

# Réussir

# 15ans

WWW.REUSSIRBUSINESS.COM

LE MAGAZINE DU BUSINESS

N° 160 - 11/2021 - 1500 FCFA



Assurances 2021

# LES ENJEUX DU DIGITAL



Thérèse FAYE DIOUF - 1an à la tête du FONGIP :  
UN BILAN TRÈS SATISFAISANT MALGRÉ LE  
CONTEXTE DE LA PANDÉMIE DU COVID-19





**SONAM** 

**CAPITAL SÉRÉNITÉ**  
ASSURANCE INDIVIDUELLE



**Assurance UC : votre assurance n'a jamais été aussi rentable**  
Elle vous permet de constituer un capital (que vous pourrez transformer en rente) à une date fixée à l'avance.



Par Khady CISS

# Réussir La transformation digitale

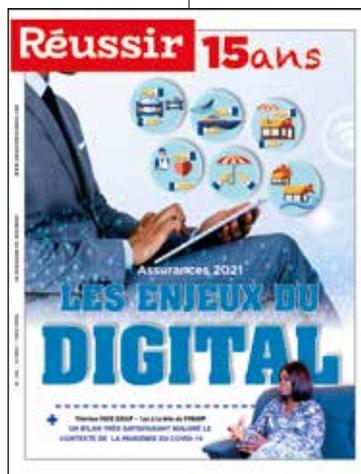
**C**omment se comporte le marché sénégalais de l'assurance en cette période critique de COVID-19 ? Et subséquemment, quels sont les grands enjeux de l'heure qui agitent le secteur ? Des interrogations légitimes - et bien d'autres encore - auxquelles a tenté de répondre REUSSIR, le magazine du Business, dans une édition « Spécial Assurance 2021 ».

Il est vrai que le Sénégal a réussi à apporter une réponse efficace et diligente à la pandémie, grâce notamment à des mesures sanitaires et sociales performantes. Des actions salutaires qui ont beaucoup profité à renforcer la résilience du marché des assurances.

Les résultats 2020 permettent de mieux apprécier la robustesse du secteur durant cette période de pandémie. Une bonne dynamique qui fait dire au Directeur des assurances que le secteur est le garant de la bonne marche de l'économie et participe à sa résilience.

Une nouvelle donne qui induit la nécessité pour le secteur d'innover et de s'adapter aux nouvelles

technologies. Digitaliser l'assurance est désormais un véritable enjeu de compétitivité pour les compagnies d'assurances nationales. Reste à convaincre les usagers à faire confiance à un système entièrement digitalisé.



A la croisée des chemins, le marché de l'assurance fait face ces dernières années à une féminisation poussée dans les instances décisionnelles. Certes, l'on est encore loin d'une parité absolue, mais la gent féminine gagne des places et revendique son apport dans les success story de l'assurance sénégalaise.

« Par ailleurs, pour les besoins de la célébration de l'An1 de sa nomination à la tête du Fonds sénégalais de garantie des Investissements prioritaires (FONGIP), Réussir Business a ouvert ses pages à son Administrateur Général, Mme

Thérèse Faye Diouf. Elle tire le bilan de son magistère à la direction de cet instrument public de garantie créé pour répondre spécifiquement à la problématique du financement des PME.

#### FONDATEUR

BAYE DAME WADE

#### ADMINISTRATRICE & DIRECTRICE DE PUBLICATION

Khady Ciss WADE  
k.ciss@reussirbusiness.com

#### RÉDACTION

Ousseynou GUEYE  
Mohamed THIAM  
Ahmed GUEYE

#### DESIGN & ERGONOMIE

Papa Baba DIOME

#### PHOTOGRAPHIE

Karl PITY

#### DISTRIBUTION & VENTES

Bara NIANG  
TEL : (+221) 77 650 26 61

#### COMMERCIALE

(+221) 78 601 53 53

#### CONTACT :

(+221) 77 639 58 97  
(+221) 77 438 38 77

#### ADRESSE

Villa n°17, Cité Fayçal  
Dakar - Sénégal

#### IMPRIMÉ PAR



03 **Edito**

**Réussir la transformation digitale**

16 **Actualité**

**Générale Assistance s'installe au Sénégal**

17 **intro Dossier**

**Le marché de l'assurance se féminise davantage**



22 **Chiffres Assurances 2020 :**

**203 milliards de FCFA engrangés**

30 **Assurance crédit et caution :**

**Deux branches méconnues du paysage financier**

38 **Entretien croisé**

**Envol de l'assurance digitale**



44 **Courtier d'assurance :**

**Un conseiller avisé**

48 **Semaine mondiale de l'entrepreneuriat :**

**Célébrer les entrepreneurs en herbe**

## 18 **ENTRETIEN**

M. Mamadou Deme, Directeur des Assurances

**“Le secteur doit innover et s'adapter”**

A cause du fichu Covid-19, le marché sénégalais des Assurances, qui était sur une dynamique positive depuis l'année 2014, voit ses perspectives de croissance s'assombrir. Au point d'inquiéter le Directeur des Assurances, M. Mamadou Dème. Comme solution, il invite les acteurs du secteur à innover et s'adapter à la révolution digitale qui s'annonce. **Entretien (P. 18 - 21)**



## 24 **En Aparté avec :**

Thérèse FAYE DIOUF, Administrateur général du FONGIP

**« Au cœur des mécanismes de financement innovants »**



Nommée depuis le 4 Novembre dernier comme Administrateur du Fonds sénégalais de garantie des investissements prioritaires (FONGIP), Mme Thérèse Faye Diouf boucle une année à la direction de cet instrument public de garantie créé pour répondre spécifiquement à la problématique du financement des PME. Dans l'entretien qui suit, elle tire le bilan de l'An 1 de son magistère et dégage les perspectives.

## 34 **Profil**

Fatou Salma Mbaye, DG Sonam Assurances Vie Mutuelle :

**« Fière de mes valeurs mutualistes »**

## 35

Adjaratou Khady NDaw Sy, DG SUNU Assurances Vie Sénégal :

**Une fructueuse carrière dédiée à l'Assurance**



## 36

Raqui Wane, Directrice Générale Horizons Assurances :

**« Les femmes courtiers en assurances ont prouvé leur leadership »**

Déposez  
**30.000 FCFA**  
sur votre compte d'épargne  
pendant 3 mois.

**ÉPARGNE  
KHEWEUL**

Et tentez de gagner  
**50.000 FCFA**

Jusqu'au 31 décembre 2021



**HAMADOU TIDIANE SY**

### Leadership magnifié

#### SACRE

Le journaliste sénégalais Hamadou Tidiane Sy est le Lauréat 2021 de la Catégorie Media Leadership décerné par le Jury du Rebranding Africa Forum tenu à Bruxelles.

#### PARCOURS

Directeur de l'École Supérieure de Journalisme, des Métiers de l'Internet et de la Communication (Ejicom) et fondateur d'un media en ligne panafricain (Ouestaf News), Hamadou Tidiane Sy a été récompensé pour sa contribution inestimable dans le paysage médiatique africain.

#### PRÉTEXTE

La 7ème édition du Rebranding Africa Forum récompense également le leadership de Hamadou Tidiane Sy en matière de formation de journalistes et de professionnels de la communication à travers l'E-jicom.



**MAME ROKHAYA LO**

### Une première pour l'Armée sénégalaise

#### DÉSIGNATION

La cheffe d'Escadron de la Gendarmerie nationale, Mame Rokhaya Lo, a été désignée Commandant de la 2e Force de l'unité de la police (Fpu), pour servir la Mission de l'organisation des Nations Unies pour la stabilisation en RD Congo (MONUSCO).

#### NOUVEAUTÉ

Première femme pilote des Forces Armées et cheffe de la section aérienne de la Gendarmerie nationale sénégalaise, la désignation de Mame Rokhaya Lo pour cette mission est une première pour les Forces Armées sénégalaises, depuis 1960.

#### MISSION

La particularité de la mission de la Fpu de cette année est la présence de 42 femmes issues des rangs de la Gendarmerie nationale. Le contingent de la Fpu, dont la mission doit durer une année au minimum, devrait quitter le Sénégal au début du mois de novembre.



**BOUBACAR CAMARA**

### Talon séduit par son expertise

#### NOMINATION

Le Sénégalais Boubacar Camara a été nommé Directeur général adjoint (DGA) des Douanes au Bénin. Sa nomination a été annoncée le 27 octobre 2021 en Conseil des ministres.

#### PRÉTEXTE

Ancien Directeur général des Douanes sénégalaises, le Président Patrice Talon du Bénin mise sur l'expertise avérée de Boubacar Camara en management douanier pour traduire dans les actes la devise des Douanes béninoises : « Se moderniser pour mieux servir ».

#### CURSUS

Docteur en Droit, Inspecteur général d'Etat en retraite anticipée sur sa demande, et avocat au Barreau de Paris en omission volontaire, Boubacar Camara est, par ailleurs, expert maritime. Il est leader d'un mouvement politique sénégalais



**GROUPE ECOBANK**

### Le programme « Ellever » primé

#### DISTINCTION

Le Groupe Ecobank, premier groupe bancaire panafricain, a remporté deux prix pour son programme « Ellever ». Lancé en novembre 2020, le programme « Ellever par Ecobank » facilite l'innovation et la réussite des entreprises féminines.

#### CHOIX

La Financial Alliance for Women a décerné à Ecobank le « Prix de l'impact » qui récompense le soutien apporté aux entreprises dirigées par des femmes. Le programme « Ellever par Ecobank » a également reçu le prix du « Meilleur lancement de nouveau produit de l'année » lors des Middle East & Africa Retail Banking Innovation Awards.

#### UTILITÉ

« Ellever » par Ecobank est destiné aux entreprises appartenant à des femmes, dirigées par des femmes ou axées sur les femmes. Le programme facilite l'innovation et la réussite des entreprises féminines en leur apportant des solutions financières et non financières sur mesure qui répondent à l'évolution de leurs besoins.



**MOHAMED MBOUGAR SARR**

### Un talent précoce

#### SACRE

Le jeune écrivain sénégalais (31 ans), Mohamed bougar Sarr, a remporté dès le 1er tour, par 6 voix sur 10, le Prix Goncourt 2021 avec son roman « La plus secrète mémoire des hommes », paru chez « Philippe Rey et Jimsaan ».

#### PARCOURS

L'ancien élève du Prytanée militaire de Saint Louis, diplômé de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales de Paris, en Arts et langage, est le premier écrivain d'Afrique subsaharienne à être consacré par ce prix. Il avait déjà édité 3 livres avant celui mis en compétition pour s'adjuger le Prix Goncourt 2021.

#### RETOMBÉES

Le prix Goncourt, décerné par un jury de sept hommes et trois femmes, rapporte un chèque de 10 euros, mais il garantit des ventes en centaines de milliers d'exemplaires. Depuis 1903 « le meilleur ouvrage d'imagination en prose, paru dans l'année » reçoit cette distinction.

# SIGNE DE PROTECTION TOTALE

AXIMA



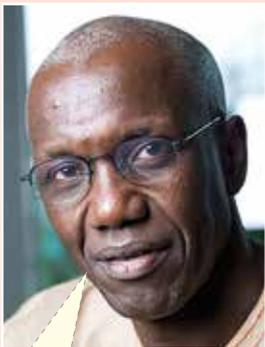
Il y a des signes qui ne trompent pas. Lorsque vous entrez chez Amsa Assurances, vous savez déjà que votre protection financière pourra être totale. Pour vous, votre famille, votre santé, votre habitation, votre voiture, votre voyage, votre épargne... La totale !

*Ayons le réflexe Amsa !*

**Tél. : 33 839 36 01**  
[www.amsaassurances.com](http://www.amsaassurances.com)



**Amsa**  
assurances



**PR IBRAHIMA THIOUB**

**Honoré par ses pairs**

**DISTINCTION**

Le Professeur Ibrahim Thioub, éminent historien sénégalais, a reçu le prix Al Fassi. Cette distinction rend hommage à Mohamed El Fassi, figure emblématique marocaine de la Francophonie universitaire, qui a participé activement à la fondation de l'Agence Universitaire de la Francophonie.

**PRÉTEXTE**

Le Prix El Fassi est remis tous les quatre ans. C'est une reconnaissance de la qualité de l'enseignement supérieur et de la recherche au Sénégal et une récompense de la trajectoire lumineuse d'un universitaire et d'un intellectuel hautement respecté dans toutes les instances académiques du monde entier

**PARCOURS**

Ancien Recteur de l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar, le lauréat 2021 du prix Al Fassi a été également Président de l'Association de Recherche Ouest Africaine (AROA), l'instance dirigeante du WARC avec la WARA (West African Research Association).



**AMINATA SOURANG DIOUF**

**Fierté pour le Sénégal**

**LAURÉATE**

La Sénégalaise, Aminata Sourang Mbaye Diouf, est arrivée deuxième au concours international « Ma thèse en 180 secondes ». Un concours international francophone organisé en septembre à Paris. La compétition permet aux doctorants de présenter leur thématique de recherches en trois minutes à un public varié et non spécialiste.

**PRÉTEXTE**

La lauréate du Sénégal à ce concours qui a réuni des représentants de 18 pays dont 11 africains a développé en 3 minutes le thème de sa Thèse « La transmission des entreprises familiales au Sénégal ». Elle explique que les textes législatifs sénégalais sont principalement d'inspiration française. Ce qui pose un problème d'adaptabilité.

**CURSUS**

Étudiante à la Faculté des Sciences Juridiques et Politiques de l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD) où elle a eu son Master en 2019 (promotion 2017-2019), elle est inscrite actuellement en deuxième année de Thèse à l'École Doctorale Sciences Juridiques, Politiques, Économiques et Gestion (ED-JPEG). Elle mène ses recherches sous l'encadrement du Pr Françoise Dieng, actuelle directrice de l'ED-JPEG et unique femme à ce poste à l'UCAD.



