

SEMINAIRE DE FORMATION INTERNATIONAL

COMPRENDRE LES MÉCANISMES DE GESTION DU CONTRAT D'ASSURANCES DE LA SOUSCRIPTION AU RÈGLEMENT DU SINISTRE

*Maitriser les fondamentaux techniques et juridiques applicables
à l'opération d'assurance afin de mieux négocier le contrat,
le sécuriser et optimiser sa gestion*



Cette formation est dispensée simultanément **EN PRÉSENTIEL** et en **CLASSE VIRTUELLE** via l'application de visioconférence Zoom avec un programme et une qualité pédagogique identiques

Abidjan-Bordeaux-Dakar-Douala-Grenoble-Kinshasa-Kribi-Montréal-Paris-Tunis

Pour connaître les dates des **prochaines sessions**, les tarifs, vous **préinscrivez en ligne**, ou **demandez un devis** pour une session en intra, rendez-vous à l'adresse suivante :

<https://chartered-managers.com/formations/assurances/01>

Tél/whatsapp : +237 679 66 58 58

www.chartered-managers.com

Depuis la nuit des temps, le contentieux entre assureurs et assurés trouve son fondement dans le contrat d'assurance. Celui-ci étant le lien juridique entre les parties, il devrait comporter la typologie des risques couverts, les clauses d'exclusion de responsabilité. Une meilleure compréhension par les parties devrait éviter les différents conflits et litiges pouvant survenir lors de l'exécution du contrat d'assurance.

Le code des assurances CIMA encadre la relation assureur-assuré tout au long de la vie du contrat. Chaque étape, de la souscription à la résiliation en passant par le règlement d'un sinistre est soumise à un formalisme particulier. .

Mais à l'analyse des faits, on se rend compte **qu'il existe une réelle incompréhension des termes du contrat par l'assuré au moment de sa formation, mais parfois une volonté manifeste de l'assureur de dissimuler certaines clauses exclusives de garanties.**

Aussi, la distinction des clauses définissant l'objet de la garantie et les clauses d'exclusion dans le contrat d'assurance conduit à un constat : celui de l'échec d'une disposition spéciale censée mieux protéger l'assuré et la possibilité conférée à l'assureur d'exclure sa garantie par des clauses rédigées par ses soins et interprétées à sa manière.

Cette situation engendre dès la survenance d'un sinistre beaucoup de contestations liées à la mauvaise interprétation du contrat d'assurance. Cette situation est d'autant plus visible dans l'espace CIMA à travers le nombre sans cesse croissant de litiges liés à l'exécution du contrat d'assurance portés à la connaissance des tribunaux nationaux et des instances arbitrales sous-régionales.

D'où notre interrogation de savoir si nous allons vers une assurance sans couverture de risques ?

En outre, parce que le contrat d'assurance est à la fois un contrat d'adhésion et synallagmatique, les assurés ne savent pas qu'ils peuvent dans le cadre d'une négociation, faire valoir leur avis dans le choix des garanties souscrites, **les conditions particulières venant individualiser chaque contrat.**

Par ailleurs, il est nécessaire pour l'entreprise de savoir apprécier si ses assurances couvrent les risques auxquels elle est confrontée, mais les directeurs financiers, souvent en charge de ces sujets dans les entreprises, n'en ont qu'une vague connaissance. Or, la maîtrise des fondamentaux techniques et juridiques est indispensable pour orienter leurs choix et les imprégner des éléments constitutifs des dossiers sinistres.

En participant à cette formation, vous maîtriserez toutes les règles qui s'appliquent en matière de gestion des contrats d'assurance, les obligations de l'assuré en matière de déclaration du risque, paiement de la prime, déclaration du sinistre ; les obligations de l'assureur, depuis l'ouverture du dossier jusqu'au calcul de l'indemnité, en passant par l'expertise, le chiffrage des dommages... Les principaux risques juridiques liés à la gestion des sinistres, et enfin les différents recours possibles.

Cette formation de perfectionnement s'adresse particulièrement :

1-Aux cadres des compagnies d'assurances et Établissements Bancaires

- Responsables Sinistres et Contentieux
- Directeurs Techniques et Sinistres
- Courtiers, Agents Généraux et leurs collaborateurs
- Responsables Commerciaux
- Responsables bancassurance
- Tous collaborateurs en relation avec la prestation de vente des produits d'assurance

2- Aux cadres impliqués dans les questions d'assurance au sein des entreprises

- Directeurs Administratifs et Financiers
- Auditeurs Internes / Contrôleurs Internes
- Responsables RH
- Collaborateurs des services généraux, administratifs, juridiques
- Toute personne impliquée dans la négociation, la gestion ou le suivi des polices d'assurance

3-Aux Professionnels du droit et du conseil

- Magistrats
- Avocats conseils des compagnies d'assurances et des entreprises
- Agents d'Affaires
- Experts comptables

OBJECTIFS DE LA FORMATION**Pour les professionnels de l'assurance et de la banque, en front-office ou back-office :**

- Comprendre la vie d'un contrat d'assurance, de la souscription à la résiliation et apporter un conseil adapté à l'assuré.
- Maîtriser les aspects juridiques de la formalisation et de l'exécution du contrat d'assurance, dans le cadre de la relation Client
- Maîtriser les principes de gestion et d'optimisation d'un contrat d'assurance en opérant un changement de paradigme : centré sur la relation Client en ayant à l'esprit l'équilibre de la Branche
- S'approprier les règles de souscription et la gestion des sinistres.
- Maîtriser l'approche du risque client et les impacts de la réalisation du risque assuré

Pour les entreprises et leurs conseils

- Apprécier vos besoins principaux et les contraintes en matière d'assurance
- Apprécier si vos assurances couvrent les risques auxquels votre entreprise est confrontée.
- Connaître les bases techniques prévalant dans la formation du contrat d'assurance au sein de l'espace CIMA
- Savoir négocier les conditions particulières de vos contrats
- Connaître la structure et le contenu du contrat d'assurance afin d'éviter tout litige éventuel entre les parties en cas de sinistre
- Mieux cerner les conditions de validité des clauses exclusives de garantie dans le contrat d'assurance
- Identifier les clauses impératives et les clauses non impératives du contrat d'assurance ainsi que leurs particularités prévues dans le code CIMA
- Savoir analyser les garanties offertes dans un contrat d'assurance entreprise

COMPETENCES VISEES**Au sortir de cette formation, les participants seront suffisamment outillés pour :**

- Anticiper et se prémunir des situations contentieuses liées à l'exécution du contrat d'assurance et éviter par conséquent les procès long et coûteux pour l'entreprise.
- Identifier les principaux risques liés à la gestion des sinistres dans le cadre d'un contrat d'assurance.
- Adopter les bons réflexes en cas de sinistres.
- Maîtriser les étapes de prise en charge et de la gestion d'un sinistre et suivre efficacement leur règlement
- Appréhender les spécificités en matière de gestion des sinistres au plan amiable et judiciaire et les différentes voies de recours possibles.

