés et les bénéficiaires de contrats disposent d'une solide garantie supplémentaire.

C) LES PROVISIONS TECHNIQUES

Les provisions techniques sont constituées uniquement de provisions de primes ; cela s'explique par le fait qu'il n'y ait pas eu de sinistres pour les deux exercices. Elles représentent 0,49% du total du passif du bilan ; ce qui serait catastrophique pour une société I.A.R.D. dont les provisions techniques doivent varier entre 60% et 80% du total du bilan.

D) COUVERTURE DES PROVISIONS TECHNIQUES A LA CHARGE DES REASSUREURS PAR LES DEPOTS EFFECTUES AU PRES DE LA SOCIETE

Selon le code CIMA les créances sur les réassureurs ne peuvent être représentées que par des dépôts en espèces effectués au près de la cédante . A cet effet en rapportant ces dépôts aux provisions techniques à la charge des réassureurs, on obtient 254% pour l'exercice 1999 contre 555,8%. Donc les réassureurs couvrent largement leurs engagements puisque ces ratios devraient être égaux à 1.

II/ ANALYSE DE LA GESTION DE L'ENTREPRISE.

A) Expansion du chiffre d'affaires

La SONAC a réalisé un chiffre d'affaires de 63.556.557 francs CFA en 1998 contre 67.368.441 francs en 1999. Elle a donc réalisé un taux d'expansion de 6%. Ce taux est relativement faible pour une entreprise nouvelle. Mais cela est compréhensible pour notre société compte tenu des contraintes du marché étudiées dans la première partie. Cependant, avec la politique de pénétration de marché très intensive pratiquée par la SONAC et les potentialités qui s'offrent devant elle, ce taux ne tarderait pas à augmenter considérablement.

B) La sinistralité

La SONAC n'a pas enregistré de sinistres durant les deux premières années de son existence . Cela pourrait être dû en partie à la bonne politique de sélection des risques qu'elle a mise en place. En effet, avant d'accorder sa garantie la SONAC effectue des enquêtes de solvabilité et de moralités commerciales tant au niveau de l'assuré que de son client acheteur. Ce qui fait qu'en cas d'un assuré ou de son client douteux la SONAC refuse d'accorder sa garantie.

C) Les commissions et les frais généraux

Par rapport aux primes de l'exercice, les commissions sont de 4% pour l'exercice 1998 et de 5% pour l'exercice 1999. Il semblerait que ces taux soient très avantageux pour la société.

Par contre les frais généraux sont de 233,8% pour l'exercice 1998 contre 189,7% à l'exercice 1999 ; soit une baisse de 18,8%.

Bien que cette baisse soit remarquable, il n'en demeure pas moins que ces frais généraux restent trop élevés. Il serait par conséquent nécessaire d'accentuer cette politique de diminution des charges qui a concouru à la réalisation de cette baisse remarquable.

Dans les frais généraux 3 postes attirent particulièrement notre attention.

En effet les diminutions qui se sont effectuées au niveau de ces postes sont les suivantes :

✓Frais de personnel	:	10.172.706 frs
✓T. F. S. E.	:	1.132.418 frs
✓Frais divers de gestion	:	11.040.233 frs

Ce qui fait un total de : **22.345.357 frs** ; soit une réduction de 19% du total de ces postes.

On peut remarquer au passage que si cette réduction avait eu lieu lors du premier exercice, la perte d'exploitation aurait été de 41.861.866 francs CFA au lieu de 64.207.233 francs CFA.

En plus de cela on peut dire que la diminution de la perte, entre les exercices 1998 et 1999, est due à 36% à la réduction des charges des trois postes cités

D) Les produits financiers nets

Il peut être intéressant d'analyser les produits financiers nets pour observer dans quelle mesure ils peuvent venir rééquilibrer un résultat technique déficitaire.

En rapportant les produits financiers nets aux primes émises nous avons un ratio de 24% pour l'exercice 1998 contre 19,6 % en 1999 ; soit une baisse de 18%.

