

COMPRENDRE LES MÉCANISMES DE GESTION DU CONTRAT D'ASSURANCE DANS L'ESPACE CIMA, de la souscription au règlement du sinistre : **Maîtriser les fondamentaux techniques et les subtilités juridiques applicables à l'opération d'assurance afin de sécuriser le contrat et optimiser sa gestion**

Pour **connaître les dates des prochaines sessions**, vous **préinscrivez en ligne**, ou **demandez un devis** pour l'organisation d'une session en intra, rendez-vous à l'adresse suivante www.chartered-managers.com/formations/assurances/01 ou par WhatsApp : **+237 679 66 58 58**

PROBLEMATIQUE

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.

Cette situation est d'autant plus visible dans l'espace CIMA à travers le nombre sans cesse croissant de litiges liés au contrat d'assurance portés à la connaissance des tribunaux nationaux et des instances arbitrales sous-régionales.

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. .

A 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** en faisant signer les contrats à l'assuré de façon hâtive.

Aussi, la distinction des clauses définissant l'objet de la garantie et les clauses d'exclusion du risque 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. **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 que leur avis compte dans le choix des garanties qui sont souscrites, les conditions particulières venant individualiser chaque contrat. La connaissance des fondamentaux techniques et juridiques est indispensable pour orienter leurs choix et les imprégner des éléments constitutifs des dossiers sinistres.

Par ailleurs, il est nécessaire de savoir apprécier si vos assurances couvrent les risques auxquels votre entreprise est confrontée. Or les directeurs financiers, souvent en charge de ces sujets dans les entreprises, n'en ont pas une connaissance précise.

En participant à cette formation de 3 jours, vous maîtriserez toutes les règles qui s'appliquent en matière de gestion des contrats d'assurance dans 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 s'appuie sur un cas pratique complet décliné en fil rouge tout au long des 3 journées de formation, pour une approche 100% opérationnelle.

OBJECTIF

- Comprendre et maîtriser les fondamentaux juridiques essentiels du contrat d'assurance
- Connaître les bases techniques prévalant dans la formation du contrat d'assurance au sein de l'espace CIMA
- Apprécier ses besoins en matière d'assurance.
- Connaître et comprendre la vie d'un contrat d'assurance, et Optimiser la gestion du contrat d'assurance, de la souscription à la résiliation et apporter un conseil adapté à l'assuré.
- 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
- Adopter les bons réflexes contractuels à toutes les étapes de la vie du contrat d'assurance, surtout en cas de sinistres.
- Connaître la structure et le contenu du contrat d'assurance afin d'éviter tout litige éventuel entre les parties en cas de sinistre
- 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.
- Maîtriser les différentes étapes de prise en charge d'un sinistre ainsi que les spécificités du droit des assurances en matière de gestion des sinistres au plan amiable et judiciaire
- Utiliser des méthodes et outils très opérationnels de suivi des sinistres.
- Suivre efficacement leur règlement

PUBLIC CONCERNE PAR CETTE FORMATION

1-Compagnies d'assurances	2- Entreprises privées, publiques, parapubliques	3-Professionnels du droit et du conseil
<ul style="list-style-type: none">• Responsables Sinistres et Contentieux• Directeurs Techniques et Sinistres• Courtiers, Agents Généraux et leurs collaborateurs• Responsables Commerciaux• Tout collaborateur en relation avec la prestation de vente des contrats d'assurance	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• Magistrats• Avocats• Agents d'affaires• Experts comptables

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- La méthode participative sera appliquée avec en toile de fond l'utilisation des cas pratiques ;
- Méthodes pédagogiques actives favorisant la mise en application des acquis
- Chaque participant aura droit à un support complet de formation, stylos et bloc-notes au début du séminaire ;
- Une Attestation sera remise à chaque participant au terme de la formation

AVIS DE QUELQUES ANCIENS PARTICIPANTS

Mr. Ismaël CISSÉ,
C.E. Bancassurance
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
Abidjan - Côte d'Ivoire

« 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»

Me Jean Pierre BAIDI,
Avocat
CABINET D'AVOCATS
ME NANA P. VIVIANE,
Garoua - Cameroun