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

- Chiffres clefs
- Acteurs du marché
- Cycles et volatilité du marché
- Étude de cas : Exemple de placement de risque sur le marché

PARTIE I – LES FONDAMENTAUX JURIDIQUES DU CONTRAT D'ASSURANCE

LA RÉGLEMENTATION RÉGISSANT LES ASSURANCES

- Textes législatifs et réglementaires
- Le contrôle de l'état : La Direction Nationale des Assurances

CARACTÈRES DU CONTRAT D'ASSURANCE

- Contrat consensuel
- Caractères d'ordre public
- Contrat synallagmatique
- Contrat aléatoire
- Contrat a titre onéreux
- Contrat d'adhésion
- Contrat de bonne foi
- Principes prévalant à la validité du contrat : capacité des parties et consentement

LA NAISSANCE DU CONTRAT D'ASSURANCE

- Contrats type
- Adhésion de l'assuré
- Obligation de conseil de l'assureur
- Compétence de l'assuré
- Principes prévalant à la validité du contrat d'assurance

LES RÈGLES DE FORME DES CONTRATS D'ASSURANCE

- Définitions et importance d'un point de vue juridique de ces documents :
 - La fiche d'information précontractuelle
 - La proposition
 - Le contrat d'assurance
 - L'avenant
 - La note de couverture

LES INTERVENANTS AU CONTRAT D'ASSURANCE ET LEURS ROLES RESPECTIFS

- Les entreprises d'assurances
- L'expert d'assurance
- Les intermédiaires d'assurance : Rôles et responsabilités
 - Les agents généraux d'assurance
 - Les courtiers d'assurance
 - Le rôle de conseil des intermédiaires d'assurance
- Le souscripteur du contrat d'assurance
- L'assuré
- Les tiers bénéficiaires
- Les créanciers hypothécaires
- Les tierces victimes dans les contrats d'assurances de responsabilité

LA DÉCLARATION DES RISQUES

- Lors de la souscription du contrat : éléments d'attention
- En cours de contrat
- La notion de fausse déclaration et ses conséquences

- Fausse déclaration intentionnelle et non intentionnelle
- Points d'échanges avec l'assureur pour garantir un partenariat équilibré
- Outils et techniques utilisés pour la tarification : sinistre maximum possible, sinistre raisonnablement escomptable, aggravations de risque...

EXCLUSIONS ET LIMITATIONS

- Exclusions légales et contractuelles
- Franchises,
- Plafonds de garanties

MODIFICATIONS DU CONTRAT D'ASSURANCE

- Avenant d'incorporation;
- Avenant d'annulation;
- Avenant de modification de garanties;
- Avenant de précision;
- Avenant de suspension;
- Avenant de remise en vigueur;
- Avenant de résiliation

LA CESSATION DU CONTRAT D'ASSURANCE

- Cas de cessation de plein droit,
- Cas de cessation à l'initiative de l'assureur et/ou du souscripteur

PARTIE II - LES FONDAMENTAUX TECHNIQUES DU CONTRAT D'ASSURANCE

I - LA SÉLECTION DES RISQUES

- Notions de risque
- Les risques assurables
 - La cartographie des risques de l'entreprise.
 - Les nouveaux risques : focus sur le risque de cyber.
- Le transfert du risque à l'assureur
- Homogénéisation des risques
- L'assurance de groupe
- Techniques de Division des risques
 - Division des risques entre assurés
 - Division des risques entre assureurs
 - Coassurance
 - Réassurance
 - Les pools

II - CLASSIFICATION DES ASSURANCES

- Selon le régime juridique du contrat
- Caractère obligatoire ou facultatif

III - LA PREUVE DU CONTRAT

- La police d'assurance
 - Contenu de la police
 - Documents contractuels
 - Interprétation de la police
 - La note de couverture
 - Prise d'effet du contrat
- La modification du contrat
- La durée du contrat

PARTIE III – COMPRENDRE LES SPECIFICITES DES DIFFERENTS CONTRATS, PRODUITS D'ASSURANCE ET DIFFERENTES GARANTIES

I – CONTRATS D'ASSURANCE DES RISQUES TECHNIQUES

A- Assurance Tous risques chantiers/montage et essais

- Objectifs :
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Garanties à proposer
- Problématique des contrats

B- Assurance bris de machines

- Objectifs
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Garanties à proposer

C- Assurance tous risques informatiques

- Objectifs :
- Qui est concerné par ce contrat
- Garanties à proposer

II- CONTRATS D'ASSURANCE DES RISQUES DIVERS

A- Assurance Individuelle Accident

- Objectifs :
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Garanties à proposer

B- Assurance contre le vol avec effraction

- Objectifs
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Garanties à proposer

C- Assurance contre les dégâts des eaux

- Objectifs
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Garanties proposées

D- Assurance contre les Bris de Glaces

- Objectifs
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Garanties à proposer

III- CONTRATS D'ASSURANCE DE RESPONSABILITE CIVILE

A- Responsabilité Civile Des Entreprises Industrielles Et Commerciales

- Objectifs :
- Qui est concerné par ce contrat :
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Qu'est-ce qui peut engager la Responsabilité Civile d'une entreprise industrielle ou commerciale
- Garanties à proposer

B. Responsabilité Civile Des Prestataires De Services Et Des Professions Libérales

- Objectifs :
- Problématique du contrat RC
- Les garanties à proposer

C. Assurance Incendie

- Objectifs :
- Qui est concerné par ce contrat
- Garanties à proposer

D. Assurance Multirisques :

- Multirisque habitation
- Multirisque bureaux

- Multirisque commerciale
- Multirisque industrielle

IV- CONTRATS D'ASSURANCE TRANSPORTS

A- Assurance Facultés Maritimes

- Objectifs
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription Garanties à proposer

B- Facultés Aériennes

- Objectifs
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription Garanties à proposer : Tous risques

C- Assurance Transport Terrestre

- Objectifs
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Qui est concerné par ce contrat
- Garanties à proposer

V – CONTRATS D'ASSURANCE MALADIE

- Objectifs
- Qui est concerné par l'assurance maladie
- Éléments d'appréciation du risque à la souscription
- Garanties à proposer

VI – CONTRATS D'ASSURANCE AUTOMOBILE

- Objectifs
- Qui est concerné par ce contrat
- Éléments d'appréciation du risque
- Garanties à proposer

Étude de cas : Exemples de polices pour chaque assurance avec un focus sur les points essentiels