**M. IBRAHIMA DIAGNE**

**À l'assaut des déchets**

**CONFIANCE**

M. Ibrahim Diagne, Ingénieur en Génie Civil, Spécialiste en Gestion des Déchets solides, Environnement et Développement Durable, est nommé Directeur du Projet de Promotion de la Gestion intégrée et de l'Économie des Déchets solides au Sénégal (PRO-MOGED). Un instrument stratégique d'exécution du programme Sénégal « Zéro déchet ».

**EXPÉRIENCE**

Précédemment Coordonnateur de l'Unité de Coordination de la Gestion des déchets solides – (UCG) de Nov. 2011 - janv. 2018 et depuis Avril 2018, CEO de Green and Smart Africa (GSA), une société de conseil, d'ingénierie, d'assistance et de réalisation en développement territorial durable, infrastructures, environnement, énergie et déchets, Diagne va piloter ce projet crée comme une « réponse au défi colossal de la gestion des déchets au Sénégal ».

**CURSUS**

Titulaire d'un Diplôme supérieur spécialisé (DESS) en Gestion des projets et d'un Master of Business Administration (MBA), le nouveau boss du PRO-MOGED est un produit de l'École Mohammadia, une grande école d'ingénieurs sise à Rabat, au Maroc.



**BOUBACAR BORIS DIOP**

**La récompense d'un talent**

**CONSÉCRATION**

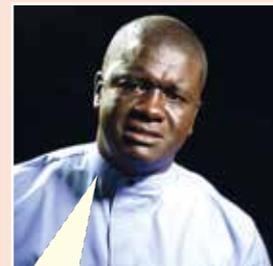
L'écrivain sénégalais, scénariste et journaliste Boubacar Boris Diop est le 27e lauréat du célèbre Prix international de littérature Neustadt. Décerné par World Literature Today, le magazine de l'Université d'Oklahoma (USA), ce prix « reconnaît le mérite littéraire exceptionnel des auteurs du monde entier ».

**PARCOURS**

Boubacar Boris Diop est l'auteur de nombreux romans, pièces de théâtre et essais. Il a reçu le Grand Prix du président de la République du Sénégal en 1990 pour "Les Tambours de la mémoire" ainsi que le Prix Tropiques pour "Le Chevalier et son ombre". Son livre "Doomi Golo" a été le premier roman à être traduit du wolof en anglais.

**PRÉTEXTE**

Souvent référencé comme le « Nobel américain », le prix Neustadt est le premier prix littéraire international de cette envergure à avoir pour origine les États-Unis. Il est l'un des très rares prix internationaux pour lesquels les poètes, les romanciers et les dramaturges sont également éligibles. Les gagnants reçoivent 50 000 \$, un trophée en forme de plume d'aigle moulée en argent et un certificat.



**MOUHAMADOU ABDOULAYE MBBAYE**

**Un nouveau challenge**

**NOMINATION**

M. Mouhamadou Abdoulaye Mbaye, Ingénieur commercial, est nommé Directeur général de la Société d'Exploitation du Marché d'intérêt national et de la Gare des gros-porteurs (SEMIG). Deux joyaux économiques en totale léthargie depuis leur réalisation.

**PARCOURS**

Précédemment Directeur général du Marché central aux Poissons de Pikine, Mbaye aura la responsabilité de faire fonctionner cette infrastructure sise à Diamniadio (26 Kms de Dakar) et qui porte le nom de feu Mamadou Lamine Niang, ancien président de la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Dakar.

**UTILITÉ**

Inauguré en Janvier 2019 par le Président Macky Sall, et bâti sur une superficie de 24 ha, le Marché d'intérêt national et de la Gare des gros-porteurs va contribuer à booster le volume des exportations à travers une meilleure commercialisation des productions agricoles et horticoles. Sa réalisation a coûté environ 63 milliards de FCFA (15% Etat du Sénégal et 85% Etat turc en prêts).



Fleur de Lys



Point E

**Venez découvrir**

le tout nouveau joyau de la Chaîne  
des hôtels Fleur de lys au Point E - Fann Résidence

Point E, rue de Diourbel (rue 1) x rue des Ecrivains-Dakar



AFRIQUE

**500 millions \$**

Le montant de l'engagement annoncé par Afreximbank en faveur des banques éthiopiennes.

**52 milliards \$**

La somme nécessaire pour connecter toutes les universités d'Afrique au haut débit d'ici 2025 selon une estimation de la Banque mondiale

**1 200%**

La croissance enregistrée par le marché africain des cryptomonnaies de juillet 2020 à juin 2021

**1%**

Le pourcentage de plus de son capital que le Groupe Orange a décidé de céder aux salariés du groupe, notamment ceux d'Afrique



NIGERIA

**185,4 millions USD**

Le bénéfice semestriel net réalisé par UBA

**2025**

La date butoir retenue par la Nigerian Communication Satellite Limited (NigComSat), pour se doter de deux nouveaux satellites télécoms



TOGO

**15%**

La croissance enregistrée par le port de Lomé en 2020 qui fait de cette infrastructure portuaire le 4<sup>ème</sup> à conteneurs en Afrique

**64%**

Le pourcentage de la baisse des recettes touristiques en 2020



MONDE

**7%**

Le taux de croissance de la production mondiale de nickel en 2021



SENEGAL

**350 000 tonnes**

Le volume de la production horticole annuelle escomptée, dans l'optique d'atteindre l'objectif des deux millions de tonnes visé à travers le Plan d'action prioritaire accéléré (PAP2A) du Plan Sénégal émergent (PSE)



COTE D'IVOIRE

**127**

Le nombre de permis d'exploration et d'exploitation minières délivré depuis 2016

**151 millions €**

Le montant des accords de financement signés par le gouvernement pour relancer l'économie post-covid-19



CENTRAFRIQUE

**12eme**

La douzième de filiale du Groupe bancaire et financier BGFIBank basée en République centrafricaine.



EGYPTE



**5ème**

Le rang escompté par le pays d'ici 2030 dans le classement des importateurs de maïs



BENIN

**265 FCFA**



Le prix du kilogramme de coton en 2021/2022

L'Afrique subsaharienne devrait sortir de la récession causée par la pandémie de Covid-19 avec un niveau de croissance attendu à 3,3 % pour 2021



MAROC

**278.205.871 dirhams**

Le montant de l'augmentation du capital de la Banque Centrale Populaire (BCP)



RWANDA :

**445 millions \$**

Le montant des exportations agricoles au terme de l'année fiscale 2020/2021, en hausse

# Signatures



**David Malpass**

Président du Groupe de la Banque mondiale

« (...) Il est temps d'entreprendre un assainissement des finances publiques progressif et de restructurer la dette insoutenable. »

**(Financial Afrik)**

**Matshidiso Moeti**

Directrice régionale de l'OMS pour l'Afrique

« Le continent africain fait face à un déficit de presque 500 millions de doses de vaccins anti-Covid-19 pour atteindre l'objectif de vacciner 40% de sa population d'ici la fin de l'année » (L'As quotidien)

**(L'As quotidien)**



**Mark Suzman**

PDG de la Fondation Bill et Melinda Gates

« Pour construire des systèmes de santé plus forts et plus résilients, les pays africains doivent faire des investissements à long terme (...) »

**(Financial Afrik)**

**Mamadou Dème**

Directeur des Assurances du Sénégal

« La réglementation dans le cadre de notre espace communautaire est en bonne voie pour accompagner la mutation numérique. »

**(l'Assureur africain)**



**Macky Sall**

Président de la République du Sénégal

« En plus de ses efforts internes, l'Afrique en quête d'émergence a surtout besoin d'accéder à des ressources concessionnelles et mixtes conséquentes, sous forme de prêts, pour financer les secteurs indispensables à son décollage économique. »

**(Pressafrik)**



# S'engager c'est essentiel

Nous nous sommes engagés depuis plusieurs années dans une démarche d'amélioration continue pour répondre à vos attentes en ligne avec les plus hauts standards internationaux.

Des normes internationales dont 6 certifications ISO, gages de fiabilité et de performance, témoignent ainsi de notre implication pour l'excellence dans différents domaines comme la satisfaction client, l'environnement, ou encore la sécurité

## Certifications ISO

### ISO 9001

Priorité à la satisfaction client

### ISO 45001

Une meilleure qualité de vie au travail pour tous

### ISO 14001

L'Environnement, une question vitale

### ISO 50001

La gestion de notre énergie est fondamentale

### ISO 27001

Indispensable Sécurité de l'information

### ISO 26000

Aujourd'hui, s'engager est capital



avec vous, pour vous

sonatel





# Unissons-nous pour vaincre le paludisme !

**L'**Assemblée Générale des Nations Unies est une occasion, chaque année, de soulever de nombreux débats sur la question de la sécurité humaine.

Les faits sont alarmants : plus d'un milliard de personnes vivent toujours dans l'extrême pauvreté, 14% de la population est mal nourrie, les problèmes de santé publique persistent.

Nous devons ainsi redoubler d'efforts pour atteindre les objectifs de développement durable et notamment éliminer la pauvreté, la faim et les

maladies évitables telles que le paludisme qui touche majoritairement le continent africain.

A l'occasion de cette Assemblée Générale, Ecobank réitère son engagement à être de ceux qui s'uniront pour relever le défi de vaincre le paludisme en Afrique.

La santé et l'économie sont étroitement liées. Nous ne pouvons pas réaliser de progrès économique si les gens ne sont pas en bonne santé. Le paludisme continue de représenter une menace pour le développement et la croissance économique de nombreux pays africains. Malgré les efforts entrepris depuis plusieurs années pour

éradiquer la maladie, un enfant meurt encore toutes les deux minutes du paludisme. Nous ne pouvons pas nous résoudre à cette situation alors que chaque décès imputable à la maladie est actuellement évitable.

En 2019 au Sénégal, malgré la baisse importante du nombre de cas de paludisme sur l'ensemble du territoire national, avec 354.708 cas notifiés, soit une incidence de 1,9 pour 1000 habitants, le pays déplore encore 260 décès à travers le pays, contre 550 décès en 2018. Des chiffres, mais aussi des petites et moyennes entreprises (PME) en croissance qui paient un lourd tribut dans la mesure où toute absence dû au paludisme affecte grandement les performances de l'entreprise.

Des efforts à l'échelle planétaire sont plus que jamais nécessaires pour lutter contre ces maladies. Dans le contexte de la pandémie de COVID-19, qui menace les progrès atteints contre le paludisme, se mobiliser et poursuivre la lutte contre le paludisme est incontournable pour soutenir la résilience du monde des affaires.

Ces efforts impliquent de soutenir les initiatives et synergies entre les secteurs publics et privés et d'associer plus largement les entreprises privées aux stratégies de lutte. Les expériences récentes de lutte contre le COVID-19 ont mis en avant que le secteur privé est capable d'agir et d'aider à soutenir les efforts du gouvernement par leur expertise et leur contribution au financement. Les entreprises grâce à leurs initiatives internes ont également un rôle à jouer dans les besoins opérationnels des gouvernements.

L'élimination du paludisme passe par la prévention et un certain nombre d'actions telles que la distribution de moustiquaires imprégnées, la lutte contre les larves, la pulvérisation d'insecticide à effet rémanent à l'intérieur des habitations, des services d'assainissement solides et la fourniture de médicaments préventifs aux femmes enceintes et aux enfants. Cependant, il reste d'importants déficits financiers pour parvenir à la fourniture complète de ces services et d'autres services essentiels de lutte contre le paludisme.

Ecobank Sénégal est particulièrement fière d'être parmi les 6 pays du Groupe Ecobank à

mettre en œuvre l'initiative « Zéro Palu! Les entreprises s'engagent », soutenant la campagne panafricaine « Zéro Palu ! Je m'engage », qui a été approuvée par les 55 Chefs d'État de l'Union Africaine.

A travers la création et la mise en place de mécanismes de financement innovants qui permettront de mobiliser des fonds pour soutenir la mise en œuvre du Plan Stratégique National de lutte contre le paludisme (PSN 2021 – 2025). A cet effet, le « Fonds Zéro Palu », un fonds de contrepartie a été lancé en

Novembre de l'année dernière avec une contribution initiale de \$100,000 USD que les entreprises du secteur privé devront égaler ou surpasser pour rendre disponible ces fonds.

Avant la fin de cette année 2021, Ecobank Sénégal tirera parti de ses réseaux d'entreprises clientes et de ses partenaires pour organiser une rencontre d'échange afin d'identifier les initiatives stratégiques que le secteur privé pourrait soutenir en vue d'accompagner le Gouvernement sénégalais dans la lutte contre ce fléau en contribuant au financement du PSN 2021-2025.

Vaincre le paludisme nécessite de disposer de systèmes de santé et d'assainissement solides. Capitaliser sur les entreprises et leurs dirigeants qui utilisent leurs réseaux et leur influence est essentiel. Leurs employés, clients, communautés sont autant de relais pour sensibiliser au sujet du paludisme. Nous avons besoin de tous les talents et de toutes les forces dans cette lutte contre la maladie.

Nous sommes, ainsi, aujourd'hui plus qu'engagés aux côtés des Nations Unies, en cette période d'Assemblée Générale, afin de viser l'objectif de réduire de 90%, d'ici à 2030, le taux de mortalité due au paludisme.

Alors, rejoignez-nous dès maintenant pour qu'ensemble, Zéro Palu ! Les entreprises s'engagent, contribue à vaincre le paludisme!

**Sahid Yallou,**  
**Directeur Général de Ecobank Sénégal.**

# Générale Assistance s'installe au Sénégal



**Spécialiste tunisien du métier d'assistance et de gestion des sinistres, Générale Assistance s'installe au Sénégal. Un accord de partenariat a été paraphé dans ce sens d'une part, par les Directeurs généraux de ASKIA Assurances et SONAM Assurances et le Président Directeur Général de la société Générale Assistance, d'autre part.**

**L**a cérémonie de signature tripartite de ce partenariat s'est déroulée le vendredi 19 novembre 2021 à Tunis, en présence de l'Ambassadeur du Sénégal en Tunisie, Mme Ramatoulaye Bâ Faye.