Par exemple pour l'exercice 1999, on peut dire que si la SONAC émet une prime de 100 francs elle peut compter sur un montant de produit total de 100 + 19,6 de revenus financiers pour faire face aux risques et à ses frais de fonctionnement . D'où nous pouvons comparer les commissions et frais généraux (qui font 170,5%) aux produits (qui font 119,6%) ; un déséquilibre persiste et cela est corroboré par la perte dégagée au niveau du CEG pour une valeur de 39.929.699 francs.

E) Retard d'encaissement des primes auprès des assurés

Il est égal à la créance nette sur les assurés rapportées à la prime émise multipliée par 360. Ainsi nous avons :

Pour l'exercice 1998 : $\frac{21.859.604}{59.819.639} \times 360 = 131 \text{ j (c.a.d. 4 mois 11 jours)}$

Pour l'exercice 1999 : $\frac{29.779.173}{60.553.511} \times 360 = 177 \text{ j (c.a.d. 5 mois 27 jours)}$

On constate que les primes sont recouvrées en moyenne 4 mois pour l'exercice 1998 et 5 mois pour l'exercice 1999. Il semblerait que ces retards d'encaissement de prime soient élevés, même pour la garantie revolving du crédit à l'exportation.

F) La réassurance

Dressons les tableaux suivants

	1998	1999
Primes de l'exercice	59.819.639	60.553.511
Primes acquises au réassureur	32.443.803	32.566.936

*SOURCE : CEG DE LA SONAC

Exercices	1998		1999	
	Brute R ^{ce}	Nette R ^{ce}	Brute R ^{ce}	Nette R ^{ce}
Commission frais généraux	233,8%	483,6%	189,7%	372,6%

*SOURCE : CEG DE LA SONAC

D'après le premier tableau, le taux de cession est de 54% en 1998 contre 33,8% en 1999. Ces ratios sont élevés ce qui est tout à fait normal du fait que la SONAC est de petite taille et n'a que deux années d'existence ; il faut donc acquérir beaucoup d'expérience et une grande solidité financière avant de réduire considérablement ces taux de cession.

En calculant les commissions + Frais Généraux (Nette de réassurance), on obtient ainsi :

$$\frac{104.280.770}{27.986.575} \times 100 = 372,6\% \text{ en 1999}$$

$$\frac{132.383.599}{27.375.836} \times 100 = 483,5\% \text{ en 1998}$$

En observant le deuxième tableau on voit que le ratio se dégrade après la réassurance ; il y a donc un sinistre de commission pour chaque exercice ; cela signifie donc que les réassureurs ne remboursent pas suffisamment de frais de fonctionnement à la SONAC, ou que celle-ci a un taux de frais de fonctionnement à peu près 2 fois supérieures aux taux de commission de réassurances fixés par les traités. Par conséquent, il serait nécessaire que la SONAC renégocie ses traités, ou qu'elle réduise considérablement ses frais de fonctionnement.

G) Les capitaux garantis

L'année 1998 constitue le premier exercice plein de la société. Les contraintes de mise en place des structures et de l'organisation des services n'ont pas empêché le nombre de polices souscrites de progresser, et par conséquent d'augmenter les capitaux garantis .

>L'assurance crédit à l'exportation.

En 1999 la SONAC a assuré 4.665.355.016 frs CFA d'opérations réalisées à l'exportation ; soit 68,8% de plus qu'en 1998. Ce montant se répartit de la façon suivante :

2.459.841.998 frs pour le risque commercial

2.205.513.018 frs pour le risque politique

Avec sept assurés, la société a réalisé sur ce produit un chiffre d'affaires de 38.037.914 frs CFA. Ainsi, compte tenu des potentialités du marché, de l'évolution des capitaux garantis et du dynamisme de son équipe commerciale la société ne va, pas tarder à accroître son chiffre d'affaires. Cependant une attention particulière mériterait d'être accordée aux assurés déjà en portefeuille pour éviter les résiliations de contrat et favoriser la multidétention de garanties (exemple risque commercial et risque politique) .