JOUR 3

PARTIE IV- LA GESTION DES SINISTRES

I – COMPRENDRE LES MECANISMES DE GESTION DE SINISTRE

1. La Déclaration : Acquérir Les bons réflexes et les dispositions à prendre lors de survenance d'un sinistre

- Les formes les outils de la déclaration
- Les délais contractuels de la déclaration d'un sinistre
- Mesures conservatoires à prendre
- Les sanctions de la déclaration tardive

2. Le Règlement Du Sinistre

- L'ouverture du dossier et les contrôles
- La prime a-t-elle été réglée ?
- Les garanties sont-elles acquises et les événements couverts ?
- Le contrat est-il conforme à la réalité ?
- Le rôle du gestionnaire des sinistres

3. L'expertise :

- Les différents types d'expertise
- Le rôle de l'expert de la compagnie
- La mise en cause d'éventuels responsables et l'intervention de leur assureur aux opérations d'expertise
- L'expert d'assuré : sa mission, sa rémunération, la délégation d'honoraire
- L'expert judiciaire : sa saisine, la procédure en référé
- La clôture des opérations d'expertise
- Le chiffrage des dommages et l'opposabilité aux éventuels responsables

4. L'application Du Contrat Et Le Calcul De L'indemnité

- La procédure d'indemnisation/règlement du sinistre
- Le désintéressement des créanciers
- Procédures de Recours en cas d'une sous indemnisation
- La procédure judiciaire en cas d'échec de la procédure amiable:
- Délais de prescription des actions découlant du contrat d'assurance

5. Les Recours

- La subrogation légale de l'assureur
- Les obligations de l'assureur
- Les droits et contraintes de l'assureur : les renoncements à recours
- La mise en jeu du recours

6. Le Contentieux :

- Procédures de recours au contentieux en cas de litige;
- Gestion d'un dossier de contentieux

II - MAITRISER LES PROCEDURES DE GESTION DES SINISTRES EN FONCTION DU TYPE DE CONTRAT

1. GESTION DES SINISTRES RELATIFS AUX RISQUES TECHNIQUES

Sinistres relatifs à l'assurance tous risques chantier/montage & essais, bris et machine, tous risques informatiques

2- GESTION DES SINISTRES RELATIFS AUX RISQUES DIVERS

a) Sinistres Individuelle Accident

- Si le sinistre est déclaré par la victime,
- Si le sinistre est déclaré par les ayants-droits de la victime décédée

b) Sinistres relatifs à l'Assurance Vol avec effraction

- Cas du Vol habitation
- Cas du Vol bureau, magasin et entrepôt
- Cas du Vol transport de fonds
- Cas du Vol coffres-forts

c) Sinistres relatifs à l'Assurance dégâts des eaux :

d) Sinistres relatifs Assurance bris de glace

3. GESTION DES SINISTRES INCENDIE

4- GESTION DES SINISTRES RESPONSABILITÉ CIVILE HORS AUTO

5- GESTION DES SINISTRES AUTOMOBILE

a) Le véhicule est assuré en dommages tous accidents, en tierce collision ou en assistance à la réparation

- Une ou plusieurs personnes ont été blessées
- En cas de dommages corporels subis par le conducteur du véhicule assuré (si cette garantie est souscrite)
- Le préjudice indemnisé
 - En cas de blessures
 - En cas de décès

b) Le véhicule est assuré en Responsabilité Civile

c) La voiture est assurée en vol

d) Le véhicule est assuré en incendie

e) Le véhicule est assuré en bris de glace

f) Délai de présentation de l'offre

- Victime non décédée
- Victime Décédée :

g) Offre tardive et Pénalité

6 - GESTION DES SINISTRES TRANSPORTS : SINISTRES FACULTÉS MARITIMES ET AÉRIENNE

- Gestion des Sinistres facultés terrestres
- Gestion des sinistres corps
 - Événement : Perte Totale du navire
 - Événement : remorquage
 - Avaries particulières

7 - GESTION DES SINISTRES RELATIFS A L'ASSURANCE MALADIE

- Frais pharmaceutiques
- La radiologie et les analyses médicales
- Soins de rééducation et de Kinésithérapie
- 4-Soins dentaires et lunetteries
- Hospitalisation
- Les frais d'ophtalmologie
- Maternité
- Échographie :
- Soins médicaux à l'étranger

CAS PRATIQUES, EVALUATION ET REMISE DES ATTESTATIONS

À la fin de cette formation, vous recevrez un certificat de participation, témoignera de votre développement professionnel et vous aidera dans votre progression.

METHODE PEDAGOGIQUE

Approche andragogique misant à la fois sur :

- ▶ Apports et exposés théoriques,
- ▶ Analyse des situations concrètes par l'étude des cas réels d'entreprises pour illustrer les exposés afin de permettre aux participants se s'approprier progressivement les outils et méthodes.
- ▶ Jeux de rôle, « business game », mises en situation.
- ▶ Elaboration des schémas qui servent de repères pour l'application pratique des concepts
- ▶ Partage des expériences des participants lors d'échanges interactifs et débats sur leurs problématiques liées aux risques industriels et leur couverture,

Outils pédagogiques :

- ▶ Projection de diapositives powerpoint / écran plasma,
- ▶ Utilisation de tableau à feuilles mobiles
- ▶ Un support de formation est envoyé aux participants 48 heures avant le début de la formation

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- ▶ Des contenus pragmatiques
- ▶ Un apprentissage basé sur l'expérimentation
- ▶ Une pédagogie variée combinant études de cas pour mettre en pratique les acquis, exercices, autodiagnostic
- ▶ Ponctuée de plusieurs mises en situation pratiques, spécifiquement liés aux métiers de l'assurance, cette formation permet à vos équipes de s'exercer de manière concrète et efficace.

DISPOSITIF D'EVALUATION

1) Avant la formation : évaluation des connaissances initiales des apprenants

Pour vous assurer de profiter au maximum de cette formation, une **évaluation initiale** pour établir exactement les besoins. Les formulaires remplis seront analysés par le formateur expert. En conséquence, nous nous assurons que la formation soit livrée à un niveau approprié et que les questions pertinentes seront traitées. Elle nous permet également d'élaborer les exercices pratiques en tenant compte des spécificités de l'activité professionnelle de chaque stagiaire (Pour cela veuillez confirmer votre participation au moins 10 jours avant le début de la session).

2) Pendant la formation : évaluation en continu et validation de la compréhension en temps réel

Lors de la formation, les stagiaires sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de leurs connaissances et de leurs compétences au regard des objectifs visés.

3) A la fin de la formation : évaluation A CHAUD des connaissances acquises et de la satisfaction

- Évaluation des acquis : Le QCM est à nouveau réalisé par chaque stagiaire, par les différences constatées, il permet d'évaluer les connaissances globales acquises et aussi de valider la progression.
- Évaluation de la satisfaction : Afin de mesurer l'indice de satisfaction des participants sur l'atteinte des objectifs, la qualité de l'animation et la satisfaction globale de la prestation, un questionnaire de satisfaction est remis à chaque participant.