Compagnie de droit sénégalais et partenaire du groupe tunisien CARTE, ASKIA Assurances, créée en 2007, a su se positionner sur le marché avec une forte croissance dans toutes ses branches d'activité. À cet effet, elle bénéficie d'une excellente image de marque dans le secteur.

Présente sur le marché des assurances au Sénégal depuis plus de 40 ans, SONAM Assurances, est un des pionniers et acteurs majeurs du secteur. Depuis sa création, la compagnie connaît une évolution constante d'une part grâce à sa gestion saine et rigoureuse, et par sa stratégie de croissance basée sur une innovation permanente de ses produits et services d'autre part.

Par cet accord tripartite de partenariat, Générale Assistance fait le pari de la coopération panafricaine. Aussi, elle entend consolider sa stratégie de développement. L'opération a été pilotée par la banque d'affaires tunisienne, CAP Bank, dirigée par M Habib Karaoui

Générale Assistance se positionne comme un professionnel spécialisé œuvrant à présenter un service d'une réelle valeur ajoutée à ses clients partenaires. Ceci, grâce notamment à une parfaite combinaison des compétences acquises dans le métier d'assistance et de gestion des sinistres,

En décembre 2018, une nouvelle ère a commencé pour Générale Assistance, avec l'entrée dans son capital des trois

compagnies CARTE Assurances, LLOYD Assurances et AMI Assurances.

Société Anonyme tunisienne, Générale Assistance commercialise ses services par le biais des réseaux des compagnies d'assurance ou par le biais d'autres réseaux (vente directe, banques, sociétés de leasing...).

Entres autres missions, elle vise à participer au développement des services d'assistance aux personnes par la conception de nouvelles prestations répondants aux besoins évolutifs des clients.

Générale Assistance ambitionne également d'exploiter les nouvelles technologies d'information et de communication pour améliorer les procédures de gestion des sinistres automobile, habitation et santé en maîtrisant leurs coûts.

Elle entend aussi œuvrer en collaboration avec les différents partenaires, à augmenter l'employabilité des jeunes diplômés en leur faisant connaître les métiers liés à l'assistance et en leur octroyant la formation nécessaire pour l'exercice de ces métiers.

Générale Assistance coopère aujourd'hui avec plusieurs compagnies d'assurances Tunisiennes et plus de 500 agents et courtiers a permis un développement de services d'assistance à forte valeur ajoutée.

Sachant parfaitement les besoins et les exigences des compagnies d'assurances, elle collabore étroitement pour développer des prestations sur mesure, capables d'évoluer avec les besoins des clients et de renforcer leur fidélité à long terme.

La cérémonie a été rehaussée par la présence d'éminents cadres et responsables du secteur tunisien des assurances, dont M Mehdi Doghri, Directeur Général de CARTE Assurances, Mme Lamia Ben Mahmoud, Directrice Générale de Tunis Re, M Skander Najja, Directeur Général de la société AMI Assurances, M Yazid Sellaouti, Directeur Général de LLOYD Assurances, ainsi que M Hafedh Gharbi, président du Comité Général des Assurances (CGA).

# INTRO

# Le marché de l'assurance se féminise davantage

**L**oin d'être majoritaire, la gent féminine commence de plus en plus à jouer les premiers rôles au sein des instances dirigeantes des sociétés d'assurances nationales. Certes leur nombre est loin d'être élevé, mais le quota de celles d'entre elles qui ont brisé le fameux plafond de verre commence à susciter un réel intérêt.

Au vu des tendances actuelles. Il est donc révolu l'époque pas lointaine où le marché de l'assurance était considéré comme un domaine exclusivement masculin. Le mythe s'est donc effondré.

Le marché des assurances du Sénégal compte plus de 29 compagnies d'assurances dont 19 dans l'assurance non-vie et 10 dans l'assurance-vie. Sur ce marché, toutes branches confondues, neuf femmes dirigent des sociétés d'assurances. Et on peut affirmer qu'au niveau de

la branche vie, la parité est respectée, sur les dix sociétés vie du marché, cinq sont dirigées par des femmes. Par contre, il est indéniable que pour la branche dommages, les hommes restent prédominants.

Désormais, diriger une société d'assurance est plutôt une question de compétence et d'expérience et non de genre. Les femmes qui accèdent à ces postes de responsabilités sont en général diplômées de prestigieuses universités européennes ou américaines, avec d'enrichissants parcours professionnels.

Réussir vous fait découvrir les profils de quelques DG de sociétés nationales d'assurances. Une occasion aussi pour elles de livrer leur point de vue sur le rôle et la place des femmes dans les instances décisionnelles de l'Assurance au Sénégal.





## ENTRETIEN

Mamadou Deme, Directeur des Assurances :

**“le secteur doit innover et s’adapter”**

A cause du fichu Covid-19, le marché sénégalais des Assurances, qui était sur une dynamique positive depuis l’année 2014, voit ses perspectives de croissance s’assombrir. Au point d’inquiéter le Directeur des Assurances, M. Mamadou Dème. Comme solution, il invite les acteurs du secteur à innover et s’adapter à la révolution digitale qui s’annonce. **Entretien.**



Il faut rappeler que depuis l'année 2014, au cours de laquelle le chiffre d'affaires de l'industrie sénégalaise des assurances a atteint le seuil symbolique de 100 milliards de FCFA, le taux de croissance du secteur était à deux (2) chiffres, avec une moyenne de 12%, reflétant en cela la bonne dynamique dans laquelle s'était inscrite l'économie sénégalaise d'avant Covid-19, dans un contexte de mise en œuvre du Plan Sénégal Emergent.

”



**Le secteur a pu doubler son chiffre d'affaires en l'espace de cinq (5) ans, passant de 100 milliards de FCFA en 2014 à 205,5 milliards en 2020**

Ainsi, le secteur a pu doubler son chiffre d'affaires en l'espace de cinq (5) ans, passant de 100 milliards de FCFA en 2014 à 205,5 milliards en 2020, ce qui s'est traduit par une évolution du taux de pénétration de l'Assurance (la mesure de la contribution du secteur au PIB) de 1,03% à 1,45%.

Cette bonne dynamique du secteur s'est aussi traduite dans les prestations offertes aux assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance (90 milliards de FCFA en 2020), mais également et surtout dans la contribution du secteur au financement de l'économie nationale et régionale, c'est-à-dire dans la fonction

d'investisseur institutionnel de l'Assurance (stock de placements de 409 milliards de FCFA en 2020).

Autant d'indicateurs donc qui traduisent la bonne santé de l'Assurance sénégalaise d'avant Covid-19 et qui pourrait être remise en question par les incertitudes qui pèsent sur l'économie de façon générale avec la persistance de la pandémie.

### **Quels sont les grands enjeux de l'heure qui agitent le secteur ?**

Les enjeux de l'heure qui agitent le secteur, comme vous dites, sont multiples et on pourrait en évoquer certains prioritaires.

Un enjeu principal, à mon avis, est celui de l'adaptation du secteur aux mutations qui affectent de façon générale l'environnement économique, notamment celles induites par les Nouvelles Technologies ; je veux penser à la transformation digitale qui introduit un ensemble de nouveaux risques, et donc de nouveaux besoins de sécurité, mais aussi des clients de type nouveau, plus exigeants. Il s'agit, pour le secteur, de s'adapter et d'innover, en somme, comme disait l'ancien Président de la FANAF et actuel Directeur Général de la Société Sénégalaise de Réassurance, dans une de ses contributions, « *de sortir du conservatisme et du repli sur soi qui caractérisent les Assureurs* ».

L'autorité de régulation va accompagner cette transformation, en veillant à identifier les défis réglementaires ayant trait notamment au respect des droits

**Reussir Business : Comment se comporte le marché sénégalais des Assurances en cette période critique de COVID-19 ?**

**Mamadou Dème :** Comme tous les secteurs d'activité économique, le marché sénégalais des Assurances a été impacté par la pandémie à Covid-19. Cet impact s'est manifesté essentiellement par un fléchissement du taux de croissance de l'activité de nos sociétés d'Assurances sur l'exercice 2020, avec un taux de croissance de 4,98%.

des clients, au contrôle et à la supervision des nouveaux acteurs.

Un projet de règlement sur cette assurance électronique, en gestation depuis quelques années, devrait être adopté bientôt.

Cet enjeu de l'adaptation à la révolution digitale s'accompagne d'un défi majeur, celui du développement de l'offre d'Assurance dans un environnement où l'Assurance africaine représente à peine 1% du marché mondial de l'Assurance. Ainsi, la révolution digitale sera aussi une opportunité de promouvoir une Assurance inclusive et d'améliorer en conséquence le taux de pénétration au sein de nos populations.

Un autre enjeu fondamental est celui du renforcement de la capacité de nos sociétés d'Assurance, afin de positionner davantage le secteur comme un acteur de notre développement. Il s'agit de la capacité technique, technologique, mais aussi financière.

Les dernières réformes réglementaires adoptées par la CIMA, notamment l'augmentation du capital minimum des sociétés d'Assurances accompagnée d'une exigence minimale de fonds propres, ainsi que la réglementation sur la Réassurance, sont à inscrire dans cette dynamique.

***Considérant que le Sénégal a réussi à apporter une réponse efficace et diligente à la pandémie, grâce notamment à des mesures sanitaires et sociales performantes. Que ces actions salutaires ont grandement atténué l'impact dévastateur***

***de la Covid-19 sur l'économie nationale. Pouvez-vous nous confirmer que cela a également contribué à renforcer la résilience du marché des Assurances ?***

Ce qu'il faut noter, c'est que le secteur des Assurances est assez spécifique. Il est au cœur de la protection des activités et des agents économiques ; l'Assurance est un garant de la bonne marche de l'économie et participe à sa résilience. L'industrie des Assurances se doit d'apporter des réponses adaptées aux événements imprévus pouvant affecter le sort des agents économiques.



**Un projet de règlement sur l'assurance électronique, en gestation depuis quelques années, devrait être adopté bientôt.**

A mon avis, la question doit être appréciée sous l'angle de la complémentarité entre les différents systèmes de Couverture maladie des populations.

Un des objectifs prioritaires de l'Etat, en matière de santé, a toujours été l'accessibilité aux services et soins de santé pour l'ensemble des populations. Or, jusqu'à l'avènement de la Couverture Maladie Universelle, il faut reconnaître que la couverture du risque maladie des Sénégalais était assez limitée, fragmentée à travers trois (3) systèmes organisés autour de l'emploi formel. Il s'agissait de la prise en charge, par l'Etat, de ses fonctionnaires par le biais des imputations budgétaires, de la couverture des employés du secteur privé par le biais des Institutions de Prévoyance Maladie et enfin de l'Assurance Maladie Privée proposée par les sociétés commerciales d'Assurance, en plus des systèmes de gratuité plus récents mis en œuvre par l'Etat au profit de certaines couches de la population.

Cette organisation de la Couverture du risque maladie des Sénégalais ne prenait donc en charge que les Sénégalais évoluant dans le cadre d'un emploi formel, ainsi que leurs familles, ce qui soulevait une question d'équité, parce que laissant en rade la majorité des populations qui, elles, s'activent dans le monde rural et le secteur informel.

La Couverture Maladie Universelle est donc la résultante de ce diagnostic et constitue un

La crise de la pandémie à Covid-19, qui affecterait durablement les agents et activités économiques, aurait forcément des répercussions sur l'industrie des Assurances. Et c'est en cela que le Programme de Résilience Economique et Sociale (PRES), dont l'objectif est d'atténuer le ralentissement soudain de l'activité économique, constitue une réelle opportunité pour le secteur des Assurances qui en est un bénéficiaire indirect.

***Comment les assureurs perçoivent-ils la Couverture Maladie Universelle ?***

engagement politique manifeste dans l'amélioration de la protection sociale de l'ensemble des Sénégalais, notamment les populations les plus défavorisées.

Elle vient donc compléter l'organisation en matière de prise en charge du risque maladie des Sénégalais et non concurrencer les systèmes existants.

Par rapport à l'Assurance Maladie commerciale qui, il faut le reconnaître, est encore plus limitée en termes d'accessibilité, la Couverture Maladie Universelle ne vise pas les mêmes cibles et n'offre pas le même périmètre de couverture aux bénéficiaires.

Cependant, les sociétés d'Assurance commerciales sont de plus en plus engagées dans la promotion d'une Assurance maladie accessible à un grand nombre de populations, à travers le développement de la micro Assurance santé qui s'inscrit également dans l'objectif d'extension des systèmes de Couverture maladie. 



# Chiffres Assurances 2020 :

## 203 milliards de FCFA engrangés

En dépit de la flambée de la pandémie du COVID-19 qui aura considérablement modifié toutes les perspectives économiques l'industrie sénégalaise des assurances (29 sociétés) a réalisé un chiffre d'affaires de 203,70 milliards de FCFA contre 195,57 milliards de FCFA en 2019 soit un taux de croissance de 4,2%.

Le classement de tête des compagnies n'a pas évolué entre 2019 et 2020. Exceptés Allianz (-14%) et NSIA (-4%), tous les principaux concurrents ont bien progressé.

Les plus fortes progressions sont réalisées par la Providence (+ 25%), SEN-VIE (+ 23%), et ASKIA (19%), etc.

Au niveau des branches dommages, l'Automobile, reste la branche leader du marché avec 37 milliards de réalisations, 29% de part de marché et 1% de croissance. L'automobile est réparti en Responsabilité Civile (56%) et Autres garanties dommages (44%). AXA domine cette branche avec plus de 5 milliards de chiffre d'affaires réalisés en 2020.