La fidélisation des assurés, qui est la clés de la rentabilité, passe nécessairement par l'amélioration continue de la qualité du service rendu qui se traduit par des délais de réponses très courts, par l'absence d'erreurs dans les contrats et règlements de sinistres et enfin par une quête perpétuelle de la satisfaction des besoins des assurés en matière de couvertures.

>Assurance crédit intérieur.

Les engagements en portefeuille pour ce produit s'élève à 181.623.476 frs CFA en 1998 contre 897.272.325 FRS CFA en 1999 ; soit une augmentation considérable de 394,8%.

Cette hausse, qui est de l'ordre de 5 fois plus, atteste à quel point l'assurance crédit intérieur est prometteuse au Sénégal. Et cela devra entraîner de la part de la direction commerciale une redynamisation plus accrue des commerciaux pour une meilleure pénétration du marché intérieur.

> Les cautions

Les capitaux garantis , au cours de l'exercice 1999 s'élèvent à 729.498.506 frs CFA dont :

32,1% pour les cautions sur marché

62,2% pour les cautions commerciales

05,7% pour les cautions courtiers d'assurances.

Compte tenu de la concurrence du secteur bancaire sur ce produit, il serait nécessaire que les commerciaux attirent l'attention des opérateurs économiques, les intéressent à la qualité de ce produit qui est incontestablement la garantie la plus moderne, la plus adaptée, la plus sûre et la moins coûteuse que la caution bancaire.

H) Résultat de l'exercice

Malgré les éléments favorables en matière de primes (hausse de 6%) et d'indemnités (absence de sinistres) l'année 1999 s'est conclue par une perte, cependant plus limitée qu'en 1998, puisqu'elle se montre à 39.702.700 frs CFA contre 63.467.609 de frs CFA en 1998 .

On ne peut pas juger une compagnie d'assurances et, de plus, une compagnie d'assurance-crédit comme on juge une entreprise industrielle ou commerciale.

Une compagnie d'assurances ne développe son véritable potentiel que sur le long terme (plusieurs décennies) ; ce qu'attestent toutes les compagnies d'assurances en Afrique et dans le reste du monde.

L'assurance-crédit, quant à elle, n'est rentable qu'une fois assise sa crédibilité et mis en place ses réseaux d'informations et de recouvrement de créances en plus d'une grande expérience et d'une capacité financière soutenue. Et pour cela, il faut du temps .

Dés lors, vouloir demander à la SONAC ce qu'aucune compagnie en Afrique ou en Europe n'a offert à ses actionnaires apparaît quelque peu irréaliste. L'assurance-crédit a un marché qui n'est nulle part illimitée

et qui ne peut être conquis en quelques mois. Elle n'a nulle part pour effet de générer rapidement des profits immenses. Toute l'histoire de l'assurance-credit dans le monde montre, au contraire, que l'assurance-credit est une mécanique fragile, que cette mécanique se développe lentement au sein des contraintes incontournables, quelle peut équilibrer ses comptes et ferait un profit raisonnable mais pour autant que le temps lui en soit laissé. Ainsi on peut dire que la SONAC ne sera rentable que si l'on accepte de laisser passer les premières années de constitution normale de son portefeuille.

I) Le résultat d'exploitation

Bien que la SONAC ait un taux d'expansion du chiffre d'affaires de 6%, une absence de sinistre et une réduction de 17,8% de ses frais de fonctionnement; l'évaluation du portefeuille donne un résultat d'exploitation déficitaire. Les différents postes du résultat d'exploitation évoluent comme suit :

- ✓ Les primes nettes (après cession en réassurance) sont en croissance de 2,2%
- ✓ Les frais d'exploitation sont en baisse de 18,6% alors que les frais d'exploitation récupérés sont en hausse de 41,4%.

J) Le résultat financier

Il enregistre une évolution de 14,1% et cela doit entraîner de la part de la société un regain d'activité pour la gestion financière.