Il est complété par un tour de table en présence du formateur et/ou de la conseillère entreprise CCI Formation pour apporter des compléments et de confronter les points de vue.

4) 2-3 mois après la formation : évaluation à posteriori de la pratique du participant

Afin de mesurer l'impact de la formation sur les situations professionnelles du participant et ce qu'il a réellement retiré de cette formation, nous réalisons une enquête centrée 3 mois après la formation sur l'utilisation des connaissances et compétences acquises et leur transposition dans l'univers professionnel.

PROFIL INTERVENANTS

Experts pointus dans le domaine des assurances, rompus aux réalités professionnelles et préoccupations terrain, et passionnés par la transmission de leur savoir, nos formateurs sont à votre écoute pour vous garantir une formation interactive et enrichissante, efficace et pertinente.

UN EXPERT EN ASSURANCES

- Diplômé d'étude supérieure spécialisée (DESS) en Assurance de l'IIA, 3e promotion 1978,
- Expert en techniques d'investigation et gestion des fraudes
- Il a été tour à tour Responsable Gestion Administrative, Technique Assurance et Réassurance, et Auditeur interne chez AXA pendant plus de 15 ans avec privilège d'avoir mis en place cette structure et son manuel de procédures, réalisé plusieurs missions d'audits ayant mis à nu des centaines de cas de fraudes et débouché sur des propositions d'actions préventives et correctives
- Professeur titulaire au cycle DESS-A de l'Institut International des Assurances (IIA) Yaoundé,
- Responsable du département « Audit et Conseil en Assurance » au Groupe Chartered Managers
- 37 ans d'expérience pratique
- Consultant-Formateur au Cabinet CHARTERED MANAGERS au sein duquel il anime depuis plus de 7 ans des formations opérationnelles au profit des cadres du ministère des finances, du secteur des assurances, et du secteur bancaire

UN AVOCAT AU BARREAU DU CAMEROUN

- Docteur en Droit des Assurances
- Spécialisé en Contentieux des Assurances et Responsabilité Civile
- Plus de 20 ans d'expérience
- Consultant formateur au Cabinet Chartered Managers,

TEMOIGNAGES DE QUELQUES ANCIENS PARTICIPANTS

« Mes attentes en venant ici étaient de renforcer mes connaissances en matière de droit des assurances, et je repars en Côte d'Ivoire pleinement satisfait, ça va me permettre d'optimiser ma veille juridique. J'ai été particulièrement honoré de partager les connaissances et l'expertise des plus grands spécialistes des Assurances que j'ai rencontré dans ma carrière »

M. Ismaël CISSÉ,

C.E. Bancassurance **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE - Abidjan (Côte d'Ivoire)**



« S'agissant des attentes, permettez-moi d'utiliser le vocable Excellent, c'est une formation très pointue, j'ai eu devant moi des experts chevronnés en matière de contentieux des assurances, et je pense que dès mon retour à Garoua, ma stratégie de défense dans les dossiers de sinistres va connaître des améliorations notables »

Me Jean Pierre BAIDI,

Avocat - **CABINET ME NANA P. VIVIANE - Garoua (Cameroun)**

« Il va de soi que pour auditer une activité, il faut la connaître et ce séminaire était une occasion toute trouvée pour asseoir les fondamentaux techniques et juridiques des assurances, transmis par un formateur de qualité et d'expérience. Les échanges issus de cette formation ont été très fructueux. Je repars très satisfait, avec un bagage qui me permet d'être mieux outillé dans l'activité que je vais auditer prochainement »

M. Ipolitte Y.

Auditeur Interne - **SUNU SERVICES - Abidjan (Côte d'Ivoire)**



« En venant à cette formation, j'avais beaucoup plus d'attente en termes de connaissances théoriques, mais là, j'ai été confrontée à une réalité : on était beaucoup plus dans la pratique, et ça a été très bénéfique pour moi car la plus-value est certaine, et j'ai hâte d'aller l'implémenter tout ce que j'ai reçu comme connaissances au cours de cette formation. Au sortir duquel je suis pleinement satisfaite... »

Mme Elise EBENYE

Chef de Service Assurance et Immobilier - **BRASSERIES DU CAMEROUN - Douala**



« Je suis ravie de cette formation sur la gestion des contrats d'assurance, je peux maintenant mieux asseoir ce que je vais faire en entreprise »

Mme Gisèle Laure M

CIBLE RH - Douala - Cameroun



« Cette formation m'a permis de maîtriser les aspects les plus larges de la gestion des différents types d'assurances, bien que j'étais un peu spécialisée dans un volet bien précis. Mais à la suite de cette formation, je pourrai désormais mieux conseiller mes clients sur tous les volets en ce qui concerne les assurances. Je crois que c'est une aventure à ne pas hésiter pour les prochaines fois »

Mme Mariama DAOUDA

SUNU ASSURANCES VIE NIGER - Niamey (Niger)



« En tenant compte du programme de cette formation qui est très riche, mes attentes ont été atteintes, et j'avoue que cette formation est indispensable pour tout praticien du droit des assurances, et tout cadre en charge de la gestion et du suivi des polices d'assurance au sein d'une entreprise »

M. François O.

Responsable des Affaires Juridiques - **Groupe CIBLE - Douala (Cameroun)**



« Mes attentes ont été comblées »

M. Didi D

Auditeur Interne - **SUNU SERVICES - Abidjan, (Côte d'Ivoire)**



INFOS PRATIQUES

DUREE : 03 jours

LIEU : **Inter** : **PRESENTIEL** sur Tunis, Bordeaux, Abidjan, Dakar, Kinshasa, Douala. Autres villes : nous contacter ou **CLASSE VIRTUELLE** via l'application de visioconférence Zoom

Intra : A la période et dans les villes de votre choix.