La Maladie, deuxième branche du marché, régresse de -5% avec 32,5 milliards de CA et 27% de part de marché. Comme pour l'Auto, elle est dominée par AXA avec 5,36 milliards de CA, devant NSIA (4,1 Mrds), SAHAM (3,9 Mrds), etc. La branche Incendie et DAB, baisse de 8% avec 20% de part de marché. Le Transport avec 10% de part de marché, progresse de 13,8% bénéficiant de la forte croissance de l'Aviation (+125%).

Les Risques techniques doublent (+51%) avec 4% de part de marché.

Les Autres risques augmentent de +9% avec 6% de part de marché.

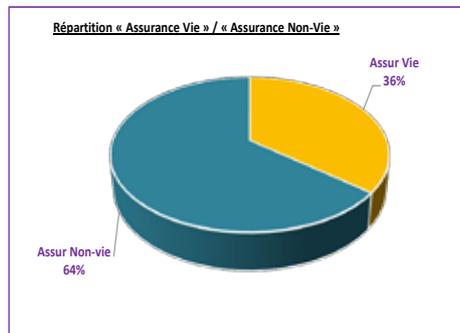
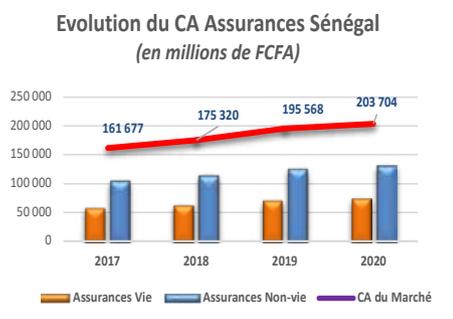
Le Crédit-Caution progresse de 16% avec 3% de part de marché.

Au niveau des branches Vie, les Assurances Individuelles, progressent de 5,5%, avec 26,5

Le chiffre d'affaire du courtage passe de 35% du CA en 2017 à 31% en 2019.

Marche Assurance Sénégal (en Millions FCFA)	2017	2018	2019	2020	Variation 2019/2020	Evolution 2019/2020
Assurances Vie	57 104	61 551	69 777	72 701	2 924	4,2%
Assurances Non-vie	104 573	113 769	125 791	131 003	5 212	4,1%
CA du Marché	161 677	175 320	195 568	203 704	8 136	4,2%
Evolution	13,5%	7,8%	10,4%	4,2%	-6,2 pts	
Part " Vie"	35%	35%	36%	36%	0 pt	
Part "Non-Vie"	65%	65%	64%	64%	0 pt	
Dont Courtage & Interm.	56 798	53 032	60 395			
Part Courtage & Int. / CA	35%	30%	31%			

Tableau 1 : Evolution chiffres d'affaires vie et non-vie 2017-2020 (en millions de FCFA)



Cette croissance a été portée par le dynamisme des deux sous-secteurs. L'assurance dommages a enregistré en 2020 une croissance de 4,1% contre 4,2% pour l'assurance vie. La répartition « vie » / « non-vie » est restée stable sur les quatre derniers exercices (35-36% contre 65-66%).

Le chiffre d'affaire du courtage passe de 35% du CA en 2017 à 31% en 2019.

Pour une population totale de 16 millions d'individus, la prime

moyenne d'assurance par habitant est de 12.731 FCFA en 2020 contre 12.071 FCFA en 2019 soit une augmentation de 5,2%. En 2019, la dépense moyenne par habitant était de 102.550 FCFA pour les pays émergents, 2.733.104 FCFA pour les pays avancés avec une moyenne mondiale de 479.348 FCFA.

Le classement 2020 des sociétés d'assurances montre que le Groupe AMSA domine le marché cumulé (vie et non-vie) avec 30,16 milliards et 15% de part de marché, suivi de SONAM (28,6 Mrds), AXA (19,99 Mrds), ALLIANZ (19,7 Mrds), etc.

Les plus fortes progressions sont : La Providence (+ 25%), SEN-VIE (+ 23%), ASKIA (19%), etc.

SOCIETES / GROUPES		IARDT 2020	VIE 2020	Marché 2020	IARDT 2019	VIE 2019	Marché 2019	Var° (%)	PM 2020 (%)
1°	AMSA	13 598	16 564	30 162	13 635	15 138	28 773	5%	15%
2°	SONAM	9 492	19 154	28 646	9 809	16 016	25 825	10%	14,1%
3°	AXA	19 987		19 987	17 470		17 470	13%	9,8%
4°	ALLIANZ	13 326	6 436	19 762	15 081	7 467	22 548	-14%	9,7%
5°	NSIA-Sen	10 297	6 411	16 708	9 731	7 565	17 296	-4%	8,2%
6°	SUNU	7 113	8 674	15 787	6 602	8 692	15 294	3%	7,8%
7°	PA	13 026		13 026	11 497		11 497	12%	6,4%
8°	WAFA	2 478	10 251	12 729	2 099	10 169	12 268	4%	6,3%
9°	SAHAM	10 066	200	10 266	9 647	991	10 638	-4%	5,1%
10°	ASKIA	10 025		10 025	8 153		8 153	19%	4,9%
11°	CNART	5 465		5 465	6 764		6 764	-24%	2,7%
12°	SALAMA	4 694		4 694	3 901		3 901	17%	2,3%
13°	SAAR	2 703	1 527	4 230	3 064	1 572	4 636	-10%	2,1%
14°	LA PROVIDENCE	3 582		3 582	2 672		2 672	25%	1,8%
15°	ASS	3 164		3 164	3 792		3 792	-20%	1,6%
16°	SEN VIE		2 806	2 806		2 166	2 166	23%	1,4%
17°	CNAAS	1 987		1 987	1 875		1 875	6%	1,0%
CUMUL CA		131 003	72 023	203 026	125 792	69 776	195 568	4%	100%

**Tableau 2 : Classement & Chiffres d'affaires par compagnie (en millions de FCFA)**

milliards de réalisations et 36,6% de part de marché. Les catégories Mixte (+31,7%) et Décès Indiv (+8,4%) progressent alors que l'Épargne individuelle a perdu 12,3%.

Les Assurances Collectives, progressent de 3,2%, avec 46,1 milliards de réalisations et 63,4% de part de marché. Les catégories Épargne (+2,6%) et Mixte coll.

(+73,9%) augmentent alors la Prévoyance Décès Collective baisse (-4,4%).

*Source Rapport DNA 2019*

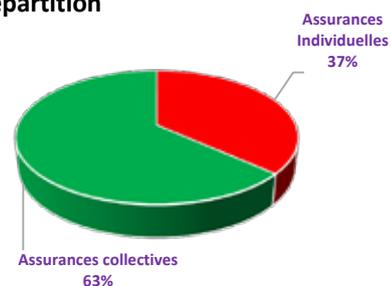
**Tableau 3 : Chiffres d'affaires Dommages par branche (en millions de FCFA)**

BRANCHES IARDT	2 020	2 019	Variation en %	Part IARDT 2020
RESPONSABILITE CIVILE	20 616	20 418	1,0%	56%
AUTRES & DOM AUTO	16 438	16 319	0,7%	44%
AUTOMOBILE	37 055	36 738	1,0%	29%
MALADIES & INDIV	32 565	34 160	-5%	27%
INCENDIE AUTRES DOM	23 395	25 249	-8%	20%
TRANSPORT	14 622	12 604	13,8%	10%
RISQUES TECHNIQUES	9 936	4 881	51%	4%
AUTRES RISQUES	8 820	8 024	9,0%	6%
CREDIT-CAUTION	4 609	3 868	16%	3%
TOTAL CA 2020	131 002	125 524	4,2%	100%

**Tableau 4 : Chiffres d'affaires Vie par branche (en millions de FCFA)**

CATEGORIES VIE	2 020	2 019	Variation en %	Part VIE 2020
Prévoyance Décès Indiv	6 066	5 556	8,4%	8,3%
Épargne Indiv	12 607	14 152	-12,3%	17,3%
Mixte Indiv	7 911	5 405	31,7%	10,9%
Assurances Individuelles	26 584	25 113	5,5%	36,6%
Prévoyance Collective Décès	11 911	12 440	-4,4%	16,4%
Collective Épargne	32 695	31 830	2,6%	45,0%
Collective Mixte	1 512	394	73,9%	2,1%
Assurances collectives	46 118	44 664	3,2%	63,4%
CUMUL ASSURANCES VIE	72 702	69 777	4,0%	100,0%

### Répartition





**En Aparté avec :**

**Thérèse Faye Diouf, Administrateur du FONGIP**

# **« Au cœur des mécanismes de financement innovants »**

Nommée le 4 Novembre dernier Administrateur du Fonds sénégalais de garantie des investissements prioritaires (FONGIP), Mme Thérèse Faye Diouf tire un bilan satisfaisant de l'An 1 de son magistère à la direction de cet instrument public de garantie créé pour répondre spécifiquement à la problématique du financement des PME. Entretien.

**Réussir Business : Vous venez de boucler une année à la tête du Fonds sénégalais de garantie des investissements prioritaires (FONGIP). Quel bilan en tirez-vous ?**

**Thérèse Faye Diouf :** Je vous remercie pour l'intérêt que vous portez au FONGIP qui est l'unique instrument de garantie mis en 2013 par le Chef de l'Etat pour compléter le maillon manquant de l'écosystème financier au Sénégal.

Pour revenir à votre question concernant le bilan de l'année 2021, on peut affirmer sans ambages qu'il est très satisfaisant, malgré le contexte de pandémie de la COVID-19 qui a fortement affecté l'écosystème financier au Sénégal, comme partout dans le monde.

Et pour preuves, nous avons mené, cette année, beaucoup d'actions qui nous ont valu d'importants résultats.

En effet, en 2021, le FONGIP a pu accorder 1054 lignes de garantie aux banques et institutions de microfinance, au profit de 1299 bénéficiaires. Cette intervention a permis de mobiliser des financements pour un montant de 4,7 milliards de FCFA. Elle a également favorisé la création et la consolidation de 6786 emplois, dans un contexte où, je le répète les entreprises sont fortement éprouvées.

En outre, dans le cadre de la structuration du mécanisme de financement, initié par le Gouvernement du Sénégal, pour assurer la relance de l'économie nationale, le FONGIP

a engagé le processus de mobilisation d'un volume de financement de 300 milliards de FCFA pour les entreprises sénégalaises, en raison de 150 milliards destinés aux PME et TPE et les 150 autres milliards aux grandes entreprises.



**En 2021, le FONGIP a accordé 1054 lignes de garantie aux banques et institutions de microfinance, au profit de 1299 bénéficiaires. Cette intervention a permis de mobiliser des financements pour un montant de 4,7 milliards de FCFA.**

Aussi, l'opérationnalisation de la composante Garantie du Programme Emploi, Transformation Economique et Relance (ETER) est en cours avec une enveloppe de 25 milliards de FCFA sur financement de la Banque mondiale, ainsi que la préparation du Programme d'Appui à l'Accélération industrielle, à la Compétitivité à l'Emploi (PAAICE) financé par la Banque Africaine de Développement (BAD) et pour lequel 20 milliards sont prévus pour la garantie.

Enfin, il faut noter la formulation du Programme stratégique de préparation de la riposte à la COVID-19 de 20 milliards de FCFA sur financement de la Banque Islamique de Développement (BID) et la reprise de l'instruction des dossiers de financement des exploitants dans le cadre du Programme national

de Biogaz domestique du Sénégal (PNB-SN).

Tous ces programmes positionnent le FONGIP au cœur des mécanismes de financement innovants et lui permettent de mieux jouer son rôle de catalyseur du financement du secteur privé avec la garantie qu'il apporte au secteur financier.

Pour compléter les éléments de bilan, je dois relever l'engagement du FONGIP au processus d'accréditation au Fonds Vert Climat (FVC) pour l'accès aux ressources de financement climatique, mais surtout le rôle important joué par le FONGIP dans la préparation et l'opérationnalisation du Fonds de Garantie pour l'Accès Logement (FOGALOG) mis en

place par le FONGIP, en collaboration avec le ministère en charge de l'Habitat, dans le cadre du Programme des 100.000 logements.

D'ailleurs, la convention de gestion entre le FONGIP et le Fonds pour l'Habitat social (FHS) et l'Accord-cadre unissant ces deux structures et l'Association Professionnelle des Banques et Établissements financiers du Sénégal (APBEFS) sont déjà et en cours d'opérationnalisation.

Le déménagement de notre siège effectué depuis le 8 septembre 2021 dans des locaux mieux adaptés, conformément aux recommandations du Conseil d'Administration, reste un aspect important de ce bilan. En effet, il contribue, à coup sûr, à la maîtrise des charges de fonctionnement du FONGIP et sur-

tout, à réunir les conditions d'une productivité optimale des équipes.

***Quels sont les secteurs les plus concernés par les financements consentis par le FONGIP?***

Il faut le rappeler, le FONGIP est un instrument public de garantie qui s'aligne parfaitement au cadre de référence des politiques publiques au Sénégal à l'horizon 2035, le Plan Sénégal Emergent (PSE) qui a bien identifié les secteurs prioritaires, moteurs de la croissance.

C'est pourquoi, les secteurs d'activités concernés par les financements du FONGIP pour contribuer à l'essor de l'économie nationale sont par ordre d'importance le secteur secondaire (industrie de transformation), le secteur primaire (agriculture, élevage, sylviculture, pêche) et le secteur des services (transport et entreposage, information et communication, construction, hébergement et restauration etc.).

***Votre nomination à la tête du FONGIP est survenue dans un contexte défavorable dû à la survenue du Covid-19. Comment avez-vous opéré pour aider les entreprises en difficulté à surmonter cette crise sanitaire ?***

Il faut le dire en effet que le contexte de la pandémie de COVID-19 a engendré davantage de besoins de financement du secteur privé.

