



La revue de la finance et du business éditée par Eco Finance Entreprises

JANVIER - FEVRIER 2019

**SPECIAL
BANQUES**



CONCURRENCE INTERBANCAIRE



CBAO - SGBS : qui est le vrai Leader

SPÉCIAL ASSURANCES

Comment renforcer la réglementation et les performances du secteur ?

BC2i

BUREAU DE CONTRÔLE TECHNIQUE AGREE



SERIEUX

COMPETENCE

PROFESSIONNALISME

**NOTRE
EXPERTISE**

EVALUATION DE RISQUE - CONTROLE -ASSISTANCE TECHNIQUE- FORMATION

Nous assurons la sécurité des personnes et des biens au niveau :

Etablissements recevant du public, Infrastructures Industrielles et tertiaires,
Structures paramilitaires, Bâtiments d'habitation etc....

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

*SOCOCIM - EIFFAGE SENEGAL - ARMEE FRANCAISE
DUBAI PORT WORLD - SASIF - HOTEL LAGON -
DUMAS ET CIE - OMNIBAT - SAGAM -
AMEXTIPE MAURITANIE - MARITEL MAURITANIE -
AMBASSADE DE FRANCE...*

BC2i

76, SOUMBEDIONE-DAKAR

TÉL :33.850.17.47

Email : bc2icontrol@orange.sn

Editorial



La revue spécialisée de la finance et du business éditée par Eco Finance Entreprises.

176, Rue 59 X 60 Soubédioune
Dakar - Sénégal
☎ : (+221) 33 823.04.95
Fax : (+221) 33 823.06.89
E-mail : ecofie@orange.sn

Directeur de Publication

Djibril BARRY

Directeur de la Rédaction

Amadou CAMARA

Rédacteur en Chef

Mme Awa DRAME

Rédaction

Djibril BARRY
Amadou BARRY
Malick SYLLA
Bineta CAMARA
Abdoulaye DIOP
Papa SAMBA
Département Sécurité de BC2i
Département Finance Ecofie
Pierre NDIAYE

Infographie - Mise en page

Ecofinance Entreprise

Photographie - Régie

Technique

MP Digital

**N° ISSN : 0850-9204
du 26 Décembre 2006**

2017, le cauchemar est passé



Djibril BARRY,
Directeur de Publication

L'année 2017 a sans doute été l'année de tous les dangers pour le secteur bancaire ébranlé par la crise financière. Au niveau de l'espace UEMOA et au Sénégal en particulier, le secteur financier n'a pas été directement affecté par la crise, du fait du faible niveau d'intégration de nos économies aux marchés financiers internationaux. Cependant, les effets dits «de second tour», induits par la dégradation de l'activité au plan mondial et surtout le resserrement des conditions de banques au plan international ont perturbé l'activité dans nos Etats et réduit la marge de manœuvre des acteurs du système bancaire. A ce contexte défavorable, s'est ajouté la question des arriérés de paie-

ments internes dont les enjeux particuliers expliquent largement la tenue en 2017 de deux réunions du Conseil des Ministres de l'UEMOA sur la question. L'année 2017 a été ainsi marquée par un ralentissement de la croissance dans la plus part des pays de notre sous région. Au Sénégal, malgré la hausse de la production agricole et les efforts menés pour améliorer la qualité des infrastructures de base et l'environnement des affaires, le taux de croissance du PIB réel a enregistré un recul significatif.

«Les effets de la crise en 2017 se ressentiraient à travers la contraction de l'investissement privé, la diminution des entrées touristiques mais également la baisse des envois de fonds des émigrés sénégalais», mentionne le rapport de la DPEE sur la situation économique et financière.

Ainsi, en dépit du règlement d'une bonne partie des créances du secteur privé vis-à-vis de l'Etat, «l'activité économique a tardé à redémarrer en 2017», souligne la même source.

Les perspectives pour 2019 semblent meilleures et un redressement de l'activité est attendu aussi bien au plan international que national. Toutefois, les risques de même que les incertitudes persistent alors que de nouveaux défis s'annoncent. Particulièrement pour nos Etats et au-delà des actions à poursuivre dans le processus d'assainissement des finances publiques, le renforcement de la stabilité financière, la levée des contraintes d'accès aux concours bancaires et le relèvement du taux de bancarisation devraient figurer parmi les priorités. A cet égard, des actions déterminantes doivent être menées à travers l'implication de tous les acteurs financiers pour relever ces défis et permettre ainsi à ce secteur financier en général et au secteur bancaire en particulier, de contribuer de façon significative à la promotion de l'activité économique.

La réforme institutionnelle initiée par la BCEAO et le relèvement du capital minimum des banques permettront de renforcer la supervision bancaire mais surtout d'accroître les capitaux destinés au financement de l'activité. Dans ce contexte particulier, il appartiendra aux opérateurs privés, de se donner les moyens de mobiliser ses ressources additionnelles et les orienter vers les secteurs porteurs. Enfin, les acteurs du système financier (banques, sociétés d'assurance, institutions de micro finances, etc) devront s'inscrire résolument vers une meilleure collaboration et la mise en place de produits financiers sûrs et adaptés aux besoins de la clientèle.



Sommaire

La revue de la finance et du business
JANVIER-FEVRIER 2010

Banque - Finance

p.5-26

• LE SECTEUR BANCAIRE DE L'UEMOA RÉSISTE À LA CRISE FINANCIÈRE

Le secteur bancaire est en mutation profonde du fait de l'arrivée massive de banques du Nigeria et des pays du Maghreb, notamment le Maroc. Ces banques, qui ont atteint désormais une dimension internationale, cherchent à exploiter le potentiel du marché ouest-africain. Cette dynamique est positive, même si les effets de la crise financière internationale font redouter une contraction des ressources disponibles sur le marché financier international.

- LA CRISE ANALYSÉE PAR LES PROFESSIONNELS DU SECTEUR BANCAIRE : ARFANG DAFFE, DG CNCAS & PRÉSIDENT DE L'APBEF & ABDELKRIM RAGHNI, DG CBAO
- LE SECTEUR BANCAIRE SÉNÉGALAIS : ENTRE RECOMPOSITION ET RENFORCEMENT DE LA CONCURRENCE
- QUELLES SOLUTIONS POUR ATTÉNUER LES EFFETS DE LA CRISE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE SUR L'EMPLOI ET LE CHÔMAGE DES JEUNES AU SENEGAL?

ENTRETIENS AVEC...

- ABDELKRIM RAGHNI, ADMINISTRATEUR DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CBAO
- MONSIEUR ARFANG DAFFE PRÉSIDENT DE L'APBEF ET DG DE LA CNCAS
- RIADH NAOUAR EXPERT INTERNATIONAL EN LEASING
- BABACAR NDOYE - DG BANQUE ISLAMIQUE DU SÉNÉGAL
- L'INVITÉ DU MOIS : MONSIEUR AMADOU MANSOUR SANE - DIRECTEUR AMS TECHNOLOGIES

Economie - Développement

p.31-52

L'industrie des assurances sénégalaise a réalisé une croissance de 12,15% en 2008

- Les majors résistent à l'assaut des petites compagnies d'assurances dommage
- La micro-assurance et l'assurance agricole, des produits innovants pour la corporation
- Les assurances individuelles sénégalaises surclassent les collectives dans la branche vie

ENTRETIENS AVEC...

- VADIOUROU DIALLO SG DE LA FSSA
- MOUSSA DIAW, DIRECTEUR GÉNÉRAL ET BASSIROU DIOP DIRECTEUR TECHNIQUE DE LA SEN RE
- SOULEYMANE NIANE, DG DE LA SONAMVIE
- AMADOU SALOUM SOW, DG DE LA SONAC
- SABRY BEN SALEM DIRECTEUR GÉNÉRAL DE BEST RE AFRIQUE

Sécurité-Entreprise

• RÔLE DE L'INSTALLATION ÉLECTRIQUE DANS LA PRÉVENTION DU RISQUE INCENDIE



p.28-29

Dossier - Actualité

• LE BUSINESS DE LA CAN 2010

60 millions d'euros (39,4 Milliards de FCFA) pour «la Coupe d'Afrique des nations Orange»

• BÉNÉDICTE CHENUET, D G DE CANAL HORIZON SÉNÉGAL
«Nous avons déployé un dispositif important au niveau commercial»

• MONSIEUR AMADOU NDIAYE DG DELTANET TV
«Nous avons le meilleur rapport qualité/prix du marché»

• L'UNACOIS JAPPO EN GUERRE CONTRE LA CSS, LA SUNEOR ET LA SATREC

• FOCUS SUR LE 3ÈME SALON DE LA FINANCE ET DE L'INVESTISSEMENT

• LES AMBITIONS DU PROGRAMME « AFRICA LEASING FACILITY »

p.53-63

Dossier pratique

• L'escompte de Papier Commercial
Un moyen de couverture des besoins de trésorerie de l'entreprise

p.64-66





Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

Le secteur bancaire de l'UEMOA résiste à la crise financière

Le secteur bancaire est en mutation profonde du fait de l'arrivée massive de banques du Nigeria et des pays du Maghreb, notamment le Maroc. Ces banques, qui ont atteint désormais une dimension internationale, cherchent à exploiter le potentiel du marché ouest-africain. Cette dynamique est positive, même si les effets de la crise financière internationale font redouter une contraction des ressources disponibles sur le marché financier international.

En 2008 et 2009, l'activité des banques et établissements financiers a été réalisée dans un contexte économique et financier international particulièrement difficile.

Les turbulences financières qui se sont manifestées aux Etats-Unis avec la crise des crédits hypothécaires à risque (sub-primes) ont eu un effet destructeur sur l'ensemble du système financier international. La croissance économique mondiale s'est fortement dépréciée avec notamment la récession enregistrée dans les pays industrialisés durant le 2^{ème} semestre de l'année 2009. Aux Etats-Unis, pour faire face à la crise, les autorités fédérales, ont lancé un plan de sauvetage TARP (Troubled Assets Relief Program) de USD 700 Milliards, après la faillite de Lehman Brothers, 4^{ème} banque d'investissement américaine, à la mi-septembre 2008.

Au plan mondial, la croissance des économies a connu un recul avec un taux de 3,7% en 2008 contre 5% en 2007. Les chocs ont été lourdement ressentis par les pays industrialisés qui ont enregistré un taux de croissance de seulement 1,4% en 2008 contre 2,6% un an plutôt.

La crise économique n'a pas épargné nos économies même si son impact a été faible sur l'activité de la Zone Franc à la fin de l'année 2008. En effet, malgré une conjoncture économique internationale défavorable, les deux sous-ensembles de la Zone Franc ont pu enregistrer une crois-



sance de l'activité globale. « La Zone franc a enregistré, dans chacun de ses deux principaux sous ensembles, une croissance économique inférieure à celle de l'Afrique sub-saharienne. Toutefois, contrairement à l'Afrique Sub-saharienne, la croissance globale en Zone franc ne s'est pas inscrite en retrait. Cette résistance à la crise résulte de la faible exposition internationale des systèmes financiers locaux, de la forte amélioration des termes de l'échange et de bonnes récoltes vivrières. »

En 2008, en liaison avec la bonne tenue de l'agriculture vivrière, l'UEMOA a enregistré une croissance de 3,8 %, après

3,1 % en 2007. « La campagne agricole 2008-2009 a bénéficié de conditions climatiques globalement favorables mais aussi des actions des États, destinées à augmenter l'offre agricole dans la sous région, suite à la flambée des prix des produits alimentaires.

Une forte hausse des productions céréalières et de tubercules a été enregistrée. La croissance a également reposé sur la bonne tenue des services marchands, notamment les télécommunications, ainsi que du BTP en liaison avec des projets d'infrastructure de base ».

La zone UEMOA a donc réussi à échapper aux contrecoups de la crise en 2008. Cette résistance de la Zone UEMOA à la crise, en 2008, résulte de la faible exposition internationale des systèmes financiers locaux, de la forte amélioration des termes de l'échange et de bonnes récoltes vivrières.

Cette situation a cependant connu un renversement de tendance à la suite des effets liés à la phase II de la crise financière. En effet, en 2009, la crise financière s'est transformée en crise économique avec un ralentissement de l'activité dans les pays développés qui ont traversé des situations de récession économique. En particulier, dans la zone, UEMOA, il est apparu que les secteurs tournés vers les exportations, tels que le bois, l'hévéa et le coton, sont affectés par la crise économique et financière internationale, de même que les activités touristiques ».



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

Par ailleurs, les transferts de migrants, l'aide publique au développement et les investissements directs étrangers ont subi une baisse importante.

Dans ce contexte de conjoncture économique défavorable, la BCEAO a initié des mesures de relance de l'activité économique par le desserrement des conditions monétaires durant le deuxième semestre de l'année 2009.

Le taux de pension de la BCEAO est ainsi ramené de 4,75% à 4,50%. S'agissant des coefficients des réserves obligatoires, les baisses enregistrées ont été opérées comme suit :

- de 15% à 9% au Bénin ;
- de 9% à 7% au Mali, au Niger et au Sénégal.

« Dans les autres Etats, les coefficients sont maintenus à 7% au Burkina, 5% en Côte d'Ivoire et 3% en Guinée-Bissau et au Togo. »

Selon le Gouverneur de la BCEAO, Monsieur Philippe Henry Dacoury Tabley, la baisse des taux directeurs vise « à amener les banques à réduire les taux d'intérêts débiteur de manière à rendre le crédit moins cher, au profit de l'ensemble des opérateurs économiques, des ménages et des entreprises ».

La décision de l'institution financière des pays de l'UEMOA a été prise après l'analyse de l'évolution de la situation économique et financière des Etats membres

qui a révélée « une dégradation des perspectives de croissance économique ». Ainsi, le taux de croissance réel du « PIB en 2009 ne devrait guère dépasser 3,5% contre 4,7% prévu initialement ». Il a été également constaté un « ralentissement du rythme d'expansion des crédits à l'économie et de la liquidité globale ainsi

qu'une atténuation sensible des risques inflationnistes dans l'UEMOA ».

Il faut cependant souligner que la crise économique n'a pas eu des effets directs sur l'activité des banques de l'UEMOA. En 2008 comme en 2009 aucune banque n'a été frappée de perte d'actifs et aucun établissement bancaire n'a été menacé de faillite. Le système de contrôle de l'acti-

tivité des banques mis en place par la BCEAO et la Commission Bancaire de l'UEMOA, impose aux banques de se concentrer dans le financement de l'activité réelle. Ce système interdit également aux banques l'acquisition de produits financiers sophistiqués comme ceux liés aux « surprimes ».

Djibril BARRY



Société Sénégalaise de Réassurances



SEN-RE S.A

*Une ambition régionale
pour un réassureur national*

L'efficacité assurée



39, Avenue Georges Pompidou, BP : 386 Dakar - SENEGAL
Tél : (+221) 33 822 80 89 * Fax : (+221) 33 821 56 52
Email : senre@orange.sn * Site web : www.senre.sn



Banque-Finance

**SPECIAL
BANQUES**

La crise analysée par les professionnels du secteur bancaire

ARFANG DAFTE, DG CNCAS & PRÉSIDENT DE L'APBEF



L'année 2017 a été marquée par une crise financière sans précédent dont l'une des conséquences majeures a porté sur la rareté des ressources sur le marché. Quelles sont les principales conséquences de la crise identifiées au niveau du secteur bancaire national ?

Au début de la crise, nous avons considéré que cela ne toucherait que les pays développés et que nous serions épargnés, en oubliant que nous sommes dans une économie globalisée. Heureusement que nous n'avons pas atteint la sophistication des instruments que nous trouvons en occident. Nous ne développons pas ces produits parce que l'encadrement global au niveau de la BCEAO, la crainte que nous avons depuis que des banques ont été restructurées, font que nous avons un réflexe de prudence par rapport à un certain nombre d'instruments. Si au plan

financier, nous avons été épargnés, il n'en demeure pas moins qu'au plan économique, nous en avons subi les conséquences.

La crise financière a ainsi impacté négativement notre économie. Au niveau du secteur bancaire, elle s'est traduite par la rareté des ressources sur le marché occasionnant un renchérissement des taux de rémunération des dépôts qui ont avoisiné les 7% entraînant un effritement considérable de la marge sur intérêt des établissements bancaires. On est passé de moyenne de coût de ressources de l'ordre de 4 à 4,5% à 7%.

Par ailleurs, nous avons également noté une baisse considérable du volume des ressources transférées par le biais des sociétés transferts rapides d'argent sur les réseaux internationaux du fait du chômage qui a sévi en Europe et aux USA.

Enfin, l'investisseur européen qui déplaçait ses capitaux vers le SENEGAL et qui n'en a plus, ne viendra pas vers nous.

ABDELKRIM RAGHNI, DG CBAO

La crise financière n'a pas épargné nos économies qui ont subi les contrecoups de ce choc exogène. Comment appréciez-vous l'impact de cette crise sur l'activité de votre clientèle ?

Il faut dire que les banques de l'espace UEMOA n'ont pas été touchées directement par cette crise qui a porté particulièrement sur les produits sophistiqués que les banques internationales ont mis sur le marché. Nous sommes restés très proches des actifs et de ce point de vue, nous avons été épargnés. Toutefois, il faut reconnaître que la crise économique qui a frappé ces pays a été ressentie à travers son impact certain sur nos communautés vivant à l'étranger qui sont de grandes pourvoyeuses de capitaux. Nous souhaitons vivement que le retour à l'équilibre d'un certain nombre de pays et l'augmentation de la consommation induite permettent d'atténuer cet impact. Nous sommes persuadés que l'impact n'est pas

aussi frontal, aussi fort que dans les économies sophistiquées notamment européennes et américaines.

Certains secteurs clé de l'économie, orientés vers l'exportation ont été tout de même affectés. Je veux parler des secteurs de la pêche et du tourisme. Est-ce que vous avez identifié dans votre portefeuille, des entreprises de ces secteurs qui ont eu des difficultés ?

Pas particulièrement. Comme je viens de vous le préciser, les impacts de la crise n'ont pas été directs. Au sein de notre portefeuille, nous n'avons pas noté de cas avérés de client dont la situation s'est considérablement détériorée à la suite de cette crise. Il est tout à fait logique et normal que des entreprises connaissent des baisses au niveau de la demande mais pas au point de conduire à une situation que nous qualifierions de crise.





Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

LE SECTEUR BANCAIRE SÉNÉGALAIS

Entre recomposition et renforcement de la concurrence

Le segment des majors du marché : La CBAO confirme sa position de leader, la SGBS perd des plumes

Longtemps détenue par la SGBS, la place de leader revient désormais à CBAO Attijariwafabank. Il faut cependant souligner que l'écart entre les deux institutions bancaires est très faible, ce qui témoigne d'une concurrence très serrée entre ces deux géants du système bancaire sénégalais.

Ainsi, en partant du critère du Produit Net Bancaire, qui représente, le chiffre d'affaires des banques, la CBAO enregistre un montant de 42 milliards contre 40 milliards pour la SGBS, soit un écart de 2 points. Ces deux institutions sont suivies de la BICIS qui occupe la 3^{ème} place du point de vue du critère du PNB, avec un montant de 27 milliards en 2008. ECOBANK occupe la 4^{ème} place avec un chiffre d'affaires de 14,8 milliards.

L'analyse de l'évolution du PNB des quatre premières banques débouche sur une croissance de l'activité du secteur bancaire. Ainsi le PNB total des 3 premières banques du marché a enregistré une croissance de 7,9% entre 2007 et 2008 passant ainsi de 101 milliards à 109 milliards. La BICIS a enregistré la croissance la plus importante avec un taux de 11,8% suivi de la CBAO qui a réalisé une croissance de 9% de son chiffre d'affaires. La SGBS vient en dernière position avec un taux de 4,1%. En dehors du tiercé de tête (CBAO, SGBS et BICIS), ECOBANK a réalisé une performance remarquable avec une croissance de 39% de

Avec l'arrivée de nouvelles banques et les opérations d'acquisition-fusion réalisées par le groupe marocain ATTIJARI, le marché bancaire sénégalais a connu un bouleversement sans précédent.

Le géant marocain a réussi à détrôner la filiale française, SGBS avec une stratégie essentiellement basée sur un système de croissance externe. Ainsi, après l'acquisition de la Banque Sénégal-Tunisienne (BST), le groupe Attijari s'est attaqué à la CBAO et au Crédit du Sénégal.

son Produit Net Bancaire.

Plusieurs facteurs peuvent être considérés pour expliquer les performances de chiffre d'affaires enregistrées par les banques en 2008. La BICIS révèle que la croissance de son chiffre d'affaires est liée à des actions commerciales lancées par l'institution, ce qui a fait que cette banque a réalisé des gains de part de marché en emplois. Ainsi, en 2008, le volume moyen des emplois de la BICIS a progressé de 26,7%, ce qui témoigne d'un fort engagement de la banque dans le financement des besoins de crédits du marché. Pour le Groupe CBAO Attijariwafabank, l'opération de fusion pourrait être le facteur le plus détermi-

nant dans la réalisation de ses performances. Avec la finalisation de l'opération de fusion, le Groupe se retrouve avec un portefeuille de plus de 135.000 clients associés à un réseau de 54 agences et guichets automatiques de banque. Le nouveau conglomérat que représente la CBAO a donné à cette institution plus de capacités financières pour accompagner la clientèle dans le financement de ses besoins. Ainsi, le groupe détient la place de leader du point de vue du contrôle des ressources du marché (les dépôts de la clientèle). Au 31/12/08 les dépôts de la clientèle détenus par la CBAO représentent une valeur de 438 Milliards (soit 26,3% de part de marché), contre 362 milliards pour la SGBS (21,4% de part de marché contre 21,7% en 2007) et 228 Milliards pour la BICIS.

Du point de vue du total bilan, CBAO dépasse également ses confrères. La banque a enregistré en 2008, un total bilan de 634 milliards contre 592 milliards en 2007 ce qui représente une croissance de 7%. La SGBS vient également en 2^{ème} position pour ce qui concerne le critère du total bilan. Cette banque a accumulé un total bilan de 501 milliards en 2008 contre 485 milliards en 2007 (+ 3%). La BICIS et ECOBANK occupent la 3^{ème} et 4^{ème} place avec respectivement 319 milliards et 208 milliards de total bilan en 2008. L'écart entre le leader et les banques qui occupent la 3^{ème} et 4^{ème} place est très significatif. En effet, CBAO représente 2 fois plus la taille de la BICIS et 3 fois plus celle d'ECOBANK. Cette disproportion notoire entre le leader du marché et les banques suiveurs n'est pas de nature à favoriser une concurrence saine et équilibrée. En effet, un total bilan



Banque - Finance

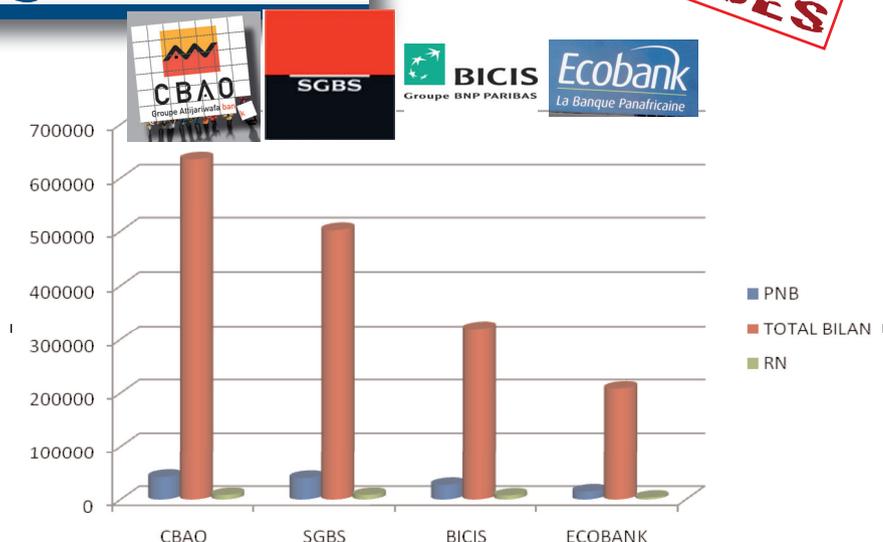
SPECIAL BANQUES

faible témoin de possibilité de financement limité et de contraintes réglementaires plus serrées pour une banque.

Baisse généralisée de la rentabilité des majors

Le dernier critère d'analyse des performances des établissements bancaires porte sur le Résultat Net. Les chiffres montrent une concurrence très serrée entre les marocains et les filiales françaises, même si la CBAO raffle également la mise pour ce critère de résultat net. En 2008, l'activité de CBAO a permis de générer un résultat net de 8,4 Milliards contre 11,8 Milliards en 2007. Le résultat net de cette banque a ainsi fortement baissé entre 2007 et 2008 avec un taux de variation de 29,2%. Les dirigeants expliquent cette contreperformance par les efforts d'investissement nécessaires à la croissance de la CBAO. Les frais de gestion de cette banque ont ainsi augmenté plus rapidement (+ 14,3%) que le chiffre d'affaires (+ 9,2%). IL faut retenir que les opérations de fusion ont nécessité des dépenses d'investissements importants notamment pour la rénovation des agences, les frais liés au changement d'enseigne, d'équipement, etc... Du côté de la SGBS, l'évolution du résultat net suit la même tendance que celle de la CBAO. La filiale française réalise ainsi un résultat net de 8,3 Milliards en 2008 contre 13,4 Milliards en 2007 (baisse de 38% du résultat net). Dans le rapport d'activité de la banque, la baisse du résultat net de la SGBS est expliquée par une augmentation des frais généraux de 6,1% et par une revue exhaustive des risques liés aux règles prudentielles de la BCEAO. La baisse de résultat net a également concerné ECOBANK dont l'activité a permis de dégager un profit de 3,6 Milliards contre 4,1 Milliards en 2007 soit un recul de 12,6%.

Seul la BICIS a réussi à réaliser une croissance de son résultat net qui est passé de 5,3 à 7,3 Milliards (+ 39%). Cette évolution favorable du résultat net de la BICIS pourrait s'expliquer par l'augmentation appréciable des produits de la banque combinée à une bonne maîtrise des frais généraux. Ainsi, les commissions nettes ont progressé de 10,8% par rapport à 2007. « Cette évolution favorable relève pour l'essentiel de la



hausse des commissions sur opérations avec la clientèle (+7,1%), des commissions sur moyens de paiement (+48%), des commissions sur titres (+18,5%), et d'une forte contribution des produits des engagements par signature (+49%) ». Sur la même période, les frais généraux de la banque ont été bien maîtrisés, pour avoir subi une hausse de seulement 5,5% par rapport à 2007.

La Baisse des résultats serait-elle le signe d'une croissance male maîtrisée ou l'effet des dommages collatéraux de la concurrence ?

La croissance enregistrée dans le segment des majors s'est traduite par une baisse significative des marges bénéficiaires dégagées par ces banques (à l'exception de la BICIS). En analysant la stratégie développée par ces banques depuis les cinq dernières années, nous constatons que des actions considérables ont été réalisées dans le domaine de l'extension du réseau d'agences et de points banque. Aussi bien la CBAO, SGBS et ECOBANK ont ainsi enregistré une augmentation de leur nombre d'agences en 2008. La difficulté pour les banques est de pouvoir assurer la symbiose entre une augmentation des points de vente et une croissance des marges bénéficiaires. En effet, l'ouverture de points de vente supplémentaires doit s'accompagner d'une politique commerciale soutenue qui soit en mesure de rentabiliser les agences bancaires qui viennent se greffer à la

taille des établissements. Toutefois, la politique de prospection commerciale des banques souffre souvent d'efficacité. Les cibles ne sont pas toujours bien maîtrisées et les critères d'ouverture de compte ne répondent pas aux réalités du secteur informel qui représente une part considérable de l'activité économique. A titre d'exemple pour qu'un particulier puisse ouvrir un compte courant bancaire et bénéficier éventuellement de crédits, la condition exigée par les banques est que ce dernier doit disposer d'un salaire avec un contrat de travail en bonne et due forme. La majorité des sénégalais ne répondent pas à ces critères.