COUT DE LA FORMATION : 650.000 Fcfa / 990 euros / 1200\$US par participant

DATES PROCHAINES SESSIONS : Veuillez consulter les dates des prochaines sessions actualisées en temps réel sur la page web de cette formation à l'adresse suivante : <https://chartered-managers.com/formations/assurances/01>

COMMENT PARTICIPER EN 4 ETAPES

- 1** **Réservation**: Compte-tenu du nombre de places limité, veuillez manifester votre intérêt pour cette formation tout de suite en effectuant votre préinscription en ligne sur <https://chartered-managers.com/formations/assurances/01>. La pré-inscription ne constitue pas un engagement d'inscription et sera automatiquement annulée, sans aucun frais, dès lors qu'elle n'aura pas été suivie d'une inscription définitive. Elle permet ainsi aux participants de se positionner rapidement pour la prochaine session de formation et d'être prioritaires en cas de dépassement du nombre limite d'inscriptions. **Il est également possible de procéder directement à l'inscription définitive sans passer par l'étape de pré-inscription** en nous retournant remplissant directement à la machine et en nous retournant par email la fiche d'inscription au format Word que vous pouvez télécharger ici <https://chartered-managers.com/forms/inscription.docx>
- 2** *En fonction de la disponibilité en cours sur la session choisie à la date de réception du formulaire, nous confirmerons la poursuite du processus d'inscription via l'émission d'une facture proforma*
- 3** **Règlement**: Votre règlement intégral doit parvenir à notre cabinet **au plus tard 15 jours avant le début de la session choisie**, Mais le plus tôt est le mieux pour sécuriser votre place, car l'effectif est limité à 15 participants par session et les inscriptions sont validées par ordre chronologique de confirmation et paiement.
- 4** **CONVOCATIONS À LA FORMATION** : Une convocation à la formation (ou les identifiants d'accès à la plateforme Zoom si vous optez pour la Classe Virtuelle) vous sont envoyés 07 jours avant le début de la formation.

Nos dates de vous conviennent pas ? Demandez une nouvelle session

Cette formation ou une autre formation de notre catalogue vous intéresse mais la date ne vous convient pas ?

En exclusivité, CHARTERED MANAGERS vous propose de créer de nouvelles sessions ouvertes à tous ! Il vous suffit d'avoir plusieurs collaborateurs à former sur un même thème au cours d'une même session. **Et de faire votre demande de programmation de session au minimum 6 semaines** avant la date à laquelle vous souhaitez faire programmer une session.

Pour demander la programmation d'une session >> veuillez remplir et nous retourner la fiche de demande de devis que vous pouvez télécharger à l'adresse suivante>> <https://chartered-managers.com/forms/demande-de-devis.pdf>

Un conseiller formation enregistre votre demande et vous confirme sous 3 jours ouvrés la possibilité d'ouvrir la session demandée

Programme en intra / sur mesure

En plus des séminaires internationaux regroupant des participants de diverses entreprises, CHARTERED MANAGERS organise régulièrement des sessions de formation à la demande des entreprises et des administrations. Ces formations peuvent être certifiantes, qualifiantes, ou centrées sur les compétences des personnes dans le contexte de l'organisme client, portent sur divers thèmes.

Si VOUS avez plus de 5 collaborateurs à former sur un même thème, vous avez tout intérêt à recourir à une solution de formation en Intra. **Elle sera plus efficace qu'une formation classique en INTER parce qu'adaptée à vos besoins** (le programme ainsi que les cas pratiques aux spécificités de votre entreprise.). **C'est VOUS qui choisissez la date, le lieu et le programme.**

Vous avez alors 2 options :

- 1. Un programme de formation sur notre site internet vous intéresse ?** Nous pouvons adapter le programme ainsi que les cas pratiques aux spécificités de votre entreprise.
- 2. Aucun programme sur notre site ne répond à votre besoin très spécifique ? alors Il vous faut du SUR-MESURE :** Nous pouvons créer un parcours pédagogique adapté à vos besoins spécifiques et opérationnels.

Voyons comment nous pouvons travailler ensemble pour répondre aux besoins de renforcement des capacités de votre personnel. Veuillez nous contacter et nous nous ferons un plaisir de vous aider.

Pour demander un devis pour une session en intra veuillez remplir et nous retourner la fiche de demande de devis que vous pouvez télécharger à l'adresse suivante => <https://chartered-managers.com/forms/demande-de-devis.pdf>

Toutes nos formations sont désormais dispensées simultanément en PRÉSENTIEL et en CLASSE VIRTUELLE en direct via l'application de visioconférence Zoom- Cette disposition permet aux apprenants qui le désirent de participer à la formation sans se déplacer, tout en maintenant le contact humain avec les formateurs et les autres participants.

Vous devez cocher sur votre fiche d'inscription une option entre le PRÉSENTIEL et la CLASSE VIRTUELLE.

1) FORMULE PRESENTIELLE

Voyage et hébergement

Les frais de voyage et d'hébergement sont à la charge du participant et ne sont pas inclus dans les frais de formation. A ce titre, le participant est libre de trouver lui-même l'offre qui lui convient au mieux. Néanmoins, nous pouvons vous proposer un hébergement dans l'hôtel qui abrite le séminaire au prix fixe de **40.000 FCFA par nuit**, avec accueil à l'aéroport et transfert gratuit à l'hôtel par la navette. Les chambres sont climatisées, équipées d'un téléviseur et d'une connexion Internet haut débit. Si ce mode d'hébergement vous convient, merci de l'indiquer dans la partie correspondante du formulaire d'inscription. Le règlement se fera au niveau de l'hôtel à votre arrivée.

Visa d'entrée au Cameroun

- **Si le Cameroun dispose d'une ambassade ou d'un consulat dans votre pays**, veuillez-vous rapprocher des services consulaires du Cameroun dans votre pays, muni de la lettre d'invitation à la formation que nous vous ferons parvenir suite à la confirmation de votre d'inscription.
- **S'il n'existe aucune ambassade ou consulat du Cameroun dans votre pays**, un visa au débarquement est nécessaire et aucune compagnie aérienne n'acceptera de vous embarquer si vous ne disposez pas de l'autorisation pour le visa au débarquement ; bien vouloir nos envoyer au plus tard 3 semaines avant la date d'arrivée les documents : **(1)** la copie du passeport **(2)** la copie du billet d'avion aller-retour **(3)** la réservation d'hôtel, **(4)** Le justificatif de votre inscription à la formation (SWIFT du virement), afin de nous permettre de solliciter auprès des autorités compétentes et vous faire parvenir une autorisation de visa d'entrée au débarquement vous permettant de vous acquitter des frais de visa une fois à l'aéroport international de Douala.

Cadre de la formation

Nos salles de formation sont confortablement aménagées, climatisées et équipées de vidéo projecteur
Accès internet gratuit en WI-FI dans tous nos locaux

2) CLASSES VIRTUELLES

Nos Classes Virtuelles permettent de combiner les avantages d'une formation présentielle (interactivité) avec ceux d'une formation à distance (pas de déplacement, prix attractif...). Elles sont aussi efficaces que les formations en présentiel, mais vous pouvez les suivre chez-vous ou votre bureau.

Grâce à internet, le formateur est relié de manière synchrone (en visioconférence) avec les participants se trouvant chacun dans des lieux géographiquement dispersés (site professionnel ou domicile).