« 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 d'assurances va connaître beaucoup d'améliorations »

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

MODULE I – LES FONDAMENTAUX JURIDIQUES

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 à 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

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

MODULE II - LES FONDAMENTAUX TECHNIQUES

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

MODULE III – COMPRENDRE LES SPECIFICITES DES DIFFERENTS CONTRATS, DIFFERENTS 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 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 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

MODULE IV- GESTION DES SINISTRES

I – COMPRENDRE LES MECANISMES DE GESTION DE SINISTRE

1. La Déclaration : Les bons réflexes en cas de sinistres

- Les formes les outils de la déclaration
- Les délais contractuels de la déclaration d'un sinistre
- 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'éventuel 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
- Le désintéressement des créanciers
- 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 renonciations à recours
- La mise en jeu du recours

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 RESPONSABILITE 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
- 7-Echographie :
- Soins médicaux à l'étranger

CAS PRATIQUES, EVALUATION ET REMISE DES ATTESTATIONS

PROCHAINES SESSIONS

Format	Date	Lieu	Coût	Date limite d'inscription
Inter-entreprises	3 jours Du 13 au 15 novembre 2019	AKENA Hôtel, Akwa, Douala,	650 000 Fcfa 990 euros	25 octobre 2019
Intra-entreprise	A convenir	A convenir	Demandez un devis	

(Facturés et payés HT, notre cabinet étant exonéré de la TVA pour ses activités de formation)

Les frais couvrent : L'accès à la formation, les pause-déjeuner, un kit de formation comprenant un bloc-notes, et le support pédagogique. Ils ne couvrent pas les frais de transport ou d'hébergement

PROCEDURE D'INSCRIPTION

ETAPE 1	EFFECTUEZ UNE PRÉ-INSCRIPTION GRATUITE PAR L'UN DES MOYENS SUIVANTS <ul style="list-style-type: none">• En ligne sur la page web de la formation ici www.chartered-managers.com/formations/assurances/01 puis cliquez sur le bouton « PRE-INSCRIPTION »• Par email ou par whatsapp: en nous retournant le formulaire de préinscription ci-joint ou téléchargeable sur notre site web à l'adresse → https://www.chartered-managers.com/forms/inscription-seminaire.docx
ETAPE 2	<i>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 accompagnée de nos coordonnées bancaires pour déclencher votre règlement.</i>
ETAPE 3	CONFIRMEZ VOTRE PARTICIPATION au plus tard 2 semaines avant la date du début de la session en procédant au règlement des frais de participation. Le nombre de places est limité à 15 participants par session, et les inscriptions sont validées selon l'ordre chronologique de l'encaissement de paiements. Donc, en cas de règlement tardif (effectif atteint), nous ne serons pas en mesure de garantir votre participation. Ne prenez pas de billet d'avion avant d'avoir confirmé votre inscription
ETAPE 4	CONVOCATIONS À LA FORMATION : Une convocation avec l'ensemble des détails pratiques (programme détaillé, plan d'accès, possibilités d'hébergement à proximité du lieu de formation, etc.) sera envoyée à chaque participant inscrit par voie électronique (email et WhatsApp) au plus tard 07 jours avant le début de la session.

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 le formulaire que vous pouvez télécharger à l'adresse suivante => www.chartered-managers.com/forms/creation-de-session.docx

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

Veillez nous demander un devis gratuit en nous retournant ce formulaire que vous pouvez télécharger à l'adresse suivante => www.chartered-managers.com/forms/demande-de-devis.docx

INFORMATIONS PRATIQUES

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 **25.000 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'ENTREE 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.

A PROPOS DU CABINET ORGANISATEUR

CHARTERED MANAGERS / EXPERTS ASSOCIÉS est un Cabinet Panafricain 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 d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique 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, le Groupe 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.

Tous les formateurs Chartered Managers sont :

- 1) Des **praticiens, hauts cadres et dirigeants d'entreprises multinationales ayant exercé plus de 20 ans sur le terrain** 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.