La concentration des activités bancaires sur le même segment de marchés et surtout au niveau de la capitale, pourrait également être à l'origine de la baisse des résultats des majors. Malgré l'arrivée de nouvelles banques sur le marché et l'intensification de la concurrence, le taux de bancarisation n'a pas évolué, ce qui veut dire que les établissements se partagent les mêmes clients. Cette situation est intimement liée à la politique d'extension des réseaux bancaires. En effet, toutes les banques veulent garder une position solide au niveau en oubliant qu'il y'a un fort potentiel de clients dans les régions et les zones rurales.

Enfin, l'effet de la concurrence pourrait être analysé comme un élément déterminant de la baisse des résultats. En l'absence d'une augmentation de la bancarisation, le gain de parts de marché d'une banque se fait au détriment des autres établissements présents sur le marché, ce qui peut impacter négativement la rentabilité de l'activité.

Djibril BARRY

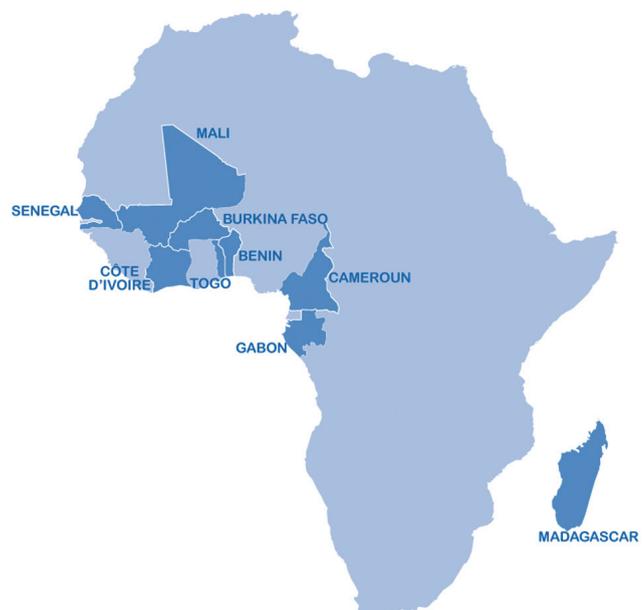


Colina
— SENE GAL —

ASSURANCES

Immeuble ClairAfrique - 1, Place de L'Indépendance
B.P. : 21244 Dakar - Sénégal
Tél. : (+221) 33 849 69 00 - Fax : (+221) 33 823 23 66
E-mail : senegal@groupecolina.com - Site web : www.groupecolina.com

Groupe d'Assurances présent au





Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

ABDELKRIM RAGHNI, ADMINISTRATEUR DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CBAO «Le marché est en attente de grandes banques»

Après sa fusion avec CBAO, le groupe ATTIJARIFAWABANK, est devenu le leader incontestable du marché bancaire national. Monsieur Abdelkrim RAGHNI, Administrateur Directeur Général de la banque s'est entretenu avec la Rédaction de la Revue AZ sur les orientations de la filiale marocaine au Sénégal.



AZ SOLUTIONS ENTREPRISES :
L'année 2008 a été marquée
par des performances assez
considérables du groupe CBAO
ATTIJARIBANK. Pourriez-vous
revenir sur les points essen-
tiels de ces performances ?

Abdelkrim RAGHNI : Sur le plan des performances réalisées en 2008, la plus remarquable est sans conteste, la naissance du groupe CBAO ATTIJARIWAFABANK. Elle est le fruit de la fusion entre CBAO (Compagnie Bancaire de l'Afrique de l'Ouest) et ATTIJARIWAFABANK SENEGAL. Le processus n'a

duré que six mois, puisque l'acquisition de la CBAO a eu lieu en avril 2008 et la fusion a été parachevée le 22 décembre 2008 ce qui constitue une performance importante. En si peu de temps, nous avons su relever le défi de la réalisation et du pilotage d'un projet d'une telle envergure. Il faut signaler que cette fusion s'est produite sans perte de rythme de croissance en dépit des travaux qui ont mobilisé l'ensemble des équipes de la banque qui, par moment, ne pouvait pas se livrer totalement à l'aspect commercial. En effet, durant cette année, les chiffres liés à l'activité commerciale de la

banque se sont considérablement améliorés notamment par une augmentation de notre part de marché qui a dépassé nos attentes. Tout cela démontre que le marché est en attente de grandes Banques et que la fusion a apporté plus de dynamisme à l'activité commerciale.

Quels ont été les facteurs les plus déterminants dans la réalisation de ces performances ?

Le premier facteur demeure les ressources humaines. Toutes ces performances ont été réalisées par une équipe composée d'hommes et de femmes dont l'excellente qualité des ressources humaines et sa



Banque • Finance

**SPECIAL
BANQUES**

bonne connaissance du marché ont été déterminantes. Il s'y ajoute la qualité de nos clients qui ont été reconnaissants et patients. Les travaux de fusion ne sont jamais faciles, les clients changent de main, d'interlocuteurs et malgré tout, ils ont montré beaucoup de compréhension. Je tiens à les remercier et à leur exprimer toute ma reconnaissance et à travers moi, celle du groupe CBAO ATTIJARIWAFABANK. Ces deux facteurs sont à nos yeux, les plus déterminants pour expliquer ces performances.

Vous n'avez pas cité le management, quel a été son rôle dans ce processus

Le rôle du management a été fondamentalement, de décider tout d'abord que cette fusion ne soit pas purement technique. L'objectif de la fusion des équipes a été une priorité durant toute la conduite du projet. Il ne s'agissait pas en réalité d'avoir un système d'information en commun, des agences aux mêmes couleurs, mais il fallait avoir des équipes qui parlent le même langage. Pour atteindre cet objectif, il a fallu faire travailler les équipes ensemble et créer une synergie. Le management de cette phase a été la clé de voûte de la réussite de cette fusion.

Certains de vos concurrents contestent encore le leadership de la CBAO et se réclament leader du marché. Quelle analyse faites-vous de ces opinions ?

Je n'ai pas de problème par rapport à ces commentaires. S'ils sont leader, je ne peux que les féliciter. Mon objectif privilégié est d'animer le marché et d'arriver à rapprocher CBAO ATTIJARIWAFABANK des citoyens. Le but n'est pas d'être la plus grande banque. D'ailleurs, on a vu lors de la récente crise économique comment de grandes banques ont disparu. L'aspect taille n'est pas un élément de prestige, mais c'est un outil qu'il faut savoir utiliser parce qu'il ne sert à rien d'être grand et de ne pas être souple. Dès lors, notre objectif ne se décline pas en terme de taille mais en terme d'apport de technologie, de savoir faire et de produits qui répondent au mieux aux besoins des Sénégalais.

Il existe, tout de même, des critères objectifs pour apprécier ce leadership notamment la taille du bilan. Au regard



des vos performances, n'est-il pas légitime pour la CBAO, de réclamer ce rang de leader ?

Ah ! Là, je vous laisse lire les chiffres qui sont d'ailleurs publiés et vous en tirez vos conclusions. Très sincèrement, je ne vous impose aucune conclusion.

La majorité des sénégalais n'a toujours pas accès aux services bancaires. Quelle est l'approche de la CBAO pour favoriser l'accès aux services bancaires et améliorer le taux de bancarisation ?

Nous avons une approche pragmatique qui est d'être proche des populations. Vous avez sans doute pu noter les différentes campagnes d'ouverture de comptes que nous avons initiées de même que les opérations de promotion bancaire. Tout cela confirme cette volonté affichée d'encourager les sénégalaises et sénégalais à recourir aux services bancaires. Cette démarche a été accompagnée de la mise en place de produits populaires tels que la vulgarisation de la carte bancaire et la facilitation de l'accès aux ouvertures de comptes que ce soit des comptes d'épargne, des comptes chèques. Un élément fondamental de cette contribution au développement et au renforcement de la bancarisation aura été un fort élargissement de notre réseau d'agences dans toutes les régions du Sénégal quelque soit

leur niveau de richesse. Nous avons amené la banque vers les populations et avons développé des produits qui prennent en compte, les besoins de toutes les couches sociales. Par cet acte, nous avons pu lever le voile sur le mythe que la Banque a toujours constitué pour une certaine catégorie de population.

C'est donc tout le sens de la campagne de promotion que vous avez lancé à travers les différentes agences de la banque ?

La campagne est une manière de booster l'activité de la Banque en mettant l'accent sur nos produits et la proximité de notre réseau. Elle met en exergue des produits d'attrait dans lesquels, la clientèle trouve la satisfaction de ses besoins, tout en étant une occasion de nous permettre d'aller vers le client dont la satisfaction est l'objectif primordial et prioritaire chez la CBAO ATTIJARIBANK.

Quel sera le niveau d'implication, en termes de management et de transfert de technologie, du groupe ATTIJARI par rapport à la filiale de Dakar ?

Je tiens à préciser que cette filiale et c'est un sentiment partagé, a été une excellente acquisition pour le groupe parce que le processus que nous avons trouvés en place, et la qualité du travail accompli par les



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

différentes équipes sont conformes à la démarche de la maison mère. Maintenant, c'est peut être au niveau des marchés que nous pourrions développer de nouveaux produits. En réalité, au Maroc, on a une plus large gamme de produits notamment ceux qui sont liés au marché des capitaux et offrant une plus grande profondeur du marché. Notre souhait est alors d'essayer de vulgariser ces produits grâce à une émergence plus explicite du marché des capitaux dans toute la région. De ce point de vue, le groupe peut apporter un modèle de filialisation qui a fait ses preuves au Maroc à travers la création de société à la consommation, de société de crédit bail et de compagnie d'assurances. En effet, le groupe Attijaribank au Maroc est composé de plusieurs filiales et chacune d'elles est leader dans son secteur en étant indépendante de la banque qui reste la mamelle commune. Ce modèle pourrait être développé de façon progressive.

Nous avons en plus, au Maroc, une banque d'affaires, des sociétés d'intermédiation en bourses, des sociétés de conseils. C'est dans ce cadre que nous conseillons le gouvernement marocain sur un certain nombre d'opérations, de même que des étrangers qui veulent investir au Maroc et dans les autres pays africains.

Les nouvelles dispositions définies par la BCEAO prévoient une augmentation de capital obligatoire à 5 milliards en 2010, pour les Etablissements bancaires de la Zone. Dans ce contexte, avez-vous prévu de vous attaquer aux banques qui sont « prenables » ?

Nous ne nous attaquons à personne. Nous sommes fiers de notre situation. Le monde du business dans lequel nous évoluons, rend possible certains rapprochements qui ont conduit dans notre cas à cette fusion très importante avec la CBAO. Nous ne nous comportons pas en conquérant. Quelque soit la taille de la Banque, elle a sa place dans cette aire économique.

L'augmentation du capital des Banques est une disposition réglementaire à laquelle tout le monde est astreint et nous allons nous en

conformer sans utiliser les faiblesses de telle ou telle entité pour nous en accaparer. Ce n'est nullement nos méthodes. Pour en revenir à notre fusion avec la CBAO, elle est fortement soutenue du potentiel humain qui existait dans cette banque. Comme pour vous dire qu'il n'y a pas que les rapprochements capitalistiques qui nous intéressent mais d'abord les rapprochements humains.

Donc pas d'acquisition en cours ?

Franchement, nous n'avons pas la vision de venir nous attaquer à des cibles prédéterminées. Toutefois, nous sommes en business encore une fois, et nous restons ouverts à toutes les opportunités qui se présenteront.

Comment se présentent les réalisations à mi-parcours de la CBAO pour 2009 ?

Pour 2009, les comptes ne sont pas encore arrêtés. Nous sommes à la veille du bouclage mais je puis vous dire que les objectifs fixés seront atteints. Il serait prétentieux de citer des chiffres exacts avant la fin des travaux d'arrêt de fin d'année.

Par contre, en termes de développement commercial, nous avons ouvert sept nouvelles agences. Nous sommes entraînés de transformer un certain nombre de points de vente en réseaux agences et portons deux signatures WESTERN UNION ET MONEY GRAM que nous gérons en parfaite autonomie.

En termes d'ouverture de comptes, nos différentes campagnes ont produit les effets escomptés. Sur le plan culturel, nos collaborateurs sont sur le terrain pour être le plus proche des clients et nous essayons d'améliorer la qualité du service

à travers l'amélioration du système d'information. Tout ceci fait que l'année 2009 s'est révélée extrêmement positive.

Comment voyez-vous l'état de la concurrence interbancaire au Sénégal ? Certains pensent qu'il y'a trop de banques pour un marché aussi étroit.

Ma réponse est constante. L'étroitesse du marché est relative. Chaque opérateur gère son activité à travers les opportunités qui se présentent. Aujourd'hui, nous avons des banques qui ouvrent et si elles le font, elles ont sérieusement des pistes qui leur permettent d'envisager des perspectives certaines. Les banques n'étant pas des philanthropes, elles ont sans nul doute, des créneaux à conquérir. Je leur souhaite vivement beaucoup de succès. Contrairement à ce que pensent certains, l'augmentation du nombre de banques est une bonne chose. Il faut souhaiter seulement qu'elles restent professionnelles et que chacune apporte un regard différent sur l'activité bancaire afin de permettre les unes par rapport aux autres d'être complémentaires, tout en étant concurrent.

Votre dernier mot.

Malgré l'image de sinistrose que certains veulent coller à l'Afrique, elle reste un continent béni par Dieu parce qu'aujourd'hui, on a des opportunités de continuer à valoriser ce qui existe dans ce continent. Je crois qu'ensemble, avec cette approche régionale et cette volonté de munir les citoyens de moyens modernes, de renforcer la bancarisation par une présence effective dans toutes les régions avec des produits adaptés à toutes les catégories socio-économiques, nous valoriserons les ressources disponibles et pourrions développer nos pays à travers les échanges.

J'estime sincèrement que nous aurons plusieurs décades de travail et je souhaite qu'à travers le secteur économique que nous finançons, nous soyons capables de créer suffisamment d'emplois, pour que les jeunes n'aient plus besoin de s'expatrier par les moyens dangereux que vous connaissez.

**Entretien réalisé par
Bineta CAMARA**



Mme Bineta CAMARA lors de son entretien avec le Dg de la Cbao



Banque • Finance

**SPECIAL
BANQUES**

FAIBLESSE DU TAUX DE BANCARISATION AU SÉNÉGAL

Des pistes de solutions pour soigner le mal

Le taux de bancarisation demeure toujours bas en dépit de l'existence d'une kyrielle de banques au Sénégal. Des pistes de solutions existent tout de même.

L'engouement des établissements bancaires pour le Sénégal se renforce d'année en année. A ce jour, le secteur compte 18 établissements bancaires, ce qui rend la concurrence plus âpre, au grand bénéfice des clients. Pourtant, cette foison d'établissements bancaires n'a presque pas eu d'incidence significative sur le taux de bancarisation qui demeure toujours très faible puisqu'il tourne autour de 6%. En comparaison, celui du Maroc se situait en 2007 à 40% et ce pays compte porter ce taux à 54% à l'horizon 2013.

Eléments de réponse quant à la faiblesse du taux de bancarisation

Plusieurs explications peuvent être avancées quant à la faiblesse du taux de bancarisation au Sénégal. Nous en retiendrons trois.

La première est à lier au niveau de sous-emploi dans notre pays, illustré par les résultats de l'Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal (ESPS, 2005-2006) réalisée par l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD), qui situe le taux d'occupation à 38,7%. Ce qui, en clair, signifie que sur 100 personnes en âge de travailler, moins de 40 ont un emploi. Le lien avec le taux de bancarisation coule de source. De plus, même parmi les personnes ayant un emploi, beaucoup perçoivent encore leurs rémunérations par billetage en dépit de l'article 4 de la Directive N°8/2002/CM/UEMOA.

La deuxième explication est la réticence qu'ont certains Sénégalais à l'égard du système bancaire du fait notamment des frais bancaires supportés par la clientèle. Les banques n'ont pas totalement tort car,

devant la faiblesse des titulaires de comptes bancaires, elles ont tendance à appliquer des frais élevés. De plus, le public n'est pas toujours informé sur la structure et le montant de ces coûts. Ainsi, beaucoup de travailleurs ont préféré quitter les banques au profit des mutuelles d'épargne et de crédit en y domiciliant leur salaire ou revenus.

La dernière explication sur la faiblesse du taux de bancarisation a trait au manque d'innovations des banques en ce qui concerne les produits et services proposés à leur clientèle. Pourtant, avec les technologies de l'information et de la communication (TIC), cela devrait être possible surtout dans le segment du retail banking c'est-à-dire la banque des particuliers.

Des pistes de solutions pour augmenter le taux de bancarisation

Les établissements bancaires doivent renforcer la politique de proximité entamée depuis quelques années en ouvrant des agences dans certaines localités jusqu'ici délaissées. Le mérite d'une telle politique est de casser le mythe qu'entretiennent encore les Sénégalais à l'égard de la banque. Sur ce point, le système financier décentralisé (SFD) a plusieurs longueurs d'avance sur les banques. Mais, c'est justement à ce niveau, que les banques pourront faire montre de véritables innovations aussi bien dans l'approche que dans les produits proposés. D'abord dans l'approche, elles doivent pouvoir nouer des partenariats avec certains SFD qui ont réussi à mettre en place un réseau dense de point de services à travers tout le pays. C'est le cas du Crédit Mutuel du Sénégal ou du Pamecas. L'avantage de ce type de partenariat est la réalisation de gain en matière de coûts d'installation d'une agence bancaire sans compter les frais de fonctionnement (personnel, électricité, téléphone, eau, gardiennage etc.). Ensuite au niveau des produits, les banques devront proposer des offres adaptées ou tenant compte des revenus des popula-

tions sénégalaises surtout celles vivant dans les banlieues ou certaines localités du pays. Cependant, beaucoup d'établissements bancaires sénégalais redoutent la faiblesse des garanties que présentent ces populations. C'est à ce moment que l'idée de partenariat avec les SFD revêtra tout son sens. En effet, ces derniers ont su, grâce à leur politique de proximité, faire en sorte que le portefeuille à risque soit le plus faible possible puisque se situant en général autour de 2 à 3%.

Pour augmenter le taux de bancarisation, les banques devront aussi faire du benchmarking à l'endroit de certains pays qui ont fait un grand bond en avant. Par exemple au Maroc les multiples actions engagées par l'Etat et par les banques ont permis le développement d'une bancarisation de masse, et en particulier auprès des populations actuellement non bancarisées, souvent par manque de confiance dans les systèmes existants. Leurs efforts ont permis de construire des systèmes financiers inclusifs au profit du plus grand nombre, et non de mettre en place des dispositifs spécifiques, voire temporaires pour des populations en marge du secteur financier.

Sur un autre registre, les autorités bancaires doivent veiller à l'application effective du plan d'actions global issu de la concertation régionale sur la promotion de la bancarisation et l'utilisation des moyens de paiement scripturaux dans l'UEMOA organisée du 6 au 8 août 2007 à Dakar. En rappel, la BCEAO entendait, à travers cette concertation, porter le taux de bancarisation à 20% dans un horizon de cinq ans. Un certain nombre de propositions avaient été alors émises. Il était notamment question de faire bénéficier les clients des avantages liés à l'exploitation des nouveaux systèmes de paiement, de supprimer les frais d'ouverture de compte de manière à permettre et promouvoir le respect du droit au compte, et de supprimer les frais de gestion sur les comptes d'épargne afin de préserver la nature spécifique de ce compte.

Malick SYLLA



Banque-Finance

SPECIAL
BANQUES

ARFANG DAFTE

PRÉSIDENT DE L'APBEF ET DG DE LA CNCAS

Asymétrie d'informations : comment lever cette contrainte



Malgré l'augmentation du nombre de banques, le marché est encore caractérisé par une asymétrie d'informations. Par ailleurs, la bancarisation de l'économie reste faible et n'évolue presque pas. Nous l'analysons avec Monsieur Arfang DAFTE, Président de l'APBEF (Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers) et DG de la CNCAS.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES :

En 2017, lors de la Concertation Régionale sur la promotion de la bancarisation dans l'UEMOA, la BCEAO se fixait pour objectif de porter le taux de bancarisation à 20% dans un horizon de 5 ans. Quelle a été la stratégie mise en place par les banques pour atteindre cet objectif ?

ARFANG DAFTE : La faiblesse du taux de bancarisation dans l'UEMOA, compris entre 6 et 7% a poussé les autorités monétaires à prendre des mesures incitatives destinées à promouvoir la bancarisation et l'utilisation des moyens de paiement scripturaux : il s'agit de la directive n°08/2002/CM UEMOA du 19 Septembre 2002. Au Sénégal, cette mesure a été transposée dans le droit interne sur la loi n°2004-15 du 04 Juin 2004 relative aux mesures de promotion de la bancarisation.

La problématique du taux de bancarisation tourne autour de la décentralisation notamment par une présence acceptable des banques en tout lieu. L'extension du réseau de la BCEAO serait de nature à faciliter l'implantation d'agences bancaires.



Banque • Finance

**SPECIAL
BANQUES**

res dans des zones reculées.

En effet, l'analyse de sa territorialité, montre que la BCEAO n'est présente qu'à Dakar, Kaolack et Ziguinchor. Or, on demande à ce que les banques soient un peu partout.

Certes, la BCEAO ne peut pas être dans toutes les villes mais il serait plus judicieux qu'elle soit présente dans les villes qui polarisent une certaine activité ou un certain nombre d'entreprises. C'est ainsi que la BCEAO aurait pu valablement être à SAINT-LOUIS par exemple parce que toute cette zone est un désert en terme de présence d'agences de la BCEAO. Vous pourrez mesurer aisément tout le coût que cela induit du point de vue des transferts. Concrètement, si nous voulons envoyer de l'argent à Matam et que nous n'en disposons pas assez à Saint-Louis, il va falloir que nous quittions Dakar pour aller jusqu'à Matam pour effectuer cette opération que la présence de la BCEAO à Saint-Louis aurait facilité.

Un autre aspect qui est un facteur qui favorise la faiblesse du taux de bancarisation est lié à la perception que le client potentiel peut avoir de la Banque. Une perception par rapport au coût, au secret bancaire, au service que lui rend la banque.

Si en réalité, le client se rend à la Banque et s'aperçoit qu'en plus de la sécurité, il bénéficie des aspects liés aux produits qu'on lui offre et qui lui permettent d'envoyer son enfant à l'école aux Etats-Unis ou en France, sans gros effort d'épargne, d'arriver à avoir son habitat, à acheter un véhicule, cela l'encouragerait à aller vers le secteur bancaire.

Pour corriger ces manquements, à l'issue de la concertation régionale sur la promotion de la bancarisation et l'utilisation des moyens de paiement scripturaux dans l'UEMOA, les banques ont défini un plan d'actions pour la promotion de la bancarisation.

La CNCAS s'est attelée à la mise en œuvre des différentes actions déclinées par ledit plan qui, il faut le souligner, en grande partie, rencontre les chantiers identifiés par la banque ; il s'agit notamment de :

- La facilitation de l'accès à l'information avec notamment la mise à disposition de fiches de renseignement en libre service dans les agences bancaires, l'aménagement de point d'accueil, l'information sur la tarification des produits bancaires.

- L'amélioration du service de proximité à travers d'une part l'extension de notre réseau d'agences et le renforcement de partenariat avec les SFD et d'autre part l'adaptation des horaires d'ouverture des guichets aux spécificités des activités de chaque zone d'implantation.

- La mise en œuvre du principe du compte unique : les versements et retraits se font dans l'agence du choix du client sans frais additionnels.

- La création de nouveaux produits adaptés aux besoins de la clientèle.

- Le développement de la monétique.

Il y a aussi deux points qui sont important et qui peuvent aider à améliorer ce taux de bancarisation. Il s'agit :

de la déconcentration car les banques se battent à Dakar alors que quand vous faites 70 KM, c'est un désert. C'est là où il faut aller chercher les clients par ce que le SENEGAL c'est les grands pôles d'habitations (Dakar, Touba etc..) mais aussi, les petites villes qu'il faut explorer, D'un partenariat entre les banques et les institutions de micro finance qui peut également concourir au développement du taux de bancarisation.

La problématique du financement des PME est toujours d'actualité. Quelles solutions préconisez-vous pour une meilleure couverture des besoins de financement des PME ?

Il faudrait d'abord, identifier les causes avant de proposer des solutions pour permettre un plus important financement des PME.

Nos avons observé que la banque et les PME se regardent en chien de faïence, chacun se renvoyant la balle. Toutefois, il faut qu'on s'entende sur des minima. La PME au SENEGAL n'est pas toujours structurée même si on compte davantage sur elle pour tirer notre croissance vers le haut comme c'est le cas des pays émergents.

Dans le cadre de son plan de développement économique et social, le Sénégal a beaucoup misé entre autres priorités, sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.

A ce titre, la PME a été identifiée comme un des leviers essentiels en ce sens que ses effets sur le reste de l'économie en termes de création d'emplois, de diversification de la production et d'utilisation

de ressources productives sont réels. La PME représente actuellement près de 80% du tissu économique des entreprises et concentre environ 30% des emplois au Sénégal malgré le fait qu'elle soit considérée toujours comme étant informelle mais pas au sens de SANDAGA, ni au point qu'un certain nombre d'outils de gestion ne sont pas mis en œuvre pour une meilleure connaissance et maîtrise de la PME.

Pour la PME, il s'agit d'une personne physique en général, qui est à l'origine, et à la fin. Sa disparition entraîne celle de la PME. En réalité, il n'existe pas de survie de l'activité à la personne qui a créé l'entreprise. Il faut qu'on ait alors des éléments qui ne peuvent être bâtis qu'autour d'une structure de gestion qui voudrait que la personne qui a en charge cette gestion, ait une parfaite maîtrise de la chose industrielle ou économique. Il faut qu'elle puisse dresser un business plan (plan d'affaires), un compte d'exploitation, un bilan, et qu'il y ait un commissaire aux comptes pour en attester. La PME est également tenue de faire toutes les inscriptions au titre légal, et de payer ses impôts. Donc, la PME doit mettre en place tous les éléments qui concourent à rassurer le banquier. Alors que la Banque, est jugée trop compliquée, frieuse quand elle exige tous ces éléments. En l'absence de toute garantie, cela pose problème.

Tous les jours, on finance la PME, sans que nous ayons les arguments nécessaires de répondre à l'interpellation sur le non financement de la PME.

Les avances sur marché, les découverts, tous ces marchés qui sont préfinancés par les banques relèvent du financement de la PME. Cela demande à mieux être structuré y compris à notre niveau.

Pour la prise en charge des besoins de financement des PME, la CNCAS a mis en place des produits bancaires adaptés :

- Le plan d'épargne PME PMI pour l'investissement ;
- Les crédits court terme pour le financement de l'équipement ;
- Les avances de trésorerie pour le financement du fonds de roulement ;
- Divers produits d'avance et de financement de marché.