La salle virtuelle recrée les mêmes conditions qu'une salle de cours classique et vous bénéficiez de nombreuses fonctionnalités qui permettent à l'apprenant de progresser rapidement : > Projection des diapositives > Questions/réponses en direct entre le formateur et les apprenants, > Échange de documents (support de cours, images, graphiques, vidéos...) > Quiz interactifs et tests d'évaluation

De quoi avez-vous besoin pour participer aux classes virtuelles?

- Un smartphone ou un ordinateur portable avec webcam, un casque avec micro,
- Une connexion internet stable
- Un compte Google (Adresse Gmail)

Modalités d'accès à la formation:

Les codes d'accès sont envoyés aux participants 7 jours avant l'ouverture de la formation.

1. L'URL pour rejoindre la formation
2. L'ID : xxx-xxxx-xxxx
3. Le mot de passe : xxxx

En cas de difficulté technique, contactez le support :

WhatsApp : +237 679 66 5858 | support@chartered-managers.com

CHARTERED MANAGERS / EXPERTS ASSOCIÉS est un Cabinet International d'Audit, de Conseil, d'Ingénierie de Formation et d'Accompagnement Managérial, créé par un noyau dur d'experts consultants pluridisciplinaires d'Afrique et la Diaspora, afin d'apporter une réponse concrète aux besoins des entreprises et administrations des pays africains en matière de développement des compétences et de renforcement des capacités managériales.

Avec plus de 3000 professionnels formés, conseillés et accompagnés, un taux de satisfaction clients parmi les meilleurs du marché, Chartered Managers / Experts Associés est le premier cabinet multi spécialiste de formation continue ; Chacune de ses marques détient un positionnement expert sur son domaine de prédilection. Bénéficiez de toutes ces expertises et de la synergie du groupe.

Plus de 360 formations classées par domaines recouvrant plusieurs thématiques.

Pour **CHAQUE DOMAINE FONCTIONNEL DE L'ENTREPRISE** (Ressources Humaines, Management et Leadership, Commercial et Marketing, Comptabilité, Gestion et Finance, Droit, fiscalité et Juridique, Informatique et Bureautique, Prévention, Hygiène et Sécurité, Gestion de Production, Achats et Logistique, Services généraux, Langues) **ou SPECIFICITES METIERS** (Banque, Assurances, Bâtiment et travaux public, Immobilier et Promotion, Hôtellerie et restauration, Grande distribution) **Le Cabinet Chartered Managers / Experts Associés** vous propose de nombreux modules de formation ou de parcours évolutifs pour vous permettre soit d'actualiser vos connaissances, soit de vous perfectionner et d'acquérir de nouvelles compétences, de changer de métier et d'orientation ou d'acquérir les savoir-faire et les savoir-être indispensables à votre évolution professionnelle.

Un réseau de **127 experts consultants formateurs** en Afrique, en Europe et au Canada

Pour chaque thématique et module de formation nous sélectionnons les meilleurs formateurs en fonction de leur **expertise**, de leur **expérience sur le terrain** et de leurs **réelles capacités pédagogiques**.

Ils sont tous :

- 1) Des **praticiens, hauts cadres et dirigeants d'entreprises multinationales ayant exercé plus de 20 ans** dans leurs domaines d'intervention respectives,
- 2) **Des professeurs agrégés d'universités, et formateurs de grandes écoles professionnelles** (ESSEC, IIA, ENAM, IPD, UCAC, ESSTIC, CESAG, ERSUMA,) reconnus pour leur expertise et ayant déjà formé plusieurs générations de managers africains,
- 3) **Des professionnels aguerris** : Experts-Comptables, Conseils fiscaux agréés, Inspecteurs des Impôts, Avocats chevronnés, Experts consultants nationaux et internationaux, Experts en marketing digital

A travers leur longue expérience dans leurs domaines respectifs, ils ont tous:

- Consolidé leurs expertises et pratiques professionnelles dans l'audit, le conseil et l'accompagnement des entreprises de toutes tailles ;
- Acquis chacun une expérience pratique de plus de 15 à 35 ans dans leurs domaines d'activité et d'intervention, ainsi que des leviers de croissance permettant d'accompagner nos entreprises clientes à mieux optimiser leur potentiel de croissance ;
- Développé des compétences pédagogiques et des méthodes ciblées, affinées et adaptées dans le domaine de la formation des adultes.

Nous élaborons et mettons à jour régulièrement avec eux les programmes de formation que nous vous proposons.

Retrouvez notre actualité et découvrez les programmes détaillés de nos modules de formation en naviguant sur nos pages thématiques : <https://chartered-managers.com/formations>

Pour vous renseigner dans vos choix et nos formations sur mesure en intra personnalisé, n'hésitez pas à nous contacter :

- **Téléphone** : (+237) 679 66 58 58 / (+237) 694 02 94 94
- **WhatsApp** : <https://www.wa.me/237679665858>
- **Email** : info@chartered-managers.com
- **Facebook** : <https://www.facebook.com/cabinetmanagers>
- **LinkedIn** : <https://www.linkedin.com/company/chartered-managers>
- **Twitter** : <https://www.twitter.com/chartered-manager>
- **Adresse physique** : **4è étage immeuble EDUFORMATEL, Pénétrante Est de la ville de Douala**

LES PLUS GRANDES MARQUES NOUS FONT CONFIANCE ET NOUS RESTENT FIDELES D'ANNEE EN ANNEE

Parmi les entreprises, cabinets et organisation pour lesquels nous avons déjà exécuté des actions de formation à leur plus grande satisfaction et qui peuvent témoigner de notre expertise, nous sommes fiers de citer :