Pour faire à cette situation, l'Etat du Sénégal a mis en place, à travers le Ministère de l'Economie, du Plan et de la Coopération, un mécanisme de financement pour la résilience économique et sociale dont la mise en œuvre technique a été confiée au FONGIP.

C'est dans ce cadre que le FONGIP a accompagné les banques et SFD à financer des crédits de trésorerie et des crédits d'investissement aux entreprises impactées par la pandémie. Cette intervention s'est opérée par le biais d'un mécanisme incitatif de garantie permettant au secteur financier de prendre en charge les demandes de crédits bancaires de 96 entreprises pour un montant de crédit global de 12,78 milliards de FCFA et un volume de 13 530 emplois consolidés.

Ce dispositif a également permis au secteur de la microfinance d'accorder un montant de financement de 3,82 milliards et de préserver 14 959 emplois.

Après la phase de résilience économique et sociale, l'État a poursuivi ses efforts en mettant en place un mécanisme de financement de la re-

lance de l'économie nationale (PAP 2A) pour soutenir et accompagner le secteur privé.

Comme ce fut le cas pour le Programme de Résilience de l'Economie sénégalaise (PRES), le FONGIP a été aussi positionné dans le cadre de ce nouveau mécanisme pour gérer la composante garantie du volet financement.

***De création nouvelle, le FONGIP a néanmoins réussi à s'imposer dans le secteur économique du pays. A-t-il les moyens de devenir le champion du financement innovant des PME/TPE ?***

Il est important de rappeler que le FONGIP est un instrument public de garantie créé par son Excellence le Président Macky SALL pour répondre spécifiquement à la problématique du financement des PME.

**Encadré :** Fonds de garantie pour l'accès au logement (FOGALOC) :

**« L'accès à un logement décent est la préoccupation essentielle de nos populations »**

Dans le cadre du FOGALOC, quatre Guichets ont été mis en place pour la prise en charge de la garantie des acquéreurs de logement :

- **GUICHET 1 :** les personnes à revenus irréguliers avec une quotité de garantie de 50%.
- **GUICHET 2 :** les salariés à revenus modestes avec une quotité de garantie de 35%.
- **GUICHET 3 :** les sénégalais de l'extérieur avec une quotité de garantie de 50%.
- **GUICHET 4 :** Coopérative d'habitat. Pour ce guichet, la quotité de garantie sera calculée pour chaque coopérative selon le profil de solvabilité de cette dernière et les éléments d'appréciation propres à chaque structure.

Ainsi, sa création se situe au cœur de la demande exprimée par les acteurs économiques de disposer d'un instrument de garantie, chaînon manquant du système financier sénégalais.

Par conséquent, la pertinence de l'instrument et la spécificité liée à son domaine d'activités ont facilité son positionnement dans le paysage économique du pays. Il s'y ajoute qu'actuellement beaucoup de programmes sont en cours avec les partenaires financiers internationaux tels que la Banque Mondiale, la BAD, la BIS qui sont également convaincus de l'importance du FONGIP comme mécanisme de soutien au financement des PME et de réduction des défaillances du marché du crédit.

***L'accès au financement constitue toujours un écueil pour les acteurs du secteur informel, surtout les femmes. Quelles initiatives entendez-vous prendre pour mieux les soutenir ?***

C'est une question extrêmement intéressante, car comme vous le savez tous les femmes représentent la frange la plus importante de la population sénégalaise. C'est l'une des raisons qui justifient la place que le Chef de l'Etat leur accorde dans sa gouvernance économique et sociale.

Pour ce qui concerne le FONGIP, le décret de création a pris en charge en amont cette préoccupation, dans une des missions consignées dans l'article 3, précisément : « ... bonifier les prêts des

*institutions financières en faveur des Pme des groupements de jeunes et de femmes dans les secteurs prioritaires en mettant à la disposition les ressources d'appoint, dans le cadre des conventions signées avec elles ; ... »*

C'est dire que les femmes et les jeunes figurent dans le champ d'intervention du FONGIP, ils constituent sous ce rapport des bénéficiaires directs des actions du Fonds. C'est pourquoi une approche particulière leur est accordée dans la stratégie de financement du FONGIP, notamment sur le volet refinancement avec les SFD.

Pour prendre l'exemple du programme ETER, dont le manuel des opérations est presque finalisé, il va renforcer les entreprises dirigées par les femmes à travers une discrimination positive, avec au moins 30% des financements qui leur seront alloués. Par ailleurs, le FONGIP a intégré la dimension genre dans ses process d'analyse pour une meilleure prise en charge des règles d'équité

dans l'octroi des financements et une discrimination positive pour ces couches vulnérables. A ce titre, une cellule genre est mise en place.

***Le chef de l'Etat a fait de l'emploi et l'insertion socio-économique des jeunes, une urgence avec le lancement du programme « Xeyu Ndaw Yi ». Quel sera l'apport du FONGIP dans la bonne exécution de cette initiative présidentielle ?***

L'emploi des jeunes reste l'une des priorités du Président de la République SEM Macky SALL depuis son accession au pouvoir. Des efforts considérables ont été consentis par l'Etat en matière d'em-



ploi des jeunes. Le Programme d'urgence « *Xeyu Ndaw Yi* » est donc une heureuse initiative qui procède de la volonté manifeste du Président de la République, son Excellence, Monsieur Macky SALL, de prendre en charge de manière efficace à la question cruciale de l'emploi des jeunes.

”

**Le FONGIP a réalisé en 2021, 1061 interventions financières, dans le cadre du Programme d'urgence «Xeyu Ndawyi». Ces interventions sont d'un volume financier de 2 milliards de FCFA.**

Dans ce programme, d'ailleurs formulé par notre tutelle, le Ministère de l'Economie, du Plan et de la Coopération, le FONGIP se positionne dans le financement des entreprises qui sont, par essence, les plus grands pourvoyeurs d'emplois.

A ce titre, malgré les conséquences de la pandémie de COVID-19, le FONGIP a pu accorder, en 2021, 1 061 interventions financières en termes de garantie de prêts bancaires et du secteur de la microfinance ainsi que des prêts de refinancement accordés aux Systèmes Financiers Décentralisés pour un volume global de plus de 2 milliards de FCFA.

Ces interventions ont permis de mobiliser plus de 4,3 milliards de

financements au bénéfice des entreprises sénégalaises, des Groupements de femmes et de Jeunes.

Ces actions du FONGIP, à l'endroit des entreprises sénégalaises, vont être renforcées par du financement acquis auprès de la Banque mondiale d'un montant de 25 milliards de FCFA, dans le cadre du Programme d'Accélération de la Compétitivité et de la Création d'Emplois (PACE), conçu par le Ministère de l'Economie, du Plan et de la Coopération. Ce projet vise à améliorer la compétitivité des entreprises et la création d'emplois.

Ainsi, le FONGIP, à l'instar des autres agences d'exécution de cet important programme, va contribuer, dans le cadre de la composante garantie, à rendre plus compétitives les entreprises et aider ainsi à consolider ou à créer des emplois pour les jeunes.

***L'accès au logement demeure toujours un casse-tête pour bon nombre de compatriotes. Que compte faire le FONGIP pour accompagner l'Etat dans la mise en œuvre du « Projet des 100 000 logements » ?***

Il est aujourd'hui admis que l'accès à un logement décent est la préoccupation essentielle de nos populations. Dans ce cadre, le Chef de l'Etat, SEM Macky SALL a lancé cet important projet de construction de 100 000 logements dans les cinq années à venir au profit des ménages sénégalais, notamment ceux à revenus modestes et irréguliers. Pour diminuer le coût d'acquisition de logement et alléger les

conditions de crédit y relatives, le Président de la République a décidé de mutualiser les interventions du FONGIP et du FHS en ce qui concerne les services de garantie financière.

C'est ainsi que le FOGALOG a été mis en place par le FONGIP, en collaboration avec le ministère en charge de l'Habitat, pour garantir les prêts accordés par les institutions financières aux personnes physiques et aux coopératives d'habitat dans le cadre de ce programme.

Le FOGALOG a pour objectif de garantir les prêts accordés par les établissements de crédit aux personnes physiques et aux adhérents des coopératives agréées dans le cadre du programme des « 100 000 logements ».

Les personnes bénéficiaires doivent remplir les conditions d'éligibilité suivantes fixées par le ministère en charge du logement :

- être de nationalité sénégalaise ;
- être primo accédant ;
- remplir les conditions de revenus mensuels au plus de 450 000 FCFA ;
- être sélectionnées par le Ministère en charge du logement.

***Pour s'inscrire dans la trajectoire de l'émergence vers l'horizon 2035, le gouvernement a adopté le Plan d'Action Prioritaire 2019-2023 (PAPII) du Plan Sénégal Émergent (PSE). Quelles sont les missions et perspectives qui seront mis en œuvre par le FONGIP pour accompagner l'Etat dans cette dynamique de développement ?***



La mise en œuvre du PAP 2A nécessite un mécanisme de financements faisant appel à des fonds de garantie pour appuyer le secteur privé. Sur ce dispositif de garantie, impliquant un effet levier, l'Etat compte constituer avec le FONGIP des dépôts de plus de 150 milliards pour un engagement du secteur financier et particulièrement des banques d'un montant de plus de 300 milliards pour des financements dédiés au PME.

À cet effet, des lignes de garantie pour les investissements seront mises en place afin d'encourager les banques locales à soutenir les entreprises dans les secteurs stratégiques et concrétiser ainsi les intentions d'investissements des entreprises estimées à 1000 milliards FCFA.

C'est dans cette perspective qu'il faut inscrire l'appui de l'Etat au FONGIP pour la mobilisation de ressources financières auprès des bailleurs de fonds, notamment la Banque Mondiale.

***Au Sénégal, les perspectives d'exploitation pétrolières et gazières incitent à un futur économique prospère. Est-ce que le FONGIP réfléchit déjà aux missions qu'il aura à jouer dans l'exploitation des ressources naturelles ?***

Le FONGIP était associé aux travaux sur le dispositif normatif et institutionnel du contenu local visant les initiatives prises en vue de promouvoir l'utilisation des biens et services nationaux de dans toute la chaîne de valeurs de l'industrie pétrolière et gazière.

Toutefois, les règles de préférences nationales visées nécessitent un accompagnement de notre secteur privé local d'où l'importance des mécanismes d'appui au secteur privé comme le FONGIP. Ce dernier pourra valablement contribuer à apporter toutes les garanties nécessaires à l'essor d'un secteur privé fort, à mesure de répondre aux normes internationales et de tirer profit de l'exploitation de nos ressources naturelles.

Par ailleurs, il existe un fonds d'appui au développement du contenu local avec lequel le FONGIP prévoit des pistes de collaboration pour la mise en place d'un mécanisme de garantie dédié aux entreprises nationales intervenant dans l'exploitation de ces ressources naturelles. 



## FOCUS SUR

# Assurance crédit et caution : **Deux branches méconnues du paysage financier**

Deux branches d'Assurances dont on parle peu ont pris leur envol sur le marché depuis plus d'une dizaine d'années maintenant, à savoir ASSURANCE CREDIT et ASSURANCE CAUTION.

**L'**Assurance Crédit et l'Assurance Caution sont les termes génériques qui renvoient aux deux branches de l'article 328 du Code CIMA, il s'agit de la branche 14 « *Crédit* » et de la branche 15 « *Caution* ».

### La branche Crédit :

C'est un système d'assurance qui permet au(x) créancier(s) d'être couvert(s) contre le non-paiement de créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement. L'Assurance Crédit est une protection qui consiste, pour une activité donnée, à assurer auprès d'un assureur Crédit spécialisé, ses créances sur ses acheteurs. Ainsi, les sociétés pourront accorder des délais de paiement supplémentaires à leurs prospects et clients ou pénétrer de nouveaux marchés. Tout cela, en réduisant le risque de non-règlement,

mais aussi pour booster les ventes sans augmenter les risques y afférents. C'est un moyen simple pour garantir le paiement des biens et services fournis, une protection pour soutenir votre financement ou pour mieux comprendre la situation financière de vos acheteurs, ou pour vous protéger contre les créances douteuses.

### La branche Caution :

L'Assurance Caution est une technique d'Assurance permettant aux émetteurs de garanties contractuelles d'acquiescer auprès d'une Compagnie d'Assurances

une protection sur les engagements qu'ils ont souscrits. Le cautionnement est l'engagement d'une personne à répondre de l'obligation du débiteur principal en cas de défaillance de celui-ci ou à première demande du bénéficiaire de la garantie. Il désigne le cautionnement proprement dit ou la garantie autonome qui sont régis par l'acte Uniforme OHADA portant organisation des sûretés. Le cautionnement participe à la garantie des crédits au même titre que l'hypothèque, le nantissement ou le gage qui sont des garanties dites réelles.

**Le Code CIMA distingue :**

- a) La caution directe ;
- b) La caution indirecte.

## La création de la SONAC en 1998

A Sénégal, on peut dire que les Assurances Crédit et Caution ont commencé à se développer après la création de la SONAC en 1998, suite à la privatisation de l'ASACE (ex Agence Sénégalaise pour l'Assurance du Commerce Extérieur). Par la suite, les assureurs locaux ont commencé à s'intéresser, notamment avec l'agrément des « AGS » futur « AMSA » en 2005-2006 pour la branche 14 du Code Cima. Plusieurs autres compagnies s'en sont suivies comme

ASKIA, AXA, La Providence et SANLAM récemment.

Il faut noter que les Assurances Crédit et Caution demeurent un métier bien différent de l'Assurance IARDT pratiquée jusque-là par nos compagnies classiques. Elles nécessitent et requièrent une très bonne organisation et un savoir-faire avéré avant toute commercialisation. Pour les chiffres, au moins une fois par an, la Direction Nationale des Assurances (DNA) publie une situation triennale des branches Crédit et Caution permettant ainsi d'en dégager les perspectives (cf. site <http://www.dna.finances.gouv.sn>).