CHARTERED MANAGERS, c'est plus de 60 formations spécialisées pour développer de nouvelles compétences, disponibles en inter et intra-entreprise ! Retrouvez toute notre actualité et l'ensemble de notre offre sur www.chartered-managers.com

ILS NOUS FONT CONFIANCE ET NOUS RESTENT FIDELES D'ANNEE EN ANNEE

Parmi les entités 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 :

- | | | |
|---|--|--|
| ✚ Afriland First Bank | ✚ Cabinet Maitre Nyamsi | ✚ KIA Motors, |
| ✚ ALPICAM, | ✚ Cabinet Mazars | ✚ L'Africaine des Assurances (Bénin et Guinée Équatoriale) |
| ✚ Area Assurances, | ✚ Cabinet Sutter & Pearce (Congo) | ✚ Laboratoires PRIMA Sarl |
| ✚ Banque Commerciale du Chari (Tchad) | ✚ CAMI Toyota, | ✚ Le Foyer du Marin |
| ✚ Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC) | ✚ Commercial Bank of Cameroon | ✚ Logone et Chari Logistics, |
| ✚ Banque Européenne d'Investissement | ✚ Commissariat National aux Comptes (Congo) | ✚ Machibel Sarl |
| ✚ Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Cameroun (BICEC) | ✚ Direction Nationale des Assurances du Togo | ✚ Media Communication (Guinée Équatoriale) |
| ✚ Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Gabon (BICIG) | ✚ Driving And Logistics (DAL) | ✚ Ministère des Forêts et de la Faune |
| ✚ Barcelone Hôtel | ✚ Éditions Clé, | ✚ NOTICAM SA |
| ✚ BIA Group, | ✚ ELECPLOMB SC | ✚ Pôle Régional de Formation des Régies Financières d'Afrique Centrale (Congo) |
| ✚ BNP Paribas (France) | ✚ EMA Gabon | ✚ Présidence de la République du Congo |
| ✚ BOH Plantations LTD, | ✚ ENEM, | ✚ RAINBOW Environment Consult |
| ✚ BOLUDA SA, (filiale du Groupe Boluda France), | ✚ ESICO, | ✚ Resotel Télécom, |
| ✚ Cabinet Axys SARL | ✚ Express Exchange SA, | ✚ SAHAM ASSURANCES Côte d'Ivoire |
| ✚ Cabinet d'Avocats Me Nana P. Viviane (Garoua) | ✚ GeoResource, | ✚ SIKA Cameroun Sarl |
| ✚ Cabinet d'Avocats (SCP) Etah-Nan | ✚ Groupe CFAO Cameroun | ✚ Société Générale – Côte d'Ivoire |
| ✚ Cabinet d'Avocats Me Agbekponou (Togo) | ✚ Groupe CFAO Ghana | ✚ SOFIA-TP (République Centrafricaine) |
| ✚ Cabinet FIDACO | ✚ Groupe FouréLagadec, | ✚ SUNU Assurances - Niger |
| ✚ Cabinet M3B Audit et Expertise (Congo) | ✚ Groupement Inter patronal du Cameroun (GICAM), | ✚ ZenithInsurance |
| | ✚ Happy Constructions, | |
| | ✚ Hilton Hôtel, | |
| | ✚ Hôtel du Plateau | |
| | ✚ Institut Africain des Assurances | |

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. Voici une liste des autres formations qui pourraient vous être utiles et à vos équipes