1. ADVANS Banque (Congo)
 2. ADVANS Côte d'Ivoire
 3. Afriland First Bank
 4. ALIMAGRI (Côte d'Ivoire)
 5. ALPICAM,
 6. AREA Assurances,
 7. Assurances et Réassurances du Congo
 8. Atlantique Microfinance (Mali)
 9. Auditec Foirier Consulting
 10. Banque Commerciale du Chari (Tchad)
 11. Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC)
 12. Banque Européenne d'Investissement
 13. Banque Internationale du Cameroun Pour l'Épargne et le Crédit (BICEC)
 14. Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Gabon (BICIG)
 15. Barcelone Hôtel
 16. BGFI Bank
 17. BIA Group,
 18. BNP Paribas (France)
 19. BOH Plantations LTD,
 20. BOLUDA SA Cameroun
 21. Cabinet d'Avocats (SCP) Etah & Nan
 22. Cabinet d'Avocats Alexandre-Donatien (Haïti)
 23. Cabinet d'Avocats Me Agbekponou (Togo)
 24. Cabinet d'Avocats Me Nana P. Viviane (Garoua)
 25. Cabinet d'Avocats Me Ngo Minyogog (Yaoundé)
 26. Cabinet d'Avocats Zangue & Partners
 27. Cabinet FIDACO
 28. Cabinet Fiscal Axys SARL
 29. Cabinet M3B Audit et Expertise (Congo)
 30. Cabinet Maître Nyamsi
 31. Cabinet Mazars
 32. Cabinet Sutter & Pearce (Congo)
 33. Caisse des Dépôts et Consignations (Sénégal)
 34. CAMI Toyota,
 35. CIBLE RH EMPLOI
 36. Commercial Bank of Cameroon
 37. Commissariat National aux Comptes (Congo)
 38. CORIS ASSURANCES SA (Burkina Faso)
 39. Crédit Foncier du Cameroun
 40. DACAM-PIRELLI
 41. Direction Nationale des Assurances (Togo)
 42. Driving And Logistics (DAL)
 43. Éditions Clé,
 44. ELECPLOMB SC
 45. EMA Gabon
 46. ENEM,
 47. ENEO
 48. ESICO,
 49. Express Exchange SA,
 50. GeoResource,
 51. Global Wine Sarl
 52. Groupe Boluda (France)
 53. Groupe CFAO Cameroun
 54. Groupe CFAO Ghana
 55. Groupe Fouré Lagadec (France et Cameroun)
 56. Groupe la Côte
 57. Groupe SIKA (Suisse)
 58. Groupement Inter patronal du Cameroun (GICAM)
 59. Happy Constructions,
 60. Hilton Hôtel,
 61. HLOGISCICS
 62. Hôpital Gynéco Obstétrique de Douala
 63. Hôtel du Plateau
 64. Institut Africain des Assurances (IIA)
 65. KIA Motors,
 66. L'Africaine des Assurances (Guinée Équatoriale)
 67. Laboratoires PRIMA Sarl
 68. Le Foyer du Marin
 69. Les Brasseries du Cameroun (SABC)
 70. Logone et Chari Logistics,
 71. Machibel Sarl
 72. MAERSK Congo
 73. Media Communication (Guinée Équatoriale)
 74. Ministère des Forêts et de la Faune
 75. Ministère des Relations avec les Institutions (Gabon)
 76. NOTICAM SA
 77. NSIA Banque (Togo)
 78. ORABANK (Gabon)
 79. PAPME (Bénin)
 80. Plusieurs avocats aux barreaux de Kinshasa, Ngoma et Mbuji-Mayi (RDC)
 81. Pôle Régional de Formation des Régies Financières d'Afrique Centrale (Congo)
 82. Port Autonome de Douala
 83. Port Autonome de Kribi
 84. Présidence de la République du Congo
 85. RAINBOW Environment Consult
 86. RAWSUR ASSURANCES (République Démocratique du Congo)
 87. Resotel Télécom,
 88. SAHAM ASSURANCES Côte d'Ivoire
 89. SIKA Cameroun Sarl
 90. Société Générale – Côte d'Ivoire
 91. Société Générale de Courtage, d'Assurance et de Réassurance
 92. SOFIA-TP (République Centrafricaine)
 93. Sunu Assurances IARD Bénin
 94. Sunu Assurances IARD Mali
 95. Sunu Assurances VIE Bénin
 96. Sunu Assurances Vie Niger
 97. Sunu Participations Holding SA (France)
 98. Sunu Services (Côte d'Ivoire)
 99. TOTAL (Guinée)
 100. RAWSUR Assurance (R.D.C)
 101. ACTIVA Assurance
 102. Société Financière d'Assurance (RDC)
 103. Zenithe Insurance
- ... et bientôt... VOUS

Découvrez en vidéo leur retour d'expérience avec notre cabinet sur
<https://www.chartered-managers.com/temoignages.php>

AUTRES FORMATIONS QUI POURRAIENT VOUS INTERESSER

Nous développons en permanence des nouvelles formations sur la base des besoins exprimés par les entreprises et les compagnies d'assurance. Voici une liste d'autres formations qui pourraient vous être utiles et à vos équipes

REF	CLIQUEZ SUR LE TITRE DE CHAQUE FORMATION POUR CONSULTER SA FICHE TECHNIQUE EN LIGNE	DUREE
AS01	Comprendre les mécanismes de gestion du contrat d'assurance, de la souscription au règlement du sinistre : maîtriser les fondamentaux techniques et juridiques applicables à l'opération d'assurance afin de mieux négocier, sécuriser le contrat et optimiser sa gestion	3 jours
AS02	La gestion des sinistres dommages en assurance automobile : comment améliorer la performance pour une gestion performante et innovante	3 jours
AS03	Les fraudes à l'assurance, et propositions thérapeutiques : comment mettre en place les moyens de prévention, de détection, de dissuasion et de lutte efficaces contre les fraudes dans les entreprises d'assurances	3 jours
AS04	Pratique de l'audit interne dans les entreprises d'assurances : maîtriser les principes, les outils et les techniques et la mise en œuvre opérationnelle	3 jours
AS05	Comprendre l'assurance transport maritime sur facultés - de la souscription du contrat à la gestion des sinistres:	3 jours
AS06	Indemnisation des victimes d'accidents de la route dans le cadre de la nouvelle réglementation CIMA : maîtriser les procédures amiables et contentieuses de gestion des dossiers d'accidents de la circulation	3 jours
AS07	Maîtriser le traitement comptable des opérations d'assurance IARD dans l'environnement CIMA:	3 jours
AS08	Le sinistre maximum possible en assurance dommages : comprendre l'enjeu et la méthodologie de détermination, pour la souscription et la gestion des risques commerciaux et industriels	3 jours
AS09	Maîtriser la comptabilité technique des entreprises d'assurance et de réassurance	2 jours
AS10	Les fonctions actuarielles au sein des entreprises d'assurance de la zone CIMA : organisation, techniques et outils pour la mise en place	3 jours
AS11	Réussir la vente de vos produits d'assurance sur les canaux digitaux	3 jours
AS11	Management des risques dans les compagnies d'assurances : comment élaborer et mettre en œuvre une cartographie des risques opérationnels dans le secteur des assurances	3 jours
AS12	Maîtriser la gestion de l'assurance maladie dans les entreprises d'assurances :	3 jours
AS13	Les secrets de l'optimisation des résultats techniques en assurance IARDT : maîtriser les outils de contrôle et de surveillance du portefeuille d'assurance en vue d'optimiser la rentabilité technique	3 jours
AS14	Maîtriser la conduite d'une visite des risques en assurance : enjeux et démarche :	3 jours
AS15	Assurance responsabilité civile : comprendre les mécanismes et gérer efficacement les sinistres :	3 jours
AS16	Assurances caution (caution de marché, cautions douanes, cautions fiscales) : maîtriser les bonnes pratiques à toutes les étapes (négociation, émission, gestion, mainlevée) d'une caution afin de prévenir les risques et préserver la réussite de l'opération :	2 jours
AS17	Optimiser la gestion et suivi des sinistres, de la déclaration au règlement : préparer le dossier sinistre, assurer son bon déroulement et suivre efficacement les indemnités, prévenir et gérer le contentieux	3 jours