## Chiffre d'affaires des branches Crédit et Caution

Pour l'année 2020, le chiffre d'affaires des branches crédit et caution est de 4,712 milliards de FCFA, contre 4,011 milliards de FCFA en 2019, soit une augmentation de 17,46%. Cette croissance est essentiellement imputable à la branche Caution qui a cru de 23,07%, alors que la branche Crédit a reculé de 33,82%. En termes de parts de marché, l'Assurance Caution détient 94%, contre 6% pour l'Assurance Crédit. Six (6) compagnies ont eu à pratiquer ces branches sur cette période.

La charge de sinistres (Sinistres réglés + Dotation aux provisions de sinistres) est passée de 2,734 milliards de FCFA en 2019 à 6,039 milliards de FCFA en 2020, soit une hausse de 120,86% du fait probablement du choc de la pandémie dont l'ampleur ne pouvait être prévue.

Les contre-garanties sur sinistres (1) se sont élevées à 2,490 milliards de FCFA en 2020 contre 1,126 milliard de FCFA en 2019, soit une augmentation

en valeur absolue de 1,364 milliard de FCFA. Sur la même période, les contre-garanties réalisées (recours encaissés) sont passées de 733 à 895 millions de FCFA, entre 2019 et 2020 avec un taux de réalisation de 35,95% en 2020.

### L'exploitation est marquée par :

des taux de frais généraux supérieurs à la norme théorique de 15% (30% moyenne sur la période en revue) ;  
des taux de commissions inférieurs à la norme théorique de 20% (taux moyen de 6,85%) ;

une mauvaise sinistralité en 2020 pour la branche Caution avec un taux de 85,26%, largement au-dessus du taux théorique d'équilibre de 65%. La branche Crédit avec un taux de 16,31% affiche une bonne sinistralité ;

le ratio combiné simplifié (Taux de sinistralité + Frais généraux + Commissions) est techniquement déficitaire en 2020 avec un taux au-dessus de 100% ;

les opérations de réassurance sont encore en faveur en faveur des assureurs.

Les branches Crédit et Caution enregistrent un déficit d'exploitation net de 165 millions de FCFA en 2020, contre un excédent de 2,318 milliards de FCFA en 2019.

En conclusion, le secteur veillerait à promouvoir et à faire connaître davantage ces branches, notamment par une meilleure politique de sélection des risques et de tarification, la collaboration entre sociétés d'Assurances (coassurance), la vulgarisation des produits, la concertation entre tous les acteurs et le renforcement des capacités du personnel des sociétés d'Assurances et de courtage et des financiers des entreprises.

**Sources : DA (données agrégées)  
« Note sur les branches Crédit et Caution 2020 »**

Fatou Salma Mbaye, DG Sonam Assurances Vie Mutuelle



## Assurance au Sénégal : **Le leadership féminin est une réalité**

« Le leadership féminin dans l'Assurance au Sénégal est une réalité. » C'est la ferme conviction de la Directrice générale de Sonam Assurances Vie Mutuelle, **Mme Fatou Salma Mbaye**.

*« Quand on parle de leadership en général, on évoque un homme ou une femme qui porte une vision, un projet et qui parvient, par ses qualités personnelles, à transmettre sa vision, à inspirer la confiance et à influencer positivement les collaborateurs pour atteindre des objectifs précis »,* explique **Mme Mbaye**.

Toutefois, la DG de Sonam Assurances Vie Mutuelle tient à souligner que cette définition du leadership ne repose pas sur le genre Homme ou Femme, mais essentiellement sur les qualités managériales innées ou acquises, intrinsèques à chaque dirigeant.

### **La parité est respectée**

Longtemps considéré comme un domaine exclusivement masculin, rappelle-t-elle, le marché de l'Assurance au Sénégal a considérablement évolué. « *De plus en plus de femmes s'imposent dans les instances dirigeantes* », se





# 1<sup>ER</sup> GROUPE D'ASSURANCES AU SÉNÉGAL

**SONAM  
GÉNÉRALE  
ASSURANCES**

**SONAM  
ASSURANCES  
VIE**

**SONAC  
ASSURANCES  
CRÉDIT  
CAUTION**

**MUTUELLE  
D'ASSURANCES  
AGRICOLE  
DU SENEGAL**



DIFCOM - PHOTOS - DR.

## **GROUPE SONAM ASSURANCES**

6 Avenue Léopold Sédar Senghor  
BP. 210 Dakar – Sénégal  
Téléphone : (221) 33 823 10 03  
E-mail: [sonam@sonam.sn](mailto:sonam@sonam.sn)  
[www.sonamassurances.sn](http://www.sonamassurances.sn)

**Au service de l'économie  
sénégalaise depuis  
plus de 50 ans**

félicite-t-elle, soulignant que, sur ce marché, toutes branches confondues, neuf femmes dirigent des sociétés d'Assurances.

Au niveau de la branche Vie, la DG de Sonam Assurances Vie Mutuelle soutient que la parité est respectée, car sur les dix sociétés Vie du marché, cinq sont dirigées par des femmes. Par contre, il est indéniable que pour la branche Dommages, les hommes restent prédominants.

« Nous nous félicitons des résultats de ces dirigeantes qui contribuent significativement aux bonnes performances du marché sénégalais de l'Assurance, avec une part de 41% des primes émises en 2020 », se délecte-t-elle, assurant sans ambages « qu'il paraît clair et les chiffres parlent d'eux-mêmes ».

Par ailleurs, la DG de Sonam Assurances Vie Mutuelle tient à insister sur les principales qualités

d'un leader, notant que celles-ci sont essentiellement le sens de la stratégie, le sens de l'écoute, le sens des valeurs, la créativité et l'innovation, et la confiance en soi.

## Statut de femme

« Diriger une société d'Assurance est une question de compétence et d'expérience et non de genre. Chaque dirigeant donne le meilleur de lui-même pour atteindre voire dépasser ses objectifs », assure-t-elle. Ne se privant pas d'avouer qu'elle ne se pose jamais la question de savoir si les difficultés rencontrées en tant que Cadre, puis Directeur Général, sont liées à son statut de Femme.

Toutefois, Mme Mbaye reconnaît que le style de management d'une entreprise d'Assurance dirigée par une Femme est forcément influencé par des caractéristiques essentiellement féminines. Ceci, du fait de leur personnalité, de l'environnement, etc. « Les femmes dirigeantes ont ainsi des prédispositions et leur condition de femme les prépare sur le plan managérial. Ceci pourrait expliquer la particularité de leur style de management. »

Néanmoins, elle est d'avis que, quel que soit le style de management, « l'obligation de résultat incombe à tout dirigeant ».

Un autre aspect essentiel relevé par la DG de Sonam Assurances Vie Mutuelle dans la bonne marche de la société, porte sur la communication qui joue un rôle très important au sein de l'entreprise et qui, à ses yeux, est essentielle pour un bon déroulement des activités. De ce fait, assure-t-elle, les collaborateurs se sentent plus impliqués dans la vie de leur société et partagent la vision de l'entreprise. 

## PROFIL :



### Fière de mes valeurs mutualistes



**D**iplômée de HEC – Montréal avec une spécialisation Finance et Gestion Internationale, Mme Fatou Salma Mbaye a intégré, en 2001, le Groupe Sonam, Premier Groupe d'Assurances au Sénégal.

Après avoir occupé, à ses débuts, le poste de Fondé de Pouvoirs, puis de Directeur Financier et Comptable de la filiale Assurance Vie du Groupe, elle a été nommée, en 2006, Directeur Général Adjoint.

Bombardée, depuis janvier 2018, au poste de Directeur Général de Sonam Assurances Vie Mutuelle, filiale du Groupe dédiée à l'Assurance Vie des Particuliers et des Professionnels, Mme Fatou Salma Mbaye ne cesse d'afficher avec fierté ses « valeurs mutualistes ».

« Je suis engagée dans ma mission au quotidien aux côtés de mes Sociétaires pour les conseiller, les protéger ainsi que leurs familles et leurs biens, les aider à réaliser leurs projets, mais surtout les accompagner en cas de coup dur », clame-t-elle.

Durant son cursus, l'actuel Directeur Général de Sonam Assurances Vie Mutuelle a bénéficié d'une formation au métier de l'Assurance en France, à la MONDIALE, une des plus grandes Mutuelles d'Assurances Françaises.

Premier Groupe d'Assurances au Sénégal, le Groupe Sonam est présent aujourd'hui en Côte d'Ivoire et au Cameroun. L'entité poursuit son expansion dans d'autres pays de la sous-région par des sociétés d'Assurance Vie et Non Vie. 

Adjaratou Khady NDaw Sy, DG SUNU Assurances Vie Sénégal :

# Une fructueuse carrière dédiée à l'Assurance

**N**ommée depuis janvier 2009, Directeur Général SUNU Assurances Vie Sénégal (ex UASen Vie), Mme Adjaratou Khady NDAW SY peut se prévaloir d'une longue et fructueuse carrière professionnelle. Un parcours professionnel de 26 années entamé depuis 1995 au Crédit Commercial de France. Ce, suite à de brillantes études universitaires sanctionnées par une solide formation au métier de l'Assurance.

Le Bac en poche, elle a fréquenté, de 1989 1992, les Classes préparatoires aux Concours d'entrée dans les Grandes Écoles (Mathématiques Supérieures et Mathématiques Spéciales).

Après l'obtention d'une Maîtrise de Mathématiques Appliquées aux Sciences Fondamentales (Jussieu - Paris), elle a continué à enfile les diplômes : d'abord un DEA (Diplôme d'Études Approfondies de Statistiques et de Modèles Aléatoires en Économie et en Finance, et ensuite un Mastère de Modélisation Économique et Statistiques Actuariat Finance à l'École nationale de la statistique et de l'administration économique (ENSAE Paris).

## Prestigieuses sociétés d'assurances françaises

Ses études bouclées, elle entama alors sa carrière professionnelle au sein de prestigieuses sociétés d'assurances françaises, durant les années 95 et 96, notamment chez AXA Paris et au Groupe ATHENA ASSURANCE (GPA France). Deux années plus tard, de retour au berceau, elle fera valoir ses compétences d'abord dans une société dénommée Assurances Générales Sénégalaises et ensuite à Intercontinental Life Insurance Company (ILICO)

Par la suite, elle intégra, en janvier 2000, la CSAR Vie, devenue (UASen Vie). Dans cette société, elle occupera durant cinq ans le poste de Directeur technique. Grâce à son dynamisme et son savoir-faire, elle fut

nommée, dès janvier 2006, Directeur Général Adjoint UASen-Vie (ex CSAR VIE). Un poste hautement stratégique qu'elle quittera en décembre 2009 pour d'autres responsabilités à SUNU Assurances Vie Sénégal. 



Profil

Raqui Wane, Directrice Générale Horizons Assurances :

# « Les femmes courtiers en assurances ont prouvé leur leadership »

**Au vu de leur nombre de plus en plus croissant, la présence remarquable de la gent féminine au sein des instances dirigeantes des sociétés nationales d'assurances devient de plus en plus évidente. Le courtage en assurance n'échappe pas à cette nouvelle donne.**

**D'**après la dernière liste en date elles sont au nombre de 22 femmes courtiers d'assurance.

Suffisant, selon Mme Raqui Wane, Directrice Générale Horizons Assurances pour déclarer que les femmes ont leur place dans ce métier et ont fini de prouver leurs compétences et leur leadership.

« Je dirais sans féminisme aucun que les femmes ont plus de

prédispositions pour ce métier qui demande une certaine sensibilité, de l'empathie et parfois un sixième sens que les hommes n'ont toujours pas », justifie Mme Wane, par ailleurs présidente de l'Association sénégalaise des assureurs conseils (ASAC)

Refusant de jeter des fleurs aux femmes assureurs conseils, la DG de

Horizons Assurances admet que les aptitudes requises pour la pratique de ce métier sont nécessaires aussi bien à l'homme et à la femme.

A son avis, Il s'agit d'avoir de solides capacités intellectuelles et des qualités morales telles que la patience, l'écoute, la rigueur dans le travail et le suivi des clients, des prospects et des dossiers. Il faut aussi avoir le sens de l'organisation et être résilient

Entre autres qualités pour exercer ce métier, Raqui Wane énumère une maîtrise des principes de l'assurance et de l'environnement, une écoute et le sens de l'analyse, expliquant qu'il faut apporter au client exactement ce dont il a besoin comme couverture. 



**CORIS BANK INTERNATIONAL,**  
**LA BANQUE PARTENAIRE DES LIONS DE LA TERANGA**  
VOUS OUVRE SES PORTES  
A **KAOLACK** ET A **SAINT LOUIS**



**Agence de KAOLACK**

Léona, 64 Rue Amilcar Cabral  
Tél. : 33 829 66 79



**Agence de SAINT LOUIS**

Pikine, en face Station Elton  
Tél. : 33 829 66 97

**Rejoignez-nous pour vivre autrement...**

**La Banque Autrement**

<https://senegal.coris.bank>





Entretien croisé :

# Envol de l'assurance digitale

Le marché de l'Assurance est connu pour être un secteur très réglementé, jaloux de ses règles de fonctionnement, et surtout de commercialisation. Mais depuis l'apparition de la Covid-19, la nécessité de gérer à distance la plupart des besoins sociaux s'impose davantage. Afin de passer à la loupe cette nouvelle donne, Réussir Business a sollicité les avis de **Souleymane Gning**, Fondateur et CEO d'Assuraf, et **Jean Aimé**, Directeur de la Communication de ASKIA Assurances, pour disséquer les enjeux et perspectives du numérique dans l'Assurance au Sénégal

**L**e digital offre la possibilité de souscrire une police d'Assurance à tout moment, via tout support, offrant la connectivité à Internet. Aujourd'hui, la tendance est au «*zéro papier*». Digitaliser l'Assurance est désormais un véritable enjeu de compétitivité.