Par ailleurs, l'affectation de lignes de crédit à des taux concessionnels, serait de nature à augmenter le volume des financements consentis.



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**



Le Dg entouré de son staff

Le marché bancaire est caractérisé par une asymétrie d'informations, beaucoup de clients ne maîtrisent pas les produits et services proposés par les banques. Comment faire pour améliorer la stratégie de communication des banques ?

Nous voudrions vous signaler que cette asymétrie peut avoir une perception spéciale. En réalité, même parmi les employés de banque de façon générale, il y a des éléments d'informations, de perception qu'ils n'ont pas par rapport à la chose bancaire. Il y a toujours un certain mythe de la banque, même si la première implantation du Sénégal a eu lieu entre 1853 et 1854.

Malheureusement nous notons encore un manque de connaissance des produits et services bancaires de nos populations. Il y a une communication à mener par chaque banque de la place pour faire connaître les produits bancaires qu'elle commercialise à travers les canaux de com-

munication classiques : publicité, promotion en agence (affichage, plaquettes), guichet accueil, participation aux salons et forums à priori ces campagnes ciblent une population ayant déjà une culture bancaire. De notre avis, il faudra mener à l'échelle nationale, une campagne de sensibilisation et de communication à l'endroit des populations non bancarisées en vue de les informer sur les avantages liés à la possession d'un compte bancaire, les conditions d'ouverture d'un compte bancaire, sur l'existence du secret bancaire. On peut aller vers les canaux de communication traditionnels notamment la presse écrite, parlée, la télévision.

Le parrainage est aussi un moyen de communication très important. A ce titre, nous sommes entrain de travailler avec SIRA VISION dans ce cadre là.

Justement quel est le rôle de l'APBEF dans la vulgarisation de l'activité bancaire ?

L'APBEF est une sorte de syndicat qui défend les intérêts de la corporation par rapport à son environnement. La princi-

pale contrainte n'est pas en réalité le client mais l'administration au sens le plus large c'est-à-dire l'administration fiscale, douanière, etc....

Il n'en reste pas moins qu'en plus de cette mission fondamentale, elle a un rôle de sensibilisation, d'éducation, de communication de temps en temps et c'est rare malheureusement.

Il y a des aspects liés à la communication, à l'information qu'on peut faire en rapport avec la BCEAO. C'est le cas quand on a parlé de démonétisation de billets, l'APBEF et la BCEAO ont mené ensemble cette campagne.

Il faut préciser toutefois, que l'APBEF n'est pas une institution riche et ne vit que des cotisations des différentes banques ce qui n'est pas une fortune. En définitive, beaucoup de choses sont laissées à l'appréciation des banques. Mais sur le principe de la communication elle-même, nous pensons que c'est fondamental que l'APBEF puisse faire d'avantage notamment en rapport avec la BCEAO. Des actes sont posés même si nous estimons que c'est encore insuffisant et que nous



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

devrions nous attacher à en faire plus.

La CNCAS a réalisé des performances significatives en 2008, ce qui a permis à votre institution de passer de la 8ème à la 6ème position du marché. Pouvez-vous revenir sur les réalisations de la CNCAS en 2008 ?

Les ressources humaines ont été avant tout un facteur déterminant. Des hommes et des femmes qui ont consenti à beaucoup de sacrifice pour arriver à de tels résultats.

Nous avons aussi profité de notre environnement. Nous sommes pratiquement les seuls acteurs du financement de l'agriculture au sens de la production mais également dans les autres compartiments de l'activité agricole. Donc, nous y avons un rôle prépondérant à jouer.

Face à la crise alimentaire, les Etats, le SENEGAL y compris, ont développé des stratégies de lutte contre cette crise. La production locale a été fortement relancée et les résultats ont été plus que probants.

Nous avons réalisé des niveaux de financement importants parce que nous finan-

çons l'agriculture d'amont en aval. Donc, de l'importation de l'engrais et des produits phytosanitaires jusqu'à la commercialisation. Nous n'avons pas été absents sur un seul de ces maillons.

Dans le même temps, nous avons développé une stratégie de collecte de ressources assez audacieuse, assez agressive faisant que nos volumes de collecte et de financement ont connu une forte progression. Pendant que le volume de financement progressait pour tout le secteur bancaire de l'ordre de 15 à 20%, nous en étions à 35%.

En résumé, les activités de la banque se sont orientées vers les marchés traditionnels qui se sont mieux comportés par rapport à l'exercice 2007 grâce aux programmes de relance des filières agricoles et à la volonté des autorités publiques d'intensifier et de moderniser l'agriculture.

Le total des ressources collectées s'est établi à 83,4 milliards de FCFA au 31 décembre 2008 contre 81,4 milliards de FCFA au 31 décembre 2007. La part de marché de la CNCAS sur la place de Dakar, s'est légèrement appréciée avec 4,76% au 31/12/2008 contre 4,74% au

31/12/2007. Malgré une concurrence ardue accentuée par l'arrivée de nouvelles banques, la CNCAS continue à occuper une position centrale. En effet, l'intensification de l'effort de collecte dans tous les compartiments du marché des ressources, a permis d'accroître notre encours global de 2,5% par rapport à l'année précédente.

Au 31/12/2008, l'encours global des opérations de crédit à la clientèle est de 91,9 millions de FCFA, soit une hausse de 27%, comparé à l'encours au 31/12/2007 qui était de 72,3 millions de FCFA. La part de marché de la CNCAS sur la place 6,04% a ici encore augmenté comparée à la situation de l'année précédente (5,53%). Cette situation résulte de la hausse des emplois sur le segment des crédits ordinaires qui ont globalement crû de 35% pendant que globalement les engagements du système bancaire ont crû de 16,5% en passant de 1 307 673 millions en décembre 2007 à 1 523 559 millions en décembre 2008.

L'exercice s'est soldé par un résultat net après impôt de 545 millions FCFA.

Entretien réalisé par
Djibril BARRY

بست رى
BEST RE Africa

67, Bd de la République BP 11 973

Tél.: +221 849 14 99

Fax: +221 849 14 95



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

BHS, CNCAS, BOA, BIS : La bonne progression des banques suiveurs

Les banques évoluant dans le segment intermédiaire entre les majors et les établissements de petite taille (UBA, Banque Atlantique, BSIC, BRS, BRM, BIMAO, CITIBANK, ...) ont connu en 2008 des marges de progression significatives. Parmi ces établissements bancaires on peut citer Bank Of Africa, CNCAS, Banque Islamique du Sénégal et la Banque de l'Habitat du Sénégal (BHS). La stratégie adoptée par ces banques a été essentiellement axée sur une démarche de renforcement de leur part de marché sur l'activité de collecte de ressources. En effet, ces banques ont développé une stratégie audacieuse et agressive de collecte de ressources, ce qui a permis une forte progression des dépôts confiés par les clients et des financements accordés par



tiés par l'Etat en 2008 ont contribué à booster l'activité de crédit de cette banque. Au 31/12/2008, l'encours global des opérations de crédit à la clientèle est de 91,9 millions de FCFA, soit une hausse de 27%, comparé à l'encours au 31/12/2007 qui était de 72,3 millions de FCFA.

de la collecte de ressources et du financement ont fortement dopé la taille et le niveau d'activité de ces établissements. Le total bilan de la Banque de l'Habitat du Sénégal et de la CNCAS a ainsi atteint respectivement 202 Milliards et 115 Milliards en 2008. La BOA et la Banque Islamique ont réussi à dépasser la barre des 50 Milliards de total bilan en 2008. La BOA a atteint 78 Milliards de total bilan alors que la BIS se situe à un niveau de 51 milliards.

Le Produit Net Bancaire a aussi connu une bonne progression avec 11,7 Milliards pour la BHS, 8,3 Milliards pour la CNCAS (+ 15,04%), 4,3 Milliards pour la BOA et 5 Milliards pour la BIS.

Bineta CAMARA



ces établissements. Le taux de progression du volume de financement des ces banques a ainsi largement dépassé le taux global du marché bancaire. Ainsi une banque comme la CNCAS a enregistré un taux de progression de ces volumes de financement de 35% en 2008, alors que le taux du secteur bancaire était de l'ordre de 15 à 20%. Le total des ressources collectées par cette banque ressort au 31/12/2008 à 83,4 Milliards contre 81,4 Milliards en 2007. Il faut cependant souligner que la progression réalisée par la CNCAS n'est pas seulement imputable à la collecte de ressources. Les programmes de relance des filières agricoles ini-

La BOA a connu la même tendance avec des dépôts de clientèle qui ont totalisé 67 Milliards au 31/12/2008 contre 48 Milliards en fin 2007 soit une progression de 38,6%. L'encours des crédits directs de la BOA a cru de 11,2% pour atteindre 41 Milliards au 31/12/2008.

Ces actions développées dans le domaine



	BHS	CNCAS	BOA	BIS
TOTAL BILAN	202 650	115 091	78 840	51 281
PNB	11 793	8318	4352	5028

sonam
assurances

Plus de 40 ans d'expérience en assurances toutes branches.

Le Groupe Sonam Assurances, en partenariat avec des Réassureurs Internationaux de premier plan, vous offre une totale garantie en assurance :

- **De Personnes :**
vie - retraite - maladie
- **Dommmages aux Biens**
- **Crédits et Cautionnement**



SIEGE SOCIAL

6, avenue Léopold Sédar Senghor
BP : 210 Dakar Sénégal
Tél. : 33 823 10 03 - Fax : 33 821 70 25
E-mail : sonam.sa@sonam.sn
www.sonamassurances.sn

BUREAU NGOR

route de ngor stade municipal
Tél. : 33 820 08 47
E-mail : sonam.sa@sonam.sn
www.sonamassurances.sn

BUREAU THIES

av. du pdt. Léopold Sédar Senghor
BP : 379 Sénégal
Tél. : 33 951 13 69
E-mail : sonam.sa@sonam.sn
www.sonamassurances.sn

BUREAU SAINT-LOUIS

rue de France x Blanchot
BP : 217 Sénégal
Tél. : 33 961 11 66
E-mail : sonam.sa@sonam.sn
www.sonamassurances.sn

BUREAU KAOLACK

rue maréchal Joffre x Amilcar
Cabral, quartier Leona lot N°78
Tél. : 33 942 19 40
E-mail : sonam.sa@sonam.sn
www.sonamassurances.sn

BUREAU TOUBA

Nouvelle route de la Grande Mosqué
Villa N° TM 180015 Face domicile de
Seirigne Abdou Lahad MBACKE (côté Est)
E-mail : sonam.sa@sonam.sn
www.sonamassurances.sn



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

**RIADH NAOUAR
EXPERT INTERNATIONAL EN LEASING**

Financement par crédit-bail : le parent pauvre du crédit bancaire

Moins de 10% du financement bancaire est réalisé par crédit-bail. Le Sénégal est très en retard pour ce mode de financement qui, il faut le dire, est un moyen efficace pour résoudre les difficultés de crédit des PME. Monsieur Naouar, expert en leasing apporte des éclairages à ce sujet.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES :
Quelles sont les principales contraintes de développement du crédit-bail au Sénégal ?

Riadh NAOUAR : Les expériences du développement du marché du crédit bail nous ont montré que son développement nécessite un cadre légal et fiscal plus favorable.

L'assimilation du Crédit-bail avec la location classique comme la location d'une voiture pour quelques jours ou d'un appartement est la source principale de toutes confusions au niveau fiscal.

On a donc besoin pour le développement de ce secteur de la clarification du cadre légal et fiscal.

A mon avis une loi dédiée sur le crédit bail traitant de ces différents aspects, est le meilleur moyen pour la mise en place de ce cadre

Une fois ce cadre mis en place, l'appui à la création d'un champion « une société de leasing modèle ambitieuse qui a les moyens de devenir un leader à suivre sur ce marché est souvent une étape nécessaire pour développer ce secteur

Sur le plan fiscal, quelles sont les mesures que l'Etat devrait mettre en place pour une meilleure incitation des PME à l'utilisation du crédit-bail ?

La base d'une fiscalité favorable au crédit-bail est de le considérer et/ou le définir comme une **forme de crédit**.



Les problèmes à résoudre sont les suivants :

Le modèle de TVA : adopter un modèle de TVA qui permette à l'autorité fiscale d'encaisser la TVA sur l'investissement sans délai mais de résoudre le cumul du

solde de TVA chez le crédit bailleur.

Le crédit bailleur règle la TVA sur l'investissement au fournisseur au comptant et le récupère sur la durée de crédit. Ce décalage entre le paiement et la collecte de TVA génère un solde de crédit de TVA



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

important qui rend le crédit bail chroniquement non compétitif par rapport aux autres modes de financement.

Tous les avantages fiscaux liés aux acquisitions des investissements accordés aux PME doivent être transférés au crédit bailleur en cas de financement de la PME par crédit bail. Le financement par crédit bail ne devrait pas faire perdre à cette PME ces avantages fiscaux.

Les frais de mutation ne devraient pas être payés deux fois lors du financement d'un bien immobilier par le crédit bail. Une première fois au moment de l'investissement et une deuxième fois au niveau du transfert de la propriété du crédit bailleur au locataire.

Il faut décider qui du crédit-bailleur ou du crédit-preneur doit amortir le bien financé par une opération du crédit bailleur. Dans l'état actuel des choses le crédit-bailleur et le crédit preneur amortissent le bien dans leurs bilans.

Quels sont les principaux avantages liés à un financement des investissements par crédit-bail pour les entreprises et les PME?

Les avantages du crédit bail à titre non exhaustif sont les suivants :

C'est une mode de financement dédié et adapté à la Pme pour les raisons suivantes:

La garantie principale est l'équipement à financer et il n'y a pas recours systématique aux hypothèques et/ou aux garanties réelles.

Le crédit bailleur se base surtout dans son étude du financement sur la **capacité de remboursement** du client et la santé de son projet plutôt sur que la garantie que peut apporter le client.

Le deuxième avantage est la maîtrise du coût : il suffit de multiplier le nombre de loyers par le loyer périodique pour déterminer le cout global du crédit bail.

La rapidité de la mise en place du crédit
Les avantages fiscaux : à titre d'exemple La TVA sur l'investissement est déductible et les intérêts ne sont calculés que sur la base de la valeur hors taxes de l'investissement

La TVA sur les loyers est déductible pour le locataire.

Ces avantages ne deviennent réalité que par la mise en place du cadre fiscal et légal clarifiant les règles du jeu du crédit bail.

Je m'explique : si on considère que la garantie principale est l'équipement(ce qui augmente la probabilité d'accès au crédit par la PME) et qu'en cas de défaut de paiement par le locataire, le crédit bailleur ne pourra pas récupérer son équipement, ce qui va se passer dans la réalité est que le crédit bailleur dans cette situation va se protéger en exigeant des garanties supplémentaires. Ainsi par l'absence d'un cadre légal favorable à ce produit on perd l'un de ses avantages les plus importants. C'est la raison pour laquelle

Des fournisseurs d'équipement qui font du leasing

La stratégie et le coût des ressources sont différents d'une structure à une autre et par conséquent le taux qu'ils offrent à leurs futurs clients.

b/Du client. Plus le client est à risque plus le coût est élevé : ce coût dépendra essentiellement des variables suivantes :
La surface financière du client

L'équipement financé

Le secteur d'activité du client

L'ancienneté du client

A titre d'exemple en Tunisie lorsque le crédit bail est apparu dans les années 80 le taux annuel était aux alentours de 22%, en 2009 le taux annuel accordé aux clients est descendu sous la barre de 9%.

Cet exemple nous démontre que le coût n'est pas une entrave au développement de ce produit mais que son développement en améliore nettement le coût.

Faut-il renforcer les actions de sensibilisation en direction des PME et des établissements bancaires pour développer le crédit-bail ?

L'information et la formation sont deux éléments nécessaires au développement du crédit-bail en particulier et de la culture financière en général. Combien de PME vont réussir leurs entretiens avec leurs banquiers et pouvoir exposer avantageusement leurs expériences, compétences, états financier ...etc. très peu.

La vulgarisation du crédit bail auprès des PME, des fournisseurs d'équipement, des assurances, des cadres de la DGI et auprès de nos honorables juges et magistrats ne peut qu'aider ce mode de financement à se développer.

Le transfert d'expertise pour les banques et les sociétés de leasing indépendantes est important pour assurer un développement durable du leasing au Sénégal. Les marchés de leasing tel que l'Ile de Maurice, du Maroc ou la Tunisie ont pu adapter le leasing à leurs réalités économiques et à la réalité de leurs PME et on fait du leasing un outil du développement de la Pme et ainsi que de leurs économies respectives.

Entretien réalisé par Pape SAMBA

La vulgarisation du crédit bail auprès des PME, des fournisseurs d'équipement, des assurances, des cadres de la DGI et auprès de nos honorables juges et magistrats ne peut qu'aider ce mode de financement à se développer.

on a du mal à distinguer le crédit bail du crédit classique au Sénégal due à la similitude des dossiers de crédit.

Certains acteurs pensent que le crédit-bail est un mécanisme de financement coûteux comparé au crédit bancaire classique. Qu'en pensez-vous?

Pour les entreprises formalisées grâce aux avantages fiscaux qu'il offre, le crédit bail est moins cher que le crédit classique. J'ai évoqué plus haut que les intérêts d'une opération de crédit bail se calculent sur la valeur hors taxes de l'équipement et que la TVA sur les loyers est récupérable. C'est entre autres pour ces raisons que le crédit bail est une incitation à la formalisation des PME.

Le coût de crédit dépend :

a/de la forme de la société de crédit bail.

On en trouve :

Des banques qui vendent du crédit bail à travers un département intégré

Des filiales de banques

Des sociétés de crédit bail totalement indépendantes



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

BABACAR NDOYE - DG BANQUE ISLAMIQUE DU SÉNÉGAL

La finance islamique pour faire face à la rareté des ressources longues dans l'espace UEMOA

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : Quelle est la recombinaison intervenue dans la géographie du capital de la Banque islamique du Sénégal et quelles sont les nouvelles orientations assignées à cette banque ?

Babacar NDOYE : DAR AL MAAL AL ISLAM a été à l'origine de la création de la première banque islamique de l'Afrique de l'ouest en l'occurrence la Banque Islamique du Sénégal (BIS) dont elle était l'actionnaire principale.

Après plus de vingt ans de présence et compte tenu de sa nouvelle orientation, elle a jugé nécessaire de se diriger vers d'autres marchés. A cet effet, elle a cédé ses participations à un deuxième actionnaire qui se trouve être la Banque Islamique de Développement (BID).

Auparavant, le capital était détenu à hauteur de 44% par DARAL MAL AL ISLAM, de 33% par la BID, de 22% par l'Etat du SENEGAL.

DARAL MAAL AL ISLAM a cédé ses parts à une filiale de la BID nommée ICD qui peut être assimilée à la SFI au sein de la Banque mondiale. Cette cession a eu comme finalité, de faire du groupe BID l'actionnaire majoritaire avec 77% du capital de la Banque Islamique du Sénégal.

De par son statut la BID, bras financier de l'OCI, tient à la promotion de la finance islamique dans le monde en général et dans les pays de la Ummah en particulier. Il se trouve qu'au titre des solutions à la crise financière internationale, le reste du monde a compris que la finance islamique pouvait être non pas forcément une alternative à la finance classique mais assurément à un complément essentiel.

Il est donc tout naturel que la BID ait décidé de renforcer sa présence dans les Banques islamiques existantes et peut-être même celles qui vont être créées, afin de leur apporter l'appui stratégique, le soutien nécessaire au développement de leurs activités pour qu'elles jouent un rôle de premier plan dans leurs pays d'implantation.

Ainsi donc, forte de l'appui financier et

institutionnel du Groupe de la BID, la Banque Islamique du Sénégal compte s'affirmer dans le paysage bancaire sénégalais, voir ouest-africain, comme une Banque de référence alliant éthique et performance. A présent que l'exploitation de la Banque est structurellement rentable, il s'agit de grandir sainement dans le cadre d'une extension de Réseau bien maîtrisée et d'attaquer un marché des « particuliers » et des PME qui est le terrain de prédilection de la Finance islamique

Comment l'alternative de la finance islamique peut-elle être une solution à la rareté des ressources sur le marché financier de l'UEMOA ?

Au niveau du Sénégal, nous ne pensons pas qu'il y ait rareté des ressources telle que souvent évoqué. En tout état de cause, les Banques sont obligées pour l'essentiel de leurs activités, de bâtir leurs stratégies autour des ressources que l'économie génère.

En vérité, c'est la disponibilité des ressources à maturité longue qui pose problème car des ressources à vue, il en existe. La problématique qui se pose dans nos pays est relative au financement des investissements et de l'activité économique. Il convient dès lors, de trouver des mécanismes de drainage des ressources existantes vers les circuits d'investissement et de production.

C'est en cela que la finance islamique procure des solutions. Par le système du



partage des pertes et profits, elle favorise l'initiative privée et donc l'investissement et la création de valeur ajoutée.

Avec l'émission des Soukouks, sortes d'obligations islamiques, la finance islamique peut permettre dans un pays comme le SENEGAL, de lever des ressources non « bancarisées » du secteur informel et d'assurer la conversion d'une bonne partie des ressources classées à vue mais qui en réalité ne le sont pas et ne contribuent donc pas aux emplois longs. En Malaisie, cet instrument est souvent utilisé pour le financement de projets publics ou privés structurants.

Le Sénégal ne dispose-t-il pas déjà d'atouts majeurs pour poser les jalons d'un développement de la finance islamique ?

Le Sénégal a toujours été un pays d'avant-garde dans beaucoup de domaines de par sa position géographique, son histoire, ses atouts socio-politiques, ses relations avec le monde occidental et avec les pays de la Ummah en général.

Mais en ce qui concerne de façon spécifique la finance islamique, le Sénégal ne dispose pas de plus d'atouts qu'un pays



Banque - Finance

**SPECIAL
BANQUES**

comme le Mali ou le Maroc, pays où ce type de financement n'existe pas pour le moment. Avoir une population en majorité musulmane est certes un atout mais c'est insuffisant. Il faut simplement dire que la finance islamique est surtout performante quand elle trouve le cadre d'expression qu'il faut. Elle est à la fois une finance d'élite et de masse adaptée à beaucoup de profils d'investisseurs institutionnels, entrepreneurs ou de particuliers et qui apporte quelque chose de nouveau.

Il faut reconnaître qu'avec la volonté politique affichée par les pouvoirs publics, les conditions seront peut-être bientôt réunies au Sénégal et dans l'espace UEMOA pour favoriser à terme l'éclosion de la finance islamique.

Quels sont les produits de la finance islamique commercialisés par la Banque Islamique au Sénégal ?

La BIS a failli être victime de son environnement comme l'ont été certaines banques du genre de par le monde.

En fait, quand vous installez une banque islamique dans un environnement qui n'est pas tout à fait adapté à sa spécificité, elle fait des efforts d'adaptation qui dénaturent son identité. C'est ainsi que des produits bancaires islamiques caractéristiques du système de partage des pertes et profits ont été rarement proposés, alors que les produits structurés autour du commerce et du trading font l'essentiel de l'activité.

Durant son évolution marquée par des étapes difficiles de restructuration et de remise à niveau financière, la BIS a joué la carte de la survie et fonctionné selon le moment comme une banque classique ou une banque islamique. A juste raison, cette alchimie n'est pas toujours du goût de certains, les puristes de la finance islamique en particulier.

Depuis l'avènement du groupe de la BID dans le capital, il a été clairement précisé qu'un effort de réorientation, de recentrage identitaire doit être réalisé.

Pour en revenir à votre question, tous les produits bancaires islamiques liés à la participation, à la commandite, au partage des pertes et profits, à l'achat-revente, à la location, à la maîtrise d'ouvrage déléguée, à la fabrication sur commande, etc. seront maintenant commercialisés par la BIS.

Quel peut être l'apport de la

Banque Islamique du Sénégal par rapport aux actions menées par la BID dans sa stratégie de croissance accélérée de la finance islamique dans l'UEMOA ?

La BIS est présente dans le paysage bancaire du Sénégal depuis vingt ans. C'est en réalité un marché que nous connaissons bien du fait du capital expérience assez considérable qui a pu être comptabilisé durant toutes ces années.

A présent, les éléments pouvant être des obstacles et entraves au développement de la finance islamique ont été identifiés. En plus, aujourd'hui, il faut souligner une volonté politique réelle des pouvoirs publics de réaménager le cadre juridique et réglementaire de manière à pouvoir donner à la finance islamique, l'opportunité de déployer tous ses produits.

Les enseignements à tirer de l'expérience de la BIS sont multiples. On sait aujourd'hui que les questions liées à la capitalisation, à la formation, à la liquidité, à la communication doivent être prise en charge dès le début.

Quelles sont les actions prioritaires à mettre en œuvre pour promouvoir la finance islamique au Sénégal ?

Dans le cadre de cette volonté politique dont nous avons parlé tantôt, un comité a été mis en place pour réfléchir sur les réformes à apporter dans le cadre juridique, fiscal et réglementaire pour permettre notamment à la BIS de surmonter ces obstacles. Il est à pied d'œuvre et nous attendons que les conclusions soient définitivement tirées et partagées éventuellement avec les autres pays de l'UEMOA. Le fruit de cette réflexion permettra sans doute à la finance islamique de pouvoir intervenir au niveau du marché financier de manière efficace en levant des ressources dans l'Union à travers l'émission d'obligations islamiques (SUKUK). Le réaménagement envisagé pourrait à terme mener jusqu'à l'ouverture d'un compartiment finance islamique au niveau des guichets de la BCEAO et régler le problème du refinancement et de l'accès au marché monétaire en général.

Bien entendu toutes ces réformes n'auront d'impact que si la mise en place de moyens adéquats de travail est garantie. L'actionnaire de référence devra assurer l'accompagnement technique, financier

et stratégique attendu, tout comme les acteurs du système devront faire preuve d'une agressivité commerciale sans faille.

L'agressivité dont vous venez de parler va-t-elle s'accompagner d'une politique d'extension du réseau de la BIS ?

Il faut rappeler que la finance islamique se doit d'être inclusive, c'est une finance de proximité. Elle ne peut répondre à cette vocation sans s'appuyer sur un réseau d'agences qui soit à niveau.

Le Plan stratégique de développement de la Banque prévoit en résumé, l'extension du réseau, la modernisation des services, la diversification de l'offre de produits bancaires, le recentrage de la Banque autour de son cachet islamique. Cependant l'élément central de ce plan reste l'extension du réseau à travers une présence à densifier dans DAKAR et sa banlieue, mais également l'ouverture d'Agences dans toutes les capitales régionales.

Nous travaillons en même temps à l'acquisition d'un nouveau Siège plus fonctionnel et mieux adapté à nos objectifs de croissance.

Vous venez de recruter une grosse pointure de la SGBS, à savoir Monsieur Oumar MBODJI Ex Directeur du Marché des PME. Ce recrutement répond-il à une volonté de renforcement des ressources humaines de la BIS pour mieux accompagner la nouvelle politique d'agressivité de la banque ?

La banque grandit ce qui implique aussi, un renforcement des ressources humaines. Le professionnalisme, l'expertise et la motivation de notre staff sont autant de préalables aussi importants pour l'atteinte de nos objectifs de croissance que l'augmentation du capital à 10 milliards, la mise en place des lignes de financements, l'extension du réseau etc...

Monsieur Oumar MBODJI est un cadre chevronné de haut niveau. Je profite de l'occasion que vous me donnez pour lui souhaiter une brillante carrière dans notre Groupe. Sachez que pour la satisfaction des besoins de notre clientèle et le développement des activités de la Banque, nous nous donnerons tous les moyens qu'il faut.

Entretien réalisé par Djibril BARRY



Banque - Finance

L'INVITÉ DU MOIS



Amadou Mansour SANE Directeur AMS TECHNOLOGIES

Pouvez-vous NOUS PRESENTER la société AMS TECHNOLOGIES ?

Créée en Mai 1996 par Amadou Mansour SANE qui venait ainsi de réaliser un rêve. Applications-Matériels-Services (A.M.S) Technologies est spécialisée dans la Télématique, la Communication d'entreprises et l'Accueil Moderne Electronique, plus particulièrement dans les solutions de :

- Gestion Electronique des flux de personnes et de l'orientation des Clients et Visiteurs dans les Entreprises et Etablissements Publiques dont les déclinaisons sont les systèmes électroniques de gestion des files d'attente, signalétiques et balises électroniques, etc....

- Communication Télédiffusée ou Téléaffichage dont les déclinaisons sont des systèmes électroniques d'affichages d'informations sur des écrans téléviseurs, et les panneaux lumineux programmables par ordinateur localement ou à distance.
- Télématique Vocale dont les déclinaisons sont le couplage téléphonique et informatique largement connu comme étant le serveur vocal interactif et le standard téléphonique automatisé.

Quel bilan faites-vous de vos activités depuis la création de votre société ?

Plus de 500 sites sont aujourd'hui équipés par AMS Technologies au Sénégal et dans la sous-région.

L'utilisation des produits de Gestion Electronique des Files d'Attente s'est généralisée aujourd'hui grâce à AMS Technologies il faut oser le dire d'autant plus que la qualité de services aux clients et usagers, est aujourd'hui une véritable préoccupation.

AMS Technologie couvre aujourd'hui les pays suivants : Sénégal, Guinée-Bissau, Bénin, Guinée-Conakry, Burkina, Mauritanie, Mali et Côte d'Ivoire et les principaux secteurs de référence sont : les Banques et Mutuelles, Hôpitaux, Télécoms, Ambassades, Administration, etc...

L'introduction de la solution de gestion électronique de files d'attente dans divers milieux par AMS Technologies constitue un atout compétitif important car il a permis de leur apporter une réponse appro-

priée aussi bien aux exigences du public, aux besoins opérationnels des utilisateurs, qu'aux nécessités managériales des responsables bénéficiaires.

Quel responsable d'accueil n'a pas rêvé De réduire l'attente de ses clients, patients ou simples visiteurs; D'établir une relation personnalisée avec ses clients; D'avoir un accueil homogène sur ses différents sites et De disposer d'un outil puissant d'analyse des flux de personnes qu'il reçoit.

Nos produits et solutions ont bénéficié de plusieurs années d'utilisation ainsi qu'un développement orienté vers la conception d'outils de gestion d'accueil de manière générale.

Quelle est la valeur ajoutée que vous apportez, à travers vos services, aux banques et entreprises de manière générale ?

Mettre FIN aux files anarchiques devant les guichets, surtout en période de fin du mois synonyme de grand rush de la clientèle si nous prenons l'exemple du secteur bancaire!

Notre système électronique de gestion des files d'attentes avec ses accessoires reste une des solutions aux problèmes d'encombrement, de confusion et de désordre devant les guichets/caisses et participe à l'amélioration des conditions d'accueil des clients ou visiteurs.

Sachez que *«La fidélité du client n'est jamais acquise mais se mérite tous les jours»*.

Aujourd'hui, il ne s'agit pas seulement de faire face à l'augmentation du nombre de visiteurs, clients ou patients mais faire face à un double objectif :

- Répondre aux besoins des clients ou patients qui deviennent de plus en plus avertis et exigeants afin de les fidéliser ;
- Rendre son personnel efficace et professionnel afin d'accroître les performances de l'entreprise et optimiser ses ressources

Il en est de même pour le destinataire des prestations publiques qui, de plus en plus, se considère comme « client » de ces institutions et par conséquent attend d'elles un service de qualité.

Pour AMS Technologies, la perception du temps d'attente semble satisfaisante pour les clients ou citoyens lorsque des critères tels que l'aménagement d'une zone d'at-

tente confortable ; le respect de leur mobilité ; la mise en place de repères de signalisation et l'accès à des supports d'informations durant l'attente sont respectés.

Quelles sont les perspectives d'activités d'AMS TECHNOLOGIES en termes de croissance et de développement de produits innovants ?

AMS Technologies se développe grâce à un objectif clair :

- s'interfacer en middleware pour déverser et restituer l'information au moyen des différents médias.

Nos axes stratégiques constituent à assoir notre politique de croissance sur des principes tels que:

- valoriser nos prestations et notre service clientèle
- assurer une veille technologique constante
- combiner un large éventail de compétences
- intégrer les dernières évolutions technologiques à nos solutions

L'innovation chez AMS Technologies en 2010 est :

> La gamme Sirius ou le Luxe de la Gestion Electronique de Files d'attente Multi Sites avec Gestion Centralisée utilisant la Technologie web Et qui offre des outils puissants de mesures et d'analyses des flux.

> Le Marketing sur Tickets c'est un Nouveau concept de communication qui utilise le verso des tickets édités par le système de gestion électronique de files d'attente pour diffuser votre publicité en textes et images.

> Le mode SMS : Appel texto sur votre portable pendant l'attente souvent pour les sites d'accueil à forte mobilité ; C'est le principe d'Informers vos clients par sms qu'ils vont bientôt être appelés par le système de la gestion électronique des files d'attente.

> La Supervision Vidéo : Disposer sur le PC du Manager de la vision physique et réelle des conditions d'accueil devant les caisses et guichets grâce au couplage de la caméra IP avec le système de la gestion électronique de files d'attente.

AMS technologies réserve un suivi personnalisé à tous ses clients au Sénégal et à l'Etranger.

Nos Produits

- Système Electronique de Gestion d'Accueil : Améliore la gestion de flux de personnes (clients, visiteurs, patients, etc.)

- Supports Modernes Electroniques de Communication :

- Panneaux Electroniques Lumineux : permettent la diffusion de messages textes défilants et programmables par PC
- Supports d'écrans : permettent la diffusion d'informations en mode Multimédia (texte, image, vidéo & son)

- Bornes d'informations interactives: Bornes BLUETOOTH & INTERACTIVE: permettent d'obtenir via connexion Bluetooth ou écran tactile des informations à partir d'un PC programmé

Divers

- Guides files en Poteaux Chromés
- Biométrie : système de pointage et contrôle d'accès.
- Caméras de surveillance
- Communication d'Entreprise : PLV dynamiques, Public adresse, cadeaux d'entreprise, location d'espaces publicitaires électroniques

Nos Services

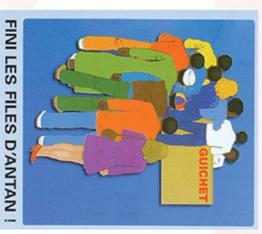
- Etude – Conseil – Conception & Réalisation.
- Installation – Formation – Assistance.
- Service Après Vente - Entretien – Maintenance – Hotline
- Télémarketing

NOS REFERENCES

ILS NOUS FONT CONFIANCE AU SENEGAL ET A L'ETRANGER

plus de 10 ans ET plus de 500 sites déjà installés,

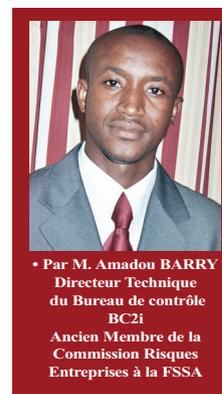
Banques, Télécoms, Hopitaux, Administrations, Autres, Etc





Sécurité-Entreprise

Rôle de l'installation électrique dans la prévention du risque incendie



• Par M. Amadou BARRY
 Directeur Technique
 du Bureau de contrôle
 BC2i
 Ancien Membre de la
 Commission Risques
 Entreprises à la FSSA

Peu abordé, le rôle passif que peut jouer l'installation électrique lors d'un incendie (d'origine électrique ou non) vaut pourtant la peine d'être analysé afin de mieux comprendre pourquoi et comment le sinistre s'est propagé. La conception et la mise en œuvre de l'installation électrique reflète ici une importance capitale lorsque le feu se propage au travers des locaux : astuce de bon sens et connaissance des paramètres physiques liés à l'incendie sont autant de clefs au service des électriciens et des responsables d'établissement.

Les enjeux économiques liés à l'incendie sont très importants. Un incendie ou un début d'incendie peut, même s'il est limité remettre en cause la disponibilité de l'installation et ainsi provoquer des pertes non négligeables. Cela démontre l'intérêt économique que représente la maîtrise de ce risque.

Une grande partie de ces incendies résulte bien plus souvent d'une absence de connaissance de ce risque (erreur humaine flagrante, absence de surveillance, de maintenance...), qu'à des défaillances techniques.

Tous les éléments des installations ne sont pas touchés avec la même fréquence. L'analyse des équipements

ou élément d'équipement les plus fréquemment touchés pourra être une information intéressante pour mettre en place une politique de maintenance.

Il existe peu de statistiques précises à ce sujet, néanmoins il est évident et admis par tous que :

- Le défaut de contact est la première cause de défaillance électrique ;
- Statistiquement, les défaillances se produisent aux endroits où il y a le plus de liaisons (contacts et connexions), c'est-à-dire dans les armoires électriques et dans les tableaux divisionnaires.

Les équipements terminaux bien que potentiellement source d'éclosion d'incendie non négligeables, ne seront pas traités dans ce numéro.

ROLE PASSIF ET ACTIF DE L'INSTALLATION ELECTRIQUE

Dans l'étude de l'incendie et de l'électricité, il faut distinguer les aspects actifs et passifs.

• Rôle actif

C'est l'élément initiateur apportant l'énergie nécessaire au démarrage de la combustion, l'électricité étant une énergie par nature. Il est d'ailleurs important de noter que l'électricité ne joue un rôle que dans la phase d'éclosion, de démarrage.

L'électricité n'est généralement que l'élément initiateur, la source d'ignition, après la phase de démarrage, cela deviendra un incendie comme un autre.

PREVENTION ET PROTECTION DES SURINTENSITES

En règle générale, une installation correctement conçue et réalisée est de par la conformité à la norme NFC 15.100, protégée contre ces défauts électriques, hormis contre les résistances de contact. Mais une installation et ses équipements vieillissent, souffrent, se modifient et leurs caractéristiques ne présentent plus les mêmes garanties de fiabilité. Ces ce que l'on appelle les facteurs de vieillissement :

Temps, durée de fonctionnement, nombre d'unité d'usage ;
 Conditions d'utilisation
 Environnement de fonctionnement
 La surveillance régulière et la maintenance adaptée complètent des plus utilement les moyens de réduire ce risque.

• Rôle passif

Aliment à la combustion : c'est l'aliment apporté à l'incendie par la matière même des isolants, ce sont les équipements (câbles et appareillages) qui peuvent jouer ce rôle dans l'incendie. La plus grande partie des isolants électriques est composée de matière plastique de synthèse (dérivés pétroliers) combustibles. Ces combustibles qui, par nature, vont apporter un aliment à l'incendie ne sont pas à négliger. Dans l'aspect "propagation", il est important de regarder la réaction au feu de ces isolants pour connaître son impact dans l'incendie et de ne pas





Sécurité-Entreprise

oublier que le traitement chimique subi pour améliorer la réaction au feu (augmentation de la barrière d'énergie d'activation pour ralentir ou empêcher la propagation de la combustion, c'est-à-dire l'ignifugation) n'a en rien changé le pouvoir calorifique de la matière constituant l'isolant.

- Vecteur de propagation : toute propagation d'incendie se fait essentiellement par trois principes thermodynamiques de transfert de chaleur. Ces trois principes de transfert d'énergie se combinent et s'appliquent parfaitement aux installations électriques.

1) Le rayonnement : transfert d'énergie dans l'espace. La quantité d'énergie transmise décroît avec le carré de la distance ;

2) La convection : les gaz chauds montent par dilatation et par différence de densité ;

3) La conduction : transfert d'énergie dans la masse ou par contact, proportionnel à la différence de température, au coefficient de conductibilité thermique et à la section

Une des caractéristiques des installations électriques est que les câbles, les fourreaux et les chemins de câbles traversent en tous sens tous les locaux, tous les bâtiments.

PREVENTION ET PROTECTION CONTRE LA PROPAGATION

Reboucher systématiquement et efficacement les passages de câbles avec des matériaux adaptés, Privilégier des torons serrés et compacts en tenant compte de la dissipation calorifique normale des câbles ;

Plaquer les nappes de câbles au support mural, ou au contraire les éloigner suffisamment afin d'éviter l'effet "cheminée" provoqué par des dispositions favorisant le tirage thermique ;

Eloigner d'au moins 40 à 50 centimètres du plafond les chemins de câbles afin de limiter la réflexion du rayonnement sur la sous-face du plafond. Les qualités d'aération pourront modifier cette distance.



Lors d'un incendie, de nombreux phénomènes physico-chimiques se combinent. On retiendra principalement :

-Une production de vapeur combustibles (composés hydrogène /carbone...) issues des liquides (notion de point d'éclair) et des solides (gaz de pyrolyse). Le changement d'état provoque une augmentation du volume occupé ;

-une élévation de température qui peut être très importante

-Ces deux phénomènes conjugués ont pour effet d'établir une surpression importante dans le local concerné. Cette surpression de gaz chaud et combustibles cherche à s'échapper par tous les orifices et par tous les passages (gaines, fourreaux...) qui se présentent.

CONCLUSION : L'installation électrique, par la nature de sa distribution, est un des plus importants vecteurs de propagation existant dans les bâtiments. Les gaz de combustion inflammables et chauds vont sous l'effet de la surpression s'infiltrer dans tous les passages existants tout en faisant fondre l'isolant.

De plus les conducteurs électriques sont également de très bon conducteurs thermiques.

Ainsi, la section des câbles a une influence sur le développement de l'incendie par sa conductivité thermique : les câbles peuvent propager un incendie ayant une autre cause que l'électricité. L'élévation de température (quelle qu'en soit la cause) peut provoquer la fusion du conducteur et il ne faudra pas confondre la cause de cette fusion par l'élévation de la température liée à l'incendie et un phénomène électrique

(court-circuit). Des températures dépassant les 1200°C peuvent être atteintes dans un incendie.

IL est donc extrêmement important de restituer les degrés coupe feu des parois traversées avec le plus grand soin et de vérifier régulièrement l'efficacité de ces obturations.

ASTUCE POUR L'EXTINCTION EN ARMOIRE

En cas de début d'incendie dans une armoire électrique, afin d'éviter une ouverture de la porte et de faire ainsi un apport d'oxygène (cela pourrait être dangereux : coup d'arc, projection...), il peut être prévu un orifice (60mm environ) dans la façade de l'armoire électrique pour y glisser l'embout d'un extincteur CO2 dédiée à cette armoire. Ceci est très simple, efficace et peu onéreux !

Pour rester conforme à la norme NFC 15.100 il conviendra de prévoir un orifice par gravité (il suffit de l'écartier pour passer l'embout) et de choisir l'emplacement de l'orifice de façon à ce que l'emplacement de l'embout de l'extincteur ne puisse en aucun cas entrer en contact avec un conducteur actif sous tension à l'intérieur de l'armoire.

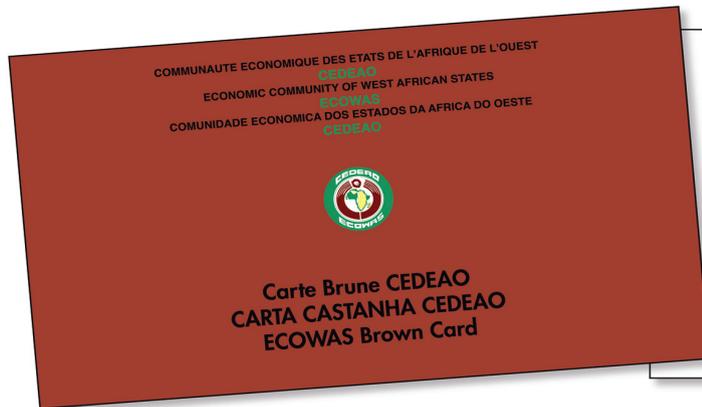
Il est important de tenir compte de l'indice de protection que nécessite l'environnement de l'armoire électrique et de rester en tous points conforme à toutes les obligations qui pourraient s'appliquer à ces équipements.

ECOWAS BROWN CARD INSURANCE SCHEME

« Garanties international Motoring »



L'ASSURANCE CARTE BRUNE CEDEAO votre couverture automobile dans la CEDEAO



LES COPIES DOIVENT PORTER LES MENTIONS SUIVANTES :
THE COPIES SHOULD BE MARKED AS FOLLOWS
AS COPIAS DEVEM CONTER AS SEGUINTES MENÇOSES

1. «Original : pour l'assuré»
«Original : for the insured»
«Original : para o asegurado»
2. «Duplicata : pour le bureau gestionnaire éventuellement»
«Duplicate : for the handling bureau when necessary»
«Duplicado : para o gabinete gestor»
3. «Triplicata : pour le bureau national du pays émetteur»
«Triplicate : for the national bureau in country of issue»
«Triplícado : para o gabinete emissor»
4. «Formulaire N°4 : pour les dossiers de police d'assurance»
«Quadruplicate : for the policy file»
«Quadruplicado : para o Processo da apolice do seguro»



GAMBIAN MOTORISTS

Buy a BROWN CARD from your insurance company whenever you travel to another country within west Africa.

The BROWN CARD protects you and your passengers whilst you are in that country.

In case of accident, please report to the National Bureau of that country who will handle your claim.

The adress of National Bureau can be found at the back of your card

AUTOMOBILISTES DU SENEGAL

Votre assurance qui vous suit partout dans la CEDEAO, c'est la CARTE BRUNE.

Elle vous couvre dans chaque pays selon la loi et ouvre, pour la gestion de vos sinistres à l'étranger, au Bureau National du pays visité.

Celui-ci vous servira d'assureur local en cas d'accident et son adresse figure au verso de votre CARTE BRUNE.

Bon voyage avec la CARTE BRUNE!

Attention!!!
Votre CARTE BRUNE et votre assurance doivent porter le même nom d'un des assureurs suivants :





L'industrie des assurances sénégalaises a réalisé une croissance de 12,15% en 2017

L'industrie des assurances sénégalaise a enregistré en 2008 une croissance de 12,15%. Le secteur se rapproche de sa performance d'il y a cinq ans où un taux de croissance de 14,57% du chiffre d'affaire global avait été atteint. Cette embellie masque toutefois des divergences sectorielles importantes.

En 2008, l'industrie des assurances sénégalaises, toutes branches confondues (dommages et vie), a enregistré en 2008 une croissance de 12,15%. C'est ce qui ressort des informations issues de la Fédération sénégalaise des sociétés d'assurances (FSSA). Selon ces données, le secteur a réalisé un chiffre d'affaires global de 80,841 milliards de FCFA contre 72,079 milliards de FCFA en 2007. Par rapport à l'exercice 2007 où la progression se situait à 11,28%, on note un gain de 0,87 point. Progressivement, le secteur se rapproche de sa performance record réalisée en 2004 où le volume d'affaires s'était accru de 14,57%.

Les bonnes performances du secteur proviennent exclusivement du sous-secteur de l'assurance vie dont le volume d'affaires a progressé de 55% contre 11,6% en 2007. En termes de chiffre d'affaires, le poids de cette branche a ainsi progressé de 6,81 points par rapport à l'exercice 2007. En revanche, l'activité a légèrement fléchi dans le sous secteur de l'assurance dommages qui se situe en-dessous de son niveau de progression de 2006 (3%) avec une évolution de 2,8% du chiffre d'affaires.

Comme dans la plupart des pays en voie de développement, le secteur des assurances du Sénégal est caractérisé par une forte prédominance de l'assurance dommage ou IARD (Incendie, accident et risques divers). En effet, le chiffre d'affaires de cette sous-branche, s'est situé à 60,103 milliards FCFA en 2008, soit 74,34% du chiffre d'affaires global du secteur.



Concernant l'assurance Vie, son chiffre d'affaires s'est fixé à 20,738 milliards de FCFA en 2008, soit 25,66% du total. En 2008, 14 compagnies étaient en activité dans la branche IARD et 6 compagnies dans la branche Vie. Dans la première branche, cinq sociétés d'assurance concentrent à elles seules 65,9% des affaires. Par contre dans l'assurance Vie, ce degré de concentration est le fait des trois premières compagnies avec un pourcentage de 68,22% des affaires (voir à la page 41 l'analyse détaillée de ces deux branches).

En termes de performance, dans la branche IARD, produits sortent du lot. Il s'agit de l'assurance automobile, de la branche Maladies et des Facultés Transportées. Ces produits ont respectivement une part de marché de 38%, 17,5% et 13,7%. Concernant l'assurance Vie, les produits le plus performants sont la Retraite individuelle, la Retraite collective et les Décès collectifs avec une part de marché respective de 36%, 23% et 21%.

Malick SYLLA



Les majors résistent à l'assaut des petites compagnies d'assurances dommage

Les cinq premières compagnies d'assurances dommages sénégalaises ont totalisé en fin d'exercice 2017 à elles seules 65,9% de part de marché, résistant ainsi à l'assaut des petites compagnies.

Les cinq premières compagnies d'assurances dommages sénégalaises ont totalisé en fin d'exercice 2008 à elles seules 65,9% de part de marché. Ces compagnies, contrairement aux exercices antérieurs où l'on notait une tendance à la baisse de leur part de marché, ont su résister à l'assaut des petites compagnies.

Le leadership reste toujours la chasse gardée de la société « AXA Sénégal » qui réalise un chiffre d'affaires (C.A) de 10,105 milliards FCFA. Son chiffre d'affaires a tout même régressé de -10%. C'est la deuxième fois (après 2006 avec -16,84%) en l'espace de trois ans que le volume d'activité de cette compagnie baisse fortement. La compagnie peine encore à atteindre son C.A records de 2005 qui se situait à 12,214 milliards. L'essentiel du chiffre d'affaires d'Axa, soit 46,97 %, provient de la branche « facultés transportées » contre 27,51% pour « l'automobile ».

Loin derrière Axa, vient en seconde position la compagnie « AGF Sénégal » avec un C.A qui a progressé de 16,15% pour se fixer à 8,815 milliards. Les points forts de cette compagnie se situent dans les branches « Automobile » et « Incendie

» avec des C.A respectifs de 2,255 milliards et 1,827 milliard.

La troisième place est occupée par la société « AMSA Assurances » avec un C.A de 7,254 milliards contre 6,570 milliards en 2007, soit un accroissement de 10,4%. Les meilleurs scores de cette compagnie se situent dans les branches « Automobile » (2,111 milliards) et « Incendie » (1,668 milliard).

La « Prévoyance Assurances » occupe le quatrième rang

avec un C.A de 7,217 milliards (+10,7%).

L'Automobile et les Maladies demeurent les points forts de cette compagnie avec des C.A respectifs de 2,359 milliards et 1,555 milliards.

La Nouvelle société interafricaine d'assurance (NSIA) Sénégal se pointe au 5^{ème} rang, réalisant un C.A de 6,177 milliards, en hausse de +8,6%. Contrairement aux précédentes compagnies d'assurances, la NSIA réalise 36,43% de son C.A dans la branche « Maladies » contre 23,62% dans la branche « Automobile ».

En dessous de ce quinté, il y a la « Sonam S.A » qui réalise un C.A de 4,006 milliards (-11,2%). Dans le milieu du

tableau, la « Compagnie nationale d'assurances et de réassurances des transporteurs (CNART) », la « Salama Assurances » et l'« Assurance la Sécurité Sénégalaise » se talonnent avec des C.A respectifs de 3,728 milliards, 3,296 milliards et 3,220 milliards.

La queue du peloton est occupée par cinq compagnies qui réalisent moins de deux milliards de C.A. Il s'agit par ordre d'importance de « Alliance d'assurances » (1,896 milliard), « Sonam Mutuelle » (1,704 milliard), « CGA » (1,584 milliard), « Sonac » (927 millions) et « Mutuelle agricole du Sénégal » (167 millions).

!#\$%&()*+





VADIOUROU DIALLO SECRETAIRE GENERAL DE LA FEDERATION SENEGALAISE DES SOCIETES D'ASSURANCES (FSSA)

La micro-assurance et l'assurance agricole, des produits innovants pour la corporation



Le secrétaire général de la Fédération Sénégalaise des Sociétés d'Assurances (FSSA) revient sur les faits marquants du secteur des assurances en 2008. Il aborde dans ce dossier spécial les questions liées à la microassurance, à l'assurance agricole et surtout le dépôt de bilan de la compagnie Alliances Assurances.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : L'Etat en collaboration avec les sociétés d'assurances a mis en place une société d'assurance agricole. Quels sont les enjeux de cette innovation apportée au secteur des assurances.

Vadiourou DIALLO : La création de la société d'assurance agricole a été effectivement une initiative de l'Etat sénégalais. En effet c'est par lettre du 10 avril 2006, que le Ministre d'Etat, Ministre de l'Economie et des Finances a sollicité la participation des assureurs à la création d'une société d'assurance agricole.

La FSSA a mis en place un Comité de suivi de ce projet qui a collaboré étroitement avec la Direction des Assurances durant tout le processus de création pour aboutir en décembre 2008 à l'agrément par la CIMA de la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole (C.N.A.A.S)

Les sociétés membres de la FSSA ont participé à hauteur de 52 % au capital de



Economie - Développement

SPECIAL ASSURANCES

cette société.

La répartition de cette part de capital a été faite de manière égalitaire entre toutes les sociétés membres de la FSSA à l'exclusion des sociétés vie et du Fonds de Garantie Automobile (FGA) .

Les produits actuellement commercialisés par la CNAAS sont les suivants :

L'Assurance Tous Risques Récoltes qui garantit une indemnité payable à l'assuré si les pertes de rendement de sa récolte sont liées aux risques catastrophes suivants : sécheresse, feu de brousse ou vagues de chaleur, inondations ou pluviométrie excessive, invasion de sauterelles. La couverture dépend de la production agricole au niveau départemental.

L'Assurance pour Récoltes Spécifiées qui garantit une indemnité payable à l'assuré si les pertes de rendement de sa récolte sont liées aux risques particuliers et localisés qui ont pour causes les événements suivants : feu, pluviométrie excessive, inondation, dommages causés par les animaux sauvages, dommages causés par les oiseaux, tout autre risque spécifié arrêté d'un commun accord avec l'Assuré.

La couverture, ici, est liée à la production agricole au niveau de l'exploitation concernée.

L'Assurance Déficit Pluviométrique qui garantit une indemnité payable à l'assuré pour les pertes de production résultant de déficit pluviométrique durant la saison des pluies. La couverture est liée aux récoltes de Mil , Sorgho , Arachide , Coton , Maïs et Riz durant la période comprise entre le 1^{er} juin et le 30 novembre.

L'Assurance Mortalité du Bétail Tous Risques qui garantit le paiement d'indemnités à l'éleveur assuré si la mortalité de son bétail (chevaux , bovins , ovins et caprins est liée aux risques suivants : mort naturelle ou accidentelle et l'abatage autorisé.

L'Assurance Mortalité du Bétail par Accident qui garantit le paiement d'indemnités à l'éleveur assuré si la mortalité de son bétail résulte de l'un des événements suivants : accident de la route , noyade , feu de brousse , empoisonnement.

Je suis volontairement entré dans le détail des garanties offertes pour vous permettre de mieux comprendre les

enjeux liés à la création de la CNAAS et aux produits qu'elle commercialise.

En effet, comme vous avez pu vous en rendre compte, l'objet de ces produits montre bien le rôle extrêmement important que la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole est appelée à jouer en tant qu'instrument d'accompagnement de l'action des Pouvoirs Publics pour le développement agricole de notre pays en vue de l'autosuffisance alimentaire.

Par ailleurs en participant à la sécurisation des exploitations et à la stabilité des revenus des agriculteurs et éleveurs, la CNAAS contribue à l'émergence d'un secteur agricole moderne qui pourra plus facilement avoir accès au crédit et à l'investissement.

Pour ces raisons, les primes des contrats d'assurance émises par cette société bénéficient de la subvention de l'Etat à hauteur de 50 % de leur montant.

La CNAAS bénéficie par ailleurs de l'appui technique de la Banque Mondiale se traduisant par une offre de formation du personnel de la société.

La nature de l'activité du secteur agricole (activité saisonnière, forte dépendance vis-à-vis de la pluviométrie , revenus faibles des agriculteurs) ne constitue-t-elle pas une contrainte pour la réussite des produits d'assurance agricole?

Je peux vous affirmer pour avoir été présent à toutes les étapes du processus de création de la CNAAS, que tous les facteurs que vous venez de citer ont été pris en compte dans l'Etude actuarielle qui a été à l'origine de l'élaboration des produits, notamment dans la définition de leur garanties et de leurs tarifs

Des études très sérieuses et statistiquement documentées ont été menées avec une étroite collaboration entre les Ministères de l'Agriculture et de l'Elevage, la Direction des Assurances, la FSSA ,la Banque Mondiale et les Organisations d'agriculteurs et d'éleveurs.

Par ailleurs, plusieurs expériences réussies d'assurance agricole à Madagascar, à





Economie-Développement

SPECIAL ASSURANCES

Haïti, en Inde, en Amérique Latine ou en Afrique ont été analysées et peuvent servir d'exemples qui permettent de faire l'économie de certaines erreurs.

Toutefois il faut souligner que la CNAAS est une première expérience dans la zone CIMA et nous espérons qu'avec l'aide de Dieu ce sera une réussite éclatante qui pourra servir d'exemple aux autres marchés d'assurance frères.

L'aléa existe toujours mais je pense que les risques dans cette expérience sont raisonnablement maîtrisés avec des produits techniquement bien élaborés et une équipe managériale composée de compétences complémentaires.

Un séminaire sur la microassurance a été organisé récemment à Dakar, Quels sont les grands axes qui ont été retenus pour développer la microassurance au Sénégal et dans l'espace CIMA ?

D'abord pour les lecteurs il est bon de rappeler que la micro assurance consiste à proposer des produits d'assurance adap-

tés à des individus ou des groupes à faible revenu à travers des réseaux de distributions efficaces, légitimes auprès des populations cibles et peu coûteux.

L'évolution de la société sénégalaise marquée par certaines difficultés économiques entraînant une plus grande vulnérabilité des populations urbaines et rurales les plus défavorisées ainsi que le dépérissement des solidarités traditionnelles qui constituaient des assurances informelles jadis, nous semblent rendre indispensable le développement de la micro assurance.

En effet, on peut penser que la micro assurance pourrait être un outil plus adapté à cette importante couche de la population active de notre pays que l'on qualifie de « secteur informel » et qui contribue à pour près de 52% à la formation du Produit Intérieur Brut (PIB) du Sénégal.

Les effectifs employés dans ce secteur sont estimés à 1 261 805 individus alors que les travailleurs du secteur moderne seraient au nombre de 270 526 dont 77 624 fonctionnaires et 192 902 travailleurs du secteur privé.

Cette situation n'est pas spécifique au Sénégal, elle est caractéristique de la quasi-totalité des pays en développement. Le séminaire organisé par Munich Re et l'OIT du 3 au 6 novembre 2009 à Dakar ainsi que les Etats Généraux de la Micro assurances organisés à Abidjan par la FANAF du 22 au 23 octobre 2009 ont été les occasions de revisiter les expériences de micro assurance qui ont été tentées à travers le monde et qui ont eu pour cible privilégiée ce secteur.

A l'issue de ces deux grandes rencontres, les recommandations suivantes ont été faites pour développer la microassurance dans tous les pays de la CIMA, notamment au Sénégal :

En ce qui concerne les Produits :

Les études menées en Afrique, en Amérique latine et en Asie montrent que la micro assurance s'intéresse le plus souvent aux produits suivants :

- Décès - emprunteurs
- Epargne
- Funérailles
- Individuelle accident
- Couverture médicale publique
- Assurance récolte

Mortalité du bétail

Epargne

Bien entendu, les recommandations des deux réunions précitées sont allées dans le sens d'exhorter les sociétés de nos marchés à s'intéresser d'abord à ceux là et ensuite aller vers leur diversification.

Toutefois, les clefs de la réussite pour ses produits qui sont destinés à des populations pauvres et majoritairement illétrées devront être :

- La simplicité
- Accessibilité
- Adaptabilité
- La flexibilité

En ce qui concerne les réseaux de distribution :

Les recommandations sont allées dans le sens de commercialiser ces produits à travers les réseaux de distribution suivants, compte tenu de leur proximité avec les populations cibles :

- Les institutions de micro finance (I.M.F.),
- Les coopératives,
- Les mutuelles
- Les associations d'artisans
- Les associations de jeunes,
- Les associations caritatives,
- Les groupes religieux (églises, mosquées etc.....)

Ces diverses recommandations devront être prises en compte par le Code des Assurances CIMA par modifications, notamment de ses livres I et V afin d'intégrer les spécificités liées aux contrats et à la présentation des opérations de micro assurance.

Le marché sénégalais, compte tenu des caractéristiques décrites plus haut, devrait pouvoir tirer profit des expériences analysées lors de ces rencontres afin d'arriver à une adaptation intelligente des produits, des méthodes de distribution et de gestion qui ont fait leurs preuves ailleurs. Toutefois on ne devrait pas perdre de vue le fait que la micro assurance est caractérisée par des frais de gestion élevés par rapport au montant des cotisations collectées. Dès lors, il devient indispensable de se doter des moyens, par le biais des réseaux de distributions choisis, de massifier le portefeuille à constituer pour bénéficier d'économies d'échelle pour toute société s'engageant dans cette branche.

Entretien réalisé par Bineta CAMARA





Economie - Développement

**SPECIAL
ASSURANCES**

Dépôt de bilan d'Alliance Assurances, les leçons à tirer

La faillite de la compagnie Alliance Assurances a été un coup dur pour le secteur des assurances. Les difficultés rencontrées par la compagnie, qui à un moment donné ne pouvait plus faire face à ses engagements (notamment le règlement des indemnités d'assurances) a conduit au retrait d'agrément par les autorités de contrôle du marché. En effet, la Commission régionale de contrôle des assurances (Crca) avait pris la décision de suspendre les organes dirigeants et de mettre la société sous administration provisoire. Ainsi, un plan de relance de la société avait été élaboré en vue de faire éviter à cette compagnie, le dépôt de bilan. Alliance Assurance avait ainsi présenté un plan validé par l'Etat du Sénégal et qui serait en mesure de régler les passifs de la société. Malheureusement, ce plan n'a pas permis à la société d'éviter le pire.

Le dépôt de bilan d'une société d'assurances est toujours perçu comme un signe de contreperformance de la corporation et de menace sur l'équilibre du système économique. Les assureurs ont pour principale mission d'apporter une sécurité et des garanties à l'activité économique. A ce titre, l'assurance contribue au maintien et à la couverture de l'outil de production et des activités commerciales et d'investissement.

Avec la faillite d'Alliances Assurances la première conséquence porterait alors sur la destruction des actifs liée à l'incapacité de la compagnie à faire face au règlement des indemnités de ses clients. Cette situation est dommageable pour toute la corporation, car elle peut à instaurer un climat de méfiance entre les compagnies d'assurances et les clients. Les entreprises et particuliers souscrivent à des polices d'assurances en espérant recevoir le paiement de leur indemnité en cas de sinistre.

L'autre conséquence de cette contreperformance pourrait être analysée par rapport à l'image développée par le secteur des assurances. Cette faillite, il faut le reconnaître, va forcément affecter l'image de cette corporation qui doit être un modèle en matière de bonne gouvernance et de qualité de management. A l'image du secteur bancaire, l'assurance joue le rôle de garantie en dernier ressort de l'économie. Par ce mécanisme, l'assurance gère des actifs qui appartiennent à des tiers qui ont pour souci de constituer une épargne ou de se couvrir contre un risque de sinistre. La mauvaise gouvernance d'une compagnie d'assurance peut ainsi agir négativement sur le développement du secteur

et de l'activité économique.

L'impact économique ne saurait être évalué sans la prise en compte de la destruction des emplois de cette compagnie. Alliances, avait un personnel de plus de 800 travailleurs qui se retrouvent désormais au chômage. Les conséquences sociales sont donc importantes.

La corporation gagnerait à engager le débat sur les leçons à tirer de cette contreperformance. La faillite d'une compagnie d'assurance, compte tenu de son impact sur l'économie et de ses effets sur l'image du secteur, ne peut pas être considérée comme un sujet tabou. En effet, trois principaux enseignements pourraient être tirés du dépôt de bilan d'alliance Assurances.

Tout d'abord, il est fondamental de renforcer et de réaménager le système de contrôle de la CIMA. Les missions de contrôle sont réalisées suivant une périodicité de 5 ans ce qui semble être un délai long pour assurer un contrôle de qualité et limiter les risques de mal gouvernance. En effet, sur une période de cinq ans, il peut se passer énormément d'événements et de pratiques douteuses dans une entreprise. Les autorités de contrôle de l'espace CIMA doivent engager une réflexion en vue de ramener les délais des missions de contrôle entre 2 et 3 ans.

Les moyens de la Direction des Assurances et de la CIMA doivent être renforcés notamment par le recrutement et la formation de commissaires contrôleurs en nombre suffisant. Ces dispositions permettront à ces organes de gagner en efficacité et de pouvoir assumer convenablement leur mission de contrôle et de suivi des compagnies.

La faillite d'alliance Assurances pose également le problème des critères de délivrance des agréments. A l'image de la Tunisie, il serait judicieux d'inclure dans ces critères une conditionnalité relative à la géographie du capital des sociétés d'assurances. En effet, dans ce pays, les autorités de régulation et de contrôle du secteur ont exigé que toutes les sociétés d'assurances en création aient un partenariat stratégique avec un professionnel du secteur. Ce critère est fondamental car il garantit la présence dans le capital des compagnies, de structures ayant déjà une expérience avérée dans le domaine des assurances.

Certains économistes considèrent tout de même qu'une société qui tombe en faillite est une bonne chose pour l'économie. En effet, pour ces derniers, une société en faillite signifie que l'entreprise n'est pas en mesure de faire une utilisation optimale de ses ressources et que sa disparition du marché permettra une allocation beaucoup plus optimale des capitaux. Une telle approche est applicable au marché des assurances, car les anciens clients d'Alliance Assurances seront récupérés par les concurrents ce qui aura pour impact de limiter les effets négatifs de cette contreperformance. Par ailleurs, le retrait d'agrément d'Alliance est un signal fort que les autorités de contrôle ont voulu donné en direction des acteurs du marché. En agissant ainsi, les autorités ont démontré que le contrôle des compagnies et l'application des sanctions doivent se faire sans complaisance pour la pérennité de l'activité du secteur et la sécurité des investisseurs.

Djibril BARRY



L'analyse des acteurs du marché

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : Alliances d'Assurances a finalement fermé ses portes. Quelles sont les leçons à tirer de cette contreperformance du secteur ?

Vadiourou DIALLO (SG FSSA) : Je ne



pense qu'on puisse parler dans ce cas d'une contre-performance du secteur. Dans toute corporation il arrive de temps en temps qu'une société membre puisse connaître des

problèmes l'entraînant vers la faillite. Mais c'est habituellement des problèmes liés au management interne de la société membre et non à la corporation elle-même.

Il est vrai qu'un retrait d'agrément d'une société d'assurance peut influencer négativement sur l'image globalement projetée par un marché mais c'est aussi le signe que les autorités de contrôle (Direction des Assurances et CIMA) font leur travail correctement ,sans complaisance ; et ceci est plutôt rassurant.

Il faut souligner que le marché sénégalais est habituellement cité en exemple dans la CIMA pour son dynamisme et pour la santé de ses compagnies et que depuis 1997 ,c'est le seul cas de retrait d'agrément que nous avons eu à déplorer .

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : En cas de retrait d'agrément des compagnies, comme cela a été le cas d'Alliance Assurances, quelles sont les conséquences pour les sociétés de réassurance ?

Moussa DIAW (DG SEN RE) : C'est une question assez difficile parce que nous nous sommes engagés au niveau de Alliance Assurances. Nous lui avons

offert une couverture et par ailleurs, nous avons préfinancé notre propre protection pour faire face à nos engagements futurs. Cette compagnie a disparu aujourd'hui pour des raisons évidentes. Quoiqu'il en soit si on fait le point le réassureur que nous sommes, a perdu dans cette opération. Dans le cas d'espèces, des créanciers privilégiés se trouvent être les victimes et les détenteurs de contrats. Le SEN. RE vient bien après ces créanciers et quelque soit l'issue, risque d'être pénalisée.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : D'après vous comment renforcer le dispositif de contrôle des sociétés d'assurances pour éviter des situations de faillite des compagnies ?

Moussa DIAW : Le dispositif de contrôle existe bel et bien à tous les niveaux et il est de très bonne qualité. Au niveau national, nous avons la Direction des assurances. Au niveau supra national, nous avons la CIMA qui est un organe qui couvre tous les pays africains francophones et ayant en commun le Franc CFA.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : Pourquoi a-t-on connu cette situation malgré l'existence de ce dispositif de contrôle?

Moussa DIAW : Pour moi, chaque fois



qu'on crée une société nouvelle, il me paraît plus judicieux de lui affecter un contrôleur attiré au moins pendant cinq ans pour lui permettre d'éviter les errements de ce genre. On

a vu des sociétés qui, deux ans après leur création, entament leurs fonds propres en construisant des immeubles de siège ou rapport.

Cette profession repose sur des normes techniques et des ratios bien définis à respecter, si vous ne vous conformez pas à ces règles, vous allez droit vers la faillite.

Malheureusement, notre profession regorge d'acteurs qui ne sont pas des assureurs professionnels et ne voient que cette masse d'argent qui appartient totalement aux victimes et aux détenteurs de contrats. Le problème dès lors est de savoir à qui confier une compagnie d'assurance. Les assureurs par effraction ne feraient qu'apporter des problèmes dont les conséquences sont désastreuses.

Ma principale recommandation, et j'insiste particulièrement sur ce point, est que les compagnies d'assurance soient confiées à des assureurs professionnels.

Bassirou DIOP (DT SEN RE) : Il faut



effectivement des professionnels pour diriger les compagnies d'assurance en plus d'un contrôle efficace. Il faudra aussi instaurer un système de suivi des résultats des missions de

contrôle et veiller à l'application des recommandations. En effet, nous relevons que vous pouvez ouvrir une compagnie d'assurance et rester pendant quatre ans ou cinq sans recevoir de commissaires contrôleurs. Ces manquements s'expliquent par le nombre limité de commissaires au Sénégal et même au niveau de la CIMA. Il faudrait dès lors, se doter suffisamment de contrôleurs compétents et intègres. Le secteur doit être mieux réglementé en évitant la prolifération des compagnies d'assurance. Le marché est très étroit par rapport au nombre important de compagnies d'assurance qui y exerce, ce qui fait d'ailleurs que le montant des primes annuelles pour certaines compagnies est à la limite ridicule. Il faut penser à des regroupements solides qui offrent une surface financière plus importante comme ce qui se fait au MAROC.

SPECIAL ASSURANCES



Economie - Développement

MOUSSA DIAW, DIRECTEUR GÉNÉRAL ET BASSIROU DIOP DIRECTEUR TECHNIQUE DE LA SEN RE

La réassurance, un métier fondamental à la réalisation de la mission des compagnies d'assurances

Sans les sociétés de réassurances, les compagnies d'assurances ne pourront pas assurer convenablement leur mission. En effet, la réassurance apporte une capacité financière supplémentaire aux compagnies, contribue à l'équilibre du système et joue le rôle d'assurance de second degré. Nous abordons ses différentes questions avec nos invités Messieurs Moussa DIAW, Directeur Général et Bassirou DIOP Directeur Technique de la SEN RE.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : Quelle est la principale mission d'une société de réassurance ?

Moussa DIAW (Directeur Général de la SEN RE) : La réassurance peut être définie comme étant une activité par laquelle un réassureur (société spécialisée ou assureur direct) prend en charge, moyennant rémunération, tout ou partie des risques souscrits par un autre assureur (appelé « société cédante »). C'est une assurance au second degré qui permet de diluer les risques pour ne laisser à l'entreprise d'assurances que les risques qu'elle peut supporter. C'est donc une opération par laquelle l'assureur (la cédante) partage avec une entreprise (le réassureur), moyennant une prime, les conséquences pécuniaires des engagements pris envers ses propres assurés. C'est de l'assurance au second degré. Partant de cet exemple, nous nous présentons comme des offreurs de capacité qui servent à atomiser le risque pour le rendre plus supportable.

Un aspect important que nous ne manquerons pas de signaler est que la société de réassurance n'a pas de relation directe avec l'assuré (personne physique ou morale). En réalité, les relations identifiées sont d'une part celles qui lient la compagnie d'assurance à la société de réassurance et d'autre part, la société de réassurance à celle qui assure sa protection (rétrocessionnaire). Vous noterez certainement qu'à chaque étape, des dispositions sont prises pour atténuer le risque de sorte qu'en cas de réalisation d'un sinistre, l'entité soit en mesure de répondre à ses obligations.

Comment procédez-vous à l'évaluation du risque lorsque

vous vous engagez dans une opération de réassurances ?

Moussa DIAW : La réassurance n'est pas difficile. En effet, l'assureur a déjà fait tout le travail de base en déterminant le montant de ses engagements, les capitaux

garantis et les différents risques à couvrir. A chaque fois, que l'assureur se rend compte que les capitaux garantis dépassent ses capacités, il fait appel à un réassureur afin qu'il prenne en charge la partie non couverte par ses capacités finan-



Moussa DIAW Directeur Général



Economie - Développement

SPECIAL ASSURANCES

cières. L'appréciation du risque se fait alors à partir des informations fournies par l'assureur qui a recueilli les données exhaustives sur l'assuré lors d'une déclaration de souscription.

Bassirou DIOP (Directeur Technique et Commercial de la SEN RE) : Le réassureur offre, dans le cadre du principe de « la répartition du risque », une capacité de souscription supplémentaire à la compagnie d'assurance. En effet, l'assureur n'est pas toujours à même de souscrire certains montants. En partant des dispositions réglementaires qui arrêtent le capital de ces sociétés à moins d'un milliard, on se rend compte du besoin en capacité financière supplémentaire dont les sociétés d'assurance sont pourvoyeuses. Il faut préciser d'ailleurs que le capital minimum exigé aux compagnies d'assurances passera à UN MILLIARD en avril 2010. A titre d'exemple, au centre ville de Dakar, des immeubles sont faci-

lement estimés à trois ou quatre milliards ce qui veut dire logiquement qu'une compagnie d'assurance avec ses capacités financières réelles, n'est pas capable de prendre en charge certains montants sans mettre en péril son exploitation. Le réassureur vient dans cette situation et après analyse, lui offrir une capacité financière supplémentaire de sorte qu'il puisse se permettre de prendre des engagements de montants conséquents (un milliard, deux milliards, etc....) vis-à-vis de l'assuré.

Une fois le risque souscrit, il faut relever qu'il y a un travail qui se fait entre l'assureur et le réassureur au niveau de la répartition du risque qui devient finalement une répartition internationale du risque du fait qu'en réalité, il n'implique plus un seul réassureur mais plusieurs.

Nous voyons clairement que la mission d'offre de capacité financière est fondamentale. Mais, il n'y a pas que cela, le réassureur dans son soutien qu'il offre à l'assureur, est obligé d'aider à une meilleure évaluation des risques. En effet, il doit effectuer des visites de risque, établir des rapports de vérification qui vont aider à mieux connaître le risque et à pouvoir déterminer une tarification c'est-à-dire le montant de la prime que doit payer l'assuré.

En mettant en place des conventions appelées traités de réassurance, le réassureur permet à la compagnie d'assurance de respecter les critères de solvabilité qui sont exigés par la législation.

En résumé, il y a beaucoup de missions qui sont dévolues aux sociétés de réassurance et sans lesquelles, une compagnie d'assurance ne peut pas convenablement fonctionner.

Quelles sont les facteurs les plus déterminants pour évaluer le risque ?

Moussa DIAW : L'évaluation des risques passe d'abord par une estimation préalable qui est effectuée par des cabinets spécialisés. Au fil des années, l'assureur prend le relais et procède annuellement à des visites de risques notamment pour vérifier du respect des moyens de prévention et des normes de sécurité. C'est à la suite que l'assureur définit la tarification à appliquer. Le non respect de certaines normes peut amener l'assureur à renoncer à la couverture du risque ou à augmenter la prime en fonction de la gravité du risque. Nos missions vont alors de l'offre de capacité financière, à l'assistance techni-

que sans oublier l'évaluation des risques de base. Nous intervenons également dans la formation du personnel des compagnies d'assurances.

En résumé, l'évaluation se fait d'abord par le biais de cabinets d'expertise spécialisés et ensuite durant le contrat, nos ingénieurs feront une évaluation à la suite de laquelle, une tarification du risque est effectuée.

Quel est le rôle des bureaux de contrôle dans l'évaluation du risque ?

Moussa DIAW : Le rôle des bureaux de contrôle peut être analysé à deux niveaux. Ils peuvent intervenir en amont dans le cadre d'une expertise préalable, mais aussi en aval dans le cadre de la réalisation du risque c'est-à-dire en cas de survenance de sinistre. L'expertise de ces cabinets permet de faire une évaluation réelle du sinistre et sert de référence pour l'indemnisation. En définitive, ils jouent un rôle extrêmement important aussi bien pour l'assureur que pour le réassureur.

Bassirou DIOP : Le métier de réassureur a évolué au point que les compagnies de réassurances recrutent des ingénieurs dans tous les domaines et les forment au métier. En effet, nous avons en face des risques complexes notamment des usines dont les procédés de fabrication sont compliqués. Il faut dès lors qu'on ait des personnes capables d'aller les visiter et de pouvoir déterminer les niveaux de risques. Les bureaux de contrôle interviennent ainsi sur les aspects liés à l'évaluation du risque et de la valeur des sinistres.

Le Sénégal a connu ces dernières années, un phénomène d'effondrement de bâtiments et d'édifices. Quelles sont les mesures à mettre en place pour la prévention des ces sinistres ?

Moussa DIAW : Je crois que ce problème a été résolu par la mise en place du code de la construction récemment voté à l'assemblée nationale. Dans ce code, vous trouverez toutes les dispositions et précautions que notre corporation a mises en place pour suivre les différentes étapes de la construction en relation avec les architectes. En effet, les dispositions du Code de la Construction exigent une souscription d'assurance pour toutes les constructions d'une valeur de plus de 50 000 000. L'assureur ne voulant pas per-



SPECIAL ASSURANCES



Economie - Développement

dre de l'argent, il y'aura bien évidemment des cabinets de surveillance et beaucoup d'autres structures qui seront mises en place afin de permettre aux uns et autres d'exercer proprement leur métier.

Bassirou DIOP : Le fait que le Code de la Construction ait été voté est d'un apport spécial. La mise en place de ce Code contribuera à la résolution de ce problème de l'effondrement des immeubles à Dakar.

Les PME au Sénégal n'ont pas souvent une culture d'assurance et beaucoup d'entre elles ne souscrivent pas à une couverture d'assurance ? Que faut-il pour un changement de comportement des PME ?

Moussa DIAW : Nous pensons que nous sortons un peu de notre domaine qui est la réassurance. Nous ne traitons pas directement avec les PME, mais avec des sociétés d'assurance qui ont besoin d'une capacité financière supplémentaire. Toutefois, nous estimons qu'une plus grande communication devrait se faire. Nous sommes à l'intérieur d'une corporation qui doit faire connaître ce noble métier que nous exerçons et qui travaille de sorte que le patrimoine de ces sociétés demeure et se perpétue en cas de réalisation d'un sinistre. C'est vrai que les PME et les PMI n'ont pas la culture de l'assurance. Pour s'en convaincre, quand vous prenez l'échelle des priorités dans certaines entreprises, l'assurance est au bas de l'échelle. Nous restons toutefois persuadés que nous arriverons à un niveau de développement où l'assurance serait une nécessité absolue. Il est relevé que beaucoup d'actes imposent la souscription d'une police d'assurance notamment l'accès au crédit, la possession d'un véhicule.

Bassirou DIOP : Il est vrai qu'en Afrique, il y a beaucoup à faire dans ce sens. Les assureurs doivent travailler à inculquer cette culture aux sénégalais. Dans les pays développés, l'assurance vie occupe une place importante. Tandis que dans nos pays c'est l'inverse. La sensibilisation doit être renforcée même s'il faudrait par ailleurs que les gens aient la capacité de payer les primes.

Pourriez-vous nous faire une présentation de la SEN RE ?

Moussa DIAW : La SEN RE a été créée

en 1988 sous le signe du partenariat public-privé avec un capital initial de SIX CENTS MILLIONS de FCFA dévalués en 1994. Aujourd'hui, les fonds propres s'élèvent à SIX MILLIARDS de FCFA avec un chiffre d'affaires de plus de DIX MILLIARDS de FCFA. Nous avons des relations d'affaires dans trente deux (32) pays africains et nous sommes aussi présents en ASIE et au MOYEN ORIENT. Notre objectif est de devenir un réassureur régional, et nous nous y employons depuis un certain temps. Avec notre prochaine NOTATION puisqu'il y a eu une première déjà, nous pourrions conquérir

des parts de marché supplémentaires et nous hisser au niveau de certains réassureurs internationaux sur le plan africain. Cette conviction découle du fait que la SEN RE est techniquement bien dotée, dispose de cadres de haut niveau et d'un équipement informatique de qualité. Notre objectif est d'être au même niveau que ces réassureurs internationaux nous y parviendrons avec beaucoup d'abnégation dans le travail et une réactivité totale dans nos relations avec nos partenaires qui nous manifestent chaque jour leur entière satisfaction.

Entretien réalisé par Abdoulaye DIOP



Bassirou DIOP
Directeur Technique
et Commercial

N O U V E A U

HD



EXPLOREZ DE NOUVELLES SENSATIONS !

LA PERFECTION
DES IMAGES

ZOOM
x5



LE GRAND SPECTACLE
DU FORMAT 16/9

16/9



LA PURETE DU SON
DOLBY DIGITAL 5.1



DOLBY DIGITAL 5.1



DECouvrez LA NOUVELLE OPTION HD*

AVEC **CANAL+**^{HD} ET **CINEMA**^{HD}

www.canalsat-horizons.com

CANALSAT

HORIZONS

*Option disponible à 3000FCFA/mois ou 4,50€/mois, accessible à partir de la formule PRIVILEGE, sous réserve de disposer des matériels nécessaires à la réception HD (décodeur et téléviseur).



SOULEYMANE NIANE, DG DE LA SONAMVIE

Assurance-vie

«Le dispositif fiscal actuel n'est pas suffisamment incitatif»

Au Sénégal, l'assurance vie représente une part très faible du volume d'affaires global du marché de l'assurance. Les professionnels du secteur expliquent la faible pénétration de cette branche d'activité, par une série de facteurs dont le plus important semble être le retard économique que connaît le pays et un dispositif fiscal peu incitatif. Souleymane NIANE, DG de la SONAMVIE analyse, pour la Revue AZ, les contraintes de développement de l'assurance vie ainsi que les moyens de promotion de cette branche.



AZ SOLUTIONS ENTREPRISES :
Au Sénégal, nous constatons que la branche de l'assurance vie est caractérisée par une faible pénétration. Quels sont, d'après vous, les facteurs qui expliquent le manque d'engagement des sénégalais par rapport à l'assurance vie ?

Souleymane NIANE : L'assurance vie au Sénégal est encore récente. C'est une branche qui se développe même si ce développement n'est pas encore à la hauteur de nos attentes. En effet, malgré une croissance soutenue ces dernières années

pour atteindre un chiffre d'affaires de vingt milliards huit cent dix huit millions(20 818 000 000) de francs CFA, le taux de pénétration de l'assurance en général, de l'assurance vie en particulier, reste faible dans nos pays .

Il faut reconnaître que cette progression s'est faite dans un contexte marqué par plusieurs obstacles dont les principaux sont :

1°) Un dispositif fiscal peu incitatif même si quelques mesures ont été notées, notamment la suppression de la taxe d'assurance et la défiscalisation des primes d'assurances sur les contrats « indemnité

de fin de carrière ». IL faut souligner que ces mesures ont eu un impact significatif sur la progression du chiffre d'affaires.

2°) Un cadre réglementaire et un tarif encore inadaptés à notre environnement économique et financier.

3°) Un marché financier très peu dynamique tant sur le plan des produits que sur le plan du volume des transactions.

4°) Des problèmes de gouvernance dans les sociétés d'assurances qui limitent le rendement des placements et grèvent les frais de gestion.

Autant d'obstacles qui n'ont pas permis à l'assurance vie de jouer pleinement ses



Economie - Développement

SPECIAL ASSURANCES

rôles économique et social, à savoir : Protection des personnes, mobilisation de l'épargne longue intérieure dont nos Etats en développement ont tant besoin pour le financement de leur économie

Vous n'avez pas cité le facteur socio-culturel parmi les obstacles au développement de l'assurance vie ?

Le facteur socio-culturel ne constitue plus, à mon avis, un obstacle majeur. Certaines croyances religieuses et le déficit d'une culture d'épargne avaient, dans le passé, quelque peu ralenti le développement de l'assurance vie.

Les progrès notés dans le domaine de l'éducation, de l'alphabétisation et des facteurs tels que la bancarisation et l'introduction de la micro-finance pour atteindre les couches les plus démunies, ont largement contribué à un changement de mentalité même s'il demeure quelques réticences et un pouvoir d'achat encore faible qui constituent toujours des handicaps.

Est-ce que l'amélioration du taux de bancarisation n'est pas un préalable au développement de l'assurance vie ?

Comme nous venons de l'indiquer, la bancarisation contribue pour une part importante au développement de l'assurance vie.

En effet, la bancassurance, se définissant comme la distribution des produits d'assurance par les banques, a permis d'atteindre beaucoup plus rapidement un marché potentiel de l'assurance vie.

La bancassurance est un des réseaux de distribution de l'assurance vie à côté des réseaux classiques que sont : les sociétés elles mêmes, les agents généraux et les courtiers. Cependant, bien qu'étant encore à ses débuts, elle occupe une bonne place dans le chiffre d'affaires du marché de l'assurance vie.

Le système public actuel de la Retraite ne prend pas en compte toutes les réalités du système de la Retraite par répartition qui a prouvé ses limites. Que faut-il faire pour que la technique dite de répartition puisse fonctionner de manière convenable ?

Vous avez raison, le système de la Retraite par répartition, qui est le système de base de la retraite au Sénégal, a atteint



ses limites.

Une meilleure compréhension du fonctionnement de ce système permet d'en mesurer les insuffisances.

C'est un système qui repose sur la solidarité entre génération de travailleurs d'une période donnée et la génération de retraités de la même période. En termes plus clairs, ce sont les travailleurs d'une période qui cotisent pour que les retraités de la même période soient payés.

Cependant, les progrès de la médecine entraînant un allongement de la durée de vie des retraités d'une part et d'autre part les difficultés économiques de nos pays ayant comme corollaire le développement du chômage ont contribué au déséquilibre du système.

La combinaison de ces deux facteurs a eu pour conséquence la détérioration du rapport démographique qui se mesure par le nombre de cotisants pour un retraité. Désormais, il y'a moins de cotisants pour plus de retraités. Il s'y ajoute une détérioration du rapport de charge du fait que ce système dispose de moins en moins d'argent pour payer les retraités.

Notre conviction est qu'il faut trouver les moyens d'aider ce système par répartition ou système social à se maintenir de sorte à préserver la solidarité entre les généra-

tions et assurer un minimum.

Il faut toutefois reconnaître que le maintien du système social de base passe aussi par la mise en place d'un deuxième pilier reposant sur le principe de la capitalisation.

Ce deuxième système qui permet d'éviter les limites du système par répartition ne repose pas sur une solidarité entre les générations mais est plutôt fondé sur l'effort personnel de chaque adhérent.

L'adhérent, à l'âge de la retraite, percevra, au moins, un capital ou une rente proportionnel (le) au montant des cotisations qu'il aura versées augmenté de la capitalisation à un taux minimum garanti. Ce système complémentaire dit de « capitalisation » à gestion privée est aujourd'hui géré par les sociétés d'assurances vie.

Par ailleurs, l'intérêt de ce système est de s'ouvrir à la majorité de la population qui se trouve exclue du système social de base par répartition mais aussi de permettre à ceux qui sont déjà affiliés au système obligatoire de compléter leur pension de retraite pour maintenir leur niveau de vie.

Pour l'efficience du système de retraite par capitalisation, faut-il faire jouer le dyna-



Economie - Développement

SPECIAL ASSURANCES

Le même commercial des sociétés d'assurances ou rendre obligatoire ce système de retraite ?

Il faut souligner que le dispositif fiscal actuel n'est pas suffisamment incitatif pour amener les employeurs à souscrire des produits d'assurance vie en faveur de leurs employés.

Aussi, restons-nous convaincus qu'avec un dispositif fiscal adéquat, même sans aucune obligation d'assurance, les produits d'assurances vie se vendront puisque correspondant à une demande réelle. Dans certains pays, le caractère social de catégories d'assurances telles que l'Indemnité de Fin de Carrière ou la Retraite Complémentaire a amené les Autorités à rendre leur souscription obligatoire, ce qui entraîne un développement spectaculaire de l'assurance vie

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : Quelles sont les actions prioritaires à mettre en œuvre pour promouvoir l'assurance vie au Sénégal et en Afrique ?

À l'évidence, il faudra lever les obstacles au développement de l'assurance vie.

Dès lors, il s'agira de :

1°) favoriser un environnement fiscal propice au développement de l'assurance vie notamment par une déductibilité totale de primes d'assurance sur la vie pour la détermination du résultat fiscal et une non imposition des primes d'assurances vie versées en faveur des employés et prises en charge par les employeurs pour la constitution de la retraite complémentaire.

2°) réviser les tables de mortalité, base des tarifs, pour mieux les adapter à la situation.

3°) redynamiser les marchés financiers par l'élargissement de la gamme des produits proposés.

4°) améliorer les procédures de gestion et de contrôle des sociétés d'assurances.

La mise en œuvre de ces différentes mesures, entre autres, permettra certainement de favoriser un environnement propice au développement de l'assurance vie.

Quel est le rôle de l'animation commerciale qui doit être déployée par les compagnies pour la promotion de l'assurance vie ?

L'Animation commerciale est primor-

diale dans notre métier car comme le dit l'adage : « l'assurance vie se vend, elle ne s'achète pas ». En plus d'un cadre fiscal et réglementaire plus favorable que nous appelons de tous nos vœux, les sociétés d'assurances devront s'attacher à mettre en place une force de vente capable de promouvoir les produits. Il s'agira d'identifier les cibles, d'aller vers elles, de les informer mais aussi d'assurer une distribution à moindre coût.

En 2008, les assurances individuelles sénégalaises ont surclassé, de plus d'un milliard en termes de chiffre d'affaires, les assurances collectives. En 2007, les assurances collectives se situaient en tête avec 8,238 milliards de chiffre d'affaires contre 5,140 milliards pour les individuelles. Comment analysez-vous le changement de configuration sur ce segment de marché ?

Vous nous donnez l'occasion de revenir sur la croissance du marché de l'assurance vie au Sénégal qui, rappelons le, a connu une progression de 24,8% sur ces cinq dernières années avec une croissance exceptionnelle de 53,3% en 2008. L'analyse du chiffre d'affaires de l'année 2008 a montré que derrière cette croissance exceptionnelle, il y a un phénomène exceptionnel de souscription, par une société de la place, d'une police indi-

viduelle avec une très forte prime unique. Vous conviendrez, dès lors, qu'il ne s'agit pas d'un changement de configuration structurelle du chiffre d'affaires entre Assurances Individuelles et Assurances Collectives mais plutôt d'un phénomène rarissime.

Le marché retrouvera, tout naturellement, sa configuration normale en 2009.

Votre dernier mot.

Nous voudrions terminer en remerciant les médias qui portent un intérêt particulier, ces dernières années, au développement du secteur et qui amènent les sociétés à communiquer à travers des dossiers spéciaux « assurances ».

Ce faisant, ils aident à mieux cerner le rôle primordial de l'assurance vie qui consiste à protéger les personnes et à stimuler le développement d'un pays.

En effet, au-delà de son rôle de protection sociale de nos populations, il ne serait pas inutile de rappeler son rôle dans le financement et la croissance de l'économie nationale notamment par la prise de participations dans des sociétés commerciales ou industrielles contribuant ainsi à la création de nouvelles sociétés et de nouveaux emplois, l'investissement dans l'immobilier, les dépôts bancaires permettant le réemploi sous forme de crédits aux particuliers et aux entreprises, l'acquisition de titres d'Etat ou la participation aux emprunts obligataires.

Entretien réalisé par Pape SAMBA



L'équipe de rédaction s'entretient avec le DG

Carte Salaire



Facilitez la vie
à vos employés



CBAO

Groupement des Banques Africaines • **JANVIER-FEVRIER 2010 A-Z SOLUTIONS ENTREPRISES • 45**



Economie - Développement

SPECIAL ASSURANCES

Le leader de l'Assurances-vie sénégalaise réalise une croissance de 287%

Le leader de l'Assurances-vie sénégalaise, « Amsa-Vie » a réalisé en fin d'exercice 2008 une croissance de 287% de son chiffre d'affaires (C.A).

Le leader de l'Assurances-vie sénégalaise, « Amsa-Vie » a réalisé en fin d'exercice 2008 une croissance de 287% de son chiffre d'affaires (C.A). Cette compagnie a en effet réalisé un C.A de 5,866 milliards FCFA contre 1,516 milliards FCFA en 2007. Selon les données de la FSSA, six compagnies composent le secteur de l'assurance-vie au Sénégal dont cinq sous forme de sociétés anonymes et une mutuelle. Le challenger du

leader est « AGF-Vie » qui réalise un C.A de 4,380 milliards, soit une progression de 45%. La compagnie « UASEN-Vie » occupe le troisième rang avec un C.A de 3,900 milliards FCFA, en hausse de +14%. En dessous de ce tiercé gagnant, se trouve la « Sonam-Vie » (une société mutuelle) qui talonne la compagnie « UASEN-Vie » avec un C.A de 3,790 milliards FCFA. Sa progression par rapport à l'exercice 2007 se

situe à 26%. Quant à la société « Intercontinental Life Company (ILICO) », elle occupe le cinquième rang avec un C.A de 1,907 milliard FCFA, en croissance de 11%. La dernière place est occupée par la Nouvelle compagnie interafricaine d'assurance (NSIA-Vie) qui réalise un C.A de 892 millions FCFA, soit une baisse de 1% par rapport à l'exercice antérieur.

Malick SYLLA

ASSURANCE-VIE

Les assurances individuelles sénégalaises surclassent les collectives dans la branche vie

En fin d'exercice 2008, les Assurances individuelles sénégalaises ont surclassé de plus d'un milliard de franc CFA en termes de chiffre d'affaires les assurances collectives.

Dans la branche de l'assurance vie, les Assurances individuelles sénégalaises ont surclassé en fin d'exercice 2008 de 1,032 milliard de francs CFA en termes de chiffre d'affaires les assurances collectives. Ainsi, les réalisations se situent respectivement à 10,885 milliards pour la première et 9,853 milliards pour la seconde. Pourtant, en 2007, c'était les Assurances Collectives qui se situaient en tête avec 8,238 milliards FCFA de chiffre d'affaires contre 5,140 milliards FCFA pour les individuelles. Ces dernières ont donc su combler leur retard de fort belle manière en 2008. Cependant, en examinant les réali-

sations des différents produits qui composent ces branches, on se rend compte qu'il y a des fortunes diverses. Le leader des produits demeure les Retraites dans la branche individuelle avec 7,652 milliards avec une part de marché de 36,9% contre 23,5% en 2007, soit un gain de 13,4 points. Les titulaires de la deuxième et de la troisième place se situent dans la branche Collective. On a par ordre de mérite les produits tels que les Retraites et les Décès. Ils réalisent respectivement 4,745 milliards et 4,329 milliards de chiffre d'affaires. Il faut noter la part prépondérante des trois premiers produits qui représen-

tent à eux seuls 80% de part de marché de l'assurance vie au Sénégal.

En-dessous de ce tiercé, vient le produit Mixtes individuels avec un chiffre d'affaires de 2,629 milliards FCFA contre 1,244 milliard un an auparavant, en progression de +111%. Les produits Mixtes collectifs viennent très loin derrière, ne réalisant que 778 millions de FCFA chiffre d'affaires contre 1,029 milliards en 2007, soit une régression de 24,39%. Les décès individuels occupent la queue du peloton avec seulement 603 millions en termes de chiffre d'affaires.

Malick SYLLA


AMADOU SALOUM SOW, DG DE LA SONAC

L'assurance-crédit et le cautionnement : quelles opportunités pour les entreprises ?

L'assurance-crédit joue un rôle primordial dans les opérations de financement bancaire. En effet, ces produits d'assurances fournissent au secteur bancaire une couverture liée au risque de défaillance de la clientèle ce qui contribue à l'équilibre du système financier. Par ailleurs, l'assurance-crédit offre également aux opérateurs économiques et entreprises des garanties en vue d'un dénouement correct des opérations commerciales. Amadou Saloum SOW, DG de la SONAC revient sur l'importance de l'assurance-crédit et du cautionnement dans l'exécution des opérations commerciales et d'investissement.


AZ : Pouvez-vous présenter la SONAC à nos lecteurs ?

Amadou Saloum SOW : Brièvement nous pouvons dire que la SONAC, S.A. au capital de un milliard de FCFA entièrement libérés est une compagnie d'assurances spécialisée dans le crédit et la caution. Le groupe SONAM est le leader de l'actionnariat (65%), aux côtés de l'Etat du Sénégal (25%) et de la CICA RE (10%). Pionnière et leader de cette branche des assurances dans la zone monétaire couverte par le FCFA en Afrique, elle a su s'adapter aux besoins de ses clients pour accompagner leur développement.

Créée en 1997, elle commercialise en plus des garanties de crédit destinées à faciliter les exportations Sénégalaises, des garanties d'assurances du crédit pour le marché domestique et diverses formes de cautionnement (agrément, marchés de travaux etc..).

Naturellement, elle entretient également un fort courant d'échanges avec ses clients, pour favoriser le recouvrement de leurs créances et contribuer à une bonne information sur la qualité de leurs partenaires commerciaux.

La SONAC.S.A, filiale du groupe SONAM est présidée par M. Diould NIANE et dirigée par M. Amadou Saloum SOW, entourés d'une équipe jeune, dynamique et compétente, qui veut porter l'entreprise au sommet de la performance et participer valablement à l'émergence d'un tissu économique et commercial de qualité dans notre pays. Elle entretient également un réseau dense



Economie - Développement

SPECIAL ASSURANCES

de collaborateurs efficaces et disponibles pour réagir rapidement à toutes les sollicitations de l'entreprise et de ses clients.

Dans quelle mesure l'assurance-crédit répond-elle au développement économique de nos Etats?

Le Commissaire de l'UEMOA chargé des politiques économiques et de la fiscalité intérieure a récemment déclaré que l'obstacle majeur dans le développement de notre zone économique est lié aux difficultés d'accès au crédit des entreprises, ainsi qu'à l'insuffisance de la liberté de circulation des hommes et des biens (Journal le « QUOTIDIEN » du 24 Décembre 2009).

Vous savez également que l'un des baromètres de la bonne santé d'une économie est le fait d'avoir une balance commerciale excédentaire.

La SONAC - SA, qui est spécialisée exclusivement dans la protection contre la défaillance de paiement, intervient dans les relations commerciales qui se dénouent partiellement ou totalement à crédit en vue de permettre leur bonne fin et de contribuer au maintien des outils de production.

Cela peut découler d'un prêt de sommes d'argent destiné à entretenir les investissements d'exploitation ou la vente à crédit d'un bien ou d'un service quelconque dont le prix n'a pas été payé dans les délais contractuels.

Dans le même sens, l'assurance-crédit doit aider à développer la consommation des produits locaux ainsi que le confort des ménages, même si, malheureusement et souvent encore les équipements recherchés ne sont pas produits localement.

C'est dire que l'assurance-crédit constitue un levier important pour favoriser le développement et l'intégration économique des Etats et peut contribuer à préserver la compétitivité et le bien-être de ses bénéficiaires.

Quels sont les risques de crédit auxquels vous apportez une couverture d'assurances ?

L'aspect le plus connu de l'assurance crédit, c'est la garantie des créances commerciales domestiques et à l'export, ainsi que le crédit inter-entreprises.

Ce sont les raisons principales pour lesquelles les entreprises souscrivent un contrat d'assurance-crédit.

La garantie va préserver l'entreprise contre les éventuels impayés en indemnisant, sur la base d'un accord de garantie préalable, le montant impayé à hauteur d'un pourcentage qui peut varier selon les contrats.

Comme nous l'avons également indiqué, nous garantissons le crédit à la consommation au profit des entreprises et des ménages, les pertes de loyer des propriétaires d'immeubles loués, etc...

De même, nous réfléchissons toujours avec nos partenaires, pour leur proposer la réponse la plus adaptée à leurs préoccupations.

Globalement soutenue par ses réassureurs, la SONAC peut garantir tous les risques liés au non paiement de prestations légales et morales effectuées à crédit.



L'assurance-crédit et le cautionnement doivent réduire les incertitudes et augmenter la confiance des opérateurs, comment renforcer alors cette branche d'activité

Comme vous l'avez dit, les opérateurs ont besoin d'un certain niveau de protection pour entreprendre des opérations commerciales sereines.

Celles ci nécessitent une meilleure connaissance de leurs relations d'affaires et la neutralisation autant que possible, du risque qu'elles peuvent représenter.

C'est une partie du rôle de leur assureur qui doit prêter ses moyens financiers et humains à la sécurisation des opérations et aider à démasquer et à combattre les mauvaises intentions.

L'assurance-crédit doit déjà être un recours permanent des opérateurs économiques et financiers et s'intégrer à leur management comme un partenaire au long cours.

Vous savez bien que dans nos pays, il n'est pas rare de rencontrer des entrepreneurs qui vendent des biens sans même disposer d'un contrat établissant claire-

ment les responsabilités mutuelles et encore moins de comptes fiables permettant d'apprécier la qualité des exploitations.

Le recouvrement des créances représente une des contraintes majeures des entreprises et PME, quelle est la valeur ajoutée que vous pouvez apporter aux opérateurs dans ce domaine précis ?

Dans le souci constant d'accompagner les PME dans leur développement, la SONAC offre à ses partenaires, un service de recouvrement pour leurs créances en souffrance.

Le recouvrement de créances est une activité qui nécessite de diligenter un personnel adapté et les procédures sont assez longues et parfois coûteuses pour une PME.

Il arrive même que les procédures qui peuvent être complexes, n'aboutissent pas malgré le caractère certain et exigible des créances qui sont contestées.

Actuellement, nous étudions la possibilité d'offrir des formules de rachat des créances non garanties mais nous pensons que la meilleure solution reste de souscrire une assurance pour garantir les opérations de vente à crédit.

Dans le cadre des activités de cautionnement, les interventions de la SONAC sont-elles complémentaires ou concurrentielles par rapport aux services proposés par les banques?

Nous considérons que nous sommes plutôt complémentaires avec l'offre des banques dont certaines nous envoient des clients qui ne correspondent pas à leurs cibles et demandent également une certification pour des engagements qu'ils voudraient que nous complétions.

La qualité des garanties de cautionnement qui sont souvent à première demande alors que les débiteurs n'ont pas toutes les contre-garanties qui protègent le banquier ou l'assureur, mérite un partenariat de tous pour préserver nos forces et rechercher des solutions intelligentes qui ne découragent pas le développement des échanges commerciaux de nos opérateurs économiques au profit de nos concurrents.

Mais il faut que cela soit un partenariat de bonne foi qui s'inscrit dans la durée.

Entretien réalisé par Abdoulaye DIOP



Société Nationale d'Assurances du Crédit & du Cautionnement

LEADER DE L'ASSURANCE DU CREDIT ET DE LA CAUTION, LA SONAC VOUS OFFRE DES SOLUTIONS INNOVANTES & SUR MESURE

- Assurances du crédit domestique:
 - biens
 - services
- Assurance des crédits bancaires & des Etablissements financiers
- Cautions des marchés de travaux.
- Assurance des pertes de loyer pour la rentabilité de vos biens immobiliers
- Caution des professions réglementées (agences immobilières, agences de voyages, cabinets d'expertise juridique et courtiers d'assurances.)
- Informations sur les partenaires.
- Recouvrement des créances au Sénégal et à l'étranger.



La « *SONAC.SA* », accompagne le développement des entreprises

55, Rue Wagane DIOUF – Immeuble TRIANON – 1^{er} étage BP : 3939 – DAKAR
 Tél : (221) 33 889 82 10 – Fax : (221) 33 821 36 11
 Site web: www.sonac.sn / E-mail: sonacourrier@orange.s



ASSURANCE DOMMAGES

L'assurance automobile renforce sa suprématie en 2017

L'assurance automobile renforce sa suprématie en 2017 dans la branche dommage avec une part de marché de 38%.

Selon les données de la Fédération des sociétés sénégalaises d'assurance (FSSA), l'assurance automobile a renforcé sa suprématie en 2008 dans la branche dommages. En effet, alors que sa part de marché était de 36,14% en fin 2007, cette branche voit sa part augmenter de 1,86 point à 38%. Le chiffre d'affaires correspondant se situe à 21,848 milliards FCFA contre 21,136 milliards en 2007 (+3,36%). La branche Maladie vient en deuxième position avec un chiffre d'affaires de 10,540 milliards FCFA contre 10,032 milliards FCFA un an auparavant (+5,01%) et une part de marché de 17,5%. La branche

Facultés transportées occupe le troisième rang, avec un chiffre d'affaires de 8,246 milliards contre 7,702 milliards en 2007, soit une progression de 7,1% et une part de marché qui se situe à 13,7%. Derrière cette branche, il y a celle des Incendies avec 7,866 milliards de chiffre d'affaires en termes de réalisation. Sa part de marché se situe à 13,1% soit un léger gain de 0,4 point par rapport à l'exercice 2007. Un écart de 2,828 milliards existe entre les branches Incendie et les Autres risques. Ces derniers ont en effet un chiffre d'affaire de 5,038 milliards et se retrouvent avec une part de marché de 8,4%, en

légère baisse de 0,4 point. Quant aux Risques techniques, leurs réalisations s'établissent à 3,310 milliards avec une part de marché de 5,5%. Très loin derrière ces différentes branches analysées ci-dessus, viennent trois autres avec moins de 1,5 milliard de chiffre d'affaires. La branche Corps de navire se détache nettement avec 1,458 milliard de chiffre d'affaires et une part de marché stationnaire de 2,4%. L'Aviation ne réalise que 948 millions en termes de C.A alors que les Accidents individuels qui ferment la marche, se retrouvent avec 846 millions FCFA.

Malick SYLLA





SABRY BEN SALEM

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE BEST RE AFRIQUE

«Les réassureurs ont un rôle crucial à jouer dans les pays émergents»



La crise économique et financière n'a pas affecté la capacité des réassureurs à faire face aux risques couverts par la corporation. Ces derniers, disposent encore d'une structure financière solide pour accompagner l'activité économique des pays émergents. Entretien avec Monsieur Sabry BEN SALEM, Directeur Général de la société de réassurances BEST RE AFRIQUE.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : La crise économique et financière a sévèrement frappé les sociétés de réassurances internationales. Est-ce que les sociétés de réassurances qui interviennent en Afrique et dans le monde sont concernées par les contrechocs de cette crise ?

Sabry BEN SALEM : La crise économique et financière a mis l'économie mondiale dans une ère d'incertitude, mais les réassureurs ont réussi à réduire au maximum son impact sur leurs résultats, ils ont par la même démontré leur capacité à gérer les risques efficace et de

haut niveau (ERM).

L'assurance est avant tout un service de proximité implanté dans la réalité locale avec des besoins et des contraintes propres. De son côté, la réassurance apparaît de plus en plus comme une source de financement alternative pour les assureurs, sachant que le marché mondial de la réassurance représente 4,3% de celui de l'assurance mondiale.

Pour revenir précisément sur votre question, en matière de réassurance, les compagnies, toute proportion gardée, ont été moyennement touchées par la crise financière.

Je pense que ce constat vaut d'ailleurs, pour l'Afrique et l'ensemble des réassu-

SPECIAL ASSURANCES



Economie - Développement

reurs dans le monde.

Aucune compagnie n'a d'ailleurs été obligée de déposer son bilan.

Au contraire, les réassureurs restent suffisamment forts pour faire face aux sinistres de grande envergure comme les catastrophes naturelles, tout en continuant à répondre aux besoins courants du marché de la réassurance.

Pour avoir un ordre de grandeur, le chiffre d'affaires de la réassurance mondiale a été multiplié par 2.25 entre 1990 et 2007 et s'est établi aux alentours de 190 milliards d'USD.

L'Amérique du Nord et l'Europe restent les principaux demandeurs de réassurance, puisque 51 % des primes cédées au niveau mondial viennent du marché américain, 37 % du marché européen et 4% pour l'Afrique. (Source FFSA & IAIS Global Reinsurance Market Report 2008).

Les tarifs appliqués par les réassureurs ne risquent-ils pas d'augmenter avec les capacités de souscription des compagnies de réassurance internationales sérieusement affectées par la crise ?

Les réassureurs veulent une stabilité des tarifs afin de mettre un terme à l'érosion de ces tarifs, qui est constante depuis trois ans.

Alors pour répondre à votre question, la tendance générale que l'on constate est que les réassureurs ne tentent plus d'accroître le volume d'activité, ils pratiquent plutôt une politique de souscription sélective pour une meilleure gestion de capital. Cette politique a des conséquences sur les tarifs qu'il ne faut pas nier, mais le mouvement est général.

Quelles sont les principales capacités de réassurances commerciales que les sociétés de réassurance peuvent fournir aux compagnies d'assurance ?

Les principales capacités de réassurances commerciales que

les sociétés de réassurance peuvent fournir aux compagnies d'assurance, soulèvent la question de la contribution de ces domaines au développement des pays émergents.

L'assurance participe au développement du secteur privé, c'est un investisseur institutionnel de taille, dans le prolongement de cette activité, les réassureurs forment le soutien logistique qui maintient le système et lui permet de se développer.

Cela pour plusieurs raisons, les réassureurs dépendent moins de la distribution, donc plus libre de diversifier leurs risques, par ailleurs, ils sont confrontés à des risques à faible fréquence, enfin les réassureurs disposent d'un capital plus important, ayant accès aux marchés de capitaux. Les réassureurs ont un rôle crucial à jouer dans les pays émergents, ils disposent d'une expertise professionnelle, ils renforcent la sécurité des transactions et consolident les engagements pris par les assureurs.

Sans la réassurance, beaucoup d'assu-

reurs auraient des difficultés à aligner l'augmentation de leurs fonds propres à la demande. Une part non négligeable du développement de l'assurance vie et non vie serait difficilement possible sans la réassurance.

Dans le contexte actuel de la mondialisation, certains professionnels du secteur pensent que les Etats africains doivent s'orienter de plus en plus vers l'instauration de réglementation et de dispositifs de contrôle du marché de la réassurance, afin de permettre une meilleure gouvernance du marché. Qu'en pensez-vous ?

Votre question met le doigt sur la vocation de l'assurance, la mutualisation des risques, la solidarité, la sécurité juridique, l'organisation sociale, ces éléments sont des facteurs de développement, dont l'Afrique a besoin. Il ne faudrait pas perdre de vue que l'assurance est à

la base une épargne qui aide les investissements, toutes ces questions nécessitent une bonne gouvernance.

Les professionnels de l'assurance travaillent la question pour un processus d'intégration engagé au niveau de la zone CIMA. Des réunions et conférences se tiennent régulièrement, c'est l'occasion donnée aux professionnels de se retrouver et de mener des actions communes, et concertées.

Comment se présentent les réalisations de BEST RE en 2008 ?

La BEST RE est un acteur sur lequel les professionnels peuvent compter, nous sommes présents sur le continent africain depuis l'année 2004 à partir de notre implantation à Dakar et pour consolider notre position de réassureur de proximité nous avons ouvert en 2009 un bureau de représentation à Port Louis, sur l'île Maurice.

BEST RE, c'est aussi un réassureur international qui est présent également en Asie, Turquie, Liban et en Tunisie.

Entretien réalisé par Pape SAMBA





Dossier-Actualité



LE BUSINESS DE LA CAN 2010

60 millions d'euros (39,4 Milliards de FCFA) pour « la Coupe d'Afrique des nations Orange »

Les événements sportifs continentaux et mondiaux, qui concernent le foot ou une autre discipline même la moins médiatisée, constituent de hauts «sommets» du business. En marge des compétitions, les discussions et les négociations battent leur plein. Une faune d'intermédiaires et de rusés négociateurs vendent et achètent les athlètes, les droits de diffusion et de sponsoring. D'autres opérateurs profitent de cette événement pour mettre en place des campagnes de promotion en vue de booster les ventes : les distributeurs de produits électroménagers, les opérateurs de téléphonie mobile, les banques, les opérateurs audiovisuels, ...

En ce qui concerne les droits de télévision, la CAN 2010 est un véritable Jack Pot pour la Confédération Africaine de Football. En effet, les droits de télévision et le sponsoring de la Can 2010, pour la période 2008-2012, commercialisés par l'agence de marketing Sportfive, pèsent 400 millions d'euros. Autant dire que si le mitraillage du bus du Togo en prélude à la compétition est un drame, les enjeux financiers écartaient toute idée d'annulation de l'épreuve pour la Confédération africaine.

Et malgré le drame survenu à l'équipe togolaise, les partenaires commerciaux de la compétition ne semblent pas broncher. Ils ont tous signé des contrats de longue durée et sont convaincus du potentiel formidable du football africain. » Rappelons que l'opérateur Orange principal partenaire de la Can, a, à lui seul, mis 60 millions d'euros sur la table pour un contrat de huit ans avec le football africain. A ce prix là, le pro de la téléphonie mobile, qui espère devenir le leader de son secteur sur le marché en pleine croissance de ce continent, a même le droit d'associer son nom à la compétition, qui s'appelle officiellement « la Coupe d'Afrique des nations Orange ».

La chaîne sport d'Orange a payé de 4 à 5 millions les droits de diffusions exclusifs de l'épreuve en France. Pour l'opérateur téléphonique l'événement est d'importance car il doit lui permettre d'acquérir



une notoriété sur le continent africain et par la même occasion, d'augmenter le nombre de ses abonnés.

Au Sénégal, depuis des années, c'est la RTS et Canal Horizon qui se partagent le marché de la diffusion exclusive de l'événement de la CAN. Cette année encore ces deux opérateurs ont investi beaucoup de ressources dans la CAN 2010 pour acquérir les droits de diffusion. Cette démarche s'inscrit pour Canal Plus,

dans une stratégie de fidélisation de sa clientèle et d'augmentation de ses abonnés dans un environnement qui devient de plus en plus concurrentiel. En effet, son concurrent direct, DELTANET TV, a également déployé un dispositif spécial (même si elle n'a pas acheté les droits de diffusion) pour la CAN essentiellement axé sur le renforcement de son parc d'abonnés.

Bineta CAMARA



Dossier - Actualité



BÉNÉDICTE CHENUET, D G DE CANAL HORIZON SÉNÉGAL

«Nous avons déployé un dispositif important au niveau commercial»

Le groupe Canal Plus est l'un des opérateurs les plus dynamiques de la télévision payante en Afrique de l'Ouest. Cet opérateur n'en fini pas avec les innovations pour satisfaire au mieux son portefeuille d'abonnés. Avec l'événement de la CAN 2010, Canal Horizon Sénégal a déployé un dispositif commercial de grande envergure avec comme particularité la baisse des frais d'abonnement à 29.000 FCFA. Entretien avec Madame Bénédicte CHENUET, Directrice Générale de Canal Horizon Sénégal.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES: Durant la CAN 2008, d'importants moyens financiers et techniques ont été mobilisés par Canal Horizons pour la couverture de la CAN. Peut-on avoir une idée du dispositif mis en place par le groupe pour l'année 2010 ?

BENEDICTE CHENUET : Le groupe avait effectivement mis en place un important dispositif en 2008 qui a extrêmement bien fonctionné sur l'ensemble de l'Afrique et en particulier au SENEGAL. Nous savons par ailleurs que les sénégalais sont de fervents amateurs de football.

Cette année encore, nous avons décidé de renouveler un dispositif gagnant qui sera mis en place du 10 au 31 janvier 2010 en Angola où va se tenir la 27ème édition de la coupe d'Afrique. Elle est la plus grande compétition internationale de football en Afrique même si en 2010, le continent aura le privilège de recevoir également la coupe du monde. A cet effet, Canal Plus souhaite forcément s'associer à cet événement sportif incontournable et partager sa passion du foot avec tous ses abonnés sénégalais d'abord et ensuite sur l'ensemble de l'Afrique.

Nous avons prévu la diffusion en direct et en intégralité de tous les matches. Particulièrement, à partir des quarts de finale, nous avons prévu de diffuser en haute définition puisque nous avons lancé CANAL Plus ET CANAL Plus CINEMA en haute définition sur le bouquet CANALSAT HORIZONS. La haute définition est une technologie qui permet d'apprécier encore mieux, les grands événements en direct et le football va pouvoir bénéficier de cette amélioration qualitative dès le mois de janvier avec la CAN 2010. On a prévu également des commentaires de spécialistes de football du service sport que vous connaissez bien si vous êtes des abonnés de CANAL+ et on va bénéficier de l'analyse du jeu faite par d'anciens joueurs. Vous avez certainement noté l'analyse en trois D lors des matches de la ligue 1 avec une reconstitution détaillée des actions et qui permet d'arriver à mieux les comprendre et les apprécier.

Nous allons également reconduire la diffusion de « Jour de CAN », une émission qui sera spécialement produite par nos équipes qui sont sur place et qui sera exclusivement dédiée à la coupe d'Afrique.

Les 32 matches seront diffusés en direct sur CANAL Plus et sur CANAL Plus SPORT. Les abonnés auront 28 mat-



ches en direct sur CANAL Plus et 4 matches en direct sur CANAL Plus SPORT. L'avantage de cette diffusion sur les deux chaînes est de permettre à ceux qui auraient raté les matches à cause des contraintes professionnelles et autres de pouvoir savourer les matches en différé le soir. Cette disposition est une réponse aux requêtes de nos abonnés.

Au niveau de Canal Horizons Sénégal, quelles sont les orientations définies en termes de qualité de couverture de la CAN 2010 pour vos abonnés ?



Dossier-Actualité



Au niveau de la filiale du Sénégal, nous tenons à bien communiquer sur ce dispositif. Comme vous le savez, CANAL Plus et CANAL Plus SPORT sont des chaînes diffusées au sein du bouquet CANALSAT qui est un bouquet panafricain. Donc, nous allons bénéficier au SENEGAL de l'intégralité de ce dispositif exceptionnel sur CANAL+ et sur CANAL+ SPORT au même titre que les autres abonnés d'Afrique subsaharienne. Les abonnés sénégalais savoureront certainement tous ces moments compte tenu de la qualité des experts qui nous accompagneront au-delà de la qualité d'image qui s'y greffe. Le Sénégal, même si malheureusement n'est pas qualifié à cette CAN, reste pour nous l'un des pays les plus passionnés par le football ce qui ressort dans toutes nos études. Dans cette perspective, on a lancé depuis le mois de novembre 2009, une campagne qui permet à tous d'être prêts au coup d'envoi, le 10 janvier 2010.

Vous aurez 12 matches qui seront commentés sur place par des journalistes du service de SPORT et des consultants notamment MARCEL DESSAILLY, BERNARD LAMA (qui était là, il y a deux ans), LUC SONOR, PHILIPPE DOUCET ET GUY ROUX. Ces personnes sont très appréciées à travers les commentaires effectués lors des matches de ligue 1, de ligue des champions. Le fait de les avoir lors de cette CAN en Angola est très appréciable. On aura aussi, deux journalistes reporters qui seront présents et qui vont réaliser des interviews et traiter des sujets exclusifs qui viendront agrémenter l'émission «JOUR DE CAN» qui va durer chaque jour 32 minutes et sera présentée par THOMAS GUICHARD, qui est bien connu des abonnés.

En 2008, Canal Horizons Sénégal espérait atteindre au moins 20% des abonnés de l'année sur la CAN. Ces objectifs ont-ils été atteints et quels sont vos ambitions commerciales pour la campagne 2010 ?

Pour 2008, les objectifs étaient effectivement atteints. On a dans l'ensemble une année 2008 qui s'était très bien passée au niveau de nos recrutements. En 2010, on a également de grosses ambitions sur la CAN qui est un véritable préambule à nos attentes sur la coupe du monde. A titre d'information, sur 2010, les objectifs de la CAN seront plus aux alentours de 15% que de 20% puisque nous sommes dans une année de coupe du monde et qu'elle est un moment fortement commercial. Sur la CAN, nous avons déjà déployé un dispositif important au niveau commercial puisque depuis le mois de novembre, nous préparons cet événement. Nous avons lancé à cet effet et pour la première fois au Sénégal, un ticket d'entrée à hauteur de 29 000 FRANCS pour que nous puissions toucher le plus large public possible et le faire rentrer dans l'univers de CANAL Plus.

A propos du ticket d'entrée, certains pensent qu'il n'est encore accessible. Pensez-vous revoir à la baisse les frais d'abonnement au-delà de la campagne de la CAN ?

CANALSAT HORIZONS a développé une nouvelle stratégie commerciale sur l'ensemble de l'Afrique notamment au SENEGAL. Notre objectif est de pouvoir faire bénéficier nos abonnés de la baisse des prix concernant tous les produits de haute technologie. Nous avons repercuté ces prix sur l'accès c'est-à-dire le décodeur, la parabole, la carte qui sont les trois éléments vous permettant d'accéder à CANALSAT. Aujourd'hui, le tarif de 29 000 est très exceptionnel et nous ne pourrions pas vous dévoiler cette panoplie d'armes que nous souhaitons effectivement utiliser

durant l'année 2010 qui sera pleine de surprises pour les prospects et abonnés sénégalais de CANALSAT HORIZONS.

Quelle est d'après vous la principale innovation apportée par Canal Plus par rapport à la couverture de la CAN 2010 ?

La haute définition est indéniablement la grande innovation. En effet, cette année précisément au mois de novembre, nous avons lancé un nouveau décodeur qui s'appelle le DS08. Il va permettre d'accéder à la Haute Définition grâce à une option. On a lancé depuis le 08 DEC l'option CANAL+ et CANAL+ CINEMA en haute définition. CANALSAT renoue avec l'innovation grâce à ce décodeur qui va nous permettre de mettre à la disposition des abonnés des services perfectionnés. Cette nouvelle disposition en Haute Définition mettra en valeur cette CAN à travers la qualité d'image que CANALSAT donnera à ses abonnés.

Ce décodeur est lié à un disque dur externe qui s'appelle le PVR (le

persono, vidéo, recorder) qui permet d'avoir pour l'abonné un vrai confort en terme d'enregistrement et de consommation de la télévision.

Il permet d'arrêter le direct c'est ce qui est une innovation. Par exemple, je suis dérangé dans mon match et pour éviter de perdre une seconde de ce match, je fais une pause et j'ai deux heures pour faire tout ce que je veux avant de reprendre le live entretemps, le décodeur continue d'enregistrer. Vous pouvez aussi revoir les actions au ralenti. Vous pourrez aussi enregistrer le match et le jour de CAN en cas d'empêchement et les regarder à l'heure qui vous convient. Ce sont des services supplémentaires que nous mettons à la disposition de nos abonnés.

Entretien réalisé par Awa Dramé





Dossier - Actualité



AMADOU NDIAYE DG DELTANET TV

«Nous avons le meilleur rapport qualité/prix du marché»

DELTANET TV n'a pas voulu rater le rendez-vous de la CAN 2010. Cet opérateur a mis en place, à l'image de son concurrent direct Canal Plus Sénégal, un dispositif spécial pour accompagner cet important événement.

AZ SOLUTIONS ENTREPRISES : Pouvez-vous revenir sur la présentation de la société DELTANET TV ?

Amadou NDIAYE : DELTANET TV est une SA qui a été créée par la société DELTA 2000, basée à Saint Louis et disposant des droits de fréquences de diffusion auprès de l'ARTP, en partenariat avec d'autres actionnaires dont je préfère ne pas citer les noms. La société dispose d'un capital de 450 millions et des investissements additionnels ont été réalisés à hauteur de 700 millions, avec le concours du FPE et d'un établissement bancaire de la place. Nous sommes spécialisés dans la télévision payante qui est une filière très restreinte compte tenu du nombre d'opérateurs

limités qui interviennent dans ce créneau.

La société a été créée depuis 2005, mais nous avons été opérationnels en 2007. En effet, nous avons choisi de revoir notre business-plan pour nous mettre à l'ère du numérique ce qui a nécessité la recherche et la mise en place d'un financement supplémentaire.

Comme toute entreprise qui vient de naître, nous sommes confrontés à des difficultés liées à la lourdeur des investissements réalisés et aux relations que nous entretenons avec un certain nombre de fournisseurs. Les droits de diffusion que nous versons, sous forme de redevance, aux fournisseurs d'images, pèsent lourdement sur les charges d'exploitation de l'entreprise. A cela s'ajoutent les redevances exigées par l'ARTP lesquelles, il faut le dire, sont excessivement chères par rapport aux possibilités de l'activité et hors de portée des opérateurs.

Votre concurrent direct, Canal Horizons Sénégal, a mis en place un dispositif spécial pour la CAN 2010. Quelles sont les actions qui sont prévues par DELTANET TV ?

Il faut dire qu'à chaque fois qu'il y'a de grands événements comme la CAN, nous tenons à jouer notre partition et pour l'année 2010 nous avons mis en place un dispositif spécial de communication pour accompagner cette manifestation. A ce titre, nous avons lancé une campagne de promotion qui porte sur les différents supports du produit que nous commercialisons à savoir le décodeur, les abonnements et également des écrans plasma en partenariat avec CCBM. A travers ce partenariat nous offrons à nos abonnés la possibilité de suivre les matches de la CAN avec une qualité d'image de pointe.

Cette campagne est exécutée avec une démarche marketing et commerciale qui permet de communiquer directement en direction de la cible. Nous avons ainsi conclu des accords commerciaux avec la RTS et 2sTV. Des spots radios ainsi qu'une campagne d'affichage publicitaire ont été réalisés depuis le début du mois de décembre 2009.

Pour le décodeur, nous avons apporté l'innovation majeure du marché, car nous l'avons rendu gratuit à travers cette campagne de promotion. Nous pensons que nous avons sifflé la fin du match car aucun de nos concurrents n'a pensé faire la même chose.

En clair, il faut déboursé combien pour bénéficier gratuitement du décodeur ?

Il faut souscrire un abonnement annuel de 13.000 FCFA par mois, soit 156.000 FCFA au total pour bénéficier gratuitement du décodeur. Nous considérons que ce tarif est





Dossier - Actualité



très accessible car nos concurrents sont à plus de 400.000 FCFA pour un abonnement annuel. Nous pensons donc que nous avons le meilleur rapport qualité/prix du marché.

Qu'en est-il de l'antenne MMDS et des frais d'installation ?

-Nous avons les frais d'installation les plus faibles du marché. Nos tarifs d'installation sont de 5000 FCFA alors que nos concurrents réclament jusqu'à 20.000 FCFA pour ce service. Pour ce qui concerne l'antenne MMDS, nous sommes à un prix de 20.000 FCFA. Même si certains des concurrents ont rendu gratuite l'antenne, il faut préciser les prix des antennes satellitaires ont fortement baissé sur le marché international, ce qui leur permet de faire bénéficier à leur abonnés cette baisse de coût.

Votre campagne de promotion concerne-t-elle également la coupe du monde de football 2010 ?

La coupe du monde 2010 est également un événement important pour le continent africain. Nous avons prévu de mettre en place un dispositif spécial pour cette grande première en Afrique et le moment venu, les sénégalais vont découvrir les surprises qui leur sont réservées.

Quelles sont d'après vous les mesures qui



permettrons d'assainir le secteur?

L'assainissement du secteur doit commencer par un débat autour de la question des redevances versées à l'ARTP. La plupart des opérateurs restent de l'argent à l'ARTP parce que ces redevances sont excessives. Il est donc urgent que tous les opérateurs et l'ARTP se retrouvent autour d'une table pour engager une discussion franche autour de cette question.

Le piratage illégal dont nous sommes victimes est également un des problèmes majeurs du secteur. Il est fréquent de tomber sur des réseaux de piratage de nos fréquences à travers Dakar et la banlieue. Ainsi avec un ou plusieurs décrocheurs des jeunes arrivent à faire des

branchements p ayant et ouverts au public et gagnent facilement et illégalement de l'argent au détriment des opérateurs. L'Etat, notamment l'organe de régulation du secteur, doit agir rapidement et sévèrement pour punir de tels actes qui sont en train de mettre en péril notre activité, et si rien n'est fait nous sommes surs de mettre la clé sous la porte à terme.

Entretien réalisé par Awa Dramé



BICIS
GROUPE BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change



Ils sont ravis... Faites comme eux...

Devenez Client de la BICIS !

BICIS Siège Social : 2, avenue Président Léopold Sédar Senghor - B.P. 392 Dakar (Sénégal)

Tél : (221) 33.839.03.90 / 33.839.03.91 / 33.839.03.92 - Fax : (221) 33.823.37.07

Web : www.bicis.sn - www.bicisnet.net - E-mail : bicis@bnpparibas.com

BICIS DOCP

DOSSIER ACTUALITE





Dossier - Actualité

L'Unacois Jappo en guerre contre la CSS, la SUNEOR et la SATREC

Lors d'un forum économique organisé à la Chambre de commerce d'industrie et d'agriculture de Dakar, l'Unacois Jappo a dénoncé les privilèges dont jouiraient les sociétés comme la Compagnie sucrière sénégalaise, la Suneor et la Satrec qui opèrent dans les filières du sucre, de l'huilerie et du lait.

Récemment, les commerçants sénégalais regroupés autour de leur structure Unacois Jappo ont organisé un forum économique à la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Dakar (CCIAD). Ils en ont profité pour dénoncer les privilèges dont jouiraient certains industriels opérant principalement dans trois secteurs d'activité. Il s'agit de la Compagnie sucrière sénégalaise (CSS), la Suneor et la Satrec qui évoluent respectivement dans les filières du sucre, de l'huilerie et du lait. Selon l'Unacois Jappo, ces trois structures en sont arrivées pratiquement à dicter leur loi à la politique commerciale de l'Etat. Prenant tout d'abord le cas de la filière sucre, les commerçants estiment que les consommateurs Sénégalais paient mensuellement un surplus de 28 milliards de francs CFA à la CSS, comparé aux prix pratiqués par les pays de la sous-région. Au passage, le gouvernement en a pris pour son grade puisque selon Ibrahim Lô membre du bureau de cette organisation de commerçants, la politique mise en œuvre par les responsables gouvernementaux ne soutient nullement les opérateurs économiques nationaux en raison d'une absence de vision politique pertinente de l'Etat. Concernant toujours la filière sucre, l'Unacois Jappo a mis en exergue la vétusté des installations de la CSS. Ce qui fait que, de l'avis de M. Ousmane Sy Ndiaye, Secrétaire permanent de cette organisation, l'usine de Richard Toll n'est visiblement plus en mesure de satisfaire la demande nationale en sucre. M.

Ndiaye enfonce le clou, estimant que la décision prise par la CSS de fermer son bureau de Dakar qui traitait une demande oscillant entre 12.000 à 15.000 tonnes par mois, est une des causes de la hausse enregistrée sur le

prix du sucre ces dernières semaines. Il faut dire que les périodes précédant et suivant la fête de la tabaski ont été particulièrement dures pour les consommateurs Sénégalais en raison d'une pénurie de sucre sur le marché.





Dossier - Actualité

Ce qui était le lit à une forte spéculation avec le kilogramme de sucre CSS vendu parfois dans certaines localités à 900 FCFA voire 1000 FCFA. L'explication donnée par les responsables de cette usine est « la survenance d'une incendie » dans les installations. L'argument d'une vétusté des installations de la CSS n'est pas à écarter totalement. Selon certains observateurs, la qualité du sucre (la blancheur laisse à désirer parfois sans compter le fait qu'il faut mettre plusieurs morceaux pour bien sucrer sa tasse de café) de cette compagnie peut étayer cette thèse. En tout état de cause, le problème du sucre ne pourra se résoudre qu'avec une saine concurrence. Ce sera le cas si les commerçants de l'Unacois ou d'autres opérateurs économiques investissent le créneau en mettant en place une industrie à l'image de la CSS.

Lors du forum de l'Unacois, il a été question également de l'adoption d'une nouvelle norme pour ce qui est de l'importation d'huile de palme. En effet, par décret en date du 10 septembre 2009, le président de la République Abdoulaye Wade a interdit la commercialisation au Sénégal de toutes les huiles contenant plus de 30% d'acides gras saturés (Ags). Est ainsi visée l'huile de palme dont la concentration en Ags est de 50%. Le soubassement de cette interdiction serait lié aux conséquences que ce type d'huile pourrait avoir sur la santé des consommateurs notamment « une mortalité et morbidité accrues, un développement physique et mental altéré et une capacité de travail et d'apprentissage diminuée. » Mais l'Unacois balaie d'un revers de main cette justification. Ainsi, M. Ousmane Sy Ndiaye avance que l'huile raffinée

en provenance de l'huile de palme ne souffre d'aucune sorte d'anomalie. Il la qualifie même de « bombe vitaminique ». L'organisation commerçante soutient que la décision du Président Wade est prise sous l'impulsion et le contrôle absolu de la Suneor car elle est la seule structure à en bénéficier. Il convient de dire que le combat de l'Unacois sur cette question dépasse le cadre du Sénégal. En Côte d'Ivoire, les acteurs de cette filière se sont sentis visés arguant, d'après l'hebdomadaire les Afriques, que le but de la manœuvre vise à porter un coup de frein à la position concurrentielle, très forte sur le marché sénégalais, de l'huile de palme ivoirienne, par rapport à l'huile d'arachide et/ou de coton, produite localement. Tout comme l'Unacois Jappo, les Ivoiriens pointent un doigt accusateur à l'homme d'affaires Abbas Jaber qui tenterait de protéger sa production d'huile d'arachide au Sénégal, ainsi que d'huile de coton au Burkina Faso et au Togo.

Un autre combat qui n'est pas des moindres de l'Unacois Jappo est celui du lait. Cette organisation a ainsi dénoncé avec la dernière énergie la requête introduite par le directeur Général de la SATREC, spécialisé dans le conditionnement du lait. La SATREC demanderait, selon l'Unacois, que le gouvernement fasse une hausse sur les droits de douane du lait importé dans des emballages de moins de 12 kg.

Au terme de son forum, l'Unacois Jappo soutient mordicus que le gouvernement se doit non seulement de mettre fin « aux pratiques anormales suscitées par des intérêts non maîtrisés » mais aussi de réorganiser le secteur du commerce par une bonne filialisation.

Le moins qu'on puisse dire est que cette organisation de commerçants est en train de mener un combat de gladiateur. Dans le passé, elle avait gagné de grandes batailles contre le pouvoir socialiste, le contraignant même à reculer sur certains sujets très sensibles. Obtiendra-t-elle cette fois-ci gain de cause contre le pouvoir libéral ? Seul l'avenir pourra le dire.

Malick SYLLA



© Nouvel Horizon





Dossier - Actualité



FOCUS SUR LE 3ÈME SALON DE LA FINANCE ET DE L'INVESTISSEMENT

Cérémonie d'ouverture de la 3^e édition

Le 3^{ème} Salon de la finance et de l'investissement, organisé par Eco Finance Entreprise du 20 au 22 octobre 2009 à Dakar, a vécu. Ce salon, premier du genre au Sénégal et dans la sous région, se veut une plateforme d'affaires et de partenariat, au profit des structures publiques, des entreprises, des établissements de crédits, des assureurs, des organismes internationaux. A-Z Solutions Entreprise revient sur cette importante rencontre économique à travers un focus sur la cérémonie d'ouverture et quelques séances thématiques. Cérémonie d'ouverture marquée par la présence effective du Directeur de Cabinet du Ministre de l'Economie et des Finances.

Le 3^{ème} Salon de la finance et de l'investissement, organisé par Eco Finances Entreprise (ECOFIE) s'est tenu du 20 au 22 octobre 2009 à Dakar. M. Djibril Barry, Directeur Général de ECOFIE, au cours de son allocution de bienvenue, a relevé l'importance d'un partenariat public / privé efficace, qui est indispensable pour relever les défis qui interpellent le pays. Ces défis, selon lui, « requièrent plus que jamais l'implication effective du secteur privé dans le contexte actuel marqué par une crise financière qui a rendu plus qu'incertaines les perspectives économiques au plan international. » Pour M. Barry, ce contexte exige de nos Etats des réponses appropriées dans un cadre de partenariat, d'échange et de collaboration. C'est dans cette perspective, soutient-il, qu'une place primordiale a été accordée aux questions relatives à la crise financière et au financement de l'activité des entreprises dans cette troisième édition du salon. Plusieurs secteurs sont vulnérables et ressentent d'ors et déjà les effets de la crise. Toutefois, le Directeur Général d'ECOFIE, reconnaît que de nouvelles opportunités s'ouvrent à nos Etats et il importe de les saisir. Madame Néné Mboup Ndiaye Dieng, le Directeur de cabinet du ministre de l'économie et des finances a



été du même avis que M. Barry. Selon elle, la crise économique actuelle doit être une source d'opportunités d'investissement et de commerce pour les pays africains. Pour Mme Dieng, « la crise ne devrait pas constituer un prétexte pour renvoyer aux calendres grecs les importantes réformes et le traitement des questions liées au développement de nos pays, l'intégration régionale et l'ouverture à des méthodes et mécanismes innovants de

financement du développement». Au plan interne, Mme Dieng n'a pas manqué de souligner le contraste qui a toujours existé entre la « surliquidité » des banques et autres institutions de financement et les besoins de financement non couverts des entreprises. Se basant sur une étude récente de la revue Proparco sur le financement des PME en Afrique, elle avance que les prêts destinés au financement de ces types d'entreprises ne représentent que 5,4% du total des prêts bancaires en Afrique. Au Sénégal, la part des crédits accordés au secteur privé par rapport au produit intérieur brut (PIB) est de 21,8% en 2007 contre 75,3% pour l'Afrique du Sud et 76,7% pour l'Ile Maurice.

SALON DE LA FINANCE ET DE L'INVESTISSEMENT

Les partenaires

ANRI

USAID

CRIC

C-11

Desjardins

sonam

IPRES

JET EXPRESS

CABAF

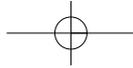
ECO FINANCE ENTREPRISES

CNEC

IFC

ADS

Malick SYLLA



Dossier - Actualité



Les ambitions du programme «Africa leasing facility»

A l'occasion de la troisième édition du salon de la finance et de l'investissement, Monsieur Riadh Naour, Chargé des opérations sénior à la Société Financière Internationale (SFI), a présenté aux participants le programme Africa leasing facility conçu par la SFI pour appuyer et promouvoir le développement du crédit-bail comme un mécanisme de financement alternatif pour les entrepreneurs dans les pays d'Afrique sub-sahariens.

A l'occasion du salon de la finance et de l'investissement, Monsieur Riadh Naour, Chargé des opérations sénior, à la Société Financière Internationale (SFI) a présenté aux participants le programme Africa leasing facility. Selon lui, ce programme a été conçu par la SFI pour appuyer et promouvoir le développement du crédit-bail comme un mécanisme de financement alternatif pour les entrepreneurs dans les pays d'Afrique sub-sahariens. Le programme, piloté depuis le Sénégal, est exécuté dans le cadre du Partenariat pour l'Entreprise Privée en Afrique (PEP Africa), l'une des principales initiatives prises par la SFI pour fournir des services-conseils en Afrique Sub-saharienne. M. Naour est convaincu que le leasing n'est pas seulement l'outil de financement idéal pour les petites et moyennes entrepri-

ses en Afrique Sub-saharienne mais il joue aussi un rôle important dans la formalisation de l'économie et le développement du marché financier. Pour lui, la SFI est un leader mondial du soutien au développement du secteur du crédit-bail grâce à ses offres de services-conseil et d'investissement. Il en veut pour preuve l'investissement de plus d'un milliard de dollars dans 103 sociétés de crédit-bail réparties dans 58 pays. De plus, signale-t-il, la SFI a conseillé les autorités locales sur la législation du leasing dans plus de 50 pays.

M. Naour a décliné les activités du programme Africa leasing facility en cinq principales composantes. D'abord, il y a l'amélioration de l'environnement législatif, fiscal et comp-

table du crédit-bail. Ensuite, le programme œuvre pour former les crédit-bailleurs, les crédit-preneurs, les représentants des autorités locales ainsi que les autres acteurs de l'industrie du leasing. La mobilisation des investissements est un autre volet important qui facilite l'accès aux capitaux à moyen et long terme pour financer des opérations de crédit-bail en Afrique sub-saharienne. En quatrième lieu, le programme met en place une campagne d'information de grande envergure auprès des acteurs du marché au travers des publications, conférences, séminaires, guides sur le crédit-bail. Enfin le dernier volet a trait à l'appui des associations de crédit-bail locales ou régionales.

Malick SYLLA



Quel environnement pour le développement du leasing au Sénégal ?

Selon M. Riadh Naour Chargé des opérations sénior à la Société Financière Internationale (SFI), le développement du leasing au Sénégal suppose un environnement approprié. Cela demande d'abord la mise en place d'un cadre légal propre. Ce qui permettra de définir le leasing comme une forme de crédit. Il faut aussi mettre en place une procédure de récupération des biens financés par le leasing qui soit rapide et simple. M. Naour suggère en outre qu'il faut promouvoir

l'investissement dans le secteur du Crédit-bail et encourager les sociétés de leasing étrangères à investir au Sénégal. Un cadre fiscal favorable est aussi une condition sine qua non pour développer le leasing dans notre pays. A ce titre, M. Naour estime qu'il faut définir un modèle de TVA qui évite aux sociétés de leasing d'accumuler des soldes de crédits de TVA importants. De même, il ne faut pas considérer les financements en crédit-bail accordés par les banques comme leurs

propres investissements du fait qu'ils sont propriétaires des équipements financés.

Un accès ouvert aux ressources pour les sociétés de leasing a été vu par M. Naour comme un autre moyen de développer le leasing au Sénégal. C'est ainsi qu'il estime qu'il faut encourager la création des sociétés de leasing bien capitalisées et leur permettre d'accéder aux emprunts obligataires et autres ressources financières à long terme.

Malick SYLLA

DOSSIER ACTUELIERE





Dossier - Actualité



Séance thématique 1 : « Crise économique : risques ou opportunités pour les Etats de l'UEMOA? »

M. Oumar Timbely, Chef de la mission résidente de la BOAD au Sénégal voit dans la crise financière à la fois des risques, des menaces, mais aussi des opportunités. A la suite de Monsieur TAMBELY, Monsieur Aziz DIEYE a analysé les principales causes de la crise financière et les leçons à tirer de cette tourmente.

Le thème « La crise financière : risques ou opportunités pour nos Etats ? » a été développé par M. Oumar Timbely, Chef de la mission résidente de la BOAD au Sénégal. Selon lui, au cours de la période 2002-2007, l'Afrique a enregistré des performances économiques appréciables, avec un taux moyen de croissance économique de 6% en Afrique subsaharienne et de 4% dans l'UEMOA.

Toutefois, rappelle M. Timbely, depuis le 2^{ème} trimestre de l'année 2007, le monde est confronté à une succession de crises : crise alimentaire, crise pétrolière et en dernier lieu, crise financière et économique. Dans ce contexte, quelle est l'incidence de l'actuelle crise financière sur les pays Africains, notamment ceux de l'UEMOA, s'interroge-t-il. Il avance que dans un premier temps, l'Afrique en général et les pays de l'UEMOA en particulier avaient été relativement épargnés par les perturbations financières. « Les banques de l'UEMOA ont été protégées entre autres, par leur faible intégration au système financier mondial et par une réglementation prudentielle adéquate. A cet égard, il convient de relever que ni la BOAD, ni la BCEAO n'ont eu à déplorer des pertes d'actifs », signale-t-il. Cependant, les pays de l'UEMOA ont fini par être atteints par les effets de second tour du fait de la mutation de la crise financière en une crise économique et sociale. C'est ainsi que la récession dans les pays développés a eu pour conséquence un retournement de la croissance et une contraction de la demande des exportations africaines. Elle entraîne également une baisse du cours des produits d'exportation sans compter le ralentissement des flux de transferts des migrants, la baisse des investissements directs étrangers (IDE)



et un repli de l'Aide Publique au Développement.

Mais M. Timbely est d'avis que la crise financière ne doit pas être seulement perçue comme un mal absolu. Il y a certes des risques, des menaces, mais il y a aussi des opportunités. Pour lui, la crise financière offre à chaque État de l'UEMOA l'opportunité de consolider les réformes visant à améliorer le climat des affaires, améliorer la gouvernance et assainir les finances publiques, renforcer la stabilité macroéconomique, mobiliser des ressources internes tout en maintenant les dépenses d'investissement aux niveaux programmés avant la crise. Autres opportunités pour les Etats, il y a la résorption des arriérés de paiement intérieur, en vue notamment de soutenir le secteur privé et l'abaissement des taux d'intérêt afin de favoriser le recours au crédit et le financement des investissements et assurer une bonne liquidité de l'économie.

Au plan régional, le Chef de la mission résidente estime que la crise offre l'occasion d'approfondir le processus d'intégration. C'est le cas avec le commerce régional en vue de compenser en partie les pertes de gains et de points de croissance liées à la contraction du commerce avec les pays occidentaux. De même, la mutualisation des moyens d'atténuation des impacts de la crise est présentée comme une source d'opportunités. Le cas de l'ASEAN, avec un

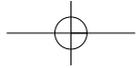
fonds d'urgence de 120 milliards de dollars pour soutenir les échanges a été donné comme exemple. L'idée de promouvoir des projets ambitieux d'infrastructures est aussi lancée par M. Timbely. Il s'agit par exemple de projets qui permettraient de réduire les coûts des facteurs (électricité, télécoms...) ou de projets dans le domaine des transports.

Monsieur Aziz DIEYE, a mis l'accent sur les origines de la crise financière en soulevant le modèle de croissance des Etats-Unis basé sur l'endettement des ménages. Grâce à ce modèle, une hausse permanente de la consommation a permis aux Etats-Unis, depuis plusieurs années, de réaliser un rythme de croissance soutenu. En quinze ans, le taux d'endettement des ménages américains est passé de 70% à 140% du revenu disponible. C'est dans ce cadre, que des actifs bancaires développés aux Etats-Unis et constituant des crédits hypothécaires, ont été consentis à des ménages peu solvables. Le retournement de tendance du marché immobilier américain a fait basculer le système et la contagion s'est faite à un rythme accéléré par le canal de la titrisation qui consiste à transformer des prêts bancaires en obligations achetées par les investisseurs du monde entier.

Selon Aziz DIEYE la principale leçon à tirer de cette crise porte sur la moralisation du libéralisme et le renforcement de la réglementation des marchés financiers internationaux.

A cela s'ajoute les opportunités que doivent saisir les entreprises installées en Afrique car ces dernières peuvent profiter des capitaux étrangers qui cherchent à investir dans des marchés plus sécurisés et à fort potentiel de croissance.

Malick SYLLA



Dossier - Actualité



LES IMAGES 3ÈME SALON DE LA FINANCE ET DE L'INVESTISSEMENT



Visite guidée des stands d'exposition par Mme Néné Mboup Ndiaye DIENG, Directrice de Cabinet du Ministre de l'Economie et des Finances. A sa gauche Mr Mamadou DIAGNE (Directeur de l'Appui au Secteur Privé), et sa gauche Messieurs Djibril BARRY (DG d'ECO FINANCE), Mor Talla KANE (Directeur Exécutif de la CNES) et Papa GAYE (Vice-Président de la CNES)



Le stand du Bureau de Mise à Niveau



Le stand de l'ISRA



Mr Amadou Lamine NDIAYE DG du Bureau de Mise à Niveau présente les activités de la structure au Directeur de Cabinet du Ministre de l'Economie et des Finances.



Mr Aldo CERA de la Plateforme d'Appui au Secteur Privé (PLASEPRI) en discussion avec les visiteurs. PLASEPRI est un programme italien doté d'un fonds de 40 Milliards de FCF3 qui vise à financer les PME sénégalaises et les expatriés installés en Italie.



Le stand de la CNCAS



Bruno d'ERNEVILLE DG d'Alpages a animé la conférence sur le respect des normes de construction. Il fait face à la presse à la fin de la conférence.



Riadh NAOUAR et Fatma Hervieux WANE de la Société Financière Internationale. Ils ont animé la conférence sur 'Le Crédit-bail : des opportunités d'investissement pour les PME ».



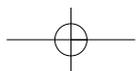
Le stand du Ministère de la Jeunesse



Mr Alain HARCOET DG de COLINA ASSURANCES avec ses collaborateurs



Le Comité d'organisation du Salon de la Finance et de l'Investissement





Dossier pratique

L'ESCOMPTE DE PAPIER COMMERCIAL

Un moyen de couverture des besoins de trésorerie de l'entreprise

Du fait du décalage fréquent entre les ventes et leur règlement, l'entreprise se trouve souvent confronter à un besoin de trésorerie pour continuer à financer son cycle d'exploitation. Pour combler ce gap, le système bancaire met à sa disposition un ensemble de crédits de trésorerie parmi lesquels le découvert, le crédit spot, la facilité de caisse, le crédit de campagne, l'avance sur marché, l'escompte...

Toutefois, il n'est pas toujours aisé pour les chefs d'entreprises et décideurs de choisir les modes de financement les plus adaptés à leurs besoins.

En effet, un mauvais choix de financement peut entraîner des frais financiers élevés pour l'entreprise et la mobilisation de garanties dont la formalisation et la mise en place coûtent excessivement chères.

C'est dans ce cadre que la revue « A-Z Solutions Entreprises » se propose d'aider les décideurs dans l'optimisation de leur choix et à une meilleure adéquation entre les crédits sollicités et les besoins.

Aussi, et ceci dans le but de faciliter l'arbitrage, « A - Z Solutions Entreprises » consacra dans chacune de ses six prochaines parutions, un dossier aux crédits de trésorerie pour en permettre une meilleure compréhension et une utilisation plus judicieuse.

Le présent dossier, premier d'une liste que nous voulons exhaustive, traitera de l'Escompte de Papier Commercial.

Compétitivité et Liquidité : Deux contraintes majeures pour les chefs d'entreprises

Les entreprises évoluent dans un environnement de plus en plus concurrentiel. Ainsi, pour faire face à cette concurrence de plus en plus acerbée, elles doivent fidéliser leur clientèle existante et proposer des conditions compétitives à celle prospectée.

Elles doivent également disposer d'un niveau de trésorerie optimale pour couvrir les dépenses liées au cycle d'exploitation.

Pour répondre au premier souci de compétitivité, entre autres facilités, elles accordent à leur clientèle des délais de paiement plus ou moins longs selon le degré de confiance et les conditions du marché.

En contre partie, et ceci dans le but de répondre à l'exigence de liquidité, elles se font payer par des titres négociables qui constatent leur créance (billet à ordre, lettre de change...).

La créance ainsi matérialisée peut être mobilisée auprès d'une banque qui en avance le montant à l'entreprise ; déduction faite des agios (intérêts et commissions) qui

correspondent à sa rémunération.

Cette pratique est dénommée l'Escompte de Papier Commercial.

En clair, l'escompte est une opération par laquelle l'entreprise cède sa créance à la banque qui en retour lui avance les fonds (moyennant des frais) et qui se fera rembourser à l'échéance auprès de la banque où l'effet est domicilié (banque auprès de laquelle l'effet est payable).

L'escompte fait donc intervenir 3 parties ; l'entreprise bénéficiaire appelée le « tireur », le débiteur de l'effet appelé le « tiré » et le banquier qui est le « cessionnaire »

L'Escompte est très utilisé dans le monde des affaires. Toutefois, bon nombre de dirigeants en ignorent les procédures, les aspects juridiques, les mécanismes, les coûts ainsi que les avantages et inconvénients.

Ce dossier a pour but de remédier à toutes ces carences et de mieux outiller les décideurs quant à cette pratique.

La négociation d'une ligne d'Escompte : un préalable

L'escompte est une opération de financement exclusivement réservée aux entreprises qui se font payer aux moyens d'effets de commerce (traite, billet à ordre...).

Lorsque ce mode de paiement est utilisé par une importante partie (en nombre et/ou en valeur) de son portefeuille client, elle doit négocier l'obtention d'une ligne d'escompte auprès de sa banque.

Cette négociation porte sur les points suivants ;

- le montant
- la durée (elle est généralement accordée pour une durée d'un an renouvelable)
- le taux
- les commissions
- les garanties
- le type et la qualité du papier.

Après négociation et accord entre les deux parties, l'entreprise pourra présenter ses effets de commerce selon



• Par Pierre NDIAYE - Analyste financier



Dossier pratique

ses besoins à sa banque et bénéficier ainsi d'une avance de trésorerie.

La banque quant à elle aura à charge de se rembourser par l'encaissement de l'effet à son échéance.

Dans le cas où l'entreprise n'aurait pas de besoin immédiat de trésorerie, elle pourra toujours remettre ses effets à l'encaissement.

L'encaissement étant une technique par laquelle l'entreprise dépose ses effets à la banque en attendant leur date d'échéance. A terme, la banque présentera lesdits effets à la banque où ils sont payables. Après encaissement, elle crédite le compte de son client de la valeur nominale des effets.

La Solvabilité, une déterminante pour le banquier

Avant d'accepter les effets d'une entreprise à l'escompte, la banque procède à une étude de la solvabilité de cette dernière ainsi qu'à celle de sa clientèle aux moyens de divers sources de renseignements (états financiers, données économiques, qualité des dirigeants...).

L'analyse de la solvabilité est beaucoup plus axée sur la qualité du papier présenté à l'escompte.

En effet, la banque dispose de plusieurs moyens d'appréciation de la qualité de signature des tirés.

Il s'agit principalement des renseignements commerciaux entre banques (la banque qui accepte d'escompter demande des informations auprès de la banque où l'effet est payable à l'échéance pour s'assurer de la solvabilité du tiré), la réputation du tiré dans le système bancaire (est-ce qu'il n'a pas d'antécédents d'impayés ?) Ce n'est qu'après une étude positive qu'elle procède à la fixation d'un plafond autorisé.

Ce plafond est fonction du Chiffre d'Affaires, de la durée du crédit – client de l'entreprise et des mouvements enregistrés dans le compte.

Il est généralement de 1 mois de chiffre d'Affaires, mais peut atteindre exceptionnellement 2 mois de CA. Toutefois, il convient de préciser que cette condition est adossée au volume d'affaires car les crédits accordés par le banquier dépassent rarement 10% du mouvement confié.

Il est également à savoir que l'obtention d'une ligne d'escompte ne garantit pas systématiquement l'acceptation de tous les effets présentés à la banque.

En effet, cette dernière procède à la sélection des effets présentés à ses services et n'accepte de prendre à l'escompte que ceux dont le recouvrement est quasi certain (bonne solvabilité du tiré).

Le Banquier, un créancier cambiaire

En cas d'acceptation d'effets à l'escompte, le banquier devient bénéficiaire de l'engagement pris sur l'effet.

Il s'opère ainsi une transmission de la créance au profit

de la banque qui pourra en exiger le paiement à l'échéance au débiteur principal ou à tous ceux qui y ont apposé leur signature selon le principe de la « solidarité des signatures ».

En revanche, il n'est pas permis au débiteur de l'effet d'opposer au porteur les litiges éventuels qu'il pourrait avoir avec le créancier.

Ce principe est une disposition juridique dénommée « l'inopposabilité des exceptions ».

C'est ainsi que le commerçant ayant accepté une traite ne peut invoquer une mauvaise qualité de la marchandise livrée pour refuser de payer la traite.

L'effet de Commerce : une garantie intrinsèque

Dans la plupart des cas, aucune garantie n'est adossée à la ligne d'escompte et un négociateur averti ne devrait accepter de donner une quelconque garantie demandée par le banquier s'il est convaincu de la bonne qualité de signature du tiré.

Le banquier procède généralement à la sélection des effets qu'il accepte à l'escompte en se basant sur la qualité de signature du client et sur sa solvabilité.

Par ailleurs, l'effet de commerce remis à la banque constitue en lui-même une garantie intrinsèque.

La sélection opérée par le banquier diminue considérablement les risques d'impayés relatifs aux opérations d'escompte.

Il arrive cependant que le banquier demande des garanties supplémentaires à son client notamment l'« Aval » (ou caution) ou la « Retenue de Garantie » (ou dépôt).

L'aval est un engagement pris par un tiers (généralement les dirigeants de l'entreprise) de garantir la bonne fin des effets escomptés. Ainsi, en cas d'impayés, l'avaliste peut être appelé à couvrir les effets impayés.

Toujours dans le souci de couvrir d'éventuels impayés, la banque peut exiger l'ouverture d'un compte « Retenue de Garantie » alimenté par un pourcentage des remises à l'escompte (de 10% à 20% en général).

Une Pratique « peu » coûteuse

Lorsque le banquier escompte un effet à l'un de ses clients, il lui avance de l'argent. Cette avance est rémunérée par ce que l'on appelle les **agios**.

Les agios comprennent les intérêts proprement dits, les commissions et les frais divers éventuels.

Les Intérêts : ils sont calculés prorata temporis et en fonction du montant avancé. On les appelle souvent « l'Escompte » au sens strict du terme. Leur taux est variable selon la qualité et la taille de l'entreprise et est indexé au Taux de Base Bancaire (TBB). Généralement ce taux est majoré sauf pour les entreprises ayant un pouvoir de négociation avéré (grandes entreprises ou entreprises disposant d'une bonne santé financière et d'une bonne réputation sur la place bancaire) ; dans ce cas, le



Dossier pratique

TBB peut être minoré ; tout dépendant de l'accord trouvé entre la banque et l'entreprise en question.

Les Commissions : En dehors du prêt d'argent, le banquier considère que, dans l'opération d'Escompte, il rend un service et il perçoit de ce fait des commissions. Dans la pratique, une opération d'escompte étant moins risquée qu'un découvert, il va de soi que les taux appliqués aux deux types de crédits ne doivent pas être les mêmes.

Un chef d'entreprise averti doit s'assurer que le taux d'escompte qui lui est appliqué est inférieur à celui du découvert.

En remettant à l'escompte un effet de 60 millions le 15 Juin ; échéance 14 Août aux conditions suivantes :

Taux d'intérêts : 10%

Taxe sur les Opérations Bancaires (TOB) : 17% (comme son nom l'indique, la TOB est une taxe sur les opérations bancaires. Elle s'applique sur l'ensemble des intérêts, commissions et frais payés par les entreprises dans leur relation avec les banques)

Frais fixes : 50 000

Jours de valeur : 4 (nombre de jours avant que le compte de l'entreprise ne soit crédité du fait de cette opération. Le décompte se fait à partir de la date de remise des effets à la banque).

Une entreprise E verra son compte crédité de 58 780 000 le 19 Juin (soit 4 jours après la remise).

La détermination de ce montant se fait de la manière suivante :

Jours d'escompte :	Juin 15	
	Juillet 31	
	Août 14	

	60 jrs	
	60 Ms * 10 * 60	
Intérêts =	-----	= 1 million
	36 000	

TOB / intérêts = 1 000 000 * 17% = 170 000

Frais Fixes = 50 000

TOB / frais : 50 000 * 17% = 8 500

Agios = 1 000 000 + 170 000 + 50 000 + 8 500 = **1 228 500**

Montant crédité au compte du client : 60 000 000 - 1 220 000 = **58 771 500**

Dans ce cas précis, l'opération d'escompte aura coûté 1,2 millions à l'entreprise, mais cette dernière disposera immédiatement (en tenant compte des jours de valeur) de 58,7 millions au lieu de 60 millions dans 60 jours.

Les risques liés à l'escompte

A l'échéance, il peut survenir des incidents liés à l'opération d'escompte. Ils sont essentiellement au nombre de deux :

- le 1^{er} incident porte sur l'impayé : il s'agit de la situation où le tiré qui s'était engagé à payer à une échéance bien donnée est dans l'impossibilité d'honorer le paiement.

Dans ce cas, la banque se retourne contre son client ou contre tout autre signataire de l'effet selon le principe de la « solidarité des signatures » pour le remboursement du dit montant.

- Le 2nd incident porte sur le report ou la prorogation de l'échéance.

En effet, le tiré peut solliciter auprès de son créancier un délai supplémentaire, le temps d'assainir sa trésorerie et de concéder au paiement de la dette.

Dans ce cas, le client en avise sa banque qui à son tour recule l'échéance de l'encaissement de l'effet moyennant le paiement d'agios supplémentaires.

Avantages et Inconvénients

Avantages

Moyen le plus simple et le plus direct pour financer les délais de règlements consentis aux clients

Conditions financières avantageuses (meilleures que celles du découvert)

Absence (ou facilité de la formalisation) des garanties

Solidarité des signatures

La banque se charge du recouvrement de l'effet

Inopposabilité des Exceptions Possibilité pour la banque de refuser certains effets

La banque doit s'assurer de la licéité de l'effet à escompter (pour éviter les effets de complaisance ne correspondant à aucune prestation)

Possibilités que la banque abuse de sa liberté de choix des effets à escompter et refuse systématiquement l'escompte de certains papiers

Possibilité d'impayés pour la banque

Caractère indivisible de l'effet ; on peut être amené à escompter un effet pour des besoins de trésorerie inférieurs à la valeur de l'effet. En effet, il n'y a pas la possibilité pour l'entreprise d'escompter une partie du montant de l'effet quelques soient les besoins de trésorerie. Il ressort ainsi que l'Escompte est un moyen de mobilisation de créances très peu contraignant pour les entreprises qui l'utilisent.

Son coût est relativement faible par rapport aux autres crédits de trésorerie tel que le découvert.

Il convient de signaler qu'il existe également d'autres moyens très intéressants d'assurer la liquidité de ses créances pour les entreprises en besoin de trésorerie.

Parmi ces moyens, nous pouvons citer, le Crédit de Mobilisation de Créances Commerciales (CMCC), l'affacturage...



ECO FINANCE ENTREPRISES

Rue 13 Avenue Bourguiba-DAKAR
Tel : 00 221 77 482 79 79



*Notre expertise
au service des entreprises*

- **Expertise Bancaire et recherche de financement**
 - **Sondages et Etudes de marchés**
 - **Montage, Evaluation et Etude de Projets**
- **Formation et renforcement de capacités**

*COF • COSELEC • COGECO • SATREC • VITALAIT • SODEFITEX • PETROSEN • CERTEC
WEST AFRICA COMMODITIES • SOFICA • TRANSTECH INDUSTRIES • ALPAGES • MTON • SDE
SDV-SENEGAL • GROUPE BOLLORE • BC2I • SOCETRA • SIBA • DAKARNAV SENEGAL • PARGEST
ESTB • EGABAT • NESTLE SENEGAL • SONES • SOFIEX • SODIPPHARM • AATR • CMS • SPIA
PAMECAS • SAPCO • NOUVEL HORIZON • LONASE • AGETIP ...*

Ils nous ont fait confiance ...

Un service complet de banque

25
ans

**à vos côtés
et toujours prêt à
vous soutenir ...**

La Caisse Nationale du Crédit Agricole du Sénégal,
depuis 25 ans vous accompagne dans la réalisation
de vos projets individuels et collectifs en apportant
des solutions adaptées à vos besoins.

Une banque universelle, au service des :

- Agriculteurs
- Professionnels
- Entreprises
- Particuliers...

Très proche de vous, partout au Sénégal, vous
trouvez une agence Crédit Agricole pour
vous assister tout le temps et répondre à vos
attentes car nous connaissons vos métiers.

**Depuis 25 ans, nous construisons
le Sénégal avec vous.**

INFORMATION :

Standard :
+221 33 839 36 36
Serveur Vocal :
88 828 15 28



CREDIT AGRICOLE

La banque qui partage vos réalités > www.cncas.sn