AS18	Assurance vie : comprendre et maîtriser les mécanismes techniques et juridiques	3 jours
AS19	Bancassurance (distribution des produits d'assurance par les banques et institutions financières) : comprendre les mécanismes - maîtriser les techniques de vente et d'animation réseau d'agence	3 jours
AS20	Maîtriser la gestion et l'optimisation des assurances de personnes : maladie et accidents corporels : comment mettre en place et optimiser la couverture assurance maladie et accidents corporels en entreprise	3 jours
AS21	Réussir la vente des produits d'assurance sur les canaux digitaux : élaborer et mettre en place une stratégie efficace	3 jours
AS22	Pratiquer le social selling dans le secteur de l'assurance et de la banque : savoir identifier des prospects, vendre et fidéliser ses clients par le biais des réseaux sociaux	3 jours
AS23	Gestion d'une assurance flotte automobile : optimiser et maîtriser les coûts -comprendre les mécanismes de souscription et de gestion des sinistres	3 jours
AS24	Assurances multirisques entreprise : adapter ses polices à ses besoins :	3 jours
AS25	Les risques industriels et l'assurance : évaluer et maîtriser les risques - choisir et négocier la couverture la mieux adaptée à la situation particulière de l'entreprise, optimiser et sécuriser la gestion des contrats	3 jours
AS26	L'audit de la réassurance : comprendre le processus de réassurance et savoir l'auditer !	
AS27	Le pilotage de la performance en assurance : savoir établir et interpréter les indicateurs de gestion pertinents !	
AS28	Finances pour assureurs non financiers : Savoir lire et analyser les comptes d'une compagnie d'assurance	2 jours
AS29	Savoir mettre en œuvre le dispositif de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme dans le secteur des assurances : Démarche et bonnes pratiques !	

Vous pouvez nous demander la programmation des formations qui vous intéressent aux dates de votre choix (à partir de 3 participants) ou un devis pour une session en intra pour les seuls employés de votre entreprise

PROCEDURE D'INSCRIPTION : Vous pouvez compléter ce formulaire directement en ligne et nous le retourner accompagné du justificatif de votre paiement. Une facture définitive acquittée pour votre comptabilité vous sera remise au début de la session ou avant sur simple demande.

INTITULE DE LA FORMATION : _____

DATE DE LA SESSION (à remplir selon le calendrier disponible sur notre site) : _____

FORMULE CHOISIE : Classe virtuelle (Visio-formation via Zoom) Présentiel

ENTREPRISE / CABINET / ORGANISATION

Dénomination sociale : _____

Adresse : _____

B.P. : _____ Ville : _____ Pays : _____ N.I.U. : _____

Email : _____ Tél. : _____ RCCM : _____

Nom du 1^{er} responsable de l'entreprise : _____

Fonction : _____ Cell : _____ Email perso : _____

Personne à contacter pour le règlement de notre facture : _____

Fonction : _____ Cell : _____ Email perso : _____

INFORMATION SUR LES PARTICIPANTS

	Nom e prénom ^(a)	Fonctions	Email ^(b)	Portable WhatsApp ^(c)	Montant
01					
02					
03					
04					
05					
06					
07					
08					
09					
10					

a) Prière d'écrire les noms exactement comme ils doivent paraître sur le **CERTIFICAT de participation**

b) Merci d'inclure les **emails des participants** pour la réception des documents de travail avant la formation

c) Le **numéro mobile/WhatsApp** est nécessaire pour contacter le participant la veille du séminaire pour lui envoyer son IDENTIFIANT PERSONNEL d'accès à la formation

d) **BAREME DES RÉDUCTIONS** : (uniquement si paiement au moins 21 jours avant le début de la formation)
- 03 à 5 participants : 7% de réduction | - Plus de 5 participations 10% de réduction

Total	
Réduction ^(d)	
TVA	NA

MONTANT NET A PAYER _____

CHOISISSEZ VOTRE MODE DE PAIEMENT

- Virement bancaire
Veuillez ordonner votre virement **au plus tard 15 jours avant la date de début de la formation** et nous communiquer le SWIFT
- Carte Bancaire sur <https://chartered-managers.com/formations/assurances/pay-01.php>
(Transaction 100% sécurisé par notre Banque, Crédit Mutuel Arkéa et Paypal)
- Orange Money / Express Union Mobile au +237 694.02 94.94 MTN MoMo au +237 679.66.58.58
- Western Union / MoneyGram / Express Union /Ria / Wari / Gajo / WorldRemit / Africash
(nous consulter par email ou whatsapp)

Banque : UBA (United Bank Of Africa) : B.P. 2088 Douala - Cameroun

Code Banque	Code Guichet	N° de Compte	Clé RIB
1 0 0 3 3	0 5 2 0 1	0 1 0 1 6 0 0 0 8 3 7	8 6

Intitulé du Compte : CABINET CHARTERED MANAGERS :
SWIFT : UNAFMCX - IBAN : CM21 10033 05201 01016000837 86

Fait à : _____

Le : _____

Nom, cachet et signature autorisés

MODALITES DE PAIEMENT

100% libérés avant le début de la session choisie.
Le plus tôt est le mieux, le nombre de participants étant limité à seulement une douzaine par session, et les inscriptions étant validées par ordre chronologique de d'encaissement effectif des paiements.

Toute annulation intervenant moins de 15 jours avant le début de la formation est nulle et sans effet sur la créance de l'organisateur de la formation. Les mêmes conditions s'appliquent aux absences le jour de la formation. Toutefois, vous avez la possibilité de vous faire remplacer par la personne de votre choix sous réserve de nous en informer 72 h au moins à l'avance.

Quota minimum : Un quota de cinq (5) personnes minimum est nécessaire pour valider une session. En deçà de ce nombre, le Cabinet CHARTERED MANAGERS se réserve le droit de reporter la session. Dans ce cas précis, le participant ayant déjà effectué son paiement peut demander à ce que ses frais soient gardés pour la session suivante sur le même thème ou un autre thème. Il peut aussi si la nouvelle date ne lui convient pas, demander et obtenir un remboursement intégral.

Le signataire déclare expressément avoir lu et approuvé sans réserve les conditions générales de vente des formations CHARTERED MANAGERS figurant sur notre site internet à l'adresse www.chartered-managers.com/formations/cgv.pdf

CONTACTS POUR DEMANDES D' INFORMATIONS SUPPLEMENTAIRES :

Tél. : (+237) 679 66 58 58 (Appel/WhatsApp) | info@chartered-managers.com | www.chartered-managers.com