Ainsi, grâce au numérique, l'opportunité est donnée à l'usager de souscrire un contrat d'Assurance sans se déplacer. Et mieux, de déclarer un sinistre à partir de son ordinateur ou son téléphone. Une nouvelle donne qui a fini de séduire bon nombre d'acteurs du marché sénégalais de l'Assurance. L'objectif ultime étant d'amener les clients à faire confiance à un système entièrement automatisé.

A ASKIA Assurances, l'on a fini de se faire une opinion sur ce sujet. Le Directeur de la Communication de cette compagnie d'Assurances explique que susciter l'adhésion à la souscription 100% online des Assurances nécessite d'abord une transparence vis-à-vis des clients par rapport aux produits, en proposant une description claire, accessible et très explicite des produits disponibles en ligne, des garanties incluses et des conditions de mise en jeu de la garantie en cas de sinistre. «*C'est vrai que les plateformes en ligne misent sur la simplicité, mais la transparence,*

*dans le cas de l'Assurance qui reste encore un domaine peu connu, est importante.* »

Les plateformes qui proposent l'Assurance en ligne doivent être sécurisées au même titre que tout autre site de e-commerce. Aussi, elles doivent offrir aux clients la possibilité de vérifier soit par eux-mêmes ou à travers les services compétents de la compagnie, l'authenticité des contrats qu'ils souscrivent en ligne. Toutefois, **M. Jean Aimé** reconnaît que le changement de comportement du consommateur, habitué à la souscription en agence, nécessitera beaucoup de communication et des actions de marketing en faveur de la promotion de ce canal de distribution émergent en Afrique qui vient en complément des canaux traditionnels de distribution.

### La souscription des produits d'Assurances

Dans le contexte de la crise sanitaire liée à la Covid-19, rappelle-t-il, ASKIA Assurances a été la première compagnie à lancer sur le marché sénégalais une plateforme digitale permettant la souscription et le paiement en ligne



**« Les plateformes en ligne misent sur la simplicité, mais la transparence, dans le cas de l'assurance qui reste encore un domaine peu connu, est importante ».**

Jean Aimé, ASKIA Assurances

**Protéger leur sourire, notre priorité !**



La sécurité financière pour tous

## Entretien croisé :



**« Le digital  
ce n'est vraiment  
pas juste une approche  
technologique de tout  
révolutionner et de faire  
des gadgets. Mais Il s'agit de  
faciliter l'interaction entre  
l'entreprise et ses clients »**

Souleymane Gning, Assuraf

des Assurances les plus sollicitées. Une plateforme enrichie par des services additionnels tels que la déclaration de sinistre, les demandes de devis, le chat avec les chargés de clientèle et l'espace assuré qui permet la gestion autonome de ses contrats, y compris leur renouvellement en ligne. L'objectif est de rendre accessible et facile la souscription des produits d'Assurance, mais aussi la diversification et la simplification des canaux de saisine de la Compagnie, notamment en cas de sinistre.

Inciter les Sénégalais à se familiariser avec les produits d'Assurance, en tirant profit de l'innovation numérique demeure également un défi pour la start-up Assuraf. À cet effet, elle a

conçu une application mobile de services d'Assurance avec comme finalité de faire bénéficier aux citoyens des solutions d'Assurance en cas de dommages corporels ou matériels. La plateforme digitalise toute la chaîne de valeur dans le domaine, de la souscription au paiement et au service clientèle, en passant par la déclaration des sinistres. La start-up a pour cible directe les compagnies d'Assurance, et indirectement les personnes qui ne bénéficient pas de services prioritaires de protection sociale.

**Souleymane Gning**, CEO et Fondateur de cette startup, ne se lasse jamais de rappeler que Assuraf est née du constat du manque d'accessibilité aux services d'Assurance pour les populations, en raison d'un défaut de vulgarisation. « *Nous essayons de faciliter l'accès des*

produits d'Assurance via les canaux digitaux, à nos clients, mais également à nos partenaires, qu'ils soient courtiers, assureurs, ou autres. Par ailleurs, nous accordons un point particulier à l'accès à la gestion des contrats, qui est un point essentiel dans la chaîne de valeur », relate-t-il.

Toutefois, il n'occulte pas la difficulté pour les compagnies d'Assurances, à convaincre les clients à faire confiance à un système entièrement digitalisé. « Quand bien même nous sommes sur du digital, il faut de l'humain pour gérer et rendre efficient le plateau technique, de même que le réseau (...) », assure Gning, insistant sur l'importance du relationnel dans la culture sénégalaise.

« 100% digital ne veut pas dire forcément 100% virtuel, il y a toujours cet aspect physique que nous souhaitons maintenir et qui est même essentiel. » Dès lors, sensibiliser les clients sur les avantages de la souscription via le digital s'impose à tous les acteurs du secteur.

## Le paiement sécurisé

En prêcheur convaincu, Souleymane Gning détaille avec entrain les avantages de l'Assurance digitale. Par ce procédé, explique-t-il, le client peut avoir accès à distance, en ligne 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, à des informations liées à ses besoins en Assurances, de pouvoir faire des simulations, des

devis, consulter ou comparer les tarifs, souscrire complètement en ligne avec le paiement sécurisé et de pouvoir faire la gestion de leurs contrats en ligne.

« Le digital, ce n'est vraiment pas juste une approche technologique de tout révolutionner et de faire des gadgets. Mais il s'agit de faciliter l'interaction entre l'entreprise et ses clients, de pouvoir disposer des informations pour qu'elles soient accessibles à souhait, etc. », tient-il à clarifier. De manière générale, le digital doit faciliter la mise en place de canaux et applicatifs et/ou plateformes dédiées pour qu'à tout moment, bjjjuj l'assuré connecté puisse trouver réponse à ses besoins et ses problèmes.

Un point de vue largement partagé par le responsable de ASKIA Assurances qui estime que la souscription via le canal du digital doit offrir plusieurs avantages (diversité de possibilités ou moyens de paiement) et possibilité de disposer d'un contrat électronique pour éviter les déplacements. Une procédure qui implique une dématérialisation plus ou moins aboutie du parcours client. « L'Assurance électronique prévient les pertes de document. Il est possible de la

« Il est plus facile de commercialiser des produits de masse via le digital que des produits à destination de cible corporate qui sont souvent plus élaborés, plus complexes »

Jean Aimé, ASKIA Assurances





**« 100% digital »  
ne veut pas dire  
forcément 100%  
virtuel , il y a toujours cet  
aspect physique que nous  
souhaitons maintenir et qui  
est même essentiel »**

Souleymane Gning, Assuraf

*télécharger et de l'imprimer à tout moment », indique Jean Aimé, soulignant qu'ASKIA Assurances, l'on a estimé qu'il fallait aller plus loin avec la digitalisation en offrant la possibilité aux clients de déclarer leur sinistre en ligne.*

*« La déclaration de sinistre pourra ainsi être faite au plus tôt dès les premières heures de la survenance du sinistre. Ce qui permet de faire sa déclaration dans les délais contractuels et d'éviter les forclusions du fait des déclarations tardives. Les échanges d'informations pourront se poursuivre par mail et/ou téléphone ou en agence. Le client sera informé à temps de tous les compléments d'information et/ou de documents, et pourra suivre l'évolution de son dossier à distance. »*

En outre, ajoute-t-il, le consommateur n'a plus besoin de se déplacer en agence pour solliciter une information qu'il peut soit trouver directement disponible sur la plateforme, soit l'obtenir via le chat auprès des chargés de clientèle ou une demande d'information soumise en ligne et traitée par le Service Après-vente.

## Commercialiser des produits de masse

Au final, force est de constater que les nouvelles offres digitales des compagnies d'Assurance traditionnelles suscitent un réel intérêt auprès des acteurs du secteur. Les retours sont positifs. Le Directeur de la Communication de ASKIA Assurances en convient et révèle que les offres élaborées dans la cadre de la distribution via le canal du digital sont généralement bien ciblées. Il s'agit d'offres sur-mesure conçues selon les cibles bien accueillies par la clientèle, mais aussi par les acteurs du marché.

M. Jean Aimé estime qu'il est plus facile de commercialiser des produits de masse via le digital que des produits à destination de cible corporate qui sont souvent « plus élaborés, plus complexes ». Se référant à des statistiques de l'Autorité de Régulation des Télécommunications et des Postes (ARTP), selon lesquelles « 9,6 millions de Sénégalais utilisent l'Internet, dont 88,6% via le mobile, il soutient que l'utilisation de stratégies digitales est très pertinente, car permettant de toucher directement les cibles, d'améliorer considérablement la notoriété et l'image de marque de la société. » Toutefois, il reconnaît qu'il y a encore des efforts à faire dans le secteur des Assurances.

En définitive, Ce qui est sûr, assure-t-il, c'est que la tendance sur le marché des Assurances traduit une appétence de plus en plus accrue pour le digital, en cohérence avec les nouvelles habitudes des consommateurs qui sont maintenant connectés et montrent une certaine préférence pour les transactions en ligne.

Optimiste à souhait, le CEO d'Assuraf se déclare convaincu que le digital va se développer partout. « Il ne s'agit pas de tout dématérialiser, mais le digital est inévitable », tient-il à préciser. 

# Assuraf :

## Rendre l'assurance accessible

Première Assur Tech sénégalaise créée en 2019, et basée à Dakar, la start up Assuraf est spécialisée dans l'assurance. À l'image des Fintechs, Assuraf s'appuie sur les nouvelles technologies pour innover et proposer de nouveaux modèles et produits d'assurance.

Fondée par un jeune ingénieur sénégalais, Souleymane Gning, Assuraf veut inciter les usagers à se familiariser avec les produits d'assurance, en tirant profit de l'innovation numérique.

Entre autres activités, la plateforme s'occupe de la distribution des produits d'assurance des compagnies avec lesquelles elle a noué une convention de partenariat et de distribution. Pour cela, elle dispose d'un agrément de courtage en assurance. Elle se charge aussi de concevoir des produits d'assurance adaptés au marché.

### LES CANAUX DIGITAUX

Dernièrement, Assuraf a lancé un produit « Santé Individuelle » en partenariat avec une grande compagnie d'assurance nationale.

Par ailleurs, la plateforme essaye de faciliter l'accès des produits d'assurance via les canaux digitaux, à ses clients et également à ses partenaires, qu'ils soient courtiers, assureurs, ou autres. Tout en accordant une grande importance à l'accès à la gestion des contrats, qui est un point essentiel dans la chaîne de valeur.

« Fidèle à notre esprit entrepreneurial, nous pensons profondément que la technologie doit être au service des usagers et faciliter le quotidien des usagers », clame Gning, titulaire, entre autres diplômes, d'une maîtrise en ingénierie des télécommunications.

Ainsi, sa plateforme digitalise toute la chaîne de valeur dans le domaine, de la souscription au paiement et au service clientèle, en passant par la déclaration des sinistres. A travers cette innovation technologique, le promoteur entend faire bénéficier aux citoyens des solutions d'assurance en cas de dommages corporels ou matériels. Ainsi, tous les types d'assurances : Auto, Voyage, Habitation, Santé, Vie, etc... sont offerts aux clients.

### L'OPTIMISATION DES TARIFS

Aujourd'hui, Assuraf concentre ses innovations autour de plusieurs axes, dont la relation client, trop souvent négligée par les acteurs traditionnels de l'assurance, l'optimisation des tarifs, grâce à un réseau digital plutôt que physique. Elle propose aussi ses services pour la digitalisation du parcours d'achat, des contrats d'assurance et de leur gestion, la personnalisation des offres d'assurance grâce à l'exploitation des données et la gestion des sinistres en ligne

« L'assurance simplement ! », slogan fétiche de la plateforme digitale résume bien sa vision de « rendre l'assurance simple, transparente et accessible à tous ». Assuraf qui a noué un partenariat avec les plus grandes compagnies d'Assurance du Sénégal, nourrit l'ambition de devenir le numéro 1 de l'assurance digitale en Afrique de l'Ouest. ●

Souleymane Gning, fondateur de Assuraf





Courtier d'assurance :

# Un conseiller avisé

**Rouage essentiel dans le marché de l'assurance, le courtier d'assurance également appelé assureur conseil est l'intermédiaire entre la compagnie d'assurance et le client qu'il représente et dont il défend les intérêts.**

**L**e courtier d'assurance conseille son client et l'aide à choisir les meilleures garanties en vue d'une couverture optimale d'assurance, l'accompagne et l'assiste en cas de sinistre jusqu'à indemnisation. Les services de l'assureur conseil ne sont pas rémunérés par le client. Ils sont gratuits pour ce dernier. Le courtier d'assurance joue un rôle de

intermédiaire en permettant grâce à ses conseils avisés, d'éviter d'éventuels conflits entre assureur et client.

D'un autre côté, l'intermédiaire d'assurance joue un grand rôle commercial par le biais de la distribution et grâce à la communication instaurée avec les clients du fait d'une grande proximité et d'une écoute des assurés et de la pratique du terrain. Au nombre de 81 sur la dernière liste officielle

établie par la Direction Générale des Assurances, les courtiers d'assurance sont incontournables sur l'échiquier de l'industrie d'assurance.

## Des cabinets de courtage agréés

Créé en 21 Juin 1991, sous le nom de Syndicat des Assureurs Conseils Africains (SACA) devenu depuis le 15 Mars 2018 Association Sénégalaise des Assureurs Conseils (ASAC) elle regroupe l'essentiel des cabinets de courtage agréés au Sénégal. Membre du Conseil National du Patronat (CNP) et de la Fédération Inter africaine des Assureurs Conseils (FIAC), l'ASAC a pour mission la mise en valeur du rôle du courtier. De par leurs activités, les courtiers d'assurance apportent plus de la moitié du chiffre d'affaires du marché qui est de 204 milliards de FCFA.