CODE	Cliquez sur le titre de chaque formation pour consulter sa fiche technique en ligne
AS01	Comprendre Les Mécanismes De Gestion Du Contrat D'assurance Dans La Zone CIMA, De La Souscription Au Règlement Du Sinistre : maîtriser les subtilités juridiques et techniques applicables à l'opération d'assurance afin de sécuriser le contrat et optimiser sa gestion
AS02	La Gestion Des Sinistres Dommages En Assurance Automobile: Comment Améliorer la Performance Pour Une Gestion Performante et Innovante
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
AS04	Audit Et Contrôle Interne Dans Les Entreprises D'assurances De L'espace CIMA:
AS05	Comprendre l'assurance Transport Maritime Sur Facultés - De la souscription du contrat à la gestion des sinistres:
AS06	Indemnisation Des Victimes D'accidents De La Route Dans Le Cadre De La Nouvelle Règlementation CIMA: Maitriser les procédures amiables et contentieuses de gestion des dossiers d'accidents de la circulation
AS07	Maîtriser Le Traitement Comptable Des Opérations d'assurance Iard Dans l'environnement Cima:
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
AS09	Techniques De Contrôle Et De Surveillance Du Portefeuille d'assurance : Maitriser la gestion des risques commerciaux et industriels
AS10	Les Fonctions Actuarielles Au Sein Des Entreprises d'assurance De La Zone Cima : Organisation, techniques et outils pour la mise en place
AS11	Réussir La Vente De Vos Produits D'assurance Sur Les Canaux Digitaux
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
AS12	Maîtriser La Gestion De l'assurance Maladie Dans Les Entreprises d'assurances :
AS13	Les Secrets De l'optimisation Des Résultats Techniques En Assurance IARDT :
AS14	Maîtriser La Conduite D'une Visite Des Risques En Assurance : Enjeux Et Démarche :
AS15	Assurance Responsabilité Civile : Comprendre les Mécanismes et Gérer Efficacement les Sinistres :
AS16	Assurances Multirisques Entreprise : adapter ses polices à ses besoins :
AS17	Optimiser La Procédure De Gestion Des Sinistres, De La Déclaration Au Règlement : Préparer le dossier sinistres, Assurer son bon déroulement et Suivre efficacement les indemnisations
AS18	Assurance Vie : Comprendre et Maitriser les Mécanismes Techniques et Juridiques :
AS19	Maitriser Les Fondamentaux De La Bancassurance :
AS21	Réussir La Vente Des Produits d'Assurance Sur Les Canaux Digitaux : élaborer et mettre en place une stratégie efficace
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

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 : Veuillez compléter ce formulaire directement en ligne et nous le retourner par email **ou** par WhatsApp.

En fonction des places restant disponibles 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 afin de déclencher votre règlement, qui devra nous parvenir au plus tard 15 jours avant le début de la session. **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

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 paiement :

Fonction : Cell : Email perso :

INFORMATRION 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 rappel, description du lieu de la formation,

d) **BAREME DES RÉDUCTIONS** (Non cumulables) : - 10% à partir du 3^{ème} participant de la même entreprise
- 10% pour tout règlement au plus tard 30 jours avant le début de la session

Total

Réduction^(d)

TVA

NA

HEBERGEMENT (s'il y a lieu) : 25 000 Fcfa **x** (Nombre de nuits) **x** (Nombre de chambres) =

MONTANT NET A PAYER

CHOISISSEZ VOTRE MODE DE PAIEMENT

Virement ou versement cash sur votre compte bancaire

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

Code Banque Code Guichet N° de Compte Clé RIB

1 0033 05201 01016000837 86

Intitulé du Compte : CABINET CHARTERED MANAGERS :

SWIFT : UNAFMCX - IBAN : CM21 10033 05201 01016000837 86

Orange Money / MTN Mobile Money / Express Union Mobile

Espèces à notre cabinet Transfert Western Union / Money Gram / Ria

MODALITE DE PAIEMENT

100% libérés AU PLUS TARD 2 SEMAINES AVANT LE DEBUT DE LA SESSION. Mais le plus tôt est le mieux, car les inscriptions sont validées par ordre de réception des paiements dans la limite des places disponibles. **NB Pour tout paiement intervenant moins de 2 semaines avant le début de la session, seul les paiements en ESPECES, seront acceptés**

Fait à :

Le :

Nom, cachet et signature autorisés

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 ou de la jumeler avec une autre. Dans ce cas précis, les participants ayant déjà effectué leur paiement seront intégralement remboursés. Toutefois, le participant peut, s'il le désire, demander à ce que ses frais lui soient gardés pour la session suivante sur le même thème ou un autre thème. **VISAS** : Pour les participants venant des Pays où le Cameroun ne dispose pas d'une ambassade, nous saisis au moins 03 semaines avant la date du séminaire et nous transmettrons les documents suivants : copie passeport et plan de vol des participants en vue de l'obtention sur place d'une autorisation de visa d'entrée au débarquement leur permettant de s'acquitter des frais de visa une fois à l'aéroport de Douala-Cameroun. 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