Le magazine de l'ASSOCIATION DES SOCIETES D'ASSURANCES DU CAMEROUN

ASAC

Assurances & Sécurité

N° 031 Février 2015

Actualité

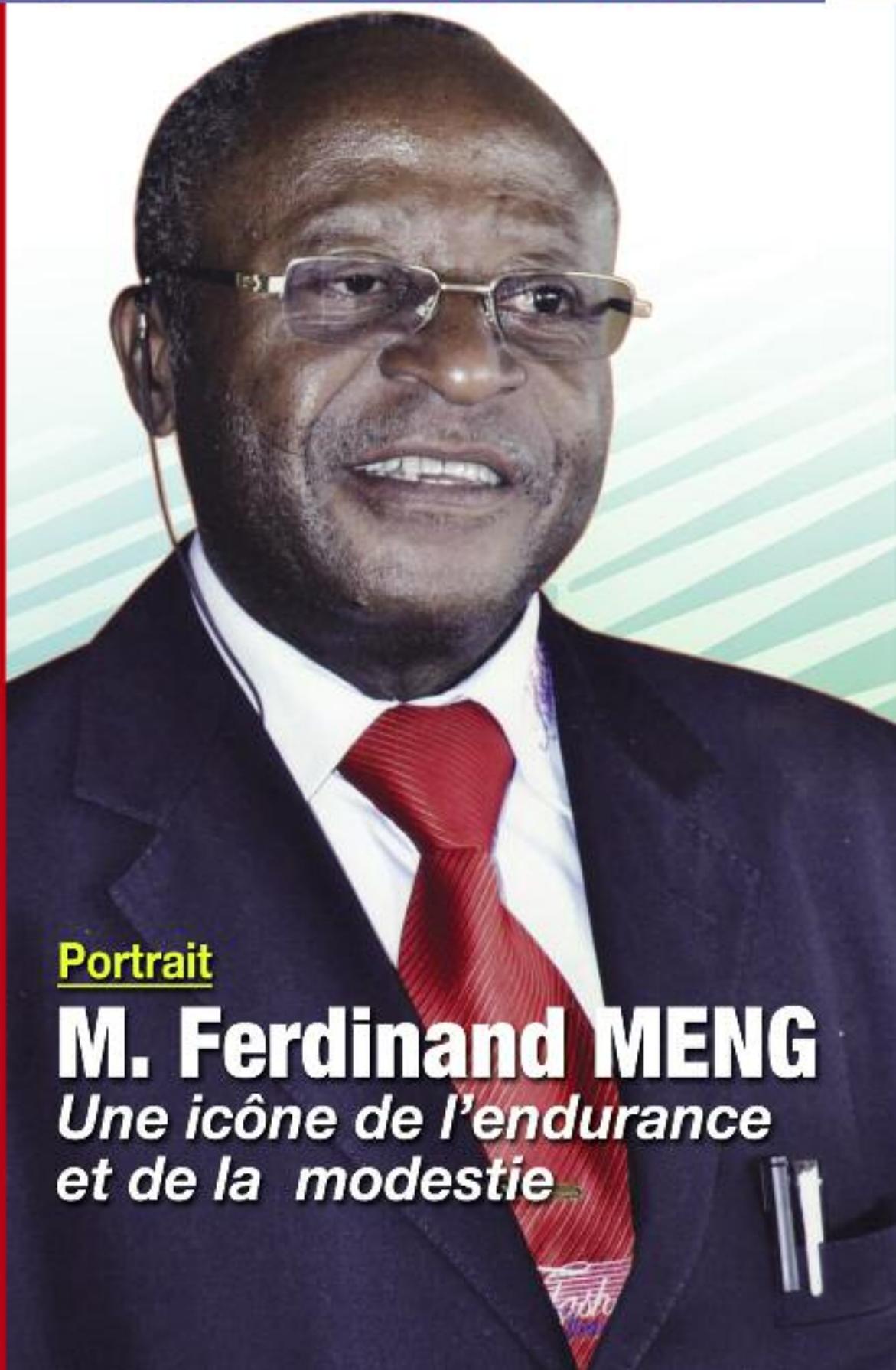
Les Placements des Compagnies d'Assurances et la problématique du respect de la règle de diversification et de dispersion

Evénement

Les Assureurs à PROMOTE 2014

Forum

La DAO Type des Marchés d'Assurances au Cameroun



Portrait

M. Ferdinand MENG

Une icône de l'endurance et de la modestie

UACam-Vie
change de nom et devient
SUNU Assurances

L'assurance, c'est notre métier. Depuis plus de 15 ans, nous avons choisi d'assurer la vie, les projets, la santé, l'immobilier et bien plus encore. Nous, nous sommes le Groupe SUNU présent dans 11 pays d'Afrique.
Aujourd'hui au Cameroun, UACam-Vie change de nom pour devenir SUNU Assurances Vie.

SUNU Assurances

Notre métier, l'assurance.

Sommair

5 Editorial

- La Vitesse de Croisière

7 Actualité

- Les Placements des Compagnies d'Assurances et la problématique du respect de la règle de diversification et de dispersion
- Seminaire sur la Loi des Finances
- African Insurance Professionals prepared to examine African Insurance

17 Evènement

- Les Assureurs à «Promote 2014»
- 39ème Assemblée Générale Annuelle de la FANAF.

30 Vie de l'ASAC

- Visite d'étude de l'ASAC sur la Microassurance Agricole au Mexique
- UACam-Vie devient SUNU Assurances Vie –Cameroun
- Allianz : M. Joseph EYOK nouveau Directeur Administratif et Financier d'Allianz Cameroun Assurances.

37 Portrait

- Monsieur Ferdinand MENG Une icône de l'endurance et de la modestie

44 Parge de Courtage

47 Forum

- Dossier d'Appel d'Offre (DAO) Type Marché d'Assurances

ASAC

BP. 1136 Douala, Cameroun ¥ T l./Fax : 33 42 06 68

E?mail : asac_douala@yahoo.fr

Directeur de Publication
Raphaël FUTE

Coordination
Ferdinand MENG

Administration
Georges MANDENG LIKENG

Comité éditorial
Commission communication de l'ASAC

Rédacteur en Chef
Valère Francis BALIABA

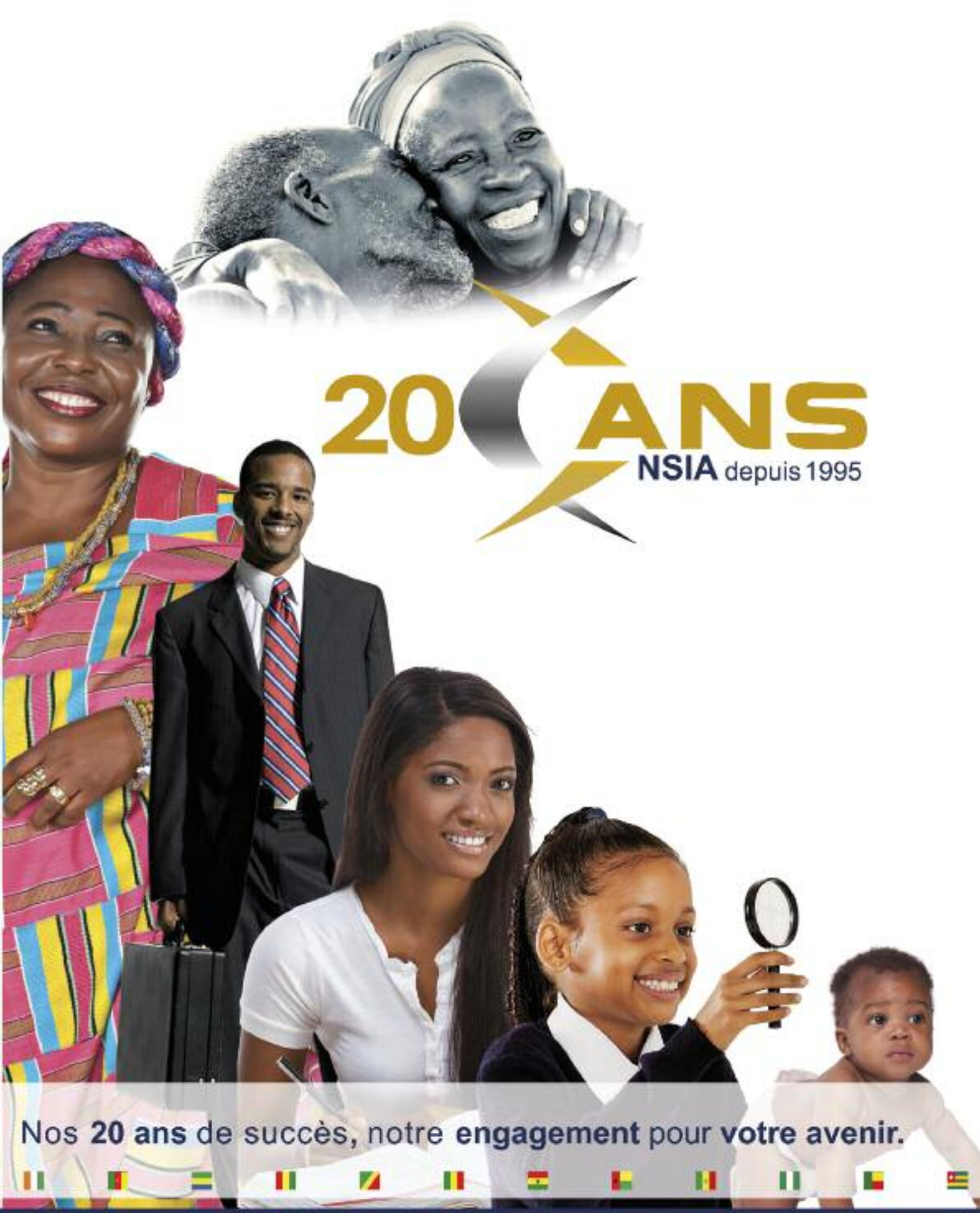
Ont collaboré à ce Numéro
Georges MANDENG L.

Valère Francis BALIABA

Denis Désiré OMGBA
LEMB Aaron

Joseph NDI LOTIN

Réalisation
Impact Média & Services
99 98 43 03



Cameroun **DOUALA :** 244, Boulevard de la Liberté (face DHL-Bonanjo) - B.P. 27 59 Douala
Tél.: 233 502 700 / 677 115 828 / 696 575 207
233 433 113 / 233 433 118

YAOUNDE : Immeuble SOLUXE Montée ANE ROUGE - Tél.: (237) 222 072 371

NSIA Assurances & Banque

La Vitesse de Croisière.

Raphaël FUTE
Pr sident de l?ASAC

Nous sommes entr s de plein pied dans l?ann e 2015. Donc, depuis le 1er janvier la circulaire n¡00003/CIMA/CRCA/PDT/du 22 juillet 2011 fixant le d lai d?apurement des anciens arri r s de primes au 31 d cembre 2014 est entr e strictement en vigueur. Nous aurons l?occasion d?ici la fin de l?ann e, de faire l? tat des bilans des entreprises.

Est galement entr e en vigueur la m me date, la circulaire n¡ 002/CIMA /CRCA/PDT/2014, relative l?indication du taux garanti des contrats d?assurances vie, les entreprises ayant eu aussi jusqu?au 31 d cembre 2014 pour conformer les conditions g n rales et particuli res de leurs nouveaux contrats ladite circulaire.

Je voudrais galement rappeler deux autres textes de la CIMA pris l?ann e derni re. Le premier concerne la circulaire n¡001/CIMA/CRCA /PDT/2014 relative aux sanctions des soci t s d?assurances collaborant avec des personnes non habilet s pr senter des op rations d?assurance. Le seco est relatif la transmission des tats compt et statistiques interm diaires des organis d?assurances, qui fait r f rence l?obligati transmettre les tats trimestriels et semestr mois suivant la fin de chaque trimestre ou ch semestre.

En outre, le communiqu de presse de la CRCA tenue au mois de d cembre Douala, indique q la Commission a inflig des amendes p cuniai certaines soci t s d?assurances qui ont ac du retard dans la transmission des dossiers annuels et celles qui n?ont pas fait preuve diligence dans le r glement des sinistres. C? d j le cas galement Libreville lors de la session ordinaire de la CRCA, o suite des mesures prises lors des pr c dentes sessions, commission a prononc des sanctions l?endr des soci t s d?assurances qui ne paient pas l sinistres avec diligence ou qui collaborent a des interm diaires d?assurances non agr s.

A partir de ce petit rappel, on peut s?autori affirmer que s?agissant de l?application du r gime des sanctions pr vues dans le Code des assurances, la CIMA a atteint la vitesse de croisi re.

L?assainissement et la professionnalisation d secteur des assurances sont r solument en marche.

C?est dans ce contexte que le march camerounais doit faire face comme plusieurs d ses homologues d?Afrique en particulier, de nouveaux d fis. Ils ont tous pour trait comm vitesse ; dans leur r alisation ou dans leur survenance. Il en va ainsi de la fulgurance a laquelle le terrorisme frappe simultan ment plusieurs pays et supplante l?identitarisme posait d j comme frein au d veloppement de nos jeunes nations.

Par ailleurs, l?av nement du num rique avec TIC a cr le nouveau monde du 21 me si cle ; si cle de la vitesse.

En effet, le num rique fa onne le monde d?aujourd?hui et dessine celui de demain. Il caract rise la modernit et par cons quent, e m me temps qu?il d termine les comportements humains dans la soci t , il influence les aff Les facilit s inou s de communication des informations et des images impriment une vite

Assurances
GENERALES DU CAMEROUN
Le gage de votre sécurité

Pour que vos projets
avancent en toute sérénité...

Nos valeurs Fondamentales :

- Professionnalisme
- Dynamisme
- Intégrité

Nos priorités d'Actions :

- L'écoute Clients
- L'innovation
- Le règlement rapide des sinistres

A PROPOS DES AGC

Au capital social de FCFA 1 600 000 000 entièrement libéré, la compagnie Assurances Générales du Cameroun (AGC) a démarré ses activités en Janvier 2002, et offre depuis 13 ans la couverture des risques IARDT à son aimable clientèle.

Animé par une équipe essentiellement jeune comptant 80 salariés 150 emplois indirects, son réseau de 30 Agences reparties de manière équilibrée sur l'ensemble du territoire national lui permet d'être toujours plus proche de ses assurés.

En respect de ses engagements, AGC a déjà payé plus de 2 (deux) milliards de sinistres.

Siège Social & Direction Générale - Immeuble Le Cauris Rue Alfred Saker, près de l'Eglise du Centenaire,
Capital : 1 600 000 000 FCFA B.P :1290 Douala. Tel. : +(237) 33 43 89 38, Fax : +(237) 33 43 74 89
Email : agc@agc-assurances.com, Site web: www.agc-assurances.com

Les Placements des Compagnies d'Assurances et la problématique du respect de la règle de diversification et de dispersion

(article 335 du code CIMA)

L'assurance est une activité complexe, en ce sens, on a coutume de dire que c'est un prestataire de service qui ne connait pas le prix de revient de son service au moment où il le vend!

Par Michel EMAH EYENGA
Directeur Administratif et Financier Allianz Cameroun Assurances Vie

C?est cette complexit qui a amen les autorit s mettre en place les organes de r gulation pour l gif rer et surveiller la gestion des soci t s d?assurances en fonction de r gles tablies. Avec un souci permanent, celui de la protection des assur s.

L?assurance est une activit dont les r gles tarifaires sont essentiellement bas es sur la mutualisation.