La présidente de l'ASAC déplore la mauvaise publicité faite à leurs membres par méconnaissance de leur rôle. Une situation à l'origine parfois d'une fâcheuse confusion entre les professionnels reconnus et des agents d'affaires qui ne voient que le côté mercantile des choses.

Raqui Wane s'offusque aussi de la concurrence déloyale créée par certaines compagnies qui, non seulement ouvrent des bureaux partout avec parfois des conditions tarifaires plus avantageuses mais, pire font travailler des personnes qui ne sont pas du secteur et bénéficient du même traitement que les professionnels

A cela s'ajoute la présence d'acteurs tels que les concessionnaires automobiles, les garagistes les banques pour ne citer que ceux-là qui coupent l'herbe sous les pieds

des courtiers d'assurances en leur prenant une grosse part de marché. L'inaccessibilité de certaines affaires importantes, le retard dans les paiements des dossiers sinistres qui affecte le moral et la réputation des courtiers, sont selon elle, toutes choses contribuant à rendre le métier difficile.

## La menace peut s'avérer réelle

Du fait de la persistance de la pandémie de la Covid-19, le marché de l'assurance innove avec l'utilisation du numérique dans les transactions. A ce sujet, Raqui Wane se montre dubitative quant à la question de savoir si la digitalisation de plus en plus poussée du secteur de l'assurance peut compromettre l'avenir du métier de courtier en assurance.

Toutefois, elle reconnaît que la menace peut s'avérer réelle dans la mesure où beaucoup de risques dits de masse seront souscrits

directement via le canal digital et échapperont aux intermédiaires. Ce sera surtout le cas de l'automobile, des produits vie, peut-être de la santé

« Mais ce qui est sûr, et c'est en cela que la digitalisation n'est pas vraiment un risque mais une opportunité, avec le digital, les clients ont plus que jamais besoin de l'accompagnement des professionnels que nous sommes ; car devant la multiplicité des données qu'offre le big data, ils auront besoin des conseils avisés d'un courtier d'assurance. », admet Raqui Wane.

Par ailleurs, elle tient à souligner que les risques importants liés à l'entreprise ne seront pas souscrits via le digital car leur mise en œuvre requerra un examen et une étude sérieuse qui ne peut pas être instantanée à cause des enjeux.



Souleymane Gning, CEO Assuraf :

## « Le digital est un changement majeur dans le métier »

### Que vous pensez des offres digitales mises en place par des acteurs nationaux ?

Je pense qu'au niveau local, il y a des initiatives, mais elles ne sont pas très pertinentes. Il y a une compagnie en particulier, qui est assez volontaire et qui pousse un peu avec son site internet, ce qui est déjà un bon début.

Ils mettent en ligne leurs offres etc, et avec une certaine présence sur les réseaux sociaux. Mais je reste sur ma faim. Je m'attendais à une dynamique beaucoup plus forte des grands groupes d'assurance. Malheureusement, les choses ne bougent pas trop de ce côté, en tout cas jusqu'ici. Et on ne sait pas pourquoi ces grands groupes internationaux qui sont fortement digitalisés dans d'autres pays, ne le sont pas forcément ici.

Encore une fois, au-delà des timides initiatives, tôt ou tard certainement, ce canal va être boosté par des acteurs petits ou grands, locaux ou étrangers, du secteur ou de la fintech, etc. Le digital est une transformation, un changement majeur dans le métier et dans les process. Il faut s'y préparer. Il y a peut-être un peu de mauvaise volonté pour certains. Ou il leur faut vraiment prendre du recul pour entrevoir globalement et stratégiquement ce que le secteur ou leur société peut en tirer. Je m'en rends compte, au contact de certains acteurs, que la plupart des compagnies naviguent dans le quotidien. Il leur est vraiment très difficile de prendre du recul et de s'embarquer dans des chantiers comme le digital.

### Quels points forts pouvons-nous retenir pour un assureur-digital dans un marché comme le nôtre ?

Le premier point fort d'un acteur digital, c'est l'éducation et deuxièmement, l'accès aux produits. L'éducation parce qu'un acteur digital doit communiquer sur tous les canaux qui lui sont ouverts, principalement pour vendre. Éduquer

c'est pour que les gens sachent c'est quoi l'assurance, ce qu'ils doivent faire en cas de sinistre. Parce qu'encore une fois, la vente forcée nuit. C'est pourquoi nous accordons une grande part à l'éducation sur les réseaux et sur tous les canaux de communication que nous avons créés.

### Est-ce que le digital permet de faire ce que vous proposez de faire ?

Bien entendu, c'est d'optimiser justement tout ce parcours-là avec des outils mis à disposition qui permettront de faire le suivi non seulement en interne (traçabilité), mais également de le faire du point de vue du client, ne serait-ce que pour qu'il y ait la transparence là-dessus.

Par contre, il faut déjà la mise en place de ces outils. Mais il faut également sur ces deux aspects la volonté des compagnies de traiter efficacement et de payer les sinistres de la façon la plus intelligente possible.

Notre position d'intermédiaire, malheureusement, ne nous permet pas de nous prononcer sur leur volonté de régler les sinistres rapidement. Avec le digital, beaucoup de choses pourraient être améliorées et en toute transparence. Et là-dessus, il y a un très gros travail à faire pour sensibiliser et assainir le secteur, que ce soit individuellement par les compagnies ou en bonne intelligence entre assureurs.

C'est vraisemblablement ce dont on a besoin pour que les sinistres, encore une fois valides, soient réglés le plus rapidement possible et qu'on puisse cultiver une meilleure confiance auprès des assurés. Parce que si les assurés n'ont pas confiance en l'assurance, ils ne vont pas s'assurer où ils ne vont prendre que des assurances obligatoires, voire minimales. Ce qui ne va pas dans le sens d'une croissance du marché.



*free* BUSINESS



©Caractère

**LIBÉREZ VOS AMBITIONS**



Mobile



Cloud



Fibre optique



Solutions avancées

Rdv sur [experience.freebusiness.sn](https://experience.freebusiness.sn)

**32 824 01 01**    #DiFree ci sa business

## Semaine mondiale de l'entrepreneuriat :



# Célébrer les entrepreneurs en herbe

La semaine mondiale de l'entrepreneuriat a vécu du 8 au 11 novembre derniers axée sur le thème « l'entrepreneuriat comme levier de croissance et d'inclusion ».

**U**ne occasion pour la Délégation générale à l'entrepreneuriat rapide des femmes et jeunes (DER/FJ) d'initier diverses d'activités phares parmi lesquelles - les rencontres économiques de la Der ou EchoDer, les panels avec la présence des différents acteurs et des figures de l'écosystème national et international.

L'édition 2021 constitue pour le délégué général de la DER/FJ, Papa Amadou SARR, « une occasion en or qui nous est offerte à nous tous de nous retrouver, de passer en revue les grandes problématiques auxquelles nous sommes confrontés mais aussi, une occasion de montrer ce que nous voulons de meilleur ».

« Le Sénégal est, aujourd'hui, selon lui, une terre d'opportunités et d'investissements où se côtoient les acteurs du privé comme du public », clame Sarr. Il a profité de cette tribune pour annoncer le lancement d'un fonds diaspora d'un montant de 3 milliards CFA pour financer les Sénégalais de l'étranger qui souhaitent investir au Sénégal (**voir encadré**)

Dans le cadre des activités de la première journée de la semaine mondiale de l'entrepreneuriat, un panel, EchoDer, a été organisé sur le thème « Échange autour de l'appui au secteur privé ».

Venu présider la cérémonie d'ouverture, le ministre chargé du suivi du Plan Sénégal Émergent (PSE), Abdou Karim Fofana, a salué le professionnalisme de la DER/FJ qui a couvert l'ensemble du territoire national, mais aussi, l'ensemble des segments des métiers de la population sénégalaise.

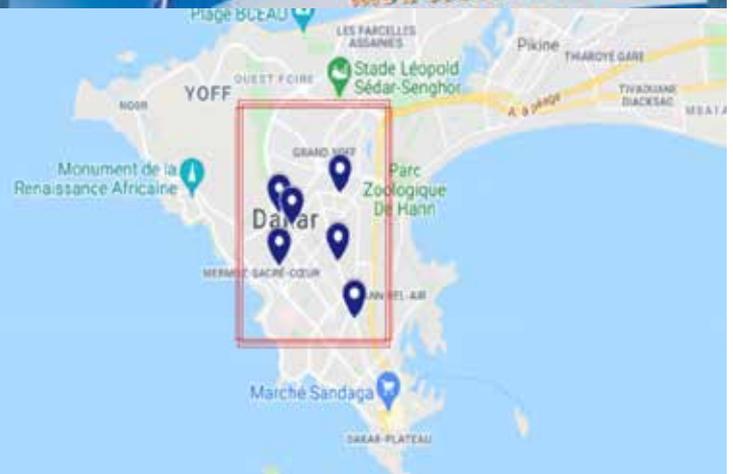
« J'ai pu constater avec la production du sel dans les régions de Kaolack et de Fatik où 2,5 milliards de FCFA ont été injectés dans la filière du sel. Ceci



**Des espaces mutualisés et dédiés aux services bancaires et assurantiels.**

**Distributeur de produits  
& services financiers**

**« Votre Supermarché Financier »**



## CONTACTS

Un dispositif solide et sécurisé avec



partenaire technique de référence

[contact@africanfinancialagent.com](mailto:contact@africanfinancialagent.com)

+221 33 824 91 65

Imm. Sokhna Astou Lô,  
Sacré Cœur 3 - Dakar

[www.africanfinancialagent.com](http://www.africanfinancialagent.com)



constitue une nouvelle dynamique inclusive qui ne se limite pas aux PME ni aux TPE. Vous avez entendu parler des Nano-crédits qui permettent d'avoir de petits montants en une journée, de débloquer un crédit pour les concitoyens qui ont le courage de mettre la main à la pâte», a-t-il dit. Incitant les acteurs à poser les jalons pour que d'ici 2035, le Sénégal puisse être un pays de culture de l'entrepreneuriat.

Mme Khady Cissé Diop, bénéficiaire d'un financement de la DER/FJ et Directrice de la société O'Royal, quant à elle, a fait part des défis auxquels sont confrontés les jeunes entrepreneurs. « Le défi c'est le financement. Il faudrait plus de

structures semblables à la DER/FJ. Cela nous permettra d'acquérir des moyens de financement beaucoup moins onéreux que celle des banques classiques ».

Mme Elisabeth Moreno, Ministre déléguée de la France chargée de l'égalité entre les femmes et les hommes, de la diversité et de l'égalité des chances a invité les entrepreneurs

en herbe, à faire confiance à la DER/FJ, en ce qui concerne la réalisation de leurs projets. « Le talent n'a ni origine sociale, ni genre, ni couleur de peau et d'où que vous venez, si vous avez une idée, et que vous croyez en votre idée, que vous êtes engagé et motivé, venez à la DER/FJ et on vous aidera à la réaliser ». 

## La DER/FJ lance un fonds de 3 milliards FCFA au profit de la diaspora

**D'**une durée de trois ans renouvelable, le fonds diaspora lancé par la Délégation générale à l'entrepreneuriat rapide des femmes et jeunes (DER/FJ), doté d'une enveloppe de 3 milliards de FCFA vise à renforcer la contribution de la diaspora sénégalaise dans le développement de l'entrepreneuriat au Sénégal.

L'objectif de ce fonds est d'abord, de mobiliser les compétences des Sénégalais de la diaspora au service du développement local. Ensuite, d'encourager l'investissement des Sénégalais de l'extérieur au Sénégal et notamment dans leur localité d'origine. Et enfin, de soutenir la réinsertion des Sénégalais de retour au pays où souhaitant revenir.

Ce fonds constitue en gros, 10% du budget de la DER/FJ destiné aux Sénégalais de la diaspora ou la 15ème région du Sénégal. « Ceci est important car, dès le début de nos activités, nous avons eu des demandes de nos compatriotes de la diaspora qui souhaitent investir au Sénégal, rentrer faire du cofinancement », a fait savoir Papa Amadou SARR, délégué général de la DER/FJ.

Le financement consacré à la diaspora sénégalaise met ainsi en avant les secteurs prioritaires de la DER/FJ que sont l'agriculture, le transport, l'élevage, l'artisanat, la pêche, l'économie numérique et les services.

« Les projets seront principalement au Sénégal parce que nous voulons que la richesse reste dans le pays et nous allons faire de beaux financements. On va aller jusqu'à 50 millions de FCFA en financement direct mais aussi en partenariat avec les banques et les promoteurs pour aller jusqu'à 200, 300 millions de FCFA », a précisé Papa Amadou SARR.

Le lancement du fonds diaspora par la DER/FJ s'est déroulé t à l'occasion de la célébration de la semaine mondiale de l'entrepreneuriat sur le thème « l'entrepreneuriat comme levier de croissance et d'inclusion ».



# Sécuriser mon business avec des solutions cloud et datacenter locales



**Orange Cloud Services**

Pour souscrire à nos offres cloud,  
rendez-vous sur [www.orangebusiness.sn](http://www.orangebusiness.sn)

**#LiggéeyFepp**

**sonatel**

**Business  
Services**



# #2222#

## Ecobank Mobile sans connexion.

Accédez à Ecobank Mobile sans connexion internet, quel que soit votre modèle de téléphone.

Composez-le #2222#, suivez les instructions pour ouvrir gratuitement un compte Xpress et effectuez toutes vos opérations instantanément :

Paiement de factures, envoi et réception d'argent, paiement marchand, achat de crédit téléphonique, retrait Xpress Cash.

Tout est tellement plus simple avec Ecobank mobile au #2222#.



Disponible sur  free

ecobank.com



**Ecobank**  
La Banque Panafricaine