Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance (C.I.M.A)

Institut International des Assurances (I.I.A)

BP.1575 YAOUNDE/CAMEROUN
Tél: (237) 22 20 71 52 - Fax (237) 22 20 71 54
E-mail: iia@iiacameroun.com
Site web : www.iiacameroun.com

RAPPORT DE STAGE
POUR L'OBTENTION DU
DIPLOME DE MAITRISE EN SCIENCES ET TECHNIQUES D'ASSURANCES (MST – A)
CYCLE II: 11ème PROMOTION 2012-2014

THEME:

LA MISE EN PLACE D'UNE ASSURANCE CAUTION AU SENEGAL: CAS DE LA COMPAGNIE ASKIA ASSURANCES

Présenté et soutenu par :

Alioune NDIAYE
ETUDIANT EN MST-A
IIA YAOUNDE

Sous la Direction de :

Monsieur Kalidou DIALLO
DIRECTEUR COMMERCIAL
ASKIA ASSURANCES

Novembre 2014

DEDICACE

A MON PERE ET MA MERE QUI SONT ACTUELLEMENT A L'AU DELA.

QUE LE TOUT PUISSANT VOUS ACCORDE SA GRACE.

VOS EFFORTS ET VOS SACRIFICES N'ONT PAS ETE VAINS.

REMERCIEMENTS

La réussite de chaque personne dépend du soutien apporté par son entourage aussi bien dans la famille qu'en milieu professionnel.

Je profite de cette occasion qui m'est donnée pour dire « **MERCI**» à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la rédaction de ce rapport.

Mes remerciements vont principalement à l'endroit de:

- La Direction Générale de l'IIA qui a su mettre à notre disposition des professeurs de qualité en matière de formation,
- A Tous les professeurs qui interviennent à l'IIA,
- A mes frères pour leur soutien moral,
- A la Direction des Assurances pour les efforts fournis à notre endroit,
- A Madame Oumou Niang TOURE, Directeur Général de la Compagnie Askia qui m'a accueilli dans sa structure,
- A Monsieur DIALLO Directeur commercial d'Askia pour son ouverture et sa disponibilité,
- A Madame Mame Penda GUEYE, Directeur des engagements,
- A Madame Fatou Bintou MAYE, chef de département sinistre,
- A Monsieur Alioune Diop FAYE qui m'a soutenu par ses conseils,
- A Madame Danfakha qui nous a soutenus à sa manière ;
- A Dial MBAYE et Rama DIENG qui m'ont initié à la production de l'assurance caution,
- A Sémou DIOUF, Aminata MANE et Madame DIOUF qui m'ont beaucoup aidé non seulement à comprendre le logiciel Mercure, mais aussi le traitement des dossiers sinistres automobiles,
- A mon ami et frère Hamady Aly DIA qui n'a jamais donné une réponse négative à mes sollicitations,
- A Tous mes camarades de la 11ème et 21ème promotion de l'IIA.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ARMP	: Agence de Régularisation des Marchés Publics
BTP	: Bâtiments et travaux publics
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CRD	: Comité de Règlement des Différends
DFC	: Département Finances et Comptabilité
FSSA	: Fédération Sénégalaise des Sociétés d'Assurances
NINEA	: Numéro d'Identification Nationale des Entreprises et Associations
OHADA	: Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
PMD	: Prime Minimum de Dépôt
PME	: Petites et Moyennes Entreprises
PMI	: Petites et Moyennes Industries
PSE	: Plan Sénégal Emergent
RC	: Registre de Commerce
S/P	: Ratio de Sinistralité/Prime
SONAC	: Société Nationale du Crédit et du Cautionnement
TPV	: Transport Public de voyageurs

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Classement des compagnies d'assurances non vie sur le marché sénégalais en fonction du chiffre d'affaires en 2012 et en 2013. 7

Tableau 2: REPARTITION ET EVOLUTION DE LA PRODUCTION PAR BRANCHE.....8

Tableau 3: EVOLUTION DES CHARGES DE SINISTRE DE LA BRANCHE CAUTION 36

Tableau 4: EVOLUTION DES PRIMES ACQUISES DE LA BRANCHE CAUTION.....37

Tableau 5: EVOLUTION DU RATIO S/P DE LA BRANCHE CAUTION.....38

Tableau 6 : RESULTAT DE LA REASSURANCE POUR LA BRANCHE CAUTION 41

LISTES DES GRAPHIQUES

Graphique 1: REPARTITION DU CAPITAL D'ASKIA ASSURANCES.....6

Graphique 2: REPARTITION DE LA PRODUCTION PAR BRANCHE EN 2013 10

Graphique 3: COMPARAISON DE LA PRODUCTION PAR BRANCHE ENTRE LES EXERCICES 2012 ET 2013 11

Graphique 4: PRIMES ACQUISES A SWISS RE ET CHARGES DE SINISTRE.....43

RESUME

Le présent rapport de stage dont le thème est : « La mise en place d'une assurance caution au Sénégal : cas d'Askia assurances » se propose de diagnostiquer la pratique de l'assurance caution et de procéder à son évaluation. A ce propos, notre étude va porter sur deux points :

Dans une première partie, il a été question de présenter le marché sénégalais des assurances à travers le tableau de la FSSA portant le classement des compagnies d'assurances afin de situer Askia assurances dans son environnement. Ensuite, nous avons procédé à l'analyse des chiffres d'Askia assurances concernant la répartition et l'évolution de la production par branche afin d'avoir une idée du poids de chacune d'elles. Enfin, nous avons fait une présentation de notre structure d'accueil dans son fonctionnement et dans celui de ses principaux organes.

Dans la seconde partie, il s'est agi de nous fixer sur la problématique de l'assurance caution. A cet effet, nous avons, dans un premier temps, aborder la pratique du cautionnement à Askia assurances à travers des définitions de concepts et en schématisant son mécanisme. Ensuite, nous avons abordé les risques couverts par la police caution, les différents types de cautionnement ainsi que les avantages pour les assurés. Après cela, une évaluation de la branche caution à été effectuée à travers une analyse de la sinistralité et une étude du plan de réassurance de la branche caution. L'observation des résultats obtenus nous a permis de formuler quelques recommandations pour mieux rentabiliser cette branche peu connue sur le marché de la zone CIMA.

ABSTRACT

The guarantee insurance is a contract for which a person makes a commitment, to the creditor who accepts it, to execute an obligation contracted by the main debtor, if the latter becomes failing.

For writing of our report the theme of which is:"the implementation of a guarantee insurance in a member country of the CIMA: case of Askia insurances", we suggest explaining the practice of the guarantee insurance within the company.

In this objective, we decomposed the work into two parts:

- In the first part, we landed successively the history of the company Askia insurances, the evolution of its figure of affair. Then we made a description of the activities within Askia insurances.
- In the second part, we spoke about the notion of guarantee insurance as well as the various types of guarantee money marketed by Askia insurances. Then we have to proceed to an evaluation of the branch pledge by basing itself on the loss ratio and on the analysis of the plan of reinsurance of this branch.

We ended the work with some recommendations before concluding.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....i

LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....ii

LISTE DES TABLEAUX.....iii

LISTE DES GRAPHIQUES.....iv

RESUME.....v

ABSTRACT.....vi

SOMMAIRE.....vii

INTRODUCTION.....1

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION ET DESCRIPTION DES ACTIVITEES A ASKIA ASSURANCES 4

CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA COMPAGNIE ASKIAASSURANCES.....4

CHAPITRE II : DESCRIPTION DES ACTIVITES A ASKIA ASSURANCES.....12

DEUXIEME PARTIE : PROBLEMATIQUE DE L'ASSURANCE CAUTION 22

CHAPITRE I : LA PRATIQUE DE L'ASSURANCE CAUTION A ASKIA ASSURANCES 22

CHAPITRE II : EVALUATION DE LA BRANCHE CAUTION D'ASKIA ASSURANCES.....35

CONCLUSION GENERALE.....44

BIBLIOGRAPHIE.....46

ANNEXE.....47

TABLE DES MATIERES.....48

INTRODUCTION GENERALE

Les transformations économiques et sociales intervenues dans la plupart des PED ont favorisé la réalisation d'infrastructures importantes et un accroissement des échanges internationaux pour non seulement répondre aux besoins de la population actuelle, mais aussi satisfaire ceux des générations futures.

Les matières premières, même si elles sont extraites en Afriques, sont transformées et importées dans les pays du Nord.

Dès lors, les risques liés à ces activités de production et de commercialisation prennent une ampleur de plus en plus importante. D'où la nécessité pour les acteurs économiques de protéger leur patrimoine par une opération d'assurance.

Selon le professeur HEMARD : « L'assurance est une opération par laquelle une partie (l'assuré - 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 qu'il compense conformément aux lois de la statistiques »

L'objectif principal de l'opération d'assurance est la réparation des dommages. L'assureur vend une garantie dont la mise en jeu est aléatoire. L'opération d'assurance est caractérisée par l'inversion du cycle de production.

Les garanties offertes par l'assureur peuvent couvrir plusieurs préjudices subis par l'assuré ou par un tiers. Parmi ces préjudices, il y'a un qui attire particulièrement notre attention : c'est le dommage causé au bénéficiaire d'un contrat par l'incapacité technique ou financière de son débiteur à honorer ses engagements.

Cette incapacité du débiteur à honorer ses engagements vis-à-vis de son créancier est souvent à l'origine des différends qui existent entre l'Etat en tant que demandeur de services et ses fournisseurs, entre les commissionnaires en douanes et l'Etat, entre les cabinets de courtage en assurances et les assurés et bénéficiaires de contrats, entre les agences de voyage et leurs clients, entre les sociétés d'intérim et les entreprises…

Dans le secteur des BTP, par exemple, le maître d'ouvrage, qui peut être une personne physique ou morale, investit des sommes très importantes pour la réalisation d'un projet ou pour l'acquisition de matériels. Ce dernier procède par un appel d'offre pour sélectionner la meilleure entreprise en terme d'efficacité et d'efficience. Un problème peut

se poser à ce niveau. L'entreprise choisie ou adjudicataire peut, par exemple, refuser de signer le marché pour diverses raisons. Dans ces conditions, le maître d'ouvrage se trouve confronté alors à des difficultés parmi lesquelles :

- L'augmentation du coût du marché car il faudra choisir une autre entreprise qui exigera des conditions moins souples.
- Le retard dans le démarrage des activités.

Pour se prémunir contre ces problèmes et donner une protection au maître d'ouvrage, le code CIMA a prévu, en son article 328, la branche 15 qui est consacrée à l'assurance caution ou encore le cautionnement, objet de notre étude.

Le cautionnement est une sûreté personnelle, une garantie de droit commun, qui peut être commercialisée aussi bien par une banque que par une compagnie d'assurance. Une sûreté personnelle est, par définition, une garantie de paiement offerte au créancier, lui permettant d'aller demander le paiement de sa créance dans le patrimoine d'une autre personne que son débiteur.

L'acte uniforme OHADA portant sur les sûretés personnelles définit le cautionnement en son article 13 du chapitre I comme suit : « Le cautionnement est un contrat par lequel la caution s'engage, envers le créancier qui l'accepte, à exécuter une obligation présente ou future contractée par le débiteur principal, si celui-ci n'y satisfait pas lui-même ».

Cette définition fait ressortir deux éléments dans le cautionnement :

- Le contrat de base entre le maître d'ouvrage (le bénéficiaire de la garantie) et l'entreprise adjudicataire du marché (le débiteur)
- Le garant ou la caution qui est une institution financière.

A la suite de l'appel d'offre et de l'ouverture des plis, l'adjudicataire du marché doit démarrer les travaux. A ce niveau, une autre difficulté pourrait surgir. En effet, l'entreprise adjudicataire du marché doit disposer de moyens financiers pour faire face au marché conclu. Il peut solliciter une avance pour pouvoir entamer les travaux. La question qui se pose est la suivante : l'avance accordée sera-t-elle utilisée comme elle se doit ? Quelle solution faudra-t-il prévoir dans le cas où l'évènement redouté (le non remboursement de l'avance) se produisait?

Dans le cadre de notre étude dont le thème est **« La mise en place d'une assurance caution au Sénégal : cas de la compagnie Askia Assurances »**, notre

préoccupation sera de savoir si la pratique et les méthodes développées par la compagnie Askia assurances favorise l'émergence de la branche caution qui est peu connue dans la zone CIMA.

Certaines personnes font la confusion entre assurance crédit et assurance caution. Dans le cadre de l'assurance caution, c'est le débiteur qui est l'assuré souscripteur tandis qu'en assurance crédit c'est le créancier qui est assuré.

Notre rapport de stage est structuré en deux grandes parties. Dans la première partie, il sera question de présenter la compagnie Askia assurances et de décrire son fonctionnement. La seconde partie est réservée à la problématique de l'assurance caution.

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION ET DESCRIPTION DES ACTIVITES A ASKIA ASSURANCES

Cette première partie s'attachera à faire une présentation sommaire de la compagnie Askia assurances avant d'aborder la description des activités qui sont développées dans cette société.

CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA COMPAGNIE ASKIA ASSURANCES

Une présentation sommaire impose de retracer l'historique de la compagnie Askia assurances (section I), mais également de situer l'entreprise dans son environnement, par la mesure de son importance sur le marché sénégalais des assurances (section II).

SECTION I : HISTORIQUE

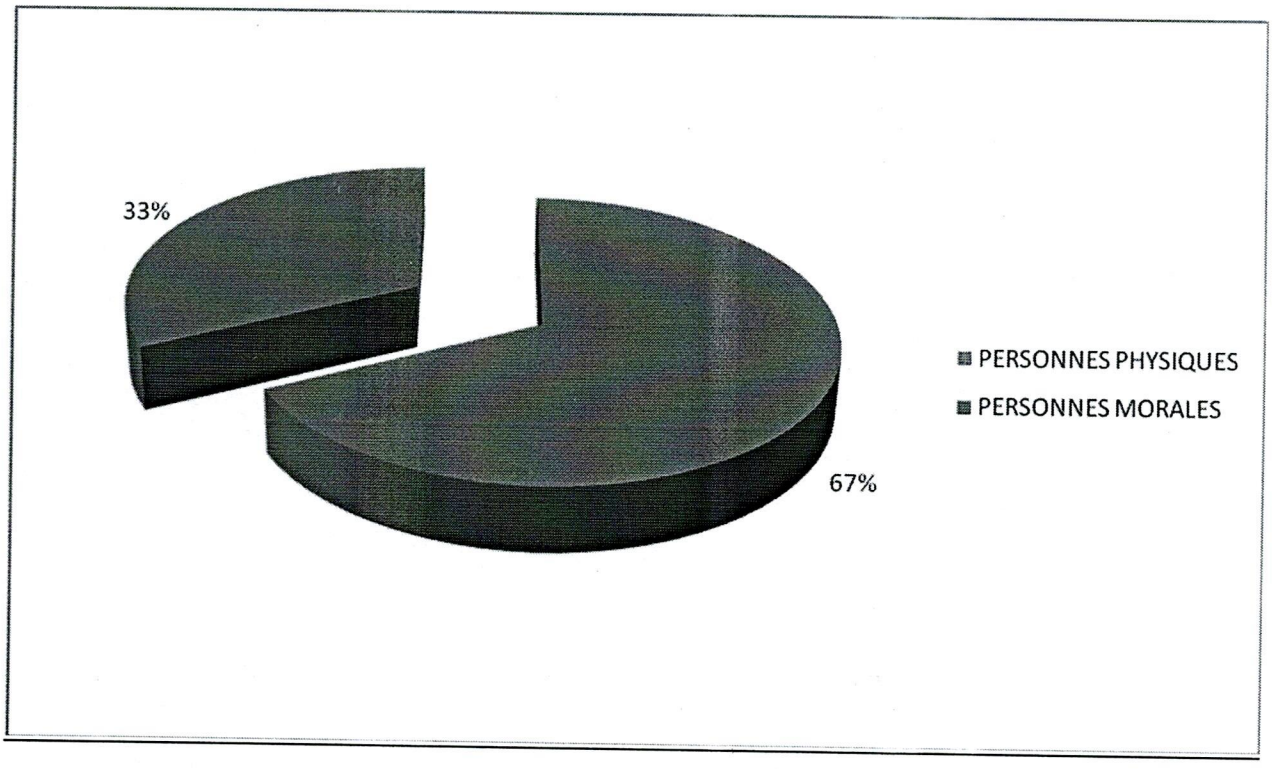
Agréée par arrêté ministériel N° 00163 du 24 Juillet 2008 pour couvrir les risques IARD (Incendie, Accident et Risques Divers), la compagnie Askia assurances a réussi, après seulement six années d'exercices, à occuper une bonne position sur le marché sénégalais des assurances.

Askia assurances a démarré ses activités le 01 Août 2008. Ayant son siège à Dakar, au niveau du boulevard de la République, la compagnie compte quatre bureaux directs ainsi que plusieurs mandataires à Dakar et à l'intérieur du pays.

Société anonyme avec un capital social d'un milliard de FCFA, la compagnie Askia assurances peut compter sur certains atouts parmi lesquels on peut citer :

- La qualité et l'expertise de ses cadres ;
- Le dynamisme de son personnel ;
- La diversité de ses produits et de son portefeuille clientèle ;
- La bonne image de la société ;
- Le bon climat social au sein de l'entreprise ;
- La motivation de ses ressources humaines ;
- Sa connaissance du marché sénégalais des assurances compte tenu du fait que la totalité du capital social est détenu par des sénégalais soucieux du développement de leur pays. Les 67% du capital social de la compagnie sont entre les mains de cinq personnes physiques et les 33% autres sont détenus par deux personnes morales qui sont toutes de nationalité sénégalaise.

Graphique 1: REPARTITION DU CAPITAL D'ASKIA ASSURANCES



Source : Auteur sur la base des données d' Askia

SECTION II : PLACE D'ASKIA DANS LE MARCHE SENEGALAIS DES ASSURANCES

Le marché sénégalais des assurances est composé de 24 compagnies dont 16 sociétés non vie, 7 sociétés vie et une société de réassurance. Ces sociétés sont regroupées au sein de la Fédération Sénégalaise des Sociétés d'Assurances. Ce nombre va bientôt augmenter avec l'arrivée annoncée de WAFA assurances au Sénégal, une société marocaine très dynamique dans le secteur bancaire et des assurances.

Selon la FSSA, le chiffre d'affaires de l'ensemble des compagnies vie et non vie est passé de 94,505 milliards de FCFA à 96,067 milliards de FCFA entre 2012 et 2013 soit une progression de 3,85%. Mais il faut signaler que cette évolution provient essentiellement de l'assurance vie. En effet, dans la branche vie, le chiffre d'affaires est passé de 21,328 milliards de FCFA à 24,080 milliards de FCFA soit une hausse de 12, 9% alors que pour l'assurance dommage la progression du chiffre d'affaires est de 1,14%.

L'analyse du chiffre d'affaires réalisé par Askia assurances en 2012 et en 2013 permet de voir la place et les progrés réalisés par cette société entre ces deux périodes. Le tableau suivant nous donne une présentation.

Tableau 1: Classement des compagnies d'assurances non vie sur le marché sénégalais en fonction du chiffre d'affaires en 2012 et en 2013.

Sociétés IARD	Chiffre d'affaires en 2012 (en millions)	Part de marché	Rang	Chiffre d'affaires en 2013(en millions)	Part de marché	Rang
AXA	11 713,4	16,5%	1	12 694,6	17,0%	1
ALLIANZ	9 610,4	13,6%	2	9 917,9	13,3%	2
NSIA-Sen	5 877,8	08,3%	3	7 410,4	09,9%	3
PA	5 061,2	08,1%	7	6 083,3	08,2%	4
AMSA	5 787,6	08,6%	4	5 565,4	07,5%	5
COLINA	5 240,6	07,1%	5	5 120,0	06,9%	6
CNART	4 935,9	06,7%	8	5 002,3	06,7%	7
SONAM-Sa	5 227,3	07,2%	6	4 485,1	06,0%	8
ASKIA	**3 280,4**	**04,7%**	**11**	**3 704**	**05%**	**9**
SONAM Mut	4 204,1	05,0%	9	3 567,5	04,8%	10
CGA	3 330,3	04,5%	10	3 370,3	04,5%	11
ASS	3 179,6	03.9%	12	3 347,4	04,5%	12
SALAMA	2 461,8	04,1%	13	2 492,7	03,3%	13
SONAC	886,8	01,2%	14	900,7	01,2%	14
CNASS	214,8	00,3%	15	486,1	00,7%	15
MAAS	164,6	00,2%	16	100	00,1%	16
TOTAL	**71 177**	**100%**		**74 297**	**100%**	

Source : Les données de la FSSA.

En 2012, Askia assurances a réalisé un chiffre d'affaires de 3,280 milliards soit 4,6% de part de marché, occupant ainsi la 11ème place. En 2013, des progrès ont été faits entrainant une hausse du chiffre d'affaires de 500 millions. La part de marché a enregistré une légère amélioration passant à 5%. Cette augmentation du chiffre d'affaires entre

l'année 2012 et l'année 2013 s'explique par une hausse des primes collectées dans la branche accidents corporels et maladie mais surtout en assurance caution.

SECTION III : ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BRANCHE A ASKIA ASSURANCES

Pour les deux derniers exercices, c'est à dire les exercices 2012 et 2013, le chiffre d'affaires de la compagnie Askia assurances est ventilé de la manière suivante par branche.

Tableau 2: REPARTITION ET EVOLUTION DE LA PRODUCTION PAR BRANCHE

RUBRIQUES	2012	2013	EVOLUTION (en %)
ACCIDENTS CORPORELS ET MALADIE	**382 509 664**	**927 744 873**	**143**
RESPONSABILITE CIVILE AUTOMOBILE	1 448 009 638	1 256 220 173	-13
AUTOMOBILE AUTRES GARANTIES	490 166 561	300 873 225	-39
INCENDIE ET AUTRES DOMMAGES	413 523 305	363 363 299	-12
RESPONSABILITE CIVILE GENERALE	124 510 913	61 104 414	-51
TRANSPORT AERIEN	101 823 477	83 773 678	-18
TRANSPORT MARITIME	35 265 601	42 882 365	22
AUTRES TRANSPORTS	24 154 646	9 648 787	-60
ASSURANCE CAUTION	**260 476 054**	**658 893 253**	**153**
T0TAL	**3 280 439 859**	**3 704 504 067**	**13**

Source : états financiers 2012 et 2013

Nous constatons que, entre 2012 et 2013, le chiffre d'affaires a baissé dans toutes les branches à l'exception de la branche accidents corporels et maladie, de la branche caution, et celle de l'assurance maritime. Cette baisse du chiffre d'affaires dans ces six branches peut s'expliquer en partie par l'entrée en vigueur de la réforme de l'article 13 du code des assurances qui a mis fin à la vente des produits d'assurance à crédit mais aussi par la concurrence qui est devenue très importante.

Par ailleurs, la forte croissance enregistrée dans la branche accidents corporels et maladie peut s'expliquer par le dynamisme du service maladie qui parvient à prendre en charge avec professionnalisme les sinistres, favorisant ainsi une amélioration de la part de marché et des primes émises.

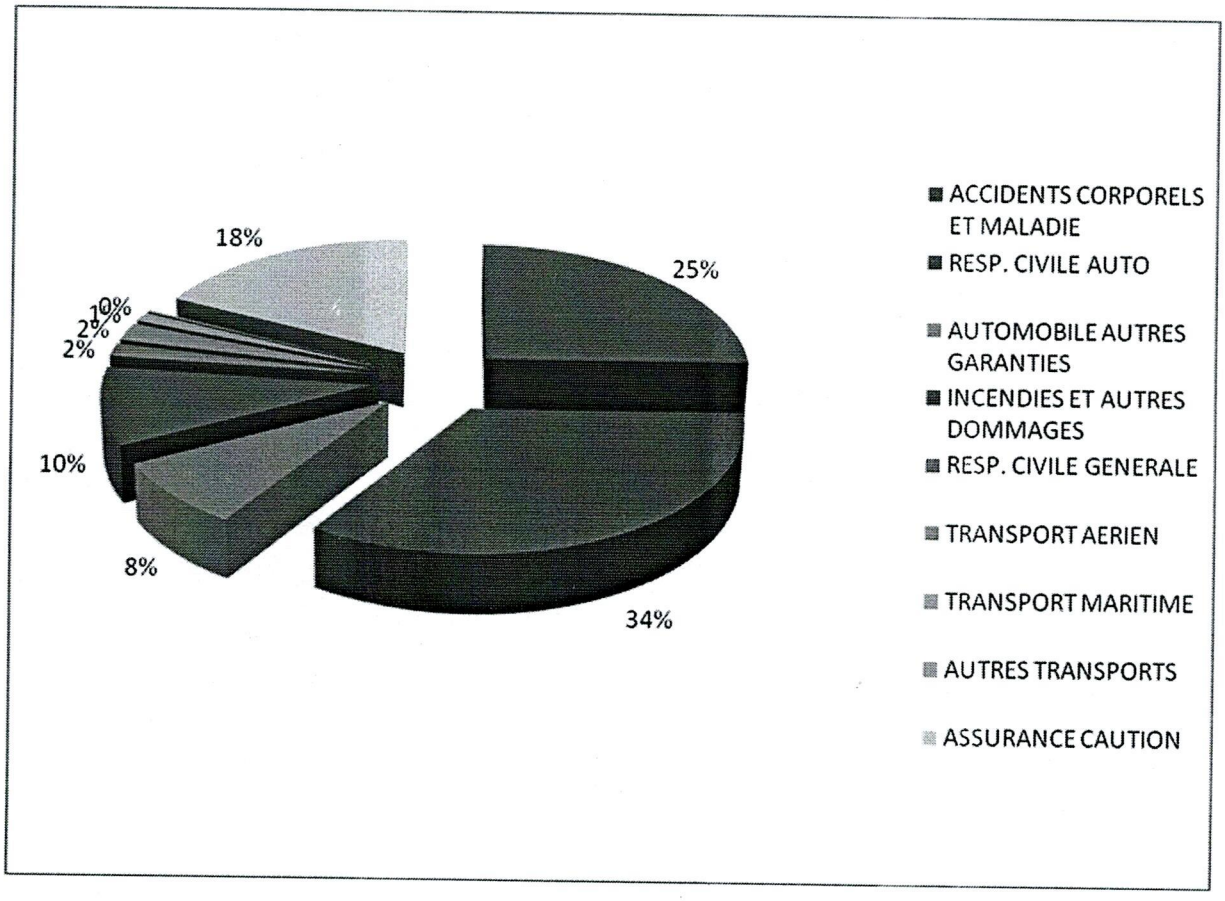
Quant à la branche caution, sa progression est liée à plusieurs facteurs qui peuvent être résumés ainsi :

- Une volonté politique de l'Etat du Sénégal favorisant une transparence dans l'attribution des marchés publics par la mise en place de structures comme l'ARMP,
- Parmi les 16 compagnies d'assurances non vie, il n y'a principalement deux sociétés d'assurances qui offrent actuellement l'assurance caution au Sénégal (Askia assurances et la SONAC) à coté des banques ;
- A l'instar de nombreux pays africains, le Sénégal est en construction. L'Etat a entamé de grands travaux dans le cadre du Plan Sénégal Emergent (PSE). Ces travaux qui ont des effets d'entrainement sur toute l'économie du pays favorisent ainsi une augmentation de la commande publique ;
- La nouvelle politique d'encadrement des PME-PMI et les nouvelles procédures mises en place pour faciliter et stimuler la création d'entreprises.
- La célérité dans le traitement des demandes et des conditions de souscription assez compétitives.

La conjugaison de tous ces facteurs explique en partie l'accroissement considérable de la production de l'assurance caution qui a connu une progression de 153 % entre 2012 et 2013.

Globalement, le chiffre d'affaire de la compagnie Askia assurances a augmenté de 13% malgré la chute des primes dans plusieurs branches.

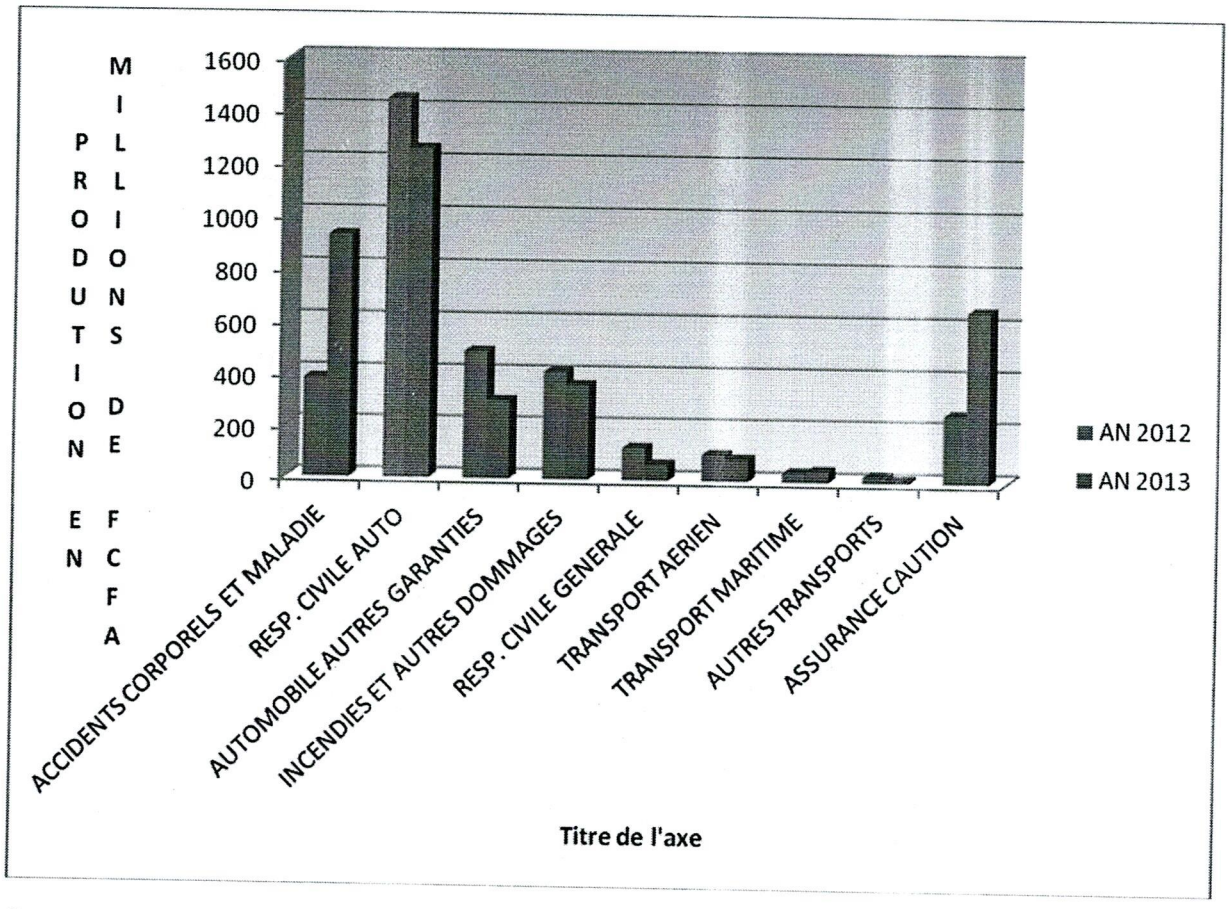
Graphique 2: REPARTITION DE LA PRODUCTION PAR BRANCHE EN 2013



Source : Auteur sur la base des états financiers

Au regard de ce graphique, nous constatons que les 3 branches à savoir accidents corporels et maladie, responsabilité civile automobile et la caution représentent à elles seules 77% du chiffre d'affaires de la compagnie alors que les 6 autres branches se partagent les 23 %. Cela signifie qu'un accent particulier doit être mis sur le développement de ces branches tout en adoptant de bonnes politiques commerciales en vue d'accroitre la souscription dans les autres branches à faible production.

Graphique 3: COMPARAISON DE LA PRODUCTION PAR BRANCHE ENTRE LES EXERCICES 2012 ET 2013



Source : Auteur sur la base des états financiers 2012 et 2013

CHAPITRE II : DESCRIPTION DES ACTIVITES A ASKIA ASSURANCES

Le dispositif organisationnel s'articule autour des organes dirigeants (section I), des services rattachés à la direction générale (section II) et des directions spécialisées (section III).

SECTION I : LES ORGANES DIRIGEANTS

Comme toutes les sociétés anonymes, le fonctionnement de la compagnie Askia assurances est régi par des organes délibérants et des organes dirigeants.

1. L'assemblée générale

L'assemblée générale des actionnaires est l'instance de décisions de la société. Elle se réunit une fois par an en session ordinaire pour approuver les comptes de l'entreprise à la fin de chaque exercice et pour décider de l'affectation des résultats (constitution des réserves, augmentation du capital par incorporation ou partage des dividendes). Il peut y avoir des assemblées générales extraordinaires selon que les circonstances de la gestion de l'entreprise l'exigent. C'est l'assemblée générale qui élit les membres du conseil d'administration.

2. Le conseil d'administration

Le conseil d'administration de la société est l'organe qui définit les objectifs de la société. Il est chargé de définir les orientations stratégiques de l'entreprise et de prendre les décisions qui ont un impact important sur la vie de la société. Il valide les comptes annuels, vote le budget de chaque exercice et nomme le directeur général. Il rend compte de sa mission à l'assemblée générale des actionnaires. Il est composé de cinq (05) membres. Le conseil d'administration se réunit tous les trois (3) mois. Monsieur Pape Alioune NDAO en est le Président.

3. La direction générale

La direction générale reçoit ses pouvoirs du conseil d'administration qui fixe les objectifs de politique générale à mettre en œuvre. La direction générale établit un organigramme et nomme ses employés aux différents postes. Elle supervise et coordonne l'ensemble des activités des différents départements et services. Le directeur général

préside les différentes réunions de coordination, signe tous les chèques après une vérification du contrôleur de gestion et, s'il le juge nécessaire, délègue des pouvoirs de signature à ses proches collaborateurs.

Le directeur général est donc responsable de la gestion et de l'administration courante de la société. Il élabore un projet de budget annuel qu'il soumet à l'approbation du conseil. Il met en œuvre la politique de la compagnie Askia assurances et veille à l'exécution des décisions prises par le conseil.

Pour la réussite des missions qui lui sont assignées, Madame Oumou Niang TOURE, directeur général d'Askia assurances est assistée par des services et des directions spécialisées.

SECTION II : LES SERVICES RATTACHES A LA DIRECTION GENERALE

A Askia assurances, les services qui sont rattachés à la direction générale sont les suivants :

1. L'assistance de direction

L'assistance de direction a pour mission de :

- prendre en charge le secrétariat du directeur général ;
- apporter une assistance au directeur général pour optimiser la gestion du temps et de l'information ;

Il remplit entre autres les tâches suivantes :

- assurer la liaison de communication entre le directeur général et les différents organes de la société ;
- organiser la circulation des courriers intra et inter services, coordonner le planning du directeur Général

2. Le contrôle interne

Placé sous l'autorité du directeur général, le contrôleur interne a pour mission de :

- contrôler la cohérence du système d'information (S.I.) ;

- développer de nouvelles applications pour améliorer le système d'information ;
- assister les différents services dans ses domaines de compétences ;
- contrôler le réseau informatique et télécom.

3. Le contrôle de gestion

Elément central du dispositif organisationnel, le contrôle de gestion a pour mission principale de :

- définir, diffuser et veiller à l'application correcte des procédures de contrôle au sein de l'entreprise ;
- contrôler les services, bureaux et agences ;
- faire l'audit mensuel de la production ;
- contrôler la gestion technique, administrative et financière de l'ensemble des départements et services de la compagnie ;
- mener des études et confectionner les statistiques nécessaires à la direction de la compagnie.

4. Le service ressources humaines et services généraux

Ce service est composé de deux sections : la section ressources humaines et la section services généraux.

a) La section ressources humaines

Le responsable du service assure les tâches suivantes :

- Ouverture et tenue à jour des dossiers et registres du personnel, ainsi que le registre des salaires ;
- Préparation de la paie mensuelle ;
- Préparation de toutes les déclarations légales, sociales et fiscales pour la société en tant qu'employeur et pour les employés ;
- Suivi et enregistrement de tous les mouvements de personnel (embauches, absences, retards, congés …) ;
- Elaboration du planning de départ en congés annuels, conformément aux directives de la direction générale.

b) La section services généraux

Le responsable du service administratif s'occupe aussi de la demande d'achat de fournitures, de matériels et mobiliers de bureau exprimée par les autres services. Il doit alors :

- Etudier la demande d'achat pour tout besoin de fournitures, de consommables, de matériels ou de services ;
- Vérifier la dotation budgétaire disponible par rapport à la nature de l'engagement envisagé ;
- Vise la demande et la soumet au directeur général pour autorisation d'exécution ;
- Etablir le bon de commande et autoriser l'engagement de la dépense par la signature de celui-ci.

5. Le département informatique

Les missions de ce département sont les suivantes :

- assurer une bonne organisation, un bon fonctionnement du système informatique ;
- assurer un bon développement intégré du système informatique ;
- satisfaire les besoins exprimés par le directeur général et l'équipe de direction ;
- gérer la maintenance du matériel et du système informatique ;
- aider le responsable des ressources humaines à la confection des états de salaires.

Ce service constitue un des pôles les plus importants au sein de la compagnie, dans la mesure où il permet de centraliser des données facilitant une meilleure analyse de la situation de la compagnie. De plus, un service informatique performant est gage de réussite et d'efficacité.

6. Le service chargé du développement et de la stratégie commerciale.

Il est chargé de l'élaboration, de la mise en œuvre des stratégies et plans marketing ainsi que de la définition et la mise en œuvre d'une politique de communication. Il est également le garant de la politique de qualité de la compagnie. A ce titre, il lui revient entre autres de :

- ✓ Réaliser des études de marchés ;

- ✓ Evaluer la satisfaction sur les prestations et proposer des actions correctives ;
- ✓ Fidéliser les clients ;
- ✓ Veiller au renouvellement des contrats ;
- ✓ Participer et représenter la compagnie dans les colloques, salons, séminaires…

SECTION III : LES DIRECTIONS SPECIALISEES

Askia assurances regroupe en son sein des directions, départements et services spécialisés qui sont :

1. La direction technique

Cette direction s'occupe essentiellement de la production des contrats d'assurances de toutes les branches à l'exception de la branche maladie et celle de la caution qui sont gérées de manière presque autonome.

La direction technique constitue la cheville ouvrière de la compagnie. Le directeur technique est assisté par le chef de service production automobile et de trois rédacteurs. Il a pour mission de :

- ➢ réaliser et maintenir l'équilibre du portefeuille ;
- ➢ Assurer la gestion des différentes opérations relatives aux souscriptions d'assurances, de réassurances et de coassurance ;
- ➢ superviser les opérations de gestion de la production ;
- ➢ jouer le rôle de consultant au sein de la compagnie ;
- ➢ définir une politique de surveillance du portefeuille ;
- ➢ accompagner les centres de production sur le terrain (en ce qui concerne la tarification, les visites de risque ou de la clientèle notamment) pour le développement des affaires directes.

Le directeur technique s'occupe de la production des contrats suivants :

ASSURANCE DU PARTICULIER

- Multirisque habitation ;
- Individuelle accident ;
- Assistance voyage ;
- Responsabilité civile du particulier.

ASSURANCE DES ETABLISSEMENTS SCOLAIRES

- Responsabilité civile scolaire;
- Multirisque Etudiant (RC, Individuelle accident, hospitalisation et Evacuation).

ASSURANCE DE L'ENTREPRISE

- Multirisque professionnelle ;
- Assurance des marchandises importées ;
- Assurance RC liée à l'exploitation de l'entreprise.

ASSURANCE DES COLLECTIVITES PUBLIQUES ET PRIVEES

- Assurance RC des associations et Clubs sportifs ;
- Assurances RC des manifestations publiques ou privées.

ASSURANCES DES RISQUES TECHNIQUES

- Tous risques chantiers ;
- Tous risques montage-essai ;
- RC décennale.

2. Le département finances et comptabilité.

Elle a pour mission de :

- gérer la trésorerie et les placements de la société, ainsi que les produits financiers ;
- veiller au respect des procédures comptables ;
- produire, tous les trimestres, les rapports relatifs à la gestion financière et comptable ;
- s'occuper de la réassurance en rapport avec la direction technique ;
- gérer les relations avec les tiers pour une fiabilité de la production, des sinistres et des commissions ;

- Etablir les états financiers et les états statistiques ;
- Etablir la paie du personnel en rapport avec le responsable des ressources humaines.

3. Le département sinistres et affaires juridiques

Tous les sinistres sont traités dans ce département à l'exception des sinistres de la branche maladie. Le DSAJ traite les contentieux.

Les sinistres automobiles sont les plus fréquents. Ils occupent 95% du travail.

On peut distinguer deux types de sinistres automobiles : les sinistres automobiles hors TPV et les sinistres automobiles TPV. Chaque type de sinistre automobile peut être matériel, corporel ou les deux c'est-à-dire un sinistre comportant à la fois des dommages matériels et corporels.

Pour les sinistres automobiles hors TPV, le rédacteur effectue les tâches suivantes:

- la réception des déclarations ;
- la vérification de la garantie ;
- l'évaluation du coût du sinistre ;
- le contrôle, l'analyse et le traitement des dossiers ;
- l'ordonnancement du paiement après réception de toutes les pièces requises.
- Un éventuel recours subrogatoire.

Pour ce qui concerne les sinistres automobiles TPV, les mêmes tâches sont effectuées mais il faut noter que pour les dossiers sinistres matériels d'un montant dépassant 1.000.000 FCFA, les sinistres corporels d'un montant excédant 1.500.000 FCFA et les sinistres opposant deux véhicules assurés par Askia assurances, la société, avant de payer, doit avoir l'avis favorable du POOL TPV.

4. La direction commerciale

Le directeur commercial travaille sous l'autorité du directeur général et assure les fonctions de gestion commerciale.

Il est chargé de :

- mettre en œuvre la politique commerciale de la société conformément à la vision de la direction générale ;

- ❖ coordonner les activités des bureaux directs et des agences générales ;
- ❖ Contribuer au développement du portefeuille commercial de la société par la recherche et l'apport de nouveaux contrats ;
- ❖ Proposer des actions visant à améliorer l'image de marque et de la notoriété de la société ;
- ❖ Concevoir les formes et conditions de la représentation d'Askia à toutes manifestations pouvant contribuer à sa promotion ;

5. La direction des engagements

Elle se trouve sur la rue Victor Hugo non loin du siège social de la compagnie. En plus d'être un bureau direct dans lequel sont commercialisés des contrats d'assurance automobile et d'assistance voyage, la direction des engagements s'occupe principalement de la production de l'assurance caution à savoir les cautions de marchés et les cautions professionnelles.

Le directeur des engagements est chargé de :

- ➢ Assurer la gestion des opérations relatives aux souscriptions de l'assurance caution ;
- ➢ Proposer des techniques, procédures et méthodes garantissant l'accroissement de l'activité de la société et le rendement de son portefeuille clientèle ;
- ➢ Garantir la bonne qualité des services offerts à la clientèle.

6. Le service maladie

Le service maladie était rattaché à la direction des engagements. Actuellement il est sous la responsabilité du chef de service santé et recouvrement. Il comprend deux sections qui sont : la section santé et la section recouvrement.

En ce qui concerne la section santé, sa mission consiste à :

- ➢ Exécuter l'ensemble de la production maladie ;
- ➢ Etudier les appels d'offre ;
- ➢ Procéder à la confection des projets de contrats définitifs ;
- ➢ Procéder à la rédaction des questionnaires ;
- ➢ Garantir la fiabilité des informations liées à l'exploitation des documents ;

- Faire les cotations et les soumettre au directeur général pour validation ;
- Examiner toutes les demandes de remboursements avant leur transmission au médecin conseil pour validation ;
- Transmettre les dossiers bons à régler au département finances et comptabilité pour émission de chèque ;
- Quittancer des demandes de règlement ;
- Veiller à la remise des chèques dans les délais ;
- Développer la politique commerciale dans le domaine de l'assurance santé ;
- Consolider les relations avec l'extérieur (prestataires, souscripteurs, intermédiaires…)

S'agissant de la section recouvrement, il est chargé de :

- Arrêter et mettre périodiquement un état des créances ;
- Analyser les créances et mettre en œuvre les actions de recouvrement (enquêtes, négociations, relances…..);
- Contacter ou rencontrer les débiteurs pour obtenir le paiement intégral de la dette ou, à défaut négocier des accords de paiement échelonnés en vue d'une régularisation rapides des divers dossiers pour éviter leur transfert au pré contentieux ;
- Participer à la mise en œuvre de la procédure judiciaire de recouvrement.

DEUXIEME PARTIE : PROBLEMATIQUE DE L'ASSURANCE CAUTION :

CAS D'ASKIA ASSURANCES

Cette deuxième partie traitera l'assurance caution telle qu'elle est pratiquée au niveau de la compagnie Askia assurances (chapitre I). Ensuite nous présenteront une évaluation de la branche caution avant de donner quelques propositions et recommandations (chapitre II).

CHAPITRE I : LA PRATIQUE DE L'ASSURANCE CAUTION A ASKIA ASSURANCES

L'article 328 du code des assurances consacre la branche 15 à la caution avec deux sous branches qui sont la caution directe et celle indirecte. Toute compagnie d'assurance qui commercialise l'assurance caution doit au préalable disposer d'un agrément. Au Sénégal, l'assurance caution est commercialisée principalement par deux compagnies qui sont la SONAC et Askia assurances.

Cependant, il convient de signaler que le cautionnement n'est pas un produit qui est propre à l'assurance car il est aussi commercialisé par les banques. Pour mieux comprendre le cautionnement pratiqué par Askia assurances, nous nous proposons d'analyser la notion d'assurance caution (section I), d'exposer les différents types de caution commercialisés par Askia assurances (section II) avant de donner les conditions de délivrance de la garantie (section III).

SECTION I : NOTION DE CAUTIONNEMENT

1. Définition et mécanisme

a) Définition

L'acte uniforme OHADA portant sur les sûretés personnelles définit le cautionnement en son article 13 du chapitre I comme suit : « Le cautionnement est un contrat par lequel la caution s'engage, envers le créancier qui l'accepte, à exécuter une obligation présente ou future contractée par le débiteur principal, si celui-ci n'y satisfait pas lui-même ».

Cette définition du cautionnement fait apparaître trois éléments :

- Le donneur d'ordre : personne physique ou morale à la demande de laquelle il est émis un acte de cautionnement ;
- Le garant : l'émetteur de l'acte de cautionnement ;
- Le bénéficiaire : c'est la personne physique ou morale au profit de laquelle l'acte de cautionnement est émis.

Il faut distinguer la caution simple et la caution solidaire. La différence est que la caution simple peut soulever deux exceptions pour retarder son paiement. Il s'agit du bénéfice de discussion et du bénéfice de division. En effet, 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 niveau d'Askia assurances, c'est la caution solidaire qui est choisie.

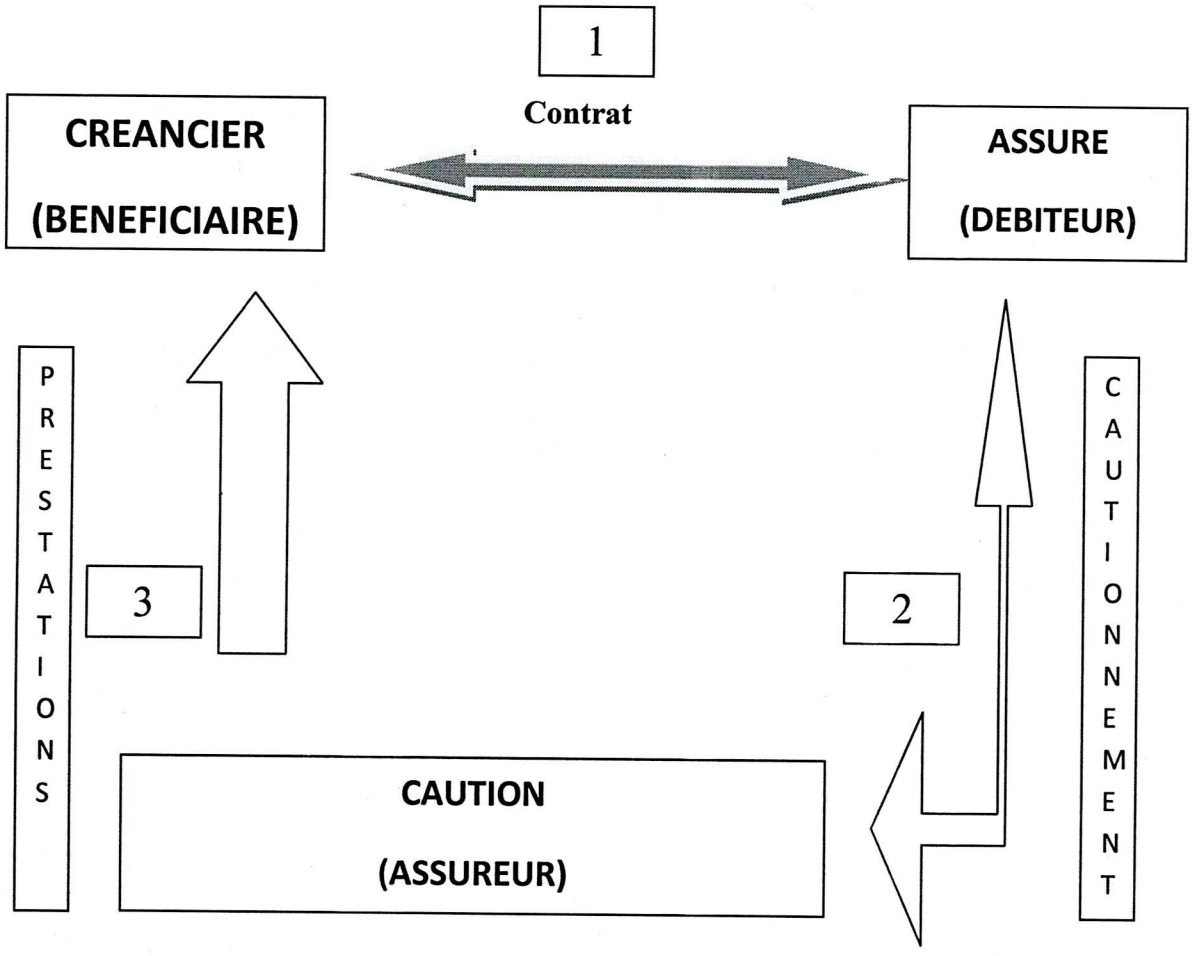
La caution solidaire permet au créancier de se retourner immédiatement contre la caution, avant même de poursuivre le débiteur principal. S'il y a plusieurs cautions solidaires, la dette n'est pas divisée et le créancier a le choix de poursuivre la caution solidaire qu'il juge le plus solvable pour le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

b) Mécanisme de l'assurance caution

Le cautionnement est un engagement particulier de par son caractère accessoire. En effet, l'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). Toute modification de cette relation de base va influencer l'acte de 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 la caution le devient également de moitié ; si l'engagement de base est éteint, le cautionnement est également éteint.

Le mécanisme du cautionnement peut être schématisé comme suit :

Schéma 1 : **Mécanisme du cautionnement.**



A la base du cautionnement, il existe un contrat entre le créancier et le débiteur principal (assuré). Pour se couvrir contre la défaillance du débiteur, le créancier exige une garantie à son cocontractant. Ainsi le cautionnement est établi entre l'assuré et l'assureur. Ce cautionnement est une forme de sûreté personnelle à l'opposé des sûretés réelles.

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

Après le paiement des prestations au bénéficiaire, l'assureur va exercer un recours subrogatoire contre le débiteur principal pour obtenir le remboursement des sommes qu'il a déboursées.

2. Les risques couverts par l'assurance caution

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

- L'incapacité du débiteur à réaliser ou à livrer le bien ou le service objet du contrat ;
- Le non respect des délais fixés au contrat ;
- L'incapacité du débiteur à faire face aux obligations de remboursement de l'avance octroyée.

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

- Le redressement judiciaire : lorsque l'assuré est en cessation de paiement et n'arrive pas à honorer ses engagements ;
- La liquidation judiciaire : lorsque le redressement judiciaire est impossible.

3. Les avantages de l'assurance caution pour les assurés

L'assurance caution est un engagement pris par un établissement financier qui permet, en cas de défaillance de l'entreprise, de couvrir les partenaires de celle-ci.

L'assurance caution comporte des avantages certains pour les assurés. En effet, elle permet d'optimiser le bas du bilan de l'assuré. L'assurance caution permet à l'assuré d'augmenter ses prestations envers ses clients. Elle permet aussi de conquérir de nouveaux marchés.

Par ailleurs, l'assurance caution favorise une gestion saine de la trésorerie de l'assuré ce qui lui permet de saisir d'autres opportunités.

SECTION II : LES DIFFERENTS TYPES DE CAUTIONNEMENT COMMERCIALISES PAR ASKIA ASSURANCES.

Les types d'assurance caution commercialisés par Askia assurances peuvent être divisés en deux catégories : les cautions de marché et les cautions professionnelles.

1. Les cautions de marché.

Les cautions de marché représentent les garanties qui sont demandées par l'Etat ou une entreprise privée avant, pendant ou après l'exécution d'un marché.

Les cautions de marché les plus fréquentes et les plus importantes sont celles relatives à l'exécution de grands travaux d'infrastructure. Ces cautions visent aussi la fourniture de matériels et d'équipements.

Askia assurances commercialise quatre types de caution de marché qui sont :

- la caution de soumission,
- La caution avance de démarrage,
- La caution de bonne exécution,
- La caution retenue de garantie.

a. La caution de soumission (Bid Bond)

Elle est encore appelée caution provisoire. La caution de soumission permet à une entreprise de participer à un appel d'offre public ou privé. Elle porte aussi le nom de caution d'adjudication.

La caution de soumission permet au bénéficiaire de s'assurer que le débiteur ayant gagné le marché conclura avec lui. Dans le secteur des BTP, la caution de soumission a pour but de garantir au maître d'ouvrage que les soumissions qui sont présentées sont crédibles et de bonne foi.

Les risques couverts par la garantie de soumission sont les suivants :

- Le soumissionnaire retire son offre pendant la durée de validité du contrat ;
- Le soumissionnaire n'accepte pas les modifications de son offre suite à la correction des erreurs de calcul ;
- Le soumissionnaire devenu adjudicataire ne signe pas le marché ;
- Le soumissionnaire adjudicataire ne fournit pas la garantie de bonne exécution prévue dans les instructions aux candidats ;
- Le soumissionnaire est sanctionné par le Comité de Règlement des Différends (CRD) de l'Agence de Régulation des Marchés Publics (ARMP).

En cas de réalisation de risque, Askia assurances est appelée en garantie du montant de la caution fixée au contrat.

A Askia assurances, pour une demande de cautionnement de 10 000 000 F, nous avons :

Montant caution.....**10 000 000 FCFA**

Taux de prime 2%.....200 000 FCFA (prime net)

Frais de dossier.....25 000 FCFA

Taxes 10%.....22 500 FCFA

Prime TTC .....**247 500 FCFA**

La durée de la garantie est fixée par le bénéficiaire du contrat, mais en général elle tourne autour de 120 jours.

b. La caution avance de démarrage (Advance Payment Bond)

Elle porte aussi le nom de caution de restitution d'acompte. Elle permet au débiteur d'encaisser l'avance accordée par le maitre d'ouvrage.

Les cautions de démarrage sont aussi très fréquentes. Souvent, dans le domaine des BTP, l'entrepreneur doit avoir, avant de commencer les travaux, acheter du matériel, constituer une équipe d'études, approvisionner le chantier en matériaux, une garantie avance de démarrage dont le montant tourne autour de 25 à 30% du marché à exécuter.

Toutefois, le maître d'ouvrage court le risque de voir ses avances perdues si le débiteur rencontre des difficultés pour entamer les travaux. En effet ce dernier peut empocher l'avance pour alimenter sa trésorerie, soit pour l'affecter à d'autres fins.

A Askia assurances, pour un marché de 100 000 000 CFA, le calcul de la prime à payer est présenté comme suit :

Montant du marché.....100 000 000 FCFA

Montant cautionné 30% du montant du marché soit.....**30 000 000 FCFA**

Taux de prime 3% du montant cautionné (prime nette = ...900 000 FCFA)

Frais de dossier.....25 000 FCFA

Taxe 10%..... ...92 500 FCFA

Prime TTC.....1 017 500 FCFA

Déposit 15% du montant cautionné..... **4 500 000 FCFA**

Le déposit représente un montant que l'assuré verse à Askia assurances et qui lui sera restitué sur présentation de la mainlevée délivrée par le bénéficiaire du contrat. Le déposit sert à amortir les débours d'Askia assurances en cas de sinistre. Il est égal à 15% du montant cautionné si ce dernier est ≥ 10 000 000 FCFA sinon on prend 10%.

c. La caution de bonne exécution (Performance Bond)

Elle est encore appelée caution définitive. Elle est pratiquement exigée dans tous les contrats de construction au profit de l'administration publique. Certaines entreprises privées demandent aussi à l'adjudicataire du marché une garantie de bonne exécution.

Il est compréhensible que devant l'importance des travaux adjugés, le maître de l'ouvrage espère ne pas voir les montants qu'il aura déjà versés devenus sans grand intérêt si l'entrepreneur suspend ou abandonne les travaux en cours d'exécution, ou commet des malfaçons qui l'entrainent à devoir être débiteur de montants parfois importants.

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

Ce type de caution demande une attention particulière de la part d'Askia assurances. Avant toute délivrance d'une caution de bonne exécution, Askia doit s'assurer de la solvabilité de l'entreprise adjudicataire mais aussi de ses capacités techniques à réaliser les travaux selon les règles de l'art.

A Askia assurances, pour un marché de 5 000 000 000 CFA, le calcul de la prime à payer est présenté comme suit :

Montant du marché.....5 000 000 000 FCFA

Montant cautionné 5% du montant du marché soit..... **250 000 000 FCFA**

Taux de prime 3% du montant cautionné (prime nette = ...7 500 000 FCFA)

Frais de dossier.....25 000 FCFA

Taxe 10%.....752 500 FCFA

Prime TTC.....8 277 500 FCFA

Déposit 15% du montant cautionné.....**37 500 000 FCFA**

La durée de la garantie est généralement 12 mois. Si les travaux doivent durer 2 ans, alors l'assuré va prendre une assurance d'un an renouvelable.

Si les travaux doivent durer 1 an 3 mois, l'assuré va payer la prime pour une année mais renouvellement, il va payer la prime pour 3 mois calculée au prorata temporis.

d. La caution retenue de garantie

Dans un contrat de marché, le maître d'ouvrage peut prévoir de retenir un montant pour se prémunir contre d'éventuelles réparations. Ainsi, l'entreprise adjudicataire peut souscrire une assurance caution retenue de garantie pour bénéficier de l'intégralité de son règlement des travaux exécutés.

La caution retenue de garantie va assurer la couverture de certains dommages comme les vices de construction constatés entre la réception provisoire et celle définitive. La durée de la garantie est de 12 mois à compter de la réception provisoire de l'ouvrage.

La prime est calculée comme suit :

Montant du marché..... .1 000 000 000 FCFA

Montant cautionné 5% du montant du marché soit.....**50 000 000 FCFA**

Taux de prime 3% du montant cautionné (prime nette = ...1 500 000 FCFA)

Frais de dossier.....25 000 FCFA

Taxe 10%.....152 500 FCFA

Prime TTC.....**1 677 500 FCFA**

Déposit 15% du montant cautionné.....7 500 000 FCFA

2. Les cautions professionnelles

a. Le crédit d'enlèvement

La garantie pour le crédit d'enlèvement est une caution légale pour les commissionnaires en douane ou transitaires. Au Sénégal, tout transitaire doit présenter, avant de commencer son activité, au trésor public, une caution dont le montant minimal est fixé à 60 000 000 FCFA. Le montant de la caution peut être plus important lorsque le niveau d'activité du commissionnaire en douane est très élevé.

L'assureur garantit le paiement des droits de douane dus par le commissionnaire sur les marchandises dont il a la garde. En effet ce dernier bénéficie l'autorisation d'encaisser des taxes douanières pour le compte de l'Etat.

Le risque couvert par l'assureur est par exemple le détournement des droits de douane par les transitaires.

La prime à payer est déterminée de la manière suivante :

Montant cautionné .....**60 000 000 FCFA**

Taux de prime 3% du montant cautionné (prime nette = ...1 800 000 FCFA)

Frais de dossier.....25 000 FCFA

Taxe 10%.....182 500 FCFA

Prime TTC.....**2 007 500 FCFA**

Déposit 15% du montant cautionné.....9 000 000 FCFA

Le déposit peut atteindre parfois 50% car le risque est assez important pour la caution douanière.

La durée de la garantie crédit d'enlèvement est d'un an renouvelable.

b. La caution pour les agences de voyage

Les agences de voyages ont pour fonction principale de vendre des services de transport. Ils encaissent des sommes assez importantes. Pour bénéficier de l'agrément permettant d'exercer, le ministère du tourisme leur impose une caution avant le démarrage de leurs activités. Cette caution varie en fonction de l'importance de leur structure.

Chaque année, pendant la période de pèlerinage aux lieux saints de l'Islam, la commission nationale qui s'occupe de ce voyage octroie des quotas de passagers aux agences de voyage et leur impose une caution pour se prémunir contre le risque de non respect du cahier des charges.

La prime TTC en FCFA à payer par les agences de voyage est calculée comme suit :

Montant cautionné.....**5 000 000 FCFA**

Taux de prime 3% du montant cautionné (prime nette = ...150 000)

Frais de dossier.....25 000

Taxe 10%.....17 500

Prime TTC.....**192 500**

Déposit 10 % du montant cautionné.....500 000

c. La caution pour les cabinets de courtage en assurance

Ces cabinets de courtages sont tenus de respecter les dispositions du code CIMA sous peine de sanction. Dans le souci de protéger les assurés et bénéficiaires de contrat, le code des assurances fixe le montant minimal de la caution à 10 000 000 FCFA.

Le risque couvert est le non reversement des primes collectées.

La prime à payer est calculée comme suit :

Montant cautionné .....**10 000 000 FCFA**

Taux de prime 3% du montant cautionné (prime nette = ...300 000 FCFA)

Frais de dossier.....25 000 FCFA

Taxe 10%.....32 500 FCFA

Prime TTC.....**357 500 FCFA**

Déposit 15% du montant cautionné.....1 500 000 FCFA

La durée de la garantie est d'un an renouvelable.

d. La caution pour les sociétés d'intérim

Les sociétés d'intérim sont des structures qui ont pour fonction de fournir de la main d'œuvre aux entreprises. Ils sont des intermédiaires entre les demandeurs et les offreurs d'emploi. Les emplois concernés sont généralement de courte durée.

Les personnes recrutées par l'intermédiaire de ces sociétés d'intérim peuvent être responsables de dommage comme par exemple le vol dans l'entreprise où elles exercent. Dans ces conditions, la société d'intérim peut être appelée en garantie pour les dommages causés par l'agent. Pour éviter de supporter une éventuelle réparation, les entreprises demandent en général aux sociétés d'intérim de fournir une caution pour se prémunir contre certains risques.

En cas de sinistre, l'assureur qui a indemnisé la victime (le bénéficiaire) est subrogé dans les droits et actions de cette dernière contre le donneur d'ordre pour se faire rembourser.

SECTION III : LES CONDITIONS DE DELIVRANCE DE L'ASSURANCE CAUTION A ASKIA ASSURANCES

Pour obtenir une assurance caution, quel que soit le type, le donneur d'ordre doit obligatoirement présenter un dossier comportant un certains nombre de pièces. En effet, l'assureur doit avoir une information financière et technique fiable concernant le donneur d'ordre avant de donner sa garantie.

Le dossier doit comprendre les éléments suivants :

- Une copie du NINEA et du RC ;
- Une copie de Carte Nationale d'Identité du gérant ou du chef de projet ;
- 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

- En cas de caution de soumission, il faut :
  - Une copie du dossier d'appel d'offre.
- En cas de caution d'avance de démarrage, il faut :
  - Une copie du contrat de marché enregistré en cas d'obligation contractuelle ;
  - Une copie du Curriculum Vitae du chef de projet chargé de la bonne exécution ;
  - Tous les décomptes établis au cours des travaux mentionnant le remboursement de l'avance de démarrage jusqu'à solder le montant total.
- En cas de caution de bonne exécution, il faut :
  - Une copie du contrat de marché enregistré en cas d'obligation contractuelle ;
  - Une copie du curriculum vitae du chef de projet chargé de la bonne exécution ;
  - Un rapport mensuel de l'état des lieux d'avancement des travaux ;
  - Le procès-verbal de réception provisoire dès la fin des travaux.
- En cas de caution de retenue de garantie
  - Une copie du procès-verbal de réception provisoire

CHAPITRE II : EVALUATION DE LA BRANCHE CAUTION D'ASKIA ASSURANCE

Dans ce chapitre, nous analyserons la sinistralité de la branche caution d'Askia assurances par une observation du ratio sinistre à prime sur trois ans avant d'aborder l'étude du plan de réassurance mis en place par notre structure d'accueil.

SECTION I : ANALYSE DE LA SINISTRALITE DE LA BRANCHE CAUTION

1. Evolution des charges de sinistre de la branche caution de 2011 à 2013

Tableau 3: EVOLUTION DES CHARGES DE SINISTRE DE LA BRANCHE CAUTION

ANNEES	2011	2012	2013
SINISTRE PAYES	47 045 063	1 250 437	16 123 352
PSAP A L'OUVERTURE	0	0	16105270
PSAP A LA CLOTURE	0	16105370	11316353
CHARGE DE SINISTRE	47 045 063	17 355 807	11 334 435
EVOLUTION EN %		-63%	-35%

Source : auteur sur la base des données du DFC

A Askia assurances, nous avons observé une baisse des charges de sinistre de la branche caution. En effet, entre 2011 et 2012, les charges de sinistre sont passées de 47 millions à 17 millions soit une baisse importante de 63%.

Entre 2012 et 2013, elles sont passées de 17 millions à 11 millions soit une baisse de 35%.

En général, les charges de sinistre de la branche caution ne sont pas très importantes. Toutefois, il ne faut pas perdre de vue que les engagements pris par Askia pour certains types de caution comme l'avance de démarrage ou la caution de bonne exécution peuvent être très importants.

Ainsi, un sinistre affectant ces types de caution peut atteindre plus de 200 millions. En 2014, pendant que j'étais au service sinistre dans le cadre du stage, la compagnie a payé un sinistre portant sur la garantie avance de démarrage d'un montant de 154 millions. En effet, l'entreprise débitrice, qui avait pris la garantie avance de démarrage exigée par le bénéficiaire (le maître d'ouvrage) pour exécuter des travaux, n'a pas respecté ses engagements. Elle n'a pas démarré les travaux pendant la durée du contrat. Par conséquent,

Askia assurances est appelée en garantie par le bénéficiaire. Selon le chef de département finances et comptabilité, ce sinistre de 154 millions est le plus important qu'Askia assurances n'ait jamais connu.

2. Evolution des primes acquises de 2011 à 2013

Tableau 4: EVOLUTION DES PRIMES ACQUISES DE LA BRANCHE CAUTION

ANNEES	2011	2012	2013
PRIME EMISE	304351211	260476054	658893253
PREC EN DEBUT D'EXERCICE	70509144	117693938	124787636
PREC EN FIN D'EXERCICE	117693938	124787636	158533756
PRIMES ACQUISES	257166417	253382356	625147133
EVOLUTION EN %		-1,5%	+146%

Source : auteur sur base des données du DFC

Le tableau montre une légère baisse de 1,5% des primes acquises entre 2011 et 2012 qui sont passées de 257 millions à 253 millions. Cette baisse peut s'expliquer en partie par l'entrée en vigueur de l'article 13 qui stipule que la prise d'effet du contrat d'assurance est subordonnée au paiement de la prime.

Entre 2012 et 2013, les primes acquises ont plus que doublées avec une augmentation de 146%. Durant cette période, le chiffre d'affaires a progressé de 153%. Ce phénomène trouve son explication d'abord dans l'évolution du pays sur le plan macroéconomique. En effet, après la période électorale, le nouveau régime s'est lancé dans des investissements publics importants pour booster l'économie. La commande publique a augmenté durant cette période entrainant ainsi un accroissement de la demande de contrats d'assurance caution de marché public et privé.

3. Evolution du ratio S/P

Tableau 5: EVOLUTION DU RATIO S/P DE LA BRANCHE CAUTION

ANNEES	2011	2012	2013
CHARGES DE SINISTRE	47 045 063	17 355 807	11 334 435
PRIMES ACQUISES	257 166 417	253 382 356	625 147 133
RATIO S/P	18%	7%	2%

Source : auteur sur la base des données du DFC

La sinistralité de la branche caution est largement inférieure à 65% pour les années 2011, 2012, et 2013. Ces données montrent qu'Askia assurances peut compter sur la branche caution pour augmenter non seulement son chiffre d'affaires mais aussi son bénéfice. En effet, la sinistralité observée sur ces trois années est très faible. Par ailleurs, le chef de département finances et comptabilité, lors d'un entretien que nous avons eu avec lui, nous a confirmé la faiblesse de la sinistralité de la branche caution. Selon lui, depuis le début des activités de la compagnie, le ratio sinistre à prime n'a jamais atteint 30%. Il a ajouté que la forte sinistralité était enregistrée au niveau de l'assurance crédit. Cette expérience a poussé les cadres de la compagnie à abandonner l'assurance crédit et de travailler davantage pour rentabiliser le cautionnement. Toutefois, même si la sinistralité est faible, le niveau des frais généraux peut être assez important.

Aussi, l'ampleur des engagements dans la branche caution exige, pour une meilleure protection de cette branche et une amélioration de l'équilibre du portefeuille de contrats, un plan adapté de réassurance.

SECTION II : ETUDE DU PLAN DE REASSURANCE DE LA BRANCHE CAUTION

Le plan de réassurance se définit comme l'ensemble des différentes procédures utilisées par une cédante pour réduire le plus possible les effets de la plupart des facteurs de déséquilibre auxquels elle est exposée.

La branche caution d'Askia assurances est protégée par deux traités. D'une part un traité quote-part sur les souscriptions brutes et d'autre part un traité excédent de sinistre sur sa conservation après cession en quote-part.

1. Le traité quote-part

Askia assurances a signé avec Swiss Re un traité quote-part de 50% dans la limite de 1 000 000 000 (un milliard) FCFA par assuré. Autrement dit, sur l'ensemble des affaires réalisées dans la branche caution, les 50% sont cédées à Swiss Re en tenant compte du plein du traité et, Askia conserve l'autre moitié. En cas de sinistre, Swiss Re supporte le même pourcentage dans les charges.

Les données du traité quote-part sont les suivantes :

- Commission de réassurance = 20%
- La participation bénéficiaire = 30% du résultat brut
- Les frais généraux = 10% des primes cédées

2. Le traité excédent de sinistre sur la rétention

Pour la branche caution, Askia assurances a signé avec Swiss Re un traité excédent de sinistre sur la rétention après quote-part dont les paramètres sont les suivants :

- **La priorité** = 30 000 000 FCFA
- **La portée** = 470 000 000 FCFA
- **Taux de prime** = 19%

La PMD = primes émises x 19 % x 0,8. Une régularisation de la prime est effectuée en fin d'année.

Reconstitution de garantie : 2 reconstitutions payante à 100%

Dans le cadre de ce traité, tous les sinistres dans la branche caution égaux ou inférieurs à la priorité sont entièrement à la charge de la cédante. Quant aux sinistres supérieurs à la priorité, la partie comprise entre la priorité et la portée est supportée par Swiss Re tandis que la portée reste à la charge d'Askia.

Exemple :

Sinistre caution : 150 000 000 FCFA

Le traité quote-part s'applique d'abord avant l'excédent de sinistre sur la rétention

Part du sinistre à la charge de Swiss Re au titre du traité quote-part

= 50%*150 000 000 = 75 000 000 FCFA

La rétention (75 millions) qui dépasse la priorité (30 millions), nous avons :

Part du sinistre à la charge de Swiss Re au titre du traité excédent de sinistre

= 75 000 000 – 30 000 000 = 45 millions Fcfa

Part totale du sinistre à la charge de Swiss Re = 75 000 000 + 45 000 000 = 120 millions

Part du sinistre à la charge de Askia = 150 000 000 – 120 000 000 = 30 000 000 FCFA

3. Les bases techniques de l'évaluation du plan de réassurance de la branche caution.

Sur la base de l'état statistique C1 mis à notre disposition par le chef de département finances et comptabilité, nous déterminons le résultat de la réassurance de la branche caution de la manière suivante :

RESULTAT DE REASSURANCE = primes acquises à Swiss Re – part de Swiss Re dans les charges + intérêts – participation bénéficiaire

Trois situations peuvent se présenter :

- Lorsque le résultat est positif, nous retenons que, pour la branche caution, le solde est favorable à Swiss Re.
- Lorsqu'il est négatif, c'est Askia assurances qui tire un profit dans ces relations avec Swiss Re.
- Dans le cas où le solde est nul, situation exceptionnelle, il n'y a ni gain, ni profit pour chacun des deux partenaires.

Ce résultat sera calculé par étape.

Déterminons d'abord le montant des primes acquises à Swiss Re

PRIMES ACQUISES A Swiss Re = primes cédées à Swiss Re + ΔPREC

Avec **ΔPREC = PREC OUVRTURE – PREC CLOTURE**

Déterminons la part de Swiss-Re dans les charges

PART DE Swiss Re DANS LES CHARGES = sinistres cédés à Swiss Re + ΔPSAP + commissions versées par Swiss Re à Askia

Avec **ΔPSAP = PSAP A LA CLOTURE – PSAP A L'OUVERTURE**

4. Présentation et interprétation des résultats de la réassurance de la branche caution

Rappelons que la branche caution est protégée par deux traités à savoir un traité quote-part sur les souscriptions brutes et un traité en excédent de sinistres sur sa conservation après cession en quote-part. Les résultats de cette branche pour les exercices 2011, 2012 et 2013 se présentent comme suit :

Tableau 6 : RESULTAT DE LA REASSURANCE POUR LA BRANCHE CAUTION

ANNEES	2011	2012	2013
PRIMES CEDEES (PC)	158 588 314	135 344 669	335 845 605
PROVISIONS DE PRIMES A LA CHARGE DES REASS. A L'OUVERTURE	14 662 480	7 687 234	49 236 291
PROVISIONS DE PRIMES A LA CHARGE DES REASS. A LA CLOTURE	7 687 234	49 236 291	115 801 418
DOTATION AUX PROVISIONS DE PRIME A LA CHARGE DES REASSUREURS	6 975 246	-41 549 057	-66 565 127
PRIMES ACQUISES AUX REASSUREURS (PAR)	165 563 560	93 795 612	269 280 478
SINISTRES A LA CHARGE DES REASSUREURS	25 051 496	665 858	8 585 685
DOTATION AUX PROVISIONS DE SINISTRE A LA CHARGE DES REASSUREURS	27 625 061	4 673 028	53 003 536
FRAIS DE GESTION (FG= 10% PC)	15 858 831	13 534 466	3 384 560
COMMISSIONS REASSURANCES	31 724 025	57 635 300	114 321 295
PART DES REASSUREURS DANS LES CHARGES (PRC)	84 400 582	62 974 186	175 910 516
INTETRET 3% sur les dépôts libérés	439 874	0	697 675
PARTICIPATION BENEFICIAIRE (PB) 30% DU RESULTAT (PAR-PRC-FG)	19 591 244	5 186 088	26 995 620
RESULTAT DE LA REASSURANCE (PAR –PRC +I – PB)	62 011 608	25 635 338	68 072 017

Source : Auteur sur la base des données de la réassurance

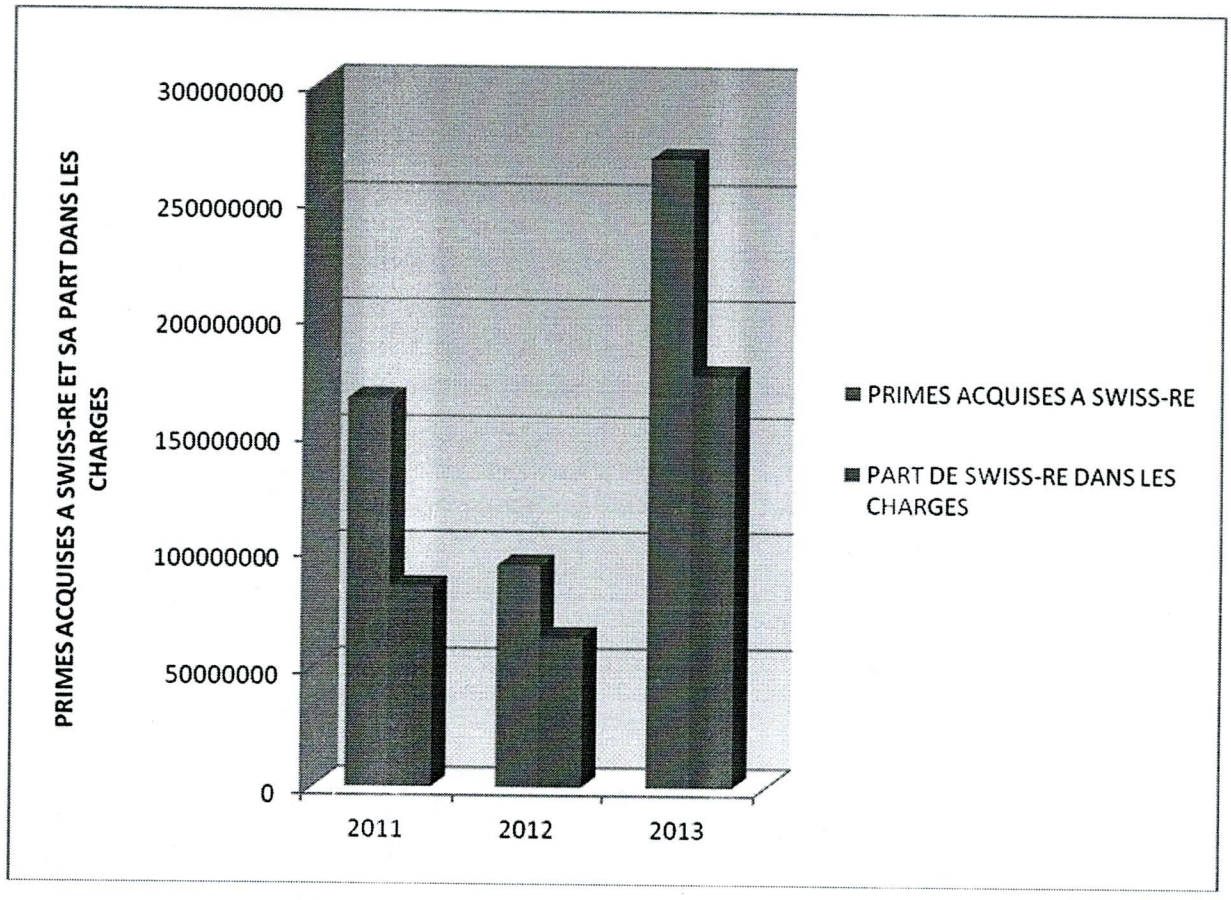
Les résultats de réassurance pour la branche caution sont positifs pour Swiss Re. Par conséquent, ils sont en défaveur de la compagnie Askia assurances pour ces trois exercices.

En moyenne, sur les trois années, Swiss Re a fait un résultat bénéfique de 51 906 321 FCFA par année. En observant ces données, l'on serait tenté de dire que la compagnie cède une partie non négligeable de ses primes et donc de son résultat à Swiss Re. Mais cette situation traduit le prix à payer par Askia pour bénéficier d'une couverture permanente qui limiterait ses pertes (et qui équilibrerait mieux ses résultats) car la survenance de sinistres est imprévisible.

Cela traduit aussi le fait que la sinistralité dans cette branche est bien maîtrisée. Toute chose qui contribue à réduire la part totale de sinistres mise à la charge des réassureurs.

Cette protection est toutefois nécessaire dans la mesure où elle contribue de façon non négligeable dans l'équilibre global de la compagnie compte tenu de l'importance de la caution (18 % du chiffre d'affaires 2013) dans le portefeuille d'Askia assurances.

Graphique 4: PRIMES ACQUISES A SWISS RE ET CHARGES DE SINISTRE



Source : Auteur sur la base des données de la réassurance

L'observation du graphique nous montre que les primes acquises à Swiss Re ont toujours été supérieures à la part de celle-ci dans les charges. Cette situation traduit la faible sinistralité dans la branche caution où tout au moins que les primes arrivent à couvrir les sinistres. Pour rétablir l'équilibre, Askia assurances reçoit une participation bénéficiaire régulièrement afin de compenser, en partie, les primes cédées en réassurance.

SECTION III : PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS

L'assurance caution à Askia assurances est gérée par un service spécial dirigé par un cadre dont la compétence n'est plus à démontrer. Le directeur des engagements, responsable de la branche caution, travaille en parfaite collaboration avec le directeur commercial qui est le premier pionnier et l'initiateur du cautionnement au Sénégal. Il a fait ses preuves à la SONAC avant de venir à Askia assurances.

Fort de tout cela, nous n'avons nullement la prétention de remettre en cause les pratiques observées en matière d'assurance caution. Cependant, notre apport ne constitue que des suggestions en vue de l'amélioration des résultats des traités avec Swiss Re pour l'obtention d'un meilleur équilibre du portefeuille de la compagnie.

Les suggestions que nous faisons s'articulent autour de deux points déroulés de la manière suivante :

1. Une révision du traité quote part de la branche caution

Après six (6) années d'existence, Askia assurances a capitalisé une expérience non négligeable dans la gestion des risques liés à cette branche. Par conséquent, la compagnie pourrait renégocier avec Swiss Re les conditions du traité en augmentant sa rétention à 60%. Cette révision lui permettra d'améliorer son résultat global d'autant plus que la branche caution est faiblement sinistrée.

2. Une baisse de la priorité du traité xl sur rétention

La priorité qui est fixée à 30 millions est rarement touchée par les sinistres portant sur les cautions de soumission et celles des cabinets de courtage.
Nous estimons que la portée du traité XL devrait être ramenée à 15 millions de FCFA.

CONCLUSION GENERALE

Très peu concurrencée sur le marché Sénégalais des assurances, l'assurance caution commercialisée par la compagnie Askia assurances est un produit sur lequel la compagnie pourrait compter pour améliorer son chiffre d'affaires dans l'avenir.

La force de la compagnie se trouve surtout au niveau de l'expertise de son directeur commercial qui est l'artisan même du produit cautionnement au Sénégal.

La tarification de chaque type de contrat répond à la théorie de la décomposition de la prime et permet donc de prendre en charge les sinistres.

Les cautions de marché telles que la caution de soumission, d'avance de démarrage, de bonne exécution, de retenue de garantie ainsi que les cautions professionnelles sont offertes aux assurés dans un délai moyen de deux jours alors que dans les banques ce délai dépassent une semaine.

La branche caution est protégée par un traité en quote-part de 50 % et un excédent de sinistre sur rétention dont la priorité et la portée sont respectivement 30 millions et 470 millions. Ces traités sont favorables à Swiss Re car ce cessionnaire en tire un bénéfice important.

Même si Askia assurances cède une partie importante des primes émises à son réassureur, il est important de savoir que c'est le prix à payer pour ne pas voir son équilibre financier perturbé par un sinistre majeur dans la branche caution.

L'assurance caution est un produit qui doit être soutenu par l'Etat dans la mesure où elle renforce la capacité des entreprises qui sont les moteurs de la croissance économique d'un pays. C'est un produit qui permet à une entreprise de gagner la confiance de ses partenaires.

Toutefois, pour bien maîtriser la sinistralité de la branche caution et rendre pérenne sa rentabilité, Askia assurances doit être très vigilent par rapport à l'appréciation de la solvabilité des assurés. Une analyse mal faite ou biaisée de la situation financière des demandeurs de l'assurance caution est une porte ouverte aux sinistres. Des visites de risques doivent même être organisées dans ce sens pour vérifier la déclaration des assurés.

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGE

- BASTIN Jean, LE PAIEMENT DE LA DETTE D'AUTRUI, 1999

- YEATMAN Jérôme, Manuel International de l'Assurance, Edition ECONOMICA, Paris, 1998.

II- LEGISLATION

- Acte uniforme portant organisation des sûretés (OHADA), 2010
- Code CIMA, Edition 2009
- Code des marchés publics du Sénégal, 2007

III- RAPPORTS ET MEMOIRES

- COMLAN Thièry, l'impact de la réassurance sur l'équilibre du portefeuille d'une compagnie d'assurance, 10ème promotion MSTA

- FAYE Alioune Diop, l'assurance crédit-caution outil de compétitivité et de promotion des petites et moyennes entreprises, 20ème promotion DESSA

IV- COURS

- NDOBO Basile, cours d'assurance crédit-caution cycle MSTA 2013
- NEITER Dénis, comptabilité des sociétés d'assurance 2013
- KANDJI Mandaw, contrôle sur pièce et sur place 2013

V- WEBOGRAPHIE

www.assurance-credit-verzekering.be/fr

www.marche-public.fr

ANNEXE

ANNEXE : Organigramme de la compagnie Askia assurances

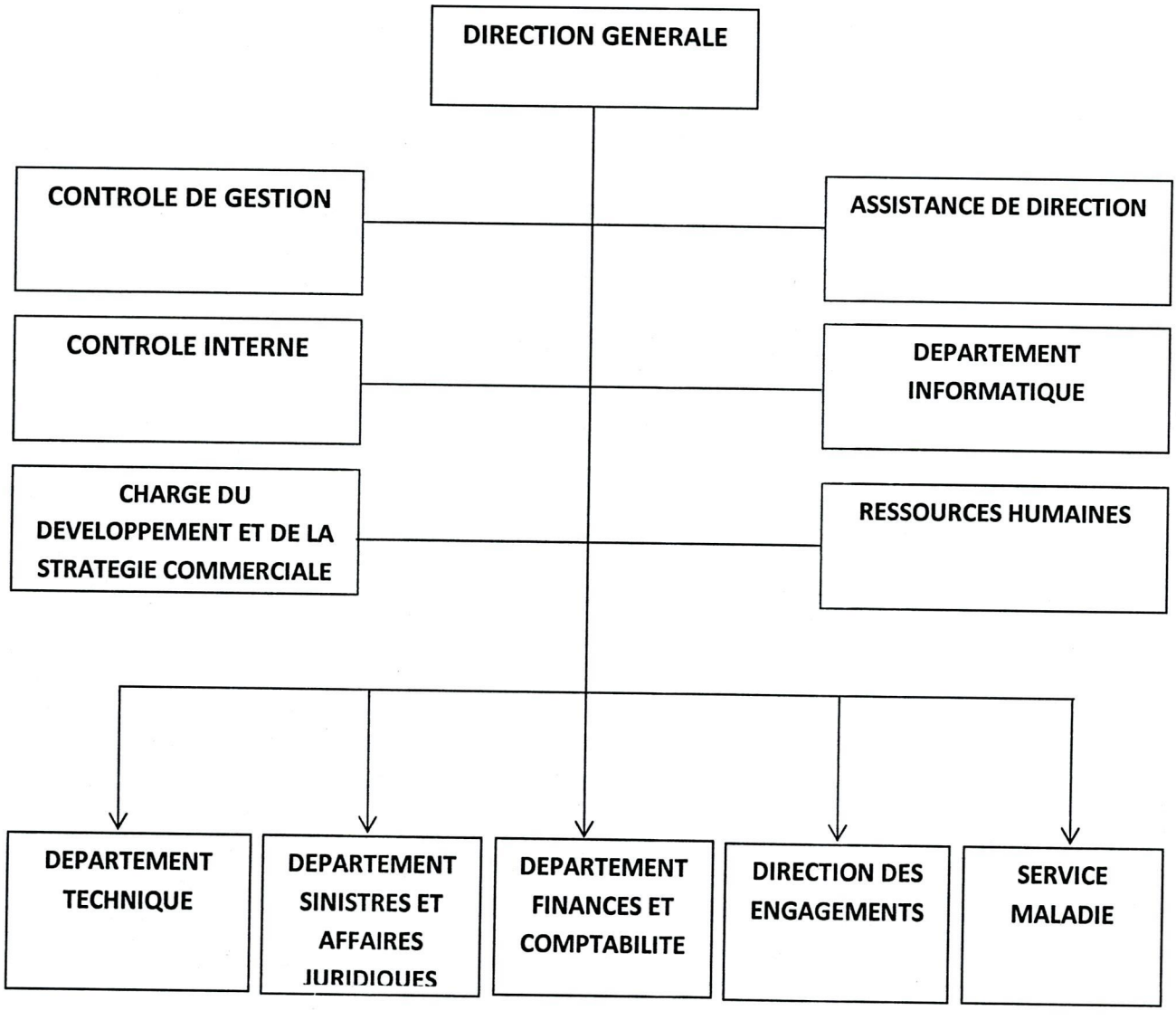


TABLE DES MATIERES

DEDICACE i

REMERCIEMENTS ii

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS iii

LISTE DES TABLEAUX iv

LISTES DES GRAPHIQUES iv

RESUME v

ABSTRACT vi

SOMMAIRE vii

INTRODUCTION GENERALE 1

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION ET DESCRIPTION DES ACTIVITES A ASKIA ASSURANCES

CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA COMPAGNIE ASKIA ASSURANCES 4

SECTION I : HISTORIQUE 5

SECTION II : PLACE D'ASKIA DANS LE MARCHE SENEGALAIS DES ASSURANCES 6

SECTION III : ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BRANCHE A ASKIA ASSURANCES 8

CHAPITRE II : DESCRIPTION DES ACTIVITES A ASKIA ASSURANCES 12

SECTION I : LES ORGANES DIRIGEANTS 13

1. L'assemblée générale 13
2. Le conseil d'administration 13
3. La direction générale 13

SECTION II : LES SERVICES RATTACHES A LA DIRECTION GENERALE 14

1. L'assistance de direction 14
2. Le contrôle interne 14
3. Le contrôle de gestion 15
4. Le service ressources humaines et services généraux 15

5. Le département informatique 16

6. Le service chargé du développement et de la stratégie commerciale....16

SECTION III : LES DIRECTIONS SPECIALISEES 17

1. La direction technique....17

2. Le département finances et comptabilité....18

3. Le département sinistres et affaires juridiques 19

4. La direction commerciale....19

5. La direction des engagements 20

6. Le service maladie....20

DEUXIEME PARTIE : PROBLEMATIQUE DE L'ASSURANCE CAUTION :

CAS D'ASKIA ASSURANCES

CHAPITRE I : LA PRATIQUE DE L'ASSURANCE CAUTION A ASKIA ASSURANCES 22

SECTION I : NOTION DE CAUTIONNEMENT 23

1. Définition et mécanisme....23

2. Les risques couverts par l'assurance caution 26

3. Les avantages de l'assurance caution pour les assurés....26

SECTION II : LES DIFFERENTS TYPES DE CAUTIONNEMENT COMMERCIALISES PAR ASKIA ASSURANCES....26

1. Les cautions de marché. 27

2. Les cautions professionnelles....31

SECTION III : LES CONDITIONS DE DELIVRANCE DE L'ASSURANCE CAUTION A ASKIA ASSURANCES....33

CHAPITRE II : EVALUATION DE LA BRANCHE CAUTION D'ASKIA ASSURANCE....35

SECTION I : ANALYSE DE LA SINISTRALITE DE LA BRANCHE CAUTION 36

1. Evolution des charges de sinistre de la branche caution de 2011 à 2013....36

2. Evolution des primes acquises de 2011 à 2013....37

3. Evolution du ratio S/P 38

SECTION II : ETUDE DU PLAN DE REASSURANCE DE LA BRANCHE CAUTION 38

1. Le traité quote-part 39
2. Le traité excédent de sinistre sur la rétention 39
3. Les bases techniques de l'évaluation du plan de réassurance de la branche caution. 40
4. Présentation et interprétation des résultats de la réassurance de la branche caution 41

SECTION III : PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS 43

1. Une révision du traité quote part de la branche caution 44
2. Une baisse de la priorité du traité xl sur rétention 44

CONCLUSION GENERALE 44

BIBLIOGRAPHIE 46

ANNEXES 47

TABLE DES MATIERES 48