Parmi les obligations dict es par le r gulateur, la couverture des engagements r glement s et les r gles de dispersion des placements.

Les soci t s d?assurances enregistrent quotidiennement des engagements vis? ?vis de leurs assur s, parall lement elles sont tenues de constituer l?actif de leurs bilans, des placements pour couvrir et couvrir ces engagements.

C?est pour ces raisons que pour le l gislateur, les r gles prudentielles de gestion des actifs occupent une place centrale pour contr ler le management des entreprises, d?o la pr sente r flexion sur les placements des compagnies d?assurances et la difficult respecter les r gles de dispersion.

Au niveau du march camerounais, au 31/12/2013 les placements de soci t s non vie repr sentaient 129 milliards de FCFA et 151 milliards de FCFA pour les soci t s Vie.

L?analyse d taill e de la structure de ces placements nous a amen constater que pour les soci t s vie, plus de 50% des placements sont repr sent s en moyenne par des liquidit s voire m me plus de 60% pour les soci t s les plus importantes.

La situation actuelle de la structure des placements des soci t s d?assurances du Cameroun se caractérise donc par un manque du respect de l?article 335 du code CIMA sur les r gles de dispersion, toutefois ce n?est pas faute de volont .

C?est une situation due :

? Un manque d?instruments de placements permettant aux Compagnies d?Assurances de varier leurs investissements.

? L absence d?un r el march financier en Afrique centrale: deux bourses concurrentes dont aucune n?arrive d coller.

? Une politique tr s restrictive (de la BEAC) de m des capitaux entre les deux zones couvertes par le CFA (CEMAC et UEMOA) avec pour cons quence des co ts de transferts anormalement lev s alt rant a la rentabilit des placements effectu s dans la zon UEMOA depuis la zone CEMAC.

Nous constatons galement que le march immobilier en Afrique centrale est sujet une sp culation incontr le, ce qui est peu propice aux crit res d prudence que se doit de respecter un investisseur institutionnel et rend la rentabilit tr s al atoir

Pour ces raisons, en termes de perspectives d? volu nous pr conisons un rapprochement des deux zones mon taires pour rendre plus fluide la circulation d capitaux. A ce niveau, la CIMA et la FANAF ont probablement un r le jouer aupr s des autorit s d deux zones.

Il nous para t galement souhaitable que des r gles soient aussi mises en place quant la sp culatio immobili re.

Par ailleurs, il nous para t n cessaire que la CIMA revoie r gles de dispersion en modifiant les pourcenta affect s certaines cat gories de placements pour adapter les r gles aux r alit s de nos march s.

Les Compagnies d?Assurances ne peuvent pas cr er el mêmes des instruments de placements, elles ont plut besoin d? tre accompagn es par les march s qui doivent mettre leur disposition des instruments p diversifi s, seule une r elle conomie de march li permettrait de les d velopper, un assouplissement d r gles mon taires para t donc tre une issue favora l?am lioration de la gestion des actifs pour les

Seminaire sur la Loi des Finances

Le 16 janvier 2015 un séminaire sur la loi de Finances 2015 s'est tenu à l'hôtel BANO Palace à Douala.

Par NDJEN KOUBE Rébecca
Directeur Financier et Comptable AXA?Cameroun

Ce s minaire regroupait presque l?ensemble des cadres financiers et administratifs du secteur des assurances et tait anim par messieurs Isaac Richard NGOLLE, Chef Cellule de la L gislation la Direction G n rale des Imp ts et Terence Adrien TOCKE, Coordonnateur des Unit s de Gestion la Direction des Grandes Entreprises.

Que faut-il retenir de ce séminaire ?

La loi n¡2014/026 du 23 D cembre 2014 portant loi de finances pour l?exercice 2015 apporte des modifications au Code G n ral des Imp ts. Concernant les compagnies d?assurances, les plus importantes sont r sum es dans les lignes qui suivent.

1- Abaissement du plafond de déductibilité des sommes payables en espèces

Le seuil des d penses en esp ces d ductibles du b n fice fiscal imposable qui tait de 1 000 000 Fcfa a t ramen cinq cent mille (500 000) Fcfa.

2- Réduction du taux de l'impôt sur les sociétés

La loi de finance 2015 r duit le taux de l?IS. Il passe de 38,5% 33% CAC inclus.

3- Augmentation du taux de l'acompte mensuel et du Minimum de Perception pour les contribuables relevant du régime du réel

A compter du 1er janvier 2015, le taux de l?acompte d?IS sera de 2,2 % du chiffre d?affaires contre 1,1% comme pr c demment.

4- Obligation de tenue d'un registre des titres nominatifs des Société Anonymes

Dor navant les soci t s anonymes sont tenues de tenir un registre c t et paraph par le Pr sident du Tribunal de Premi re Instance du lieu du si ge so des titres nominatifs qu?elles mettent ou ont r

5- Assujettissement à l'IRCM des plus-values sur cessions, même indirectes, de valeurs mobilières

Sont d sormais soumis l?IRCM au taux de 16,5%, plus?values nettes r alis es au Cameroun ou l? tranger, l?occasion des cessions indirectes d?actions, d?obligations et autres parts de capit d?entreprises de droit camerounais. Pr cisons qu? est galement exig des droits proportionnels d?enregistrement de 2% sur ces cessions.

6- Relèvement du taux de précompte sur loyers

Le taux du pr compte retenir la source lors d paiement des loyers pay s ou chus partir est p de 10% 15%.

7- Exonération des commissions perçues par les agences de voyage sur billet d'avion sur les vols internationaux

Dor navant, seules les commissions calcul es sur prix des billets des vols int rieurs sont assujet TVA camerounaise.

8- Abaissement du plafond des paiements en espèces préservant le droit à déduction de la TVA

Les op rations taxables d?une valeur sup rieure g gale cent mille (100 000) Fcfa ne sont plus d ductibles de la TVA lorsqu?elles sont r gl es e esp ces.

9- Réinstauration des Droits Proportionnels d'enregistrement sur les marchés passés avec les sociétés à capital public, les sociétés d'économie mixte et sur financement extérieur

Depuis le 1er janvier 2015, les march s et commandes publics sign s avec les soci t s capital public et les soci t s d? conomie mixte doivent tre enregistr s au DPE au taux de 5% et de 2%, en fonction du montant HT du march .

10- Réaménagement des seuils de compétence en matière de remise gracieuse de pénalités de retard sur les droits d'enregistrement

Les seuils de comp tences des autorit s administratives ont t modifi s ainsi qu?il suit :

? Chef de Centre des Imp ts : 0 1 000 000 Fcfa

? Chef de Centre R gional et Directeur des Grandes Entreprises : 1 000 001 5 000 000 Fcfa

? Directeur G n ral des Imp ts : 5 000 001 20 000 000Fcfa

? Ministre des Finances : Plus de 20 000 001 Fcfa

11- Refonte du régime du Droit de Timbre d'Aéroport

D sormais, le droit de timbre de l?a roport, dont les tarifs sont fix s 1 000 Fcfa et 10 000 Fcfa, respectivement pour les vols int rieurs et internationaux, doivent tre inclus dans le prix de tout titre de transport mis par une compagnie a rienne l?embarquement au Cameroun.

12- Livre des Procédures Fiscales

a) Suivi lectronique des facturations par l?Administration Fiscale

L?administration fiscale se r serve la possibilit de suivre lectroniquement les facturations faites par les entreprises relevant du r gime du r el. Ce suivi se fera par voie lectronique sur d claration de la soci t .

b) Augmentation du d lai de notification de la premi re intervention sur place en de VGC

Le d lai de huit jours, dont disposait l?administration fiscale entre la date de r ception de l?avis de v rification par le Contribuable et la date de la premi re intervention sur place des Inspecteurs V rifications, a t rallong quinze (15) jours.

c) Facult de recours aux experts internationaux ouverte l?Administration Fiscale

L?administration fiscale dispose dor navant de la possibilit de faire appel des experts internationaux dans le cadre d?une proc dure de v rification g n rale de comptabilit .

d) Interruption de la prescription en mati re fiscale

Le d lai de prescription de quatre (4) ans, dont dispose l?administration fiscale pour r parer les omissions totales ou partielles constat es dans l?assiette de l?imp t, peut galement dor navant tre interrompu par l?envoi de l?avis de v rification.

e) Extension du droit de reprise de l?administration fiscale concernant une p riode pr c demment v rifi e

Sous r serve du respect de deux conditions, les services de l?administration fiscale pourront dor navant rectifier les bases pr c demment v rifi si les redressements notifi s r sultent de nouvell informations comptables ou d claratives pour autan que celles?ci ne proviennent pas d?investigations effectu es au sein de l?entreprise.

f) Ajustement du r gime du Droit de Communication de l?Administration Fiscale

Le droit de communication est d sormais largi aux administrations fiscales trang res ayant sign la Convention Multilat rale concernant l?assistance administrative mutuelle en mati re fiscale instaur conjointement par l?OCDE et la Communaut Europ enne.

g) Frais de poursuites en cas de recouvrement forc des imp ts et taxes

Dor navant, les frais de poursuite en cas de recouvrement forc des imp ts et taxes quivalent 1% du montant de la dette fiscale en cause, p nali comprise, avec un maximum de cent mille (100 000) Fcfa par acte.

h) Augmentation du tarif et extension du champ d?application de l?amende forfaitaire pour d faut d claration

L?amende forfaitaire fix e 100 000 Fcfa qui tai en cas de d p t apr s une mise demeure d?une d claration est d sormais port e un million (1 0 000) Fcfa.

i) R am nagement des conditions d?obtention du Sursis de paiement en phase de contentieux administratif fiscal

Saisine du DGE pour les contentieux inf rieurs ou gaux 100 000 000 Fcfa : aucune consignation

Saisine du DGI pour les contentieux sup rieurs 1 000 000 Fcfa : aucune consignation

Saisine du Ministre des Finances sursis de paieme gal 15% des impositions contest es

Saisine du Tribunal Administratif sursis de paie gal 10% des impositions contest es

13- Fiscalité locale

a) R duction de la dur e de l?exon ration de paten accord e aux entreprises nouvelles

L?exon ration de la patente qui est accord e aux entreprises nouvelles qui t de deux (2) ans co du d but des activit s a t r duite un (1) an p entreprises nouvelles non inscrites dans un centre gestion agr

b) Exigence de l?attestation de non redevance lors renouvellement de la patente

A compter un 1er janvier 2015, la seule pi ce exig par l?administration fiscale, au contribuable lors renouvellement de sa patente est l?Attestation de Redevance d livr e le Directeur de la Direction de grandes entreprises apr s visa du Receveur de la D

14- Réévaluation des immobilisations

African Insurance Professionals prepared to examine African Insurance in the face of mass events at the upcoming 42nd Conference and General Assembly of the African Insurance Organisation.

The 42nd Conference and Annual General Assembly of the African Insurance Organisation will take place in Tunisia from the 24th to 27th May, 2015 under the theme "African Insurance in the face of Mass Events"

Moki Charles LINONGE
Publications Officer
African Insurance
Organisation

The Conference and General Assembly will be jointly hosted by the F d ration Tunisiennes des Soci t s d'Assurances (FTUSA) and Soci t Tunisienne de R assurance (TUNIS RE).

Major issues to be examined by resource persons at the four day conference will include

? The Increasing Frequency of Political Violence in Africa and its implication for the Insurance Industry.

? The threats of natural disasters: the Role of African Insurers and Reinsurers.

? New infectious threats to mankind: challenges for Insurance and Reinsurance.

? African Insurance and Internet Security Risks.

Apart from these expos s, the Executive Committee of the AIO will also have its 83rd sitting, while the Life Committee, AIO Pools and various AIO Bodies will also hold their traditional meetings.

It is worth noting that the 41st AIO Conference held in Kigali, Rwanda in June 2014 during which the delegates recognized the need for the African insurance industry to embrace technology to drive its product to development and deepen insurance penetration through deliberate collaborative effort with partner organizations.

This was one of the several resolutions adopted at the end of Conference and General Assembly by the over 650 delegates from 65 countries in all the continents of the world.

The 41st AIO Conference of the AIO held under the theme "Insurance in Africa ? The Importance of Technology, Research and Development"

During the 41st AIO Conference and Annual General Assembly, the mantle of leadership changed hands from Mr. Abdel Raouf Kotb of Egyptian nationality to Mr. J Baptiste Ntukamazina, Chief Executive Officer of COGE Ltd ? Insurance Company — Rwanda who has served the insurance industry for over 22 years in several capac He is credited for the transformation of a bankrupt insurance company into a sustainable and profitable c

Conference delegates also noted with satisfaction the and support of the Government of Rwanda in deepening the insurance penetration through deliberate inclusiv developmental policies especially in its Economic Development Poverty Reduction Strategy but urged Government to take further steps by creating enabling environments for the insurance sector to thrive and assume its rightful place in the country?s economic development. For example, in detaxation of complementary pension retirement plan and the insuran of foreign direct investment projects.

In appreciation of the importance and potentials of technology in reaching out to a much larger numbe conference recognized the need for the African insura industry to embrace technology to drive its product t development and deepen insurance penetration through deliberate collaborative effort with partners organiz

At the conference agreed that food security is Afr most daunting challenge and that increasing farmers? productivity is key to combating this challenge. It i therefore imperative for the African insurance indust

La Force de l'Humilité

Servir avec Joie et Allégresse

Agir dans la Déontologie Professionnelle

Gérer les Sinistres avec Célérité

Etre le Meilleur Partenaire du Client

PROVASSUR
assurances

Immeuble KASSAP - Bld de la Liberté Akwa / B.P. : 5963 Douala - Cameroun
Tél.: +237 33 43 70 05 / Fax.: +237 33 43 76 35
E-mail : proassur@proassurgroup.com / Site web : www.proassurgroup.com

39ème Assemblée Générale Annuelle de la FANAF.
Antananarivo – Madagascar, du 16 au 19 février 2015.

Thème général : «L'assurance dans une Afrique en mutation ».

PROGRAMME

Samedi 14 et Dimanche 15 f vrier 2015 : Inscriptions des d l gu s

Dimanche 15 F vrier 2015
7h 10h : Marche de sant
19h : Cocktail de bienvenue offert par : le R seau GLOBUS

Lundi 16 F vrier 2015
9h ? 10h : C r monie officielle d?ouverture
10h ? 10h15 : Pause?caf offert par : la NCA ? R
10h15 ? 11h : Conf rence inaugurale
Pr sident de s anceM: le Premier Ministre de Madagascar
Intervenant M: Henri Bernard Solignac?Lecomte, Chef d?unit — Afrique & Moyen?Orient Cent
d veloppement de l?OCDE, France
11h ? 13h : Assembl e g n rale mixte de la FANAF (pr sentation et adoption du rapport d?a
pr sentation et adoption des comptes de l?ann e 2014 — adoption du budget 2015, modificat
statuts)
13h : D jeuner offert par : la CICA?RE
15h ? 17h : Table ronde CIMA ? FANAF
19h : Cocktail d natoire offert par SAHAM Assurance

Mardi 17 F vrier 2015 : Le num rique au service de l?assurance
9h ? 10h30 : Conf rence n¡1 : Assurance et Cybercriminalit
Pr sident de s anceM: Protais AYANGMA AMANG, Administrateur Directeur G n ral SAHAM
Assurance Cameroun
Intervenants :
? M. Mamadou THIAM : Directeur G n ral Adjoint NEDGE PS, S n gal;
? M. Philippe RANDON : Directeur D partement International Marsh S.A.S, France
10h 30 ? 11h : Pause?caf par : ASCOMA Madagascar
11h ? 12h30 : Conf rence n¡2 : Le Digital dans l?assurance
Pr sident de s anceM: Jean Claude NGBWA : Secr taire G n ral de la CIMA, Gabon
Intervenant :
? M. Antoine DENOIX, Directeur Digital, AXA France ;
? M. Zouhair EL ALAOUI : Pr sident Actuaris, Maroc
13h : D jeuner offert par : AVENIR ? RE
15 h — 16 h: Forum FANAF — FIAC
16 h — 16 h 30: Pause?caf
16 h 30 — 18 h 30 : Forum:
✓ Forum des R assureurs:
Pr sident de s anceMme Esther TIAKO, Vice?Pr sident du Bureau Ex cutif de la FANAF
✓ Forum des Assureurs Vie:
Pr sident de s anceM: Sorgho SOUMAILA, Membre du Bureau Ex cutif de la FANAF

19 h: Cocktail offert par ALLIANZ AFRICA

Mercredi 18 F vrier 2015 : L?assurance au service de l? tre humain

9h ? 10h 30 : Conf rence n¡3 : L?assurance face aux grandes end mies

Pr sident de s anceM: le Professeur Lalatiana Mamy ANDRIAMANARIVO, Ministre de la Sant de Madagascar

Intervenants :

? M. Majest IHOU WATEBA : Professeur Agr g en Maladies Infectieuses, Facult Mixte de M decine et de Pharmacie, Universit de Lom ;

? M. Marc NABETH : Consultant, Colombus Consulting, France

10h30 ? 11h : Pause?caf

11h ? 12h30 : Conf rence n¡ 4 : L?assurance vie dans les syst mes de protection sociale

Pr sident de s anceM: Andr BAYALA : Directeur G n ral de la SONAR, Burkina Faso

Intervenants:

? M. Saliou BAKAYOKO : Directeur G n ral de LMAI VIE, C te d?Ivoire;

? M. Mohamed AFIFI, Directeur en Charge des Assurances de Personnes du Groupe, SAHAM FINANCES, Maroc

12h30 ? 13h : Communication de BOA Asset Management

13h : D jeuner offert par : ZEP ? RE

Apr s midi libre Contacts d?affaires

19h : D ner offert par les Filiales Africaines du Groupe AXA

Jeudi 19 F vrier 2015

9h ? 10h30 : Ateliers :

1. Le Num rique au service de l?Assurance :

Pr sident de s anceM: Ren BUCA ONI, Administrateur Directeur G n ral de Allianz C te d?Ivoire Assurances, C te d?Ivoire

2. L?Assurance au service de l? tre humain

Pr sident de s anceM: Ernest ASSAMOI ANASSE, Membre du Bureau Ex cutif de la FANAF

11h ?11h30 : Pause?caf

11h30 ? 12h30 : Pl ni re :

Pr sident de s anceM: LOCOH Kodjo, Membre du Bureau Ex cutif de la FANAF

13h30 — 15h : D jeuner libre

16h ? 17h : Adoption des r solutions

17h ? 18h : C r monie de cl ture

20h : D ner de gala offert par : le CEAM et BOA Asset Management

Vendredi 20 F vrier 2015 : Circuit de l?Excursion :

10h 12h : Visite du Village Artisanal ;

13h 17h : Visite de l?Ancien Palais Royal Ambohimanga et / ou du Palais ?de la Reine, ber ceaux de la Monarchie Malgache avant la colonisation.

Assurances des TPV : Trois mois de courte période depuis Janvier 2015

LEMB Aaron
Directeur du POOL TPV

Le Pool de Coassurance des Risques de Transport Public de Voyageurs par V hicules Terrestres Moteur (Pool TPV) est un d membrement de l?Association des Soci t s d?Assurances du Cameroun (ASAC) sans personnalit juridique, mais avec une autonomie financi re et de gestion. Cette structure qui comptait dix?huit entreprises d?assurance au d marrage de ses activit s en janvier 2010 n?en a plus que seize. Il vise les principaux objectifs ci?apr s :

- **Veiller à l'application du tarif par tous les assureurs ;**
- **S'assurer de l'encaissement des primes au comptant ;**
- **Harmoniser les conditions des garanties des contrats ;**
- **Accélérer le règlement des sinistres, ce qui permettra d'améliorer l'image des assureurs et de restaurer la confiance des assurés ;**
- **Assainir le marché.**

Le fonctionnement du Pool repose sur la coassurance qui s? tablit de la mani re suivante : 70% proportionnelle la force vente (ap rition) et 30% la communaut . Chaque soci t membre c de au POOL 100% des primes et sinistres correspondant aux souscriptions r alis es toutes garanties confondues.

D s sa tentative de naissance, le POOL conna t ses premi res difficult s car le march qui veut d sormais s?organiser a jusqu?alors favoris la sous?tarification non assurance, et le non?paiement des primes, et l?assurance cr dit qui arran certains consommateurs qui sont leurs clients, au d triment des victimes d?accidents de la circulation qui ont de peine tre indemnis es. Des am nagements au fonctionnement de la structure sont conc d s aux repr sentants des consommateurs, les syndicats, sous forme de r duction de la prime et

d?assouplissement dans le paiement de celle?ci. Mais de la premi re ann e, d?autr difficult s impr vues naisse

? Les transporteurs sont r t dans la souscription de l?assurance : 48% environ sc assur s ;

? cette gestion des souscrip de courte p riode est lourde les encaisses insuffisantes entra nent de mauvais r sult en termes de rapport sinistr primes.

Pendant quatre ans, des n gociations ardues — par l?interm diaire d?une Commis Tripartite r unissant l?Etat assureurs et les assur s repr sent s par les Syndicat transporteurs et conducteurs v hicules ? sont effectu es pour amener les transporteurs souscrire des assurances d?au moins trois mois de dur e.

En sus de cette difficult nait celle relative la cl de r partition de la coassurance. En effet, la coassurance implique le partage des primes dans les proportions arr t es, comme on l?a dit ; mais certaines entreprises au vu de leurs r sultats estiment que la cl initiale est insatisfaisante et leur fait perdre de l?argent compte tenu aussi de la bonne sinistralit de leur portefeuille. C?est ainsi qu?un contentieux na t entre GMC et l?ASAC, qui met en difficult l? difice mis en place, et m me ternit l?image des assureurs camerounais. Dans un esprit de conciliation, l?ASAC va demander la tutelle de d partager les parties en conflit. Le ministre des finances va recommander l?ASAC et la GMC de s?entendre ; alors qu?ils n?aboutiront pas un accord, les trois parties conviendront de cr er une Commission ad? hoc qui sera charg e de l?apurement du conflit.

Apr s cinq ans d?activit s, les compagnies exploitant l?assurance de transport public de voyageurs ont encaiss 26 milliards de primes contre 20 milliards de sinistres, et pay 3 milliards d?indemnit s.

Les assureurs du POOL ont d velopp des partenariats avec les h pitaux pour la prise en charge rapide des accident s de la voie publique par v hicules de transport public de voyageurs, et travaillent avec les autorit s dans le cadre de la pr vention routi re. Ils publient p riodiquement la liste des accidents non encore pay s pour lesquels ils demandent aux victimes les plus nombreuses dont ils ignorent les adresses de se pr senter aux assureurs pour des transactions.

Le POOL TPV a aussi mis en place, un plan de communication destin aux clients des compagnies d?assurance ; chaque ann e, il organise des

Allianz Cameroun Assurances Vie

- La solidité financière.
- La sécurité des fonds placés
  + 70 milliards d'actifs gérés

Confiance : accessibilité, disponibilité, attachement au parler-vrai à nos clients

Responsabilité : réalisation efficace de nos tâches d'assureur

Engagement : volonté de servir en toutes circonstances nos clients

Excellence : recherche perpétuelle de la satisfaction de nos clients

Respect : fourniture des informations attendues, délivrance des contrats et l'indemnisation de notre clientèle dans les délais

Avec vous de A à Z

Allianz

Siège social : 1124, rue Manga Bell - B. P. 106 Douala – Cameroun
Tél. : 33 50 20 00 / Fax : 33 50 20 01
E-mail : allianz.cameroun@allianz-cm.com
www.allianz-cameroun.com

Les Assureurs à «Promote 2014»

Activa Assurances et Activa Vie

POOL
TPV
LA
SOLIDITÉ DE
LA GARANTIE DE
16 COMPAGNIES D'ASSURANCES
AU SERVICE DU TRANSPORT PUBLIC
DE VOYAGEURS

Allianz Assurances et Allianz Vie

Promote 2014, le Salon International de l?Entreprise de la PME et du Partenariat de Yaound , s'est d roul du 06 au 14 d cembre au Palais des Congr s de Yaound . Nous avons pu une fois de plus, appr cier l?ing niosit de son promoteur qui a innov en utilisant comme site l?ext rieur du Palais des Congr s, et l?espace r serv la fond Tsinga, les deux reli s par un pont b d?une effet et surplombant l?avenue Jean Paul II. Depuis l?origine de cette importante manifestation internationale qui regroupe les entreprises de la sous r gion d?Afrique Centrale et m me au?del , Allianz, leader du march au Cameroun, y a toujours pris part. Et comme lors les pr c dentes ditions, nous avions plusieurs casquettes notre action

Assureur de l' v nement, Assureur de quelques exposants, et enfin comme Exposant, notre stand se trouvait dans l hall le N¡1.

C?est une rencontre laquelle nous ?ne sa rions d roger compte tenu de l?objectif q Puis sommes fix s de 'populariser" le bie de d?une protection par l?acquisition d?une assurance.

Nous esp rons que les messages que nous ? nous sommes efforc s de transmettre tou les acteurs pr sents sur le site, et en d par le biais des m dias, savoir : Prot leurs biens, Prot ger les personnes pour garantir la p rennit de leurs activit s, bien pris en compte.

Pour Allianz Cameroun, mettre l?assurance

AREA à PROMOTE 2014

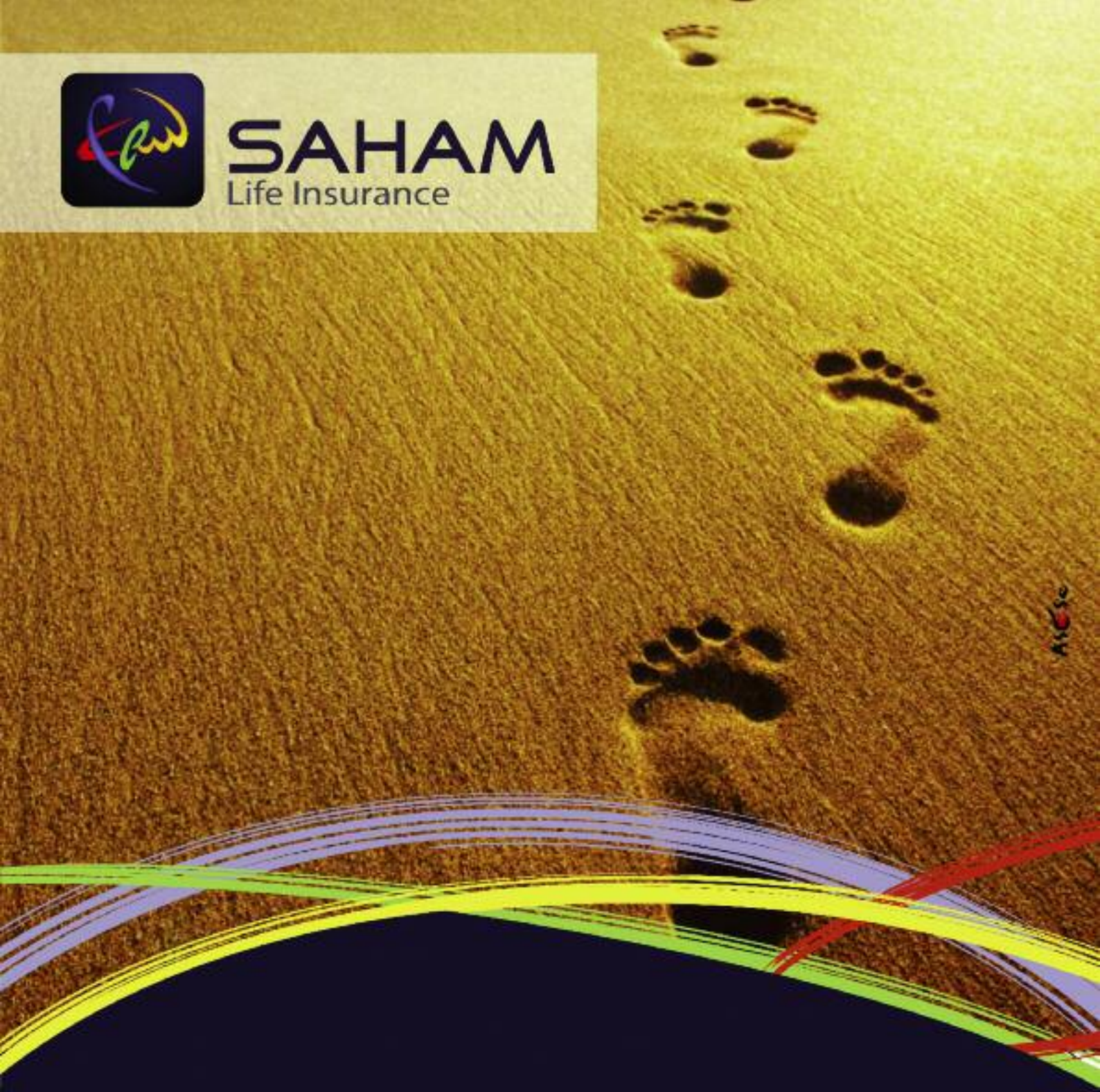
V. BALIABA : Bonjour DG, pouvez vous nous justifier la présence de AREA à promote 2014 ?

S.KETCHOUANG : Promote depuis sa création en 2002 est devenu un salon international de promotion de l'entreprise et notre absence ne saurait se justifier.

V. BALIABA : Et L'affluence dans votre stand depuis l'ouverture ?

S. KETCHOUANG : C'est notre nouveau produit sur l'assurance des téléphones portables et tablettes (AREA SMARTPHONE SECURE) qui draine autant de monde dans notre stand.

Sophonie KETCHOUANG
Directeur Général AREA ASSURANCES SA



Avancez librement
Feel free to move forward

SAHAM Life Insurance Cameroon - Société Anonyme avec Conseil d'Administration - Entreprise régie par le Code des assurances CIMA
Au capital de 1 350 000 000 FCFA entièrement libéré - RCCM Douala n° CA-DLA-1995-B-015594 - Siège Social : Bld de la Liberté - Akwa
BP 267 Douala Cameroun - Tél: (237) 33 43 09 04 - Fax : (237) 33 43 12 37 - sahamlifecm@sahamassurance.com - www.sahamassurance.cm

AXA à PROMOTE 2014

«Une opportunité de mieux vendre AXA Cameroun !»

Claire Yolande MOUKOKO, Responsable Communication & Marketing AXA Cameroun

Pour la Communicatrice et Responsable en Marketing que je suis, PROMOTE 2014 fait partie des grands rendez?vous qu?il ne faut pas manquer ; videmment c?est une phase de longue pr paration

Car il faut avant le jour J, boucl avec les fournisseurs pour les divers supports de marketing pr senter : flyers, kakemonos, gadgets etc ainsi que l?installation du stand ; Un vrai challenge car il y va de l?image de l?entreprise et aussi de votre r le en tant que coordinatrice de cette op ration, mais bon je pense que par la gr ce de Dieu, tout s?est bien d roul et je peux me sentir plut t satisfaite.

Il faut dire que cette ann e les organisateurs n?ont pas fait dans la dentelle car le site a t bien r am nag l?occidental, et les entreprises taient regroupées par secteurs d?activit ; ce qui concerne AXA Cameroun videmment nous tions dans le Pavillon Fr l?un des pavillons les plu visit s, la France restant partenaire conomique de choix pour le Cameroun ;

Ce qui m?a impressionn ? c?est la forte mobilisatio Exposants cette ann e, Promote prenant de plus en plus de l?ampleur avec une forte participation des pa comme la Turquie, les Etat Unis, l?Allemagne ,l?Itali aussi des exposants de la sous r gion Cemac ! Les rencontres et s ances de pr sentation au Pavillon France taient de haute facture, et les changes galement avec les participants ; sur le plan commercial je pense que AX Cameroun qui s?est ann e a associ les charg s de client le des agents g n r s?est taill e une bonne pa clients au regard du nombr de visiteurs que nous avio par jour ; je pense vraime que Promote 2014 au?del de la visibilit de mon entreprise m?a permis d?accro tre mon r seau relationnel et surtout de favoriser mon d veloppement personnel travers les divers entretien que j?ai eu ;Nous tirons galement un coup de chapeau aux m dia qui ont relay

CICA-RE

Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CIMA

Rating GCR :	National (zone CIMA)	AA
	International	BB+

- Souscription toutes branches
- Rétrocessions et échanges avec les partenaires d'Afrique, d'Asie et du Moyen-Orient
- Assistance technique aux cédantes

Un réassureur qui rassure

Bureau Régional Afrique Centrale
BP 1176 Douala-Bonanjo – CAMEROUN
Tél : (237) 33 42 34 37
Fax: (237) 33 42 34 23
Email: cica-re.douala@cica-re.com

Bureau Régional Afrique de l'Ouest
08 BP 1400 Abidjan 08 – Côte d'Ivoire
Tél : (225) 01 08 92 66
Email : cica-re.abidjan@cica-re.com

CICA-RE Siège
07 BP 12410 Lomé – TOGO
Tél : (228) 223 62 62 – 223 62 65 – 223 62 69
Fax: (228) 261 35 94 – 261 35 95
Email: cica-re@cica-re.com
Site Web: www.cica-re.com

PARTICIPATION DE LA CAMINSUR A PROMOTE 2014

«Une semaine pour informer : gage d'une belle promesse»

Mboua Michel Nicaise, Directeur Commercial et Marketing de la Cameroon Insurance

Le Salon International de l?Entreprise PROMOTE 2014 s?est tenu Yaound du 6 au 14 D cembre 2014. Quelle lecture faites?vous de l?organisation d?un tel v nement dans notre pays ?

Le Salon International de l?Entreprise PROMOTE est devenu au fil du temps, selon une convergence de points de vue et d?opinions que nous partageons d?ailleurs, l?un des premiers, voire le premier rassemblement d?int r ts conomiques de l? Afrique Centrale. De ce fait, l?organisation d?un tel v nement dans notre capitale fait de Yaound la capitale de l?Afrique Centrale, et ce, pendant 09 jours. Il s?agit donc pour les pouvoirs publics camerounais et les entreprises camerounaises participant ce forum d?en tirer le plus grand b n fice au double plan diplomatique et conomique, en capitalisant le fruit des expositions th matiques et des rencontres effectu es au profit de la cr ation des richesses et des emplois.

Pouvez?vous nous dire quelles sont les motivations qui ont pouss la CAMINSUR y participer ?

Les motivations de la CAMINSUR taient multiples. Nous n?en citerons que quelques unes. Comme nous venons de le souligner, le Salon International PROMOTE est devenu la plaque tournante de l? conomie e Afrique Centrale. Il tait donc ton que la CAMINSUR ne f t pas absente l?occasion d?un tel rassemblement. Par ailleurs, le commercial et marketing de la CAMINSUR qui se veut proactif av pr vu, outre l?organisation des Journ es Portes Ouvertes au sein compagnie, la participation ce autre v nement majeur en vue d cl turer l?ann e en beaut , et p ainsi les fondations d?un nouvel exercice sous de favorables ausp Enfin, l?occasion n? tait?elle p pour avoir une semaine de communion avec nos clients en portefeuille, ? qui nous renouvelons d?ailleurs ici l?expression de notre reconnaissance pour leur ind fectible fid lit ?, et pour nouer des rapports de confiance avec de nouveaux prospects au cours de cette m me p riode qui aura t pour eux une semaine d?information sur nos diff rents produits ?

Pensez?vous que la pr sence de votre soci t ce type d? v nement ait un impact sur la croissance de cette?ci ?

Fatalement ! Sinon pour quel int r t devrions?nous nous y rendre ? A titre illustratif, un bilan sommaire de not pr sence indique que plus de 500 prospects n?ayant pas auparavant entendu parler de la CAMINSUR ont visit notre stand qui tait d?ailleu id alement plac en ZONE 1. Par ailleurs, nous avons pu souscrire sur place quelques contrats d?assurance, ce qui est un exploit pour qui conna le march des assurances au Cameroun. Et enfin, le suivi des contacts nou s pendant l? v nement commence porter ses fruits. Cette semaine d?information est le gage d?une belle promesse.

Comme cet accident qui s'est produit à AWAE (Cameroun), où un ensemble de véhicules immatriculés et assurés au TCHAD, s'est encastré dans la maison d'un riverain.

Que faire face à ce genre de situation?

En cas d'accident de la circulation

Avec un véhicule adverse assuré dans un pays de la CEMAC autre que le vôtre ou avec un résident (piéton ou passager à bord) d'un autre Etat.

La solution assurance existe

Le Bureau National de la Carte Rose CEMAC se charge d'obtenir de la compagnie d'assurance de l'auteur et dans les meilleurs délais le règlement de votre sinistre.

Comment en bénéficier?

- L'assureur a obligation de vous délivrer votre carte rose aux mêmes durée et dates de validité que votre assurance automobile, elle vous coûtera 1000 CFA: exigez là!
- faites constater le sinistre par la police ou la gendarmerie ou à défaut un huissier de justice
- munis de votre carte rose et de votre assurance en cours de validité, déclarer votre accident auprès du Bureau National du lieu de survenance de l'accident ou de l'agence de toute compagnie ou intermédiaire d'assurance le plus proche.
- Relevez le nom ou l'adresse du Bureau ou de l'agence où vous avez déclaré votre accident
- Adresser une copie de votre déclaration à votre assureur dès votre retour dans votre pays de résidence

Notre adresse pour le Cameroun

Bureau National Carte Rose CEMAC, Immeuble ex SOCAR
Entrée F, 3e étage, porte 203 – B
BP 1136 - Douala
33 42 28 09 / 77 77 57 86

E-mail: bureaunationalcarterosecmr@yahoo.fr

ZENITHE à PROMOTE 2014

Atteindre

Globalement de

NOUVEAUX SOMMETS

en Reassurance

GRC

Ghana Re

GHANA REINSURANCE COMPANY LIMITED

Head Office - Plot 24, Sudan Road, Ambassador Area, Ridge, Accra P. O. AN 7509 Accra-North
Tel: +233 (0)302 633 733 Fax: +233 (0)302 633 711 Email: info@ghanare.com Web: www.ghanare.com

Regional Office - Cameroon, Rue Drouot Akwa, P. O. Box 1177 Douala, Cameroon. Tel: +237 9913 9959

Regional Office - Kenya, TRV Office Plaza, 56 Muthithi Road Suit 20, Westlands.
P. O. Box 42915-00100, Nairobi, Kenya. Tel: +254 20 3748974/5

NOTATION: AM BEST - Solidite Financiere-B Cote De Credit - BB GCR - AFFAIRES LOCALES - AA, AFFAIRES INTERNATIONALES - BB+

GHANA RE *Votre Reassuren De Reference*

39ème Assemblée Générale Annuelle de la FANAF.
Antananarivo – Madagascar, du 16 au 19 février 2015.

Thème général : «L'assurance dans une Afrique en mutation ».

PROGRAMME

Samedi 14 et Dimanche 15 f vrier 2015 : Inscriptions des d l gu s

Dimanche 15 F vrier 2015
7h 10h : Marche de sant
19h : Cocktail de bienvenue offert par : le R seau GLOBUS

Lundi 16 F vrier 2015
9h ? 10h : C r monie officielle d?ouverture
10h ? 10h15 : Pause?caf offert par : la NCA ? R
10h15 ? 11h : Conf rence inaugurale
Pr sident de s anceM: le Premier Ministre de Madagascar
Intervenant M. Henri Bernard Solignac?Lecomte, Chef d?unit — Afrique & Moyen?Orient Cent
d veloppement de l?OCDE, France
11h ? 13h : Assembl e g n rale mixte de la FANAF (pr sentation et adoption du rapport d?a
pr sentation et adoption des comptes de l?ann e 2014 — adoption du budget 2015, modificat
statuts)
13h : D jeuner offert par : la CICA?RE
15h ? 17h : Table ronde CIMA ? FANAF
19h : Cocktail d natoire offert par SAHAM Assurance

Mardi 17 F vrier 2015 : Le num rique au service de l?assurance
9h ? 10h30 : Conf rence n¡1 : Assurance et Cybercriminalit
Pr sident de s anceM: Protais AYANGMA AMANG, Administrateur Directeur G n ral SAHAM
Assurance Cameroun
Intervenants :
? M. Mamadou THIAM : Directeur G n ral Adjoint NEDGE PS, S n gal;
? M. Philippe RANDON : Directeur D partement International Marsh S.A.S, France
10h 30 ? 11h : Pause?caf par : ASCOMA Madagascar
11h ? 12h30 : Conf rence n¡2 : Le Digital dans l?assurance
Pr sident de s anceM: Jean Claude NGBWA : Secr taire G n ral de la CIMA, Gabon
Intervenant :
? M. Antoine DENOIX, Directeur Digital, AXA France ;
? M. Zouhair EL ALAOUI : Pr sident Actuaris, Maroc
13h : D jeuner offert par : AVENIR ? RE
15 h — 16 h: Forum FANAF — FIAC
16 h — 16 h 30: Pause?caf
16 h 30 — 18 h 30 : Forum:
✓ Forum des R assureurs:
Pr sident de s anceMme Esther TIAKO, Vice?Pr sident du Bureau Ex cutif de la FANAF
✓ Forum des Assureurs Vie:
Pr sident de s anceM: Sorgho SOUMAILA, Membre du Bureau Ex cutif de la FANAF

19 h: Cocktail offert par ALLIANZ AFRICA

Mercredi 18 F vrier 2015 : L?assurance au service de l? tre humain

9h ? 10h 30 : Conf rence n¡3 : L?assurance face aux grandes end mies

Pr sident de s anceM: le Professeur Lalatiana Mamy ANDRIAMANARIVO, Ministre de la Sant de Madagascar

Intervenants :

? M. Majest IHOU WATEBA : Professeur Agr g en Maladies Infectieuses, Facult Mixte de M decine et de Pharmacie, Universit de Lom ;

? M. Marc NABETH : Consultant, Colombus Consulting, France

10h30 ? 11h : Pause?caf

11h ? 12h30 : Conf rence n¡ 4 : L?assurance vie dans les syst mes de protection sociale

Pr sident de s anceM: Andr BAYALA : Directeur G n ral de la SONAR, Burkina Faso

Intervenants:

? M. Saliou BAKAYOKO : Directeur G n ral de LMAI VIE, C te d?Ivoire;

? M. Mohamed AFIFI, Directeur en Charge des Assurances de Personnes du Groupe, SAHAM FINANCES, Maroc

12h30 ? 13h : Communication de BOA Asset Management

13h : D jeuner offert par : ZEP ? RE

Apr s midi libre Contacts d?affaires

19h : D ner offert par les Filiales Africaines du Groupe AXA

Jeudi 19 F vrier 2015

9h ? 10h30 : Ateliers :

1. Le Num rique au service de l?Assurance :

Pr sident de s anceM: Ren BUCA ONI, Administrateur Directeur G n ral de Allianz C te d?Ivoire Assurances, C te d?Ivoire

2. L?Assurance au service de l? tre humain

Pr sident de s anceM: Ernest ASSAMOI ANASSE, Membre du Bureau Ex cutif de la FANAF

11h ?11h30 : Pause?caf

11h30 ? 12h30 : Pl ni re :

Pr sident de s anceM: LOCOH Kodjo, Membre du Bureau Ex cutif de la FANAF

13h30 — 15h : D jeuner libre

16h ? 17h : Adoption des r solutions

17h ? 18h : C r monie de cl ture

20h : D ner de gala offert par : le CEAM et BOA Asset Management

Vendredi 20 F vrier 2015 : Circuit de l?Excursion :

10h 12h : Visite du Village Artisanal ;

13h 17h : Visite de l?Ancien Palais Royal Ambohimanga et / ou du Palais ?de la Reine, ber ceaux de la Monarchie Malgache avant la colonisation.

Visite d'étude de l'ASAC sur la Microassurance Agricole au Mexique

Georges MANDENG LIKENG
Secr taire G n ral de l?ASAC

A l'invitation de la Banque Mondiale, une délégation de l'ASAC composée de Messieurs Georges MANDENG LIKENG, Secrétaire Général, et Henry BAYOUAK, membre de la commission technique de microassurance a effectué une visite d'étude au Mexique du 05 au 08 novembre 2014 portant sur la microassurance agricole.

Cette visite tait organis e par la GCAMF, l?AMUCSS et le MIF. La Fondation Grameen Cr dit Agricole (GCAMF) r sulte d?une collaboration entre le Cr dit Agricole France et la Banque Grameen au Bangladesh. Cr en 2008, elle a pour mission de participer contre la pauvret en facilitant l?acc s aux de microfinance (cr dit, pargne, assurance, etc.) aux personnes les plus n cessiteuses.

L?Association Mexicaine des Coop ratives de Cr du Secteur Social (AMUCSS) quant elle, 22 ans d?exp rience, op re dans l?organisation, le renforcement et l?expansion des institutions financi res locales, au b n fice des petits producteurs et des familles rurales.

Le Fonds multilat ral d?investissement (MIF) membre du groupe de la Banque Interam ricaine de D veloppement (BID), promeut une croissance conomique quitable travers le secteur priv Am rique latine et dans les Cara bes. Il soutient le plus la microfinance dans cette r gion ce qui a favoris la forte croissance de cette industrie.

L'objectif de la visite visait amener les part ?impr gner des r alit s de l?assurance agricc Mexique y compris le volet microassurance, en me temps qu?elle offrait une occasion te ressante de dialogue et d? changes d?exp riences entre ressortissants de divers pay

Le pr sent rapport structur en quatre parties traitera d?abord du d roulement de la mission (I puis s? tendra sur l?exp rience mexicaine d?assurance agricole (II) ; il voquera ensuite les ons des visites sur le terrain (III), pour te fin de tirer les enseignements de l?exp rience mexicaine (IV).

I- DEROULEMENT DE LA MISSION

Le programme a t con u de mani re ce que les participants re oivent une formation la fois th orique et pratique sur les fondamentaux de l?assurance agricole et des politiques publiques en mises en place. Il comprenait donc un s minaire atelier et des visites sur le terrain.