III) LA SOLVABILITE DE L'ENTREPRISE.

A) Justification

Les dispositions du code CIMA sur les provisions techniques et l'actif correspondant ont essentiellement pour objet la protection des assurés. Mais l'expérience a montré que pour être pleinement efficace, ces réels doivent être complétés par des obligations en relation en fonds propres avec l'entreprise.

En effet, les provisions techniques même calculées avec rigueur peuvent ne pas être suffisantes en raison de circonstances difficilement prévisibles (inflation, changements de jurisprudences...) ; par ailleurs les placements même s'ils sont effectués selon des normes prudentielles de choix et de dispersions, restent exposés aux conséquences d'une crise économique généralisée ou limitée à certains secteurs ; par exemple crise de l'immobilier entraînant une chute brusque des loyers.

B) Calcul de la marge de solvabilité

* Montant de la marge de solvabilité constituée.

Les éléments constitutifs de la marge de solvabilité sont :

Capital appelé ----->	287.500.000 frs CFA
50% de la part non versée du capital ----->	<u>106.250.000 frs CFA</u>
	313.750.000 frs CFA
Report à Nouveau ----->	- 63.467.069 frs CFA
Perte de l'exercice----->	- 39.702.700 frs CFA
Frais d'établissement restant à amortir ----->	- <u>3.097.945 frs CFA</u>
Marge de solvabilité constituée ----->	287.482.286 frs CFA

*Montant minimal réglementaire de la marge de solvabilité (calcul par rapport aux primes)

Ce montant est égal à :

$20\% \times \text{Prime émise} \times A$; avec $A = \text{sinistre conservé} / \text{sinistre brut de réassurance}$.

Dans la mesure où A ne doit pas être inférieur à 50% (Sinon on le prend pour 50%) et qu'il n'y est pas eu de sinistres nous allons prendre A pour 50%. Ainsi nous obtenons :

$20\% \times 60.553.511 \text{ frs} \times 50\% = 6.055.361 \text{ frs}$.

Le montant minimal réglementaire étant largement inférieur à la marge de solvabilité constituée, alors celle-ci est suffisante.

CONCLUSION

Dans cette étude, nous avons voulu d'une part diagnostiquer les opportunités et les contraintes du marché sénégalais des assurances-crédit tant actuelles que futures ; et de l'autre analyser la structure et la gestion de l'unique société chargée de l'assurance crédit au Sénégal.

En faisant le bilan de ces deux points, un certain nombre de constats qui nous paraissent importants se dégagent :

L'assurance-crédit au Sénégal, bien qu'en évolution appréciable, reste très faible cela est dû, entre autre, pour une grande part à des facteurs tels que :

- L'utilisation mécanique des garanties bancaires traditionnelles (crédit documentaire)
- La méconnaissance des produits SONAC qui entraîne la méfiance de certains opérateurs économiques
- Le désengagement de l'Etat dans la promotion du développement de l'assurance-crédit.

Si on limite les possibilités de couverture de la SONAC au risque commercial, le marché sénégalais des assurances-credits est important et pourrait dans des délais relativement rapides, devenir bien plus étendu que le marché de l'assurance-crédit à l'exportation. En effet, sur le plan interne le crédit documentaire n'existe pas et ne vient pas concurrencer l'assurance-crédit en apportant à l'opérateur un moyen de conforter sa créance sans nécessité de recourir à la couverture de l'assurance. L'assurance-crédit peut alors , le factoring n'existant plus, se développer sans grande concurrence notable au sein d'une économie que la crise a rendu vulnérable aux risques d'insolvabilité. Ainsi, la SONAC pourra équilibrer ses comptes et assurer une rentabilité certaine.

L'assurance-crédit au Sénégal posséderait de nombreux atouts pour voir son développement s'accélérer, n'eut été les nombreuses contraintes évoquées dans la première partie. Elle a un marché naturel certain fondé sur une donnée économique fondamentale à toute économie de marché : le crédit inter entreprises.

Même normalisé, il existera toujours, d'autant qu'avec la mondialisation des marchés, il faudra vendre toujours plus loin à des acheteurs nouveaux.

L'enjeu des exportations fait que l'assurance-crédit demeure un outil fondamental pour les politiques étrangères des Etats.

Au Sénégal le tissu économique est principalement composé de PME et PMI sans grandes capacités financières. Ces dernières doivent recourir à des financements pour exploiter au mieux leurs activités commerciales.

Donc la mise en place du système intégré de financements et d'assurances doit être concrétisée.

Au cas où ce système de financement verrait jour, une grande attention mériterait d'être accordée, à la qualité managériale des entreprises financées, dans le cadre de la couverture des risques.

En effet, un des critères d'appréciation du risque et de son évolution dans le temps, est basé sur la capacité de l'équipe dirigeante à gérer professionnellement son entreprise.

Au cours de nos enquêtes dans les entreprises nous avons pu constaté la présence de cadres de grandes valeurs. Généralement ils n'ont pas qu'un seul diplôme mais bien souvent deux ou trois. Cependant la qualité d'un gestionnaire ne s'apprécie pas, quelque soit le pays, à son nombre de diplômes mais à ses performances sur le terrain. Les principales causes d'échec dans la réalisation des projets entrepris sont la démesure et l'appât de gains rapides. Il s'agit davantage d'un

problème de mentalité que d'éducation. La SONAC devra tenir compte de ces facteurs et déceler dans l'équipe dirigeante des entreprises la présence ou non de ces éléments. C'est en appréhendant la personnalité humaine que l'assureur crédit devient progressivement un fin psychologue, témoin de facteurs endogènes que l'économique ne reconnaît peut être pas.

LISTE DES ENTREPRISES VISITEES

PECHE

- >1 SNCAC
- >2 AFRICAMER
- >3 AMERGER CASAMANCE
- > 4 SENEGAL PECHE

COTON, TEXTILE, HABILLEMENT

- >1 SOSEFIL
- >2 NSTS
- >3 COTONNIERE DU CAP-VERT

PRODUITS ARACHIDIERS

- >1 SONACOS

MATERIAUX DE CONSTRUCTION, B.T.P.

- >1 SOCOCIM
- >2 SOA BOIS
- >3 EURAFRICAIN D'INDUSTRIE

PRODUITS PETROLIERS ET DERIVES

- >1 TOUBA GAZ
- >2 SHELL GAZ

PRODUITS CHIMIQUES

- >ICS

PRODUITS PHAMACEUTIQUES PARFUM

- >1 PARK DEVIS
- >2 SAF INDUSTRIE
- >3 PARFUMERIE GANDOUR

CUIRS ET PEAUX

- >1 SERAS
- > 2 SENEGAL TANNERIES

LISTES DES ABREVIATIONS

C.D.I.C. : Crédit documentaire irrévocable confirmé

C.A.T : Chiffre d'affaires totales

C.A.E : Chiffre d'affaires réalisées à l'exportation

C.A.F. : Chiffre d'affaires réalisées avec les filiales

C.A.M : Chiffres d'affaires réalisés avec des maisons mères

C.A.P.C : Chiffre d'affaires réalisées avec paiement au comptant

C.A.AS : Chiffre d'affaires assurables

S.E.R.A.S : Société d'exploitation de ressources animales du Sénégal

BIBLIOGRAPHIE

I) OUVRAGES

- Bastin (J) : La défaillance de paiement, LGDJ, éd. 1996.
- Code des assurances des Etats membres de la CIMA, éd. L'Argus 1996.

II) COURS POLYCOPIES

- Golot (S) : Comptabilité des sociétés d'assurance, 1999-2000.
- Latrasse (M) : contrôle des sociétés d'assurances.
- Yigbedek (Z) : Gestion financière des sociétés d'assurances.

III) MEMOIRES ET RAPPORTS DE STAGE

- Sy (S) : Mémoire : analyse technique et financière d'une société d'assurance crédit : cas de l'ASACE du Sénégal.
- Fall (K) : Rapport de stage : le financement des exportations au Sénégal 1999-2000.
- Sall (F) : Mémoire : politique de développement des exportations du Sénégal 1999-2000.

IV) AUTRES

- Chambre de commerce et de l'industrie du Sénégal : fichier des entreprises industrielles et commerciales du Sénégal, éd. 1996.
- Direction des statistiques et de la prévision : situation économique du Sénégal, éd. 2000.

TABLE DES MATIERES

DEDICACES.....	I
REMERCIEMENTS.....	II
SOMMAIRE.....	III
INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : ETUDE DU MARCHE SENEGALAIS DES ASSURANCES DU CREDIT ET DU CAUTIONNEMENT.....	7
CHAPITRE I : LES OPPORTUNITES.....	7
I) Les exportations.....	7
A) Les besoins.....	8
a) analyse par secteur d'activités.....	8
1) La pêche.....	8
2) Le coton, le textile, l'habillement.....	8
3) Le produit arachidier.....	9
4) Les produits horticoles.....	9
5) Matériaux de construction, BTP.....	10
6) Les produits chimiques.....	11
7) Les produits pétroliers et dérivés.....	12
8) Le produits pharmaceutiques, parfums, et cosmétiques.....	12
9) Cuir et peaux.....	13
b) analyse globale.....	14
B) Les problèmes liés à l'exportation.....	14
C) Les opinions des exportateurs sur l'assurance Crédit.....	15
a) Le premier groupe.....	15
b) Le deuxième groupe.....	16
c) Le troisième groupe.....	17

II) Le marché intérieur.....	17
A) La moralité commerciale des opérateurs	
Economiques.....	18
a) les libano-cyriens.....	18
b) Les guinéés, mauritaniens et maliens.....	18
c) Les sénégalais.....	19
B) Le crédit intérieur.....	19
a) les institutions financières.....	19
b) Les crédits aux entreprises.....	19
c) Les crédits aux particuliers.....	20
d) Les entreprises et les commerçants.....	20
III/ Les cautionnements.....	20
Chapitre II : LES CONTRAINTES DU MARCHE.....	22
I) Les produits concurrents de l'assurance-crédit et	
Du cautionnement.....	22
A) Le risk management.....	22
B) L'affacturage.....	23
C) Le crédit documentaire irrévocable confirmé.....	23
D) Le paiement avant expédition.....	25
E) Le crédit entre sociétés apparentées	25
F) La caution bancaire.....	26
G) Les sociétés de recouvrement.....	26
II) Les autres contraintes.....	26
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE LA STRUCTURE CHARGEE DE	
L'ASSURANCE CREDIT AU SENEGAL.....	29
CHAPITRE I : METHODOLOGIE.....	29
I) Milieu d'expérimentation.....	29
II) Difficultés rencontrées.....	31
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA SOCIETE CHARGEE DE	

L'ASSURANCE-CREDIT AU SENEGAL.....	32
I) Etude de la structure.....	32
A) Les capitaux propres.....	32
B) Les provisions techniques.....	33
C) La couverture des provisions techniques à la charge des réassureurs par des dépôts effectués auprès de la société.....	33
II) La gestion de l'entreprise.....	34
A) l'expansion du chiffre d'affaires.....	34
B) la sinistralité.....	34
C) les commissions et les frais généraux.....	34
D) les produits financiers nets.....	35
E) Les retards d'encaissement de primes.....	36
F) La réassurance.....	36
G) Les capitaux garantis.....	37
H) Le résultat de l'exercice.....	39
I) Le résultat d'exploitation.....	40
J) Le résultat financier.....	40
III) La solvabilité de l'entreprise.....	41
A) Justification.....	41
B) Calcul.....	41
CONCLUSION.....	43
LISTE DES ENTREPRISES VISITEES	
LISTE DES ABREVIATIONS	
TABLE DES MATIERES	
BIBLIOGRAPHIE	