I-1? Les s minaires ateliers : Ils ont eu lieu l

08 novembre 2014 de 9h00 19h00 l?h tel El Diplomatico de Mexico, lieu d?h bergement de tous les participants. Lors de la br ve c r monie d?ouverture, le mot de bienvenue a t d livr par Mme Isabel Cruz Hernadez, Directrice G n rale d?AMUCSS et M. Philippe Guichandut, Directeur de d veloppement la Fondation Grameen?Cr dit Agricole Microfinance. Il faut signaler que tous deux nous ont accompagn s tout au long de la visite d? tude.

Le premier jour, nous avons suivi quatorze (14) pr sentations, et cinq (05) le dernier. Les pr sentateurs venaient du secteur priv , public, social, et du conseil.

Les expos s portaient sur les aspects agraire, d mographique, climatique, socio conomique du Mexique ; mais aussi sur les divers types d?assurances (traditionnelles et non traditionnelles, destin es de petits producteurs, ainsi que leur relation au cr dit), l?interaction entre acteurs publics et priv s (gouvernement et assureurs priv s), les r assureurs nationaux et internationaux, les producteurs et les fonds d?assurance, le cadre de r gulation, ainsi que les politiques d finissant le cadre des op rations.

Une autre particularit du syst me a t pr sent e, les assurances catastrophiques et leur impact sur les petits agriculteurs. De m me qu?a t voqu le probl me des d fis li s au secteur, au cours du panel de r flexions finales r sultant des rapports de visites sur le terrain. Deux invit s sp ciaux sont venus nous entretenir sur leur vision et changer avec les participants. Ces derniers ont livr leurs commentaires, remarques sur le syst me mexicain tel que per u travers les diff rentes pr sentations et tel qu?appr hend au cours des visites.

I.2? Les visites sur le terrain : elles ont eu lieu les 06 et 07 novembre 2014 respectivement dans les Etats de Tlaxcala et de Puebla. Elles visaient principalement nous faire conna tre les services et produits offerts aux petits producteurs ainsi que leurs points de vue, le fonctionnement sur le terrain du syst me d?assurance agricole,

¥ Visite dans l?Etat de Tlaxcala le 06 novembre 2014 :
Cet Etat exigu situ dans le centre du Mexique est souvent victime de catastrophes naturelles. Nous avons pu assister la remise par les autorit s du Gouvernement d?Etat de ch ques des centaines de paysans sinistr s, titre d?indemnisations. Auparavant, nous avons t difi s par des fonctionnaires sur l?exp rience de cet Etat dans la gestion de risques catastrophiques.

¥ Visite dans l?Etat de Puebla le 07 novembre 2014 :
voisin de l?Etat de Tlaxcala, il poss de un relief accident . Ici, nous nous sommes rendus dans un fonds d?assurance agricole Redsol la coop rative Tosepan puis, nous avons t la rencontre de petits producteurs de caf et autres cultures vivri res, propri taires de parcelles comprises entre 0,5 ha et 02 ha. Nous avons beaucoup appris d?eux sur le syst me tel que v cu la base.

II- L'EXPERIENCE MEXICAINE D'ASSURANCE AGRICOLE

Le Mexique est un pays d?Am rique latine d?une superficie de 1 959 247,98 Km2, pour une populati estim e en 2010 112 336 538 millions d?habitant La capitale du pays est Mexico. On ne peut comprendre le fonctionnement du syst me d?assurance agricole du pays sans essayer de ma triser le mode de gestion de la terre.

II.1- Le système agraire au Mexique :

Le Mexique fut le th tre d?une r volution social paysanne en 1910 et sa structure agraire r sulte cons quence d?un long processus de r partition de terres qui a dur plus d?un demi?si cle. Durant c p riode furent assign s plus de 100 millions de d?hectares des particuliers, quivalant la mo territoire national et pr s des 2/3 de la super rurale du pays.

Ainsi, la campagne mexicaine a connu depuis cette r volution — si ce n?est depuis les temps post? ind pendantistes (1810?1910) ? un d veloppement in gal : les r gions agricoles les plus prosp res acc s aux march s internationaux de mati res premi res et de biens de consommation, se concentrent dans le nord du pays et entre les mai d?un petit groupe de producteurs b n ficiant du financement, de la technologie, des assurances, d garantie des prix et autres appuis du gouvernemen f d ral, afin de maintenir la comp titivit et la capacit d?exportation vers les Etats?Unis et le Canada depuis le Trait de Libre?Echange en 1994 (TLCAN).

A l?inverse, la r gion sud/sud?est du pays, particuli rement la campagne, se caract rise pa une norme concentration de la pauvret et la marginalisation dans tous les secteurs conomique C?est une r gion o pr domine la petite paysanner minifundiste (producteur poss dant moins de 10 hectares de terre) ainsi qu?une agriculture famil

On le voit donc, l?assurance agricole mexicaine e confront e cette complexit et un premier d f d?un c t satisfaire un march compos de grands producteurs, dynamiques et exportateurs, de l?aut r pondre la demande d?une masse de petits producteurs en condition de marginalit et de vuln rabilit , sujets aux changements climatiques avec peu de subsides, qui produisent pour les march s locaux et r gionaux et pour leur propre consommation.

II.2- Le système d'assurance agricole au Mexique

En 2013, la taille du march mexicain de l?assura agricole repr sentait plus de 493 millions USD de primes, faisant de ce pays l?un des march s les p

importants d?Am rique latine avec l?Argentine et le Br sil.

L?acc s l?assurance agricole pour les producteurs se fait de deux mani res : soit la souscription d?une assurance commerciale individuelle, soit la couverture par l?assurance catastrophique. Et dans les deux cas, les pouvoirs publics interviennent aux fins d?encourager la souscription des assurances.

II.2.1- L'assurance commerciale

Elle concerne la souscription individuelle d?une assurance agricole aupr s :

? des assurances priv es : il y en a seulement trois (03) qui op rent effectivement dans la branche agricole sur 14 entreprises ; il s?agit de Mapfre, General de Seguros et Proagro ;

? des fonds d?assurance : ce sont des associations d?agriculteurs et/ou d? leveurs de nationalit mexicaine r sidant dans des zones rurales qui fournissent une protection mutuelle et solidaire leurs membres dans le cadre d?une formule d?assurance ou de r assurance. Parmi les fonds d?assurances, 455 font actuellement l?assurance agricole.

Ces assurances commerciales proposent g n ralement les polices suivantes : assurance couvrant les dommages physiques directs, assurance couvrant un rendement convenu, assurance par plante. En ce qui concerne la couverture du b tail, il existe des assurances couvrant la mortalit lev e due par exemple l?adaptation (transfert vers un nouvel espace), au transport, etc.

La couverture des assurances commerciales atteignait en 2013 2,4 millions d?hectares soit 11% de la superficie agricole du pays. Dans le secteur de l? levage, les assurances individuelles ont servi la couverture de 142,5 millions de t tes de b tail.

Ce mode d?assurance agricole demeure principalement l?apanage des grands producteurs du nord du pays. Au premier trimestre 2014, plus de 60% de la surface assur e se trouvait au nor seulement 20% au sud. Une grande partie des assurances agricoles individuelles sont li es a cr dit productif. Il est rare qu?un producteur souscrive une assurance s?il n?est pas forc faire, cela se comprend car le co t de la prime repr senter une grande part de son co t total d production.

Aussi, conscient des co ts lev s que peut repr senter la souscription une assurance commerciale, le gouvernement affecte une part d son budget au financement de la prime tout producteur qui en fait la demande, le taux de subside variant, selon le bien et la situation g ographique, entre 35 et 60% du montant de la prime, les r gions du sud?est b n ficiant d?un grand soutien. Pour ce qui est des assurances couvrant le b tail, les subsides varient entre 50% en fonction du type d?assurance souscrite, esp ces, avec une limite par animal et selon la du troupeau.

Il faut noter que le r assureur ici est la comp publique AGROASEMEX cr e en 1990.

II.2.2- L'assurance catastrophique

Le second moyen d?acc s l?assurance agricole pour les agriculteurs est l?assurance catastrop g r e par le Minist re de l?Agriculture, du D veloppement rural, de la P che et de l?Alimentation (SAGARPA) travers le Programme d?Attention des Catastrophes Naturelles (CADENA A la diff rence des assurances individuelles, l assurances catastrophiques sont des assurances massives fournies directement aux gouvernements des Etats, afin de prot ger certaines zones de territoires contre les catastrophes naturelles producteurs assurer ne sont identifi s qu?apr survenance du sinistre).

L?objectif du CADENA travers la promotion des assurances catastrophiques est, d?une part d?essayer d?amplifier la couverture des assuran en particulier pour les producteurs aux faibles revenus ne pouvant acc der au march des assurances commerciales, d?autre part de transf la gestion du risque aux march s des assurances nationaux et internationaux, afin de r duire l?impact que pourrait avoir une catastrophe naturelle sur les finances publiques.

L?assurance catastrophique se fait par le biais trois assurances priv es d?assurance agricole l plus haut, l?entreprise d?assurance publique AGROASEMEX, et le Fonds d?Assurance du b tail CNOG. Si en 2004 AGROASEMEX couvrait 88% de la surface totale assur e, la situation semble s? quilibr e dix ans plus tard puisqu?elle ne cou plus que 55%, le reste, 45%, revenant aux assurances priv es. Pour le b tail, on est pass parch contr l 75% par AGROASEMEX en 2007,

un march o CNOG couvrait 34% l?an dernier.

Comme dans le cas des assurances commerciales, une part du risque couvert par ces agents est r assur e au niveau international. Ce qui met en vidence le bon niveau d?acceptation des assurances catastrophiques sur le march sp cialis . Selon la FAO, le taux de sinistralit de l?assurance agricole depuis les d buts 2003 a 41,9% pour l?ensemble du portefeuille agricole, et de 68,8% pour le b tail.

Le CADENA agit selon plusieurs modalit s : apr massif ex?ante d?assurances par les Etats (subsidi de 80 90% du gouvernement f d ral, et 10 20% pay s par le gouvernement de l?Etat assur) ; l?achat d?assurances catastrophiques de la part de la SEGARPA AGROASEMEX pour couvrir les territoires haute vuln rabilit qui n?ont pas t prot g s par les Etats ; appui aux territoires pour lesquels les Etats n?a pas achet d?assurances (indemnisations ex? post), ici CADENA supporte 60% du montant de l?indemnisation et l?Etat recevant l?appui 40% ; appui du CADENA dans l?achat d?assurances commerciales individuelles au b n fice des producteurs en zone fort taux de sinistralit .

Il convient de pr ciser que deux sch mas d?assurance catastrophique sont op r s : l?assurance param trique sur base d?indices ; l?assurance avec v rification sur le terrain.

Au final, la diff rence de l?assurance commerciale, la couverture atteinte par le CADENA au travers de l?assurance catastrophique se trouve davantage concentr e dans les Etats plus pauvres avec des producteurs plus vuln rables, tels que ceux du sud/sud?est. A preuve les r gles dict es pour acc der l?indemnisation : les producteurs doivent avoir moins de 20 hectares pour les cultures annuelles, ou moins de 10 hectares pour les cultures fruiti res ; avoir moins de 60 unit s animales ; et ne pas avoir acc s un autre type d?assurance.

II.3- Les limites du système d'assurance agricole au Mexique

Le syst me mis en place est int ressant, mais il rec le quelques lacunes :

¥ Du point de vue de l?offre : Le march est concentr et peu comp titif car seules trois assurances priv es sont actives dans ce pays grand. Et dans le cas des fonds d?assurance ils sont circonscrits certaines r gions et et ne touchent que quelques communaut s sp cifiques ;

¥ Du point de vue de la demande : un grand n d?agriculteurs n?ont ni culture de la protec risques, ni acc s au cr dit, et ne b n ficie d?aucune assistance technique ou la commercialisation de leurs produits, facteurs qui permettraient de stimuler la demande d?assurances ;

¥ Sn agissant des assurances catastrophiques, la gestion d centralis e au niveau des gouvernements des Etats entra ne des d perditions sur tous les plans, que viennent aggraver des pratiques contraires la bonne gouvernance. Une gestion centralis e au niveau national des assurances catastrophiques permettrait des gains importants.

Par ailleurs, le syst me des assurances catastrophiques repose sur les subsides octroy s par l?Etat et destin s financer l?achat des prim ; le budget du CADENA a connu une croissance exponentielle, passant ainsi de 8,4 millions USD en 2003 303 millions USD en 2013. On peut s'interroger sur la p rennit d?un tel syst me au cas les ressources publiques affect es au CADENA arrivaient se r duire.

III- LES LECONS TIREES DES VISITES DE TERRAIN

III.1. Points positifs

III.1.1- Une infrastructure de haut niveau

L?assurance agricole au Mexique est centr e sur l? norme expertise disponible travers les ing nieurs agronomes qui sont tous employ s par les gouvernements des Etats. A cet important capital humain, il faudrait ajouter une efficiente segmentation des surfaces arables par culture et par zone et un excellent r seau de stations m t orologiques couvrant chacune un p rim tre de 20 22 km

III.1.2- Une mutualisation systématique

La garantie est accord e sur des surfaces de monocultures tr s souvent l?insu du potentiel b n ficiaire qui n?est g n ralement pas impliqu dans le paiement des primes d?assurance. Cette approche peu lib rale est l?expression parfaite de l?implication de l? tat qui subventionne les prime hauteur de 100% pour l?assurance param trique.

Ceci permet aux assureurs/r assureurs de

neutraliser totalement le risque d?anti s lection a L? quit mise en place du programme et leur donne une plus grande marge dans la d termination des v nements prendre en charge.

III.1.3- Un marketing de proximité

L?exp rience mexicaine confirme la th se d?un parti gagnant de la distribution de produits d?assurance aux populations rurales et faibles revenus bas e sur un marketing de proximit (noms de garanties lab lis s en langues locales, forte implication des radios locales, proposition d?un service minimum gratuit,) et une approche financi re inclusive travers une int gration tendue de la microfinance. L?un des mod les pr sent s par les populations autochtones (am rindiens de la tribu des nahuat) semble dans la gestion tr s proche du mod le de tontines largement pratiqu au Cameroun, sauf que les socios mexicains peuvent recevoir des cr dits beaucoup plus lev s des conditions standardis es (taux de prime, couverture de l?objet du cr dit en mati re d?assurance,) gr ce encadrement de l? tat qui exerce un contr le plus rigide sur les EMF.

III.2. Challenges

III.2.1- La transparence

Tous les acteurs rencontr s, l?exception de ceux du minist re des finances et de l?assureur r assureur tatique (AGROASEMEX) ont confirm le besoin d?une plus grande transparence dans la gestion de l?assurance agricole au Mexique. Ce constat est motiv l?entr e par la mobilisation d?importants moyens financiers par les gouvernements (f d raux et ceux des provinces) qui influencent directement les s curit s par les r assureurs internationaux.

III.2.2- Les règlements de sinistres

En plus de l?opacit qui entoure le mode de d? ligibilit des b n ficiaires et le calcul des montants reverser, la proc dure de r glements sinistres semble lourde surtout pour les assurances autres que param triques. Les pi ces fournir pour b n ficier d?une indemnisation sont la carte d?identit , le certificat de propri t , le certificat de domiciliation et un certificat d?habilitation la profession d?agriculteur

III.2.2.1a L? quit

Certains gouvernements d?Etat ne con oivent pas protection des petits producteurs comme une n cessit et n?ont cons quemment pas adh r au programme de protection d fini par le gouvernement central. Ils jugent ainsi l?impact al as climatiques et m t orologiques moins important et privil gient un appui direct tra une assistance technique et technologique lev au d triment des subventions l?assurance agricole.

III.2.2.2? Le prix payer

Il est tabli que le mod le mexicain marche sur gr ce la forte implication des pouvoirs publi subventionnent syst matiquement toutes les primes d?assurance agricole. Cet appui int gre plus des subventions (76% des primes en 2013), incitations fiscales, le d veloppement des capa travers la mise disposition de capacit s pa l?assureur r assureur tatique (Agroasemex), l?appui la formation, la certification du per travaillant pour les fonds, l?am lioration des m canismes de pr vention et protection) et un appui la r insertion directe au moyen d?un au programme tatique (CADENA). Au moyen de cette volont politique, le Mexique est leader incontestable de l?assurance agricole en Am riq Latine. Cependant, il pourrait s?inspirer du mo am ricain qui semble moins couteux et plus efficient (le mod le mexicain est moins cher po producteur mais plus cher en termes de politiqu publique en % du PIB).

IV- LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS DE LA MISSION

Quel peut tre l?apport de l?exp rience mexicai la mise en place d?un syst me d?assurance/micro assurance agricole durable au Cameroun?

IV.1- Un modèle de partenariat public-privé au bénéfice des populations défavorisées

Les autorit s mexicaines ont identifi l?assura comme un des piliers incontournables pour le d veloppement de l?agriculture et l?am lioratio conditions de vie des populations rurales ce qu a amen privil gier l?impl mentation d?un mod

ASSEMBL E G N RALE ORDINAIRE DE L?ASAC.

L?Assembl e G n rale Ordinaire de l? Association des Soci t s d?Assura du Cameroun (ASAC), association r gie par la loi n¡ 90/053 du 19 D cem 1990, l?Ordonnance n¡ 85/03 du 31 Ao t 1985, notamment en ses articles 80 inclus et le Code CIMA, si geant le 14 Janvier 2014 l?H tel M r Douala, apr s d bats, a approuv le budget 2015 de l?Association arr t produits et en charges la somme de 396 108 269 FCFA

ZENITHE INSURANCE
Compagnie d'Assurance et de Réassurance

Entreprise Certifiée Multisites
CERTIFIED ENTERPRISE ISO 9001 - 2008
AB CERTIFICATION

ASAC
40 ANS/YEARS
Solidarité et Responsabilité.

Avec la Carte Biométrique de Santé, nous célébrons le Quarantenaire de l'ASAC dans l'innovation.

Best Quality

quand nous assurons nous assumons

Rest assured you are insured

Le sésame de la santé

Vivez Zen

NOTRE RESEAU : Proximité et qualité de service

BUREAUX DIRECTS

COASTAL REGION

Bureau Direct Siège
Bali Douala
Tél. 94 30 28 03
Bureau Direct Douala-Nord
Tél. 94 30 15 04
94 30 34 38
Bureau Direct Douala-Sud
Tél. 94 30 16 45
Bureau Direct Limbé
Tél. 94 30 31 35
Bureau Direct Buea
Tél. 98 00 52 47
Bureau Direct Kribi
Tél. 94 31 70 54

GRASSFIELDS REGION

Bureau Direct Bamenda
Tél. 94 30 14 72
Bureau Direct Jafoussam
Tél. 94 30 15 32

SAHEL REGION

Bureau Direct Garoua
Tél. 94 30 70 14
94 30 34 12
Bureau Direct Maroua
Tél. 94 31 17 97
94 30 64 27
Bureau Direct Ngaoundéré
Tél. 94 30 60 41

FOREST REGION

Bureau Direct Yaoundé Bastos
Tél. 22 01 70 75
Fax : 22 20 39 30
Bureau Direct Bertoua
Tél. 94 30 48 42
Bureau Direct Ebolowa
Tél. 98 00 13 67
98 00 50 54

AGENTS GENERAUX

Agent Général FOKO
B.P.: 6809, Douala, rez de chaussée
Immeuble Dekage
Tél.: 96 29 04 74 / 33 03 07 57

Agent Général NOUTONG
BP : 13053, Face Texaco Bali
Tél/Fax : 33 43 45 73 / 99 86 70 18

Agent Général MADONE
Douala face Texaco Omnisport
Tél./Fax : 77 74 93 11

PROGRES ASSURANCES
B.P.: 5052, Yaoundé,
Fabrique Ngaoubo à côté
de la pharmacie Bessert
Tél.: 99 93 15 36

LA CENTRALE ASSURANCE Sarl
B.P.: 1048, Yaoundé, Imm. Jean Vespa
Marché Central, à côté de TSEKEN 5
Tél.: 22 22 91 99 / 77 75 07 49

DIRECTION GENERALE/Headquarters : Rue Koumassi - Bali Douala
Service Clients/ Customer Service : 94 30 82 32 • www.zenitheinsurance.com

UACam-Vie devient SUNU Assurances Vie –Cameroun

L'information a été rendue publique par l'Administrateur Directeur Général de la compagnie d'assurance, filiale du Groupe SUNU.

Mme MOUELLE Chantal
Directeur G n ral SUNU
Assurances Vie Cameroun

Ce mercredi 04 f vrier 2015 Douala, employ s, clients, partenaires d?affaires, repr sentants des compagnies s˘urs et autorit s de la Direction Nationale des Assurances du Cameroun ont t convi s la soir e r v lation organis cet effet.

Afin de mieux se pr parer pour relever les defis venir, et affirmer davantage sa position de leader sur le continent, le groupe africain d?assurances, cr en 1999 par M. Path Dione, dans sa strat gie de d veloppement a d cid que ses activit s soient port es par une marque fo es que toutes ses soci t s aient une identit unique.

Ainsi, pour les 19 filiales et soci t s affili recens es dans 11 pays de la zone CIMA, la nouvelle appellation sera la m me, afin de cr e une marque forte et reconnue partout: SUNU Assurances

Pr sent au Cameroun depuis 2005, le Groupe SUNU travers sa filiale SUNU Assurances Vie? cameroun (Ex UACam?Vie) ne cesse de garantir

Allianz : M. Joseph EYOK nouveau Directeur Administratif et Financier d'Allianz Cameroun Assurances.

M. JOSEPH EYOK est depuis le 1er Ao t 2014, le Directeur Administratif et Financier d?Allianz Cameroun Assurances.
Il a en plus la charge de l?animation de la fonction financi re des filiales de l?Afrique centrale.
M. Joseph EYOK est actuaire dipl m de l?I.S.F.A. de Lyon, et titulaire du D.E.A. de Science Financi re de l?Universit de Lyon I.
Il a une quinzaine d?ann es d?exp rience professionnelle exerc e en France.
Apr s un d but de carri re dans l?audit?conseil au sein de PricewaterhouseCoopers, il a occup plusieurs fonctions la Direction Financi re du groupe PRO BTP et la Direction des Investissements de Swisslife France.
Il tait charg de mission au sein d?Allianz Africa avant de rejoindre Allianz Cameroun Assurances.

Chanas Assurances S.A.
Leader du marché camerounais

CAUTIONS DES MARCHÉS
Soumissionnez en toute crédibilité

CAUTIONS FINANCIÈRES
Empruntez, prêtez sereinement

CRÉDIT FOURNISSEUR
Vendez sans inquiétude

CRÉDIT À L'EXPORTATION
Exportez en toute confiance

RESPONSABILITÉ CIVILE
Réalisez vos travaux onshore et offshore en toute tranquillité

TOUS RISQUES CHANTIERS
Investissez en toute sérénité

Chanas vous apporte la sécurité dans les transactions financières et commerciales

chanas assurances s.a.

Entreprise régie par le code des Assurances

Siège : **Douala Cameroun** - Capital 2 300 000 000 Fcfa - BP. 109 Douala - Tél : +237 33 42 14 74 - Fax : +237 33 42 99 60 - E-mail : chanas@chanas-assurances.com
Filiale **Guinée Equatoriale** - Capital 1 000 000 000 FCFA - BP. 2044 Malabo - Tél : 00242 098 568 - Fax : 00242 098 569 - Email : chanas@intnet.gq

www.chanas-assurances.com

Monsieur Ferdinand MENG
Une icône de l'endurance et de la modestie

Monsieur Ferdinand MENG
Directeur G n ral SAAR?VIE
Pr sident de la Commission
Communication de l?ASAC

Monsieur MENG Ferdinand, marié à Jeanne MIAKALO MOUELE, unis pour le meilleur et le pire depuis le 30 décembre 1980, est père de 5 enfants et 3 petits enfants. Cet homme, virtuose dans le verbe, qui aurait pu être un enseignant, dont on voit le talent chaque fois qu'il est dans un amphi, était prédestiné par ses parents au sacerdoce. Le destin a imposé son choix par un cursus riche et dense dans le secteur des assurances. L'homme au franc parlé, direct, familier d'un langage parfois caustique et au style décapant cache un trésor en relation humaine fait de disponibilité, de générosité, d'humilité, de courage, de rigueur personnelle et de fidélité en amitié. Aujourd'hui au sommet de sa carrière, qu'il vit en totale immersion avec ses collaborateurs au bureau comme sur le terrain de sport, n'est pas surpris par sa trajectoire faite de labeur et d'endurance au travail. Ce qui lui donne un regard empreint de modestie sur le chemin parcouru.

Un homme pétri d'expérience

N le 30 Janvier 1953 Yokadouma chef lieu du d partement de Boumba et Ngoko, dans la R gion de l?Est —Cameroun, Ferdinand MENG est le nom que ses parents ont donn cet homme qui mesure 166 cms pour 67kilos.

Son paternel, Jean KAKO, la c fondateur de la Paroisse ˙Immacul e Conception˙ de Yokadouma et pionnier de l?Eglise catholique romaine dans tout le D partement, est Chef cat chiste. Ferdinand MENG y est, naturellement, baptis le 02 F vrier 1953, d s sa sortie de la maternit .

C?est ce qui lui vaut d? tre choisi parmi les deux la cs de l?Eglise catholique du Cameroun, qui doivent faire le p lerinage d Lourdes et de Rome en 1951, pendant le Pontificat de Pie X

Sa foi en Dieu s?en trouve revigor e et il s?engage off de ses enfants l?Eglise qu?i tr s fid lement Yokadouma, pr s de 400 kilom tres de son village natal. La co ncidence Providence veut que, de retour ce p lerinage le fils qui nait union avec Jeanne MAMENE soit Ferdinand MENG qu?il destinera sacerdoce.

Apr s ses tudes l?Ecole pri Saint Aloys de la mission catholique de Yokadouma, il est orient au S minaire Libermann de Doum , d?o , nanti de son BEPC, il continue , comme le voulaient les usages de l? poque au S minaire Interdioc sain Ste Th r se de Mvoly ?Yaound o il obtient brillamment son BACC A2 (Latin ? Allemand) qui doit le conduire au Grand S minaire de Nkolbisson.

Les jeux ne sont pas fait h las, le Seigneur va en d cider autrement. Bachelier 20 ans (juin 1973), le jeune MENG, pieux comme tous les enfants de la famille, et qui regardait depuis toujours comme futur pr tre de J sus?Christ, pense, au grand ahurissement de tous (parents, pr tres, Ev que), qu?il est trop pr matur de prendre un si lourd engagement. C?est pourquoi, son corps d fendant, il propose son p re son Ev que d?aller m rir sa vocation sacerdotale dans un milieu loign de l?environnement strictement religieux. Il entre d l?Universit de Yaound —la seu du moment? en Facult des lettres et Sciences humaines d?o il sort nanti de sa Licence s lettres modernes fran aises, Option linguistique.

L?id e de retourner au S minaire est pass e et son entr e l?Inst International des Assurances de Yaound en 1976 tonne tous ceux qui le connaissent comme amoureux des sports et de l?enseignement ; ce qui le destin comme enseignant ou professeur d?ducation physique et sportive tant il brillait dans plusieurs disciplines sportives (Volley?bal où il arborera en 1973 le vert?rouge —jaune du Cameroun, Hand?ball, Foot Ball et surtout dans l Arts martiaux. L?endurance et le go t de l?effort qui caract risen les sportifs le conduisent au DES A (Dipl me d? tudes sup rieures sp cialis es en Assurances) en juin 1978 .

Les dirigeants des AMACAM o il a pass son stage professionnel le recrutent et le nomment quelques mois apr s comme chef de Service Vie et Pr voyance sociale. Il se

rend compte que l?apprentissage n?est pas fini avec l?Institut International des Assurances. Aussi se met?il l? cole de la vie avec l?humilit et la t nacit qui constituent ses armes.

Son stage en 1979 Abeille Paix Vie puis la SCOR Paris?France se parach ve la M nich Re en Allemagne o il est tr s appr ci .

Les r sultats, d s son retour, se font sentir sur le terrain o il d veloppe tr s rapidement la Branche Vie qui fera riger quelques ann es plus tard , le Service Vie et Pr voyance sociale D partement Vie qu?il dirige jusqu?au moment o ses ma tres de la M nich Re, conseillent leur coll gue de la Caisse Nationale de R assurance du Cameroun, en train d?ouvrir la Soci t Africaine d?Assurances et de R assurances d?utiliser les services de ce bril Cadre.

Il participe activement, de ce fai aux c t s de M. Simon NINGAHI (de regrett e m moire), l?ouverture en 1991 de la SAAR et son d veloppement dans le March camerounais .Sa formation de Cadre sup rieur des Assurances lui sont utiles pour ˇuvrer avec succ s, la formation et

Votre parcours est si évident que vous ne donnez pas l'impression d'avoir traversé des difficultés pour en être là ?

Quel parcours peut s?effectuer sans soucis ? Je suis d?un naturel optimisme et positif et les preuves n?ont pas manqu dans ma vie. Dans ma tendre enfance, une ducation tr s rigoureuse d?enfant de chef cat chiste m?a appris l?ob issance (au doigt et l?oeil s?il vous plait), la rectitude (ne pas mentir, voler, errer dans les rues, paresser), l?endurance. En effet, aucun enfant n?aime les durs travaux champ tres. Mes parents vivaient et nous faisaient vivre de l?agriculture (arachides, concombre, plantain, macabos, manioc, canne sucre) qui nous permettait de vivre d cemment, des produits industriels (caf , cacao, tabac), de la chasse et de la p che ? je sais tendre toute une panoplie de pi ges gibier , oiseaux et p cher ligne, de jour comme de nuit , barrage des ruisseaux et rivi res, du commerce de ces vivres et des v tements qui nous ont transform s tous en commerciaux(a me rend service aujourd?hui), etc .

L? ducation spirituelle n?est pas la moins contraignante, quand vous devez prier alors que vous avez sommeil, aller la messe tous l matins avant de prendre le chemi de l? cole, aller confesse alc vous ignorez si vous avez p ch pas, rendre service aux ain s sa rien attendre comme r compense e m me refuser de recevoir des cadeaux apr s services rendus, e

Sur le plan acad mique, il nous interdit d? chouer l? cole ; e fallait?il figurer en tr s bonne dans les r sultats. Cons quence travailler, apprendre, accepter le fouet et le je ne co punitions, toutes choses qui donnent des bons r flexes.

La vie professionnelle ne m?a pa pargn de ses vicissitudes : jalousie, envie, convoitise, d nigrement, coups bas, etc.

La vie sportive m?a fait connait des frustrations (efforts fai quand on est las, s lections la manqu es pour l?Etranger alors au qu?on a fait un bon stage nation d faites sur le terrain .).

La vie familiale n?est pas moins cole de l?endurance, de l?humil d?acceptation des checs des enfants etc.

Voil en deux mots l? cole qui r

inculqu aujourd?hui le go t de l?effort, du travail bien fait, de la rigueur, de l?honn tet , de l?humilit .

L'Assureur que vous êtes aujourd'hui a-t-il divorcé d'avec les humanités ?

Que non, bien qu?un penseur ait jug la culture de ˙ce qui reste quand on a tout oubli ¨, je reste attach au respect de la nature humaine, au culte es langues classiques tudi es avec d lectation dans le latin, le grec, ces langues classiques dites mortes aujourd?hui et pourtant si riches que parfois on n?arrive pas bien traduire ce qu?on ressent au fond de soi. Je chante avec grand plaisir le gr gorien bien que les os du Pape Gr goire 1er aient depuis longtemps blanchi. J? cris r guli rement quand l?occasion m?est donn e et je suis grand lecteur de tout ce qui me passe par la main. Tout cela me rend l?homme services dans ma nature humaine et dans l?approche de l?autre, vu la nature ondoyante et diverse de l?Homme.

Vous avez la soixantaine et vous êtes resté pratiquement le seul Directeur Général à gambader encore sur les stades de Foot avec vos collaborateurs, qu'en tirez-vous ? Ne craignez vous pas des écarts de conduite de leur part ?

Rires Le sport est une grande école de l?humilit et des autres vertus sus indiqu es. J? prouve un plaisir certain encadrer les jeunes par l?exemple en joignant le logos la praxis (le discours la pratique). Ne pensez surtout pas qu?ils me font des cadeaux. J?ai souvent t bless , raill , mais c?est le sport et non le bureau Directeur G n ral. Apr s le sport, chacun reprend sa place et la vie continue. Avoir norm ment pratiqu tous les sports individuels et collectifs comme nous l?enseignaient nos ducateurs au S minaire, m?a appris accepter que l?autre peu me d passer. J?ai perdu des matches et des comp titions (Volley, Hand, Foot, Judo, karat et connu l?amertume comme tout sportif, mais aussi de nombreuses joies l?occasion des actions rest es grav es dans les m moires de nombreux spectateurs, des victoires spectaculaires. Le spor procure la sant et j?aime tre e bonne sant .

Votre vie professionnelle vous donne-t-elle des satisfactions, des déboires ?

Perdre un gros contrat ne saurait faire jubiler un Responsable .Malheureusement cela est arriv parfois mais pas toujours. Comme je le disais supra, accepter qu?aujourd?hui, l?autre peut te d passer. Par contre, il faut positiver et prendre avec fair?pl des situations de la vie professionnelle .Voir des agents heureux d?une formation donn e , d?un encadrement quotidien de proximit , sans barri res social , recevoir des f licitations de s sup rieurs (administrateurs et actionnaires), sont des situation qui procurent une joie certaine e un encouragement au d passement de soi , l?am lioration permanente de ses performances.

Voil pour moi le lot quotidien d la vie du professionnel.

Comment conciliez-vous ces nombreux chapeaux que vous portez sur une seule et même tête : DG, Dirigeant sportif, Formateur, Président de la difficile Commission Communication de l'ASAC, vie spirituelle intense, déplacements réguliers tant à l'intérieur qu'hors du territoire national ?

Mais, c?est a la vie, une vie pl qui tue l?oisivet , l?envie, l?amertume et le d couragement. Aller et venir, donner du plaisir ci, se faire critiquer voire

vilipender par l , c?est cela dimension de l?homme. On dit : chaque chose en son temps. Il faut avoir une bonne organisat personnelle, la respecter surt anticiper et surtout d l guer assister ceux qui on d l gue aimer (et ceci est tr s import ce qu?on fait et l?on s?en sor ducation familiale et celle r de mes encadreurs canadiens au S minaire de Mvoly ont cultiv en moi une organisation personnelle rigoureuse que je m?efforce de suivre . Et je m? sors tant bien que mal.

Faites-vous de la politique ?

Ah, tr s bonne question. Qui r fait pas de la politique ? On tu ne fais pas la politique, l politique va te faire¨. Amusant non ? Je ne suis pourtant militant d?aucun quelconque parti politique de mon pays. Je regarde, j?observe, je critique, je propose quand mon avis est requis. Mais qui suit les conseils des sans voix dans nos pays sous d velopp s ? J?ai horreur de l?injustice, du mensonge de nos dirigeants dont on a l?impression qu?ils ne croient pas eux?m mes ce qu?ils claironnent, de leur non?Amour pour la Patrie, du nombrilisme qui guide leurs actes quotidiens, alors que lorsqu?on a choisi d? tre civil servant ¨, on cesse de se regarder le nombril et on l ve la t te pour penser la collectivit .

Vous êtes dans ce marché depuis 1978, quel bilan en faites-vous ?

Hum Je suis entr dans la profession le 10 juin 1978 aux AMACAM ma sortie de l?IIA de Yaound . Trente sept ans de joies, de peines, de souffranc d? checs, de corrections, de r ussites, de recommencement : voil mon bilan au service de l?assurance africaine. Quel bonheur de voir des jeunes te regarder avec admiration et respect, de solliciter ton encadrement, ton assistance ! Quelle joie de voir un client heureux du service rendu ! Que peine de voir un autre te trai tort de vaurien et de tous les noms d?oiseaux ! Quelle satisfaction de recevoir de to March une distinction de reconnaissance pour les r alisations, comme cela vient d? tre le cas au quarantenaire l?ASAC ! C?est tout cela mon b Je me refuse citer les faits guerre et les troph es remport pour la cause de l?assurance.

KAK'S

«Pour mon pseudo KAK'S, il s'agit de mon pet name hérité de mes amis du Séminaire Interdiocésain Sainte Thérèse de MVOLYE, où la mode dans les années 1970-1973 voulait qu'on affiche le nom de son père en anglais complété par "son"(fils).Mon père s'appelant KAKO Jean , moi j'ai été baptisé par mes camarades KAKOSON ou "the son of KAKO".Et tous m'appelaient ainsi.

Une fois en Fac , mon ami , frère et coche chambrier à la Cité universitaire de Ngoa Ekelle , coéquipier de Volley-Ball ,ancien "séminter" comme moi, qui s'appelle EFOUA MBOZO'O Samuel avec pour pet name Sam Jones(Samy ou Sam) m'a rebaptisé Kak's , diminutif de KAKOSON. Ca faisait plus beau, plus choc,plus chic et en une seule syllabe , le tour était joué. Aujourd'hui , tous mes proches et camarades (Séminaire et sportifs) continuent de m'appeler KAK'S qui prolonge des liens familiers et de bons souvenirs de jeunesse où l'intérêt ne dictait pas la conduite.»

Quelle est la place des courtiers dans les marchés publics d'assurances au Cameroun?

L'Association Professionnelle des Courtiers d'Assurances et de Réassurance du Cameroun (APCAR) en parle à travers sa Présidente

Léopoldine FONDOP NGOULLA
Présidente de l'Association Professionnelle des Courtiers d'Assurances et de Réassurances du Cameroun (APCAR)

Une interprétation erronée de la circulaire du Premier Ministre n° 002/CAB/PM du 31/01/2011 relative à l'amélioration du système des marchés publics, notamment en son paragraphe IV- 2 concernant la passation et le suivi de l'exécution des marchés d'assurances, a laissé croire que les courtiers étaient désormais exclus des marchés publics.

Suivant cette analyse, les Maîtres d'Ouvrage désireux de s'offrir les services des professionnels ou experts en assurances extérieurs devaient le faire systématiquement à travers la maîtrise d'œuvre assurance. La volonté souhaitée d'interdire la pratique du courtage classique sur les risques Etatiques traduisait une connaissance très approximative du métier de courtage et devait déboucher sur une restriction significative et inacceptable de notre domaine d'intervention.

Pour maximiser la performance des entreprises publiques dans leurs relations avec les compagnies d'assurances, il serait paradoxal de penser que L'Etat qui autorise les courtiers à exercer en leur délivrant des agréments par le truchement du Ministère des Finances, leur interdise par la suite d'exercer leurs missions de courtage classique dans la couverture des risques Etatiques.

Pour lever tout équivoque et ramener la nécessaire sérénité qui doit régner entre les acteurs de l'écosystème assurances (Entreprises publiques, ministère des marchés publics, ministère des finances, compagnies d'assurances, courtiers), l'Association Professionnelle des Courtiers d'Assurances et de Réassurances du Cameroun (APCAR), a saisi le Premier Ministre, Chef du Gouvernement pour solliciter son éclairage sur l'interprétation erronée de la circulaire en question. Dans la clairvoyance qu'on lui connaît, le Chef du Gouvernement à l'issue de l'analyse de la situation et après exploitation d'une note du Secrétaire Général de la ***CIMA*** *(Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances) sur le rôle du courtier dans la gestion du contrat d'assurance, a instruit le MINMAP « **de laisser la possibilité à chaque Maître d'Ouvrage de décider de l'étendue de la mission à accorder aux professionnels d'assurances dont il s'attache les services… le choix entre les prestations de maîtrise d'œuvre et celles de courtage étant laissé à leur libre appréciation.** ».*

Le courtage en assurances ne saurait se confondre à la maîtrise d'œuvre

Au regard de la spécificité et de l'étendue territoriale de certains risques Etatiques,

*la meilleure sauvegarde des intérêts de l'Etat en matière d'assurances passe nécessairement par la **gestion quotidienne** desdits risques par un courtier. Laquelle gestion n'est pas possible dans le cadre de la maîtrise d'œuvre. L'intervention du **Maître d'œuvre** se limitant en effet au suivi à travers un **contrôle périodique** à la différence de la **gestion** pour laquelle **l'implication du courtier** est **quotidienne** dans les actions aussi bien liées à la production (mise en place des polices, élaboration des différents avenants …) qu'au règlement des sinistres (instruction des dossiers, analyse de la mise en jeu des garanties, respect des délais de règlements et autres dispositions contractuelles …). Ce qui explique évidemment la différence de taille qui existe au sujet de la rémunération où dans un cas le **Maître d'œuvre** bénéficie simplement des **honoraires payés par le Maître d'Ouvrage** alors que dans l'autre cas, le **courtier gestionnaire** est rémunéré sur **commissions par les assureurs attributaires des marchés** y relatifs suivant les barèmes prévus par la réglementation en la matière.*

La volonté d'exclure les courtiers des marchés publics n'a aucun fondement technique.

Le courtier est un expert en assurances. Le courtage classique loin de se limiter simplement à la fonction d'apporteur d'affaires comme semblent avancer les détracteurs de ce noble métier, intègre également la gestion quotidienne des polices avec toutes les exigences scientifiques requises et l'expertise enrichie dans le cadre de la gestion des polices d'assurances qui leur sont confiées.

Consécration du courtage classique dans les marchés publics d'assurance : La mise en vigeur du DAO type

*Le DAO (Dossier d'Appel d'Offres) type assurances mis en vigueur par le premier Ministre Chef du Gouvernement par arrêté **N°038/CAB/PM du 15 Mai 2014** a naturellement consacré la possibilité pour les courtiers d'effectuer le courtage classique (la gestion des polices d'assurance issues des appels d'offres dans le domaine des marchés publics avec rémunération par les assureurs attributaires) à travers le nota bene inscrit aux pages 14 et 32 dudit document à savoir « **le Maître d'ouvrage est tenu de préciser dans le cadre du présent dossier d'appel d'offres s'il entend faire gérer ses polices d'assurance par un courtier. Dans ce cas, le courtier se fera rémunérer par l'assureur, conformément à la réglementation en vigueur dans le secteur des assurances** ».*

L'article 2 de l'arrêté sus mentionné rend d'ailleurs obligatoire l'utilisation dudit DAO Type dans la passation de tous les marchés publics d'assurance, sous peine de nullité de la procédure.

*Ainsi, nous pouvons retenir de façon définitive que les courtiers camerounais sont admis au même titre que tous les autres secteurs d'activités dans la réalisation des **grands chantiers** rentrant dans le cadre des « **projets structurants** » visant à conduire notre pays sur **la voie de l'émergence à l'horizon 2035**.*

Caminsur

Compagnie d'Assurance et de Réassurance au Capital de 1 000 000 000 de Fcfa
Entreprise privée régie par le code Cima. Siège social et Direction générale
B.P. 12 400 Yaoundé. Rue Narvick
Tél. : (237) 22 22 54 32 / 22 22 54 33 Fax : (237) 22 22 54 37
E-mail : caminsur@caminsur.com
Site web : www.caminsur.com

- automobile
- Individuelle accidents
- Assurances maladie
- Assistance voyage-séjour
- Assistance voyage
- Multirisque habitation
- Multirisques entreprises
- Assurances transport
- Risques techniques
- Risques informatiques
- Responsabilités civiles diverses

Agence de Yaoundé Siège : Tél. : (237) 22 22 54 32 / 33
Fax : 22 22 54 37
Direction Régionale Littoral et Sud-Ouest à Douala :
Tél. : 33 42 84 80 / 33 01 20 29, Fax : 33 42 87 56
Agence de Mancua centre : Tél. : (237) 77 57 81 34 - Mancua
GNAMA Meubles : Tél. : (237) 22 22 64 37 - Yaoundé
AG SORES : Tél. : (237) 77 56 10 38 - Yaoundé
AG KAMSU SIEWE : Tél. : (237) 22 01 95 63 - Yaoundé
AG NDAM : Tél. : (237) 77 53 07 23 - Yaoundé

AG TCHATAT : Tél. : (237) 99 95 51 16 - Yaoundé
AG TCHINDA TONLIO Odette : Tél. : 77 39 25 39
Ndogpassy - Douala
AG KONDO Joël, Dédé : Tél. : 77 52 00 12 - Douala
AG NKWETA ASONG Félix : Tél. : 74 94 88 11 - Kumba
AG MAKON : Tél. : (237) 33 32 25 27 - Buea
AG ATEBA Germaine : Tél. : (237) 22 24 27 94 - Bonaua
AG MBOHOU Abdou : Tél. : (237) 99 88 86 19 - Foumbot
AG NDONG Barnabé : Tél. : (237) 22 26 37 80 - Ebolowa

AG NFORBIN NEBA : Tél. : (237) 77 77 01 02 - Bamenda
AG OJUOJA Colette : Tél. : (237) 77 74 54 69 - Yaoundé
AG BINGAN : Tél. : (237) 77 74 01 08 / 85 27 38 03 - Bafia
AG TJOUES : Tél. : (237) 33 02 14 69 - Edéa
AG TAKOU Félix : Tél. : (237) 99 78 80 72- Garoua
AG NGONDI Jacob : Tél. : (237) 99 97 22 47 - Yagoua
BD Kribi : Tél. : 99 87 00 82
BD Mbanga : Tél. : 77 60 33 73 / 77 50 88 72

Dossier d'Appel d'Offre (DAO) Type Marché d'Assurances

La rédaction de Assurances et Sécurité ouvre dans ce numéro, la publication en séries du DAO type Marché d'Assurances, qui constituera le menu de la rubrique «Forum» dans plusieurs éditions. Celle-ci vous présente les pièces 1, 2 et 3.

Pièce n° 1 : Lettre d'invitation à soumissionner

Note relative à la lettre aux candidats pré qualifiés

Une procédure de pré-qualification peut être menée pour les marchés de prestations intellectuelles ou pour les prestations de grande importance ou complexes.

En cas d'Appel d'Offres Restreint, le Maître d'Ouvrage ou Maître d'Ouvrage Délégué est tenu de lancer un appel à manifestation d'intérêt, conformément à l'avis type élaboré par l'ARMP, afin de pré qualifier les candidats devant soumissionner pour l'appel d'offres concerné.

Dès que le rapport de pré qualification, rédigé par les Maître d'Ouvrage ou Maître d'Ouvrage Délégué, ainsi que le projet de Dossier d'Appel d'Offres comprenant la proposition de liste restreinte, sont approuvés par la commission des marchés compétente, l'Avis d'Appel d'Offres Restreint qui tient lieu de résultat de la pré qualification est publié par l'Autorité Contractante. Parallèlement à cette publication, des lettres d'invitation à soumissionner sont envoyées aux candidats retenus.

SAAR ASSURANCES
WORLD CLASS AFRICAN INSURANCE

La saar un
réservoir
de sécurité
assurance auto
confiance mutuelle
sécurité sérénité
simplicité assistance
reponses personalisées
un groupe en pleine expansion
riche de 20 années au
service de la sécurité
des hommes et des biens

notre mission : la vie en toute
quiétude

Saar

Compagnie d'assurances dommages régie par le code CIMA
Société anonyme au capital de 3 milliards F CFA
Siége social : BP 11834 Yaoundé Tél : +237 22 22 31 39 Fax: 22 22 31 37
Direction Génerale : BP 1011 Douala Tél : +237 33 43 17 60 Fax: 33 43 09 79
www.saar-assurances.com

Lettre d'invitation à soumissionner
[Valable pour les Appels d'Offres Restreints]

Date : _____
A : *[nom et adresse du fournisseur]*

Référence : *[indiquer l'objet du projet et la source de financement]*

Madame/Messieurs,

1. J'ai l'honneur de vous informer que vous avez été pré-qualifiés pour le projet cité en référence, et que vous êtes par conséquent admis à soumissionner [pour le/les lots suivants].

2. Je vous invite dès lors, ainsi que les autres concurrents pré-qualifiés, à soumissionner pour l'exécution du marché relatif au projet cité en référence (ou des marchés cités en référence. Vous pouvez soumissionner pour un, plusieurs, ou tous les lots pour lesquels vous avez été pré-qualifiés (1)).

3. Un jeu complet du Dossier d'Appel d'Offres peut être consulté et retiré moyennant paiement des frais d'acquisitions d'une somme non remboursable de [insérer le montant en francs CFA] (2) au service suivant [indiquer le service concerné, sa localisation et son adresse complète] (3).

4. Toutes les soumissions doivent être accompagnées d'une caution de soumission de [montant en francs CFA(4)] ou d'un montant équivalent dans une monnaie librement convertible, et doivent être remises à [indiquer l'adresse et l'emplacement exacts] au plus tard à [heure] le [date]. Les plis seront ouverts immédiatement en présence des représentants des soumissionnaires qui souhaitent assister à l'ouverture des plis.(5)

5. La présente lettre d'invitation est adressée aux candidats inscrits sur la liste restreinte ci-après : [insérer liste des candidats présélectionnés]

6. Les candidats de la liste restreinte [peuvent ou ne peuvent pas] s'associer en groupement.

7. Je vous demande de bien vouloir me faire connaître à l'adresse ci-après [à préciser] et dans un délai maximum de (a préciser) jours à partir de la réception de la présente lettre d'invitation à soumissionner que vous avez reçu cette lettre d'invitation, et si vous soumettrez ou non une proposition.

Veuillez agréer, Madame /Monsieur, l'assurance de ma considération distinguée./-

[Lieu et date de signature]

[Signature, nom et cachet (Autorité Contractante)]

Copies
- *MINMAP*
- *ARMP (pour publication et archivage)*
- *Maître d'Ouvrage ou Maître d'Ouvrage délégué*
- *Présidents CPM (pour information)*
- *Concernés (pour information)*
- *Affichage (pour information)*

ARMP Agence de Régulation des Marchés Publics

Pièce n° 2 : Avis d'Appel d'Offres (AAO)

Note relative à l'Avis d'Appel d'Offres

L'Avis d'Appel d'Offres, rédigé en français et en anglais, fournit les renseignements dont les candidats éventuels ont besoin pour décider d'acquérir le Dossier d'Appel d'Offres (DAO) ou le consulter, en vue de présenter une offre éventuellement. Outre les informations essentielles contenues dans le Dossier d'Appel d'Offres, il doit indiquer tout critère important utilisé pour la qualification des candidats.

Les renseignements qu'il contient doivent concorder avec ceux du reste du Dossier d'Appel d'Offres et, en particulier, avec ceux qui figurent dans le Règlement Particulier de l'Appel d'Offres.

Note relating to the tender notice

The tender notice in English and French furnishes the information needed by the potential candidates to decide whether to acquire or consult the Tender File (TF) in order to eventually make an offer. In addition to the essential information contained in the Tender File, it must indicate any important criteria used for the qualification of candidates.

The information contained therein must conform to the rest of the Tender File and especially with the information in the Special Conditions of the invitation to tender.

PTA REINSURANCE COMPANY

Committed to Quality Service !

Notre Vision

Devenir sur le marché africain, une Compagnie de Réassurance de réputation mondiale

Notre Mission

Offrir à notre clientèle une sécurité de première classe et des services de qualité

Notre Ethique

Notre maître mot est l'intégrité
Notre client est Roi
Notre équipe est solidaire et engagée
Notre travail est sacré
Notre entreprise est responsable

Notation A.M. Best

" B+" Note de Solidité Financière

" bbb " Cote de Crédit Emétteur

La ZEP-RE s'engage à répondre aux besoins de la Réassurance Africaine par la mise à disposition de sécurités de premier plan dans les branches suivantes : Incendie et risques annexes, Automobile, Accidents et risque divers, Transports, Aviation, Risques Techniques.

La Compagnie s'implique aussi dans des programmes visant à contribuer au développement économique du continent africain à travers :

- La formation et le renforcement des capacités
- L'investissement dans les projets de développement
- L'assistance technique
- La promotion du commerce et le développement des affaires

Our Contacts

HEAD- OFFICE
8TH FLOOR, ZEP-RE PLACE
LONGONOT ROAD, UPPERHILL
P O BOX42769 - 00100
NAIROBI KENYA
TEL: +254 204973302
SWITCHBOARD
TEL: +254 20 4973000
FAX: +254 202738444
Email: mail@zep-re.com
Website: http://www.zep-re.com

DOUALA, CAMEROON
AIO BUILDING, 2ND FLOOR
B. P. 12671
CHARLES DE GAULLE AVENUE
BONANJO, DOUALA, CAMEROON
DOUALA, CAMEROON
Tel : +237 33 42 07 67
Fax: +237 33 42 04 72
ployum@zep-re.com

LUSAKA, ZAMBIA
BASE PARK, PLOT 356184,
ALICK NKHATA ROAD
P. O. BOX 36966
LUSAKA, ZAMBIA
TEL : +260 211 252586
FAX: +260 211 251227
Email: smutete@zep-re.com

ZIMBABWE OFFICE
JOINA CITY, 16TH FLOOR
NORTH WING
CNR JASON MOYO AND INEZ TERRACE
HARARE, ZIMBABWE
Tel: +263 4 777 929/932
Mobile: +263 772 121 997
Dir : +263 4 779 443
Email: jgwatipedza@zep-re.com

KHARTOUM, SUDAN
RETAKAFUL WINDOW
REINSURANCE HOUSE BUILDING
P. O. BOX 3224
KHARTOUM, SUDAN
TELE : +249 183 799257/8
FAX : +249 183 799359
Email : mail@zep-re.com

www.zep-re.com

PAN-AFRICAN COMMITMENT MADE LOCAL.

CONTINENTAL REINSURANCE

Bringing pan-African commitment to you.

At Continental Reinsurance, we focus our business locally to build capacity regionally and promote growth across Africa. That's why we offer more local investments, solutions and development than any other pan-African reinsurer. Our aim is to unlock greater value, growth and partnerships across the continent. And as our pan-African business expands, we'll invest even more in people, products and services locally – *thus completing our virtuous circle of commitment.*

www.continental-re.com

Lagos | Douala | Nairobi | Abidjan | Tunis | Gaborone

Avis d'Appel d'Offres *[National] [Ouvert ou Restreint]* N°……/*[Type : AONO ou AONR] [Autorité Contractante]* MO/CPM/ *[Exercice budgétaire]* du *[Date de signature de l'Avis d'Appel d'Offres]* pour *[Objet de l'Appel d'Offres]*

Financement : ……

1. Objet de l'Appel d'offres
Dans le cadre de *[à préciser]*, l'Autorité Contractante] lance un Appel d'Offres [Type d'appel d'offres] pour le compte *[du Maître d'Ouvrage ou Maître d'Ouvrage Délégué pour Objet de l'appel d'offres]*.

[Préciser en cas d'Appel d'Offres Restreint que : « Le présent appel d'offres fait suite à la sollicitation à manifestation d'intérêt N°…… du …… publié le …… dans ……]

2. Consistance des prestations
Les prestations à exécuter sont réparties en (préciser le nombre) lots distincts :
- Lot n°____: Assurance _____
La consistance de ces prestations est détaillée dans les Termes de Référence (TDR) du présent DAO.

3. Période d'exécution
La période de couverture est de _____ mois pour le(s) lot(s), répartis comme suit:
• Tranche ferme : _____ mois, du _____ au _____ à minuit ;
• Tranche(s) conditionnelle(s) : _____ mois du _____ au _____ à minuit.

4. Participation et origine
La participation au présent Appel d'Offres _____ est réservée aux Compagnies d'Assurances de droit camerounais installées au Cameroun, remplissant les conditions prévues par la réglementation en vigueur dans les Etats membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA).
La gestion de la (ou des) police (s) d'assurance relative (s) au présent appel d'offres sera assurée par _____

NB : le Maître d'ouvrage est tenu de préciser dans le cadre du présent dossier d'appel d'offres s'il entend faire gérer ses polices d'assurance par un courtier. Dans ce cas, le courtier se fera rémunérer par l'assureur, conformément à la réglementation en vigueur dans le secteur des assurances.

5. Financement
Les prestations objet du présent Appel d'Offres sont financées par le budget de _____ de(s) exercice(s) _____ dont l'imputation est _____

6. Consultation du Dossier d'Appel d'Offres
Le Dossier d'Appel d'Offres peut être consulté aux heures ouvrables à …… (préciser lieu et adresse).

7. Acquisition du Dossier d'Appel d'Offres
Le Dossier d'Appel d'Offres peut être obtenu (préciser lieu et adresse) dès publication du présent avis, contre versement d'une somme non remboursable de FCFA _____ représentant les frais d'achat du dossier au _____.

La copie dudit reçu sera déposée au lieu du retrait du Dossier d'Appel d'Offres.

8. Remise des offres
Chaque offre rédigée en français ou en anglais en six (06)exemplaires dont un (01) original et cinq (05) copies marqués comme tels doit être déposée (préciser lieu et date), au plus tard le _____ à _____ heures, heure locale, et revêtue de la mention:

"Avis d'Appel d'Offres [National] [Ouvert ou Restreint] N°……/[Type : AONO ou AONR] [Autorité Contractante] MO/CPM/ [Exercice budgétaire] du [Date de signature de l'Avis d'Appel d'Offres] pour [Objet de l'Appel d'Offres]

Financement : ……

A n'ouvrir qu'en séance de dépouillement"

9. Recevabilité des offres
Sous peine de rejet, chaque soumissionnaire devra joindre à ses pièces administratives, une caution de soumission, établie par un établissement financier de premier ordre agréé par le Ministère chargé des Finances et dont la liste figure dans la pièce n°11 du DAO, valable pendant trente (30) jours au-delà de la date originale de validité des offres. Ladite (lesdites) caution(s) sont fixées ainsi qu'il suit :
- Lot _____ : _____ FCFA.

Les autres pièces administratives requises doivent être impérativement produites en originaux ou en copies certifiées conformes par le service émetteur ou une autorité administrative (Préfet, Sous-préfet,…), conformément aux stipulations du Règlement Particulier de l'Appel d'Offres. Elles devront obligatoirement dater de moins de trois (03) mois ou avoir été établies postérieurement à la date de signature de l'Avis d'Appel d'Offres.

Toute offre non conforme aux prescriptions du présent avis et du Dossier d'Appel d'Offres sera déclarée irrecevable. Notamment l'absence de la caution de soumission délivrée par un établissement financier agréé par le Ministère chargé des Finances ou le non-respect des modèles des pièces du Dossier d'Appel d'Offres, entraînera le rejet pur et simple de l'offre.

10. Ouverture des plis
L'ouverture des offres se fera en deux temps.
L'ouverture des pièces administratives, des offres tech-

Avec le contrat d'assurance vie
PROTECT DECES

Profitez de la vie
en toute quiétude

PROVASSUR vie

Immeuble KASSAP - Bld de la Liberté Akwa / B.P 5963 Douala - Cameroun
Tél : +237 33 43 70 05 / Fax : +237 33 43 76 35
E-mail : provassur@provassurgroup.com / Site web : www.provassurgroup.com

niques aura lieu le _____ à _____ heures par la Commission _____ au (préciser lieu et adresse)

L'ouverture des offres financières se fera à _____ par la même Commission à une date ultérieure.

Seuls les soumissionnaires ou leurs représentants dûment mandatés, et ayant une parfaite connaissance du dossier, peuvent assister à cette séance d'ouverture.

11. Critères d'évaluation

[Les critères d'évaluation sont constitués de deux types : les critères éliminatoires et les critères essentiels. [Ces critères ont pour objet d'identifier et de rejeter les offres incomplètes ou non conformes pour l'essentiel aux conditions fixées dans le Dossier d'Appel d'Offres relatives notamment à la recevabilité des pièces administratives, à la conformité de l'offre technique aux spécifications techniques du DAO et à la qualification des candidats].

11. 1 Critères éliminatoires

Les critères éliminatoires fixent les conditions minimales à rempli pour être admis à l'évaluation suivant les critères essentiels. Ils ne doivent pas faire l'objet de notation. Le non-respect de ces critères entraîne le rejet de l'offre du soumissionnaire.

Les critères éliminatoires du présent Appel d'Offres sont notamment les suivants :

- Fausses déclarations, substitution ou falsification des pièces administratives;
- Absence de la caution de soumission ;
- Absence d'agrément ;
- Note technique inférieure à _____ points sur 100 ;
- Présence d'informations financières dans l'offre technique ;

11.2. Critères essentiels

Les critères dits essentiels sont ceux primordiaux ou clés pour juger de la capacité technico-financière des candidats à exécuter les Prestations, objet de l'appel d'offres. Ceux-ci doivent être déterminés en fonction de la nature et de la consistance des prestations à réaliser.

Les offres techniques seront évaluées sur cent (100) points selon les critères suivants,

Lot _____ : _____

Critères	Notation (points)
Présentation générale de l'offre	[n, m]
Références du soumissionnaire dans les risques similaires dans les cinq dernières années (joindre première et dernière pages du marché)	[α, β]
Description détaillée des garanties offertes	
Modalités de mise en jeu de la garantie	
Représentativité territoriale	
Couverture des engagements réglementés	
Couverture de la marge de solvabilité	
Cadence de règlement des sinistres dans la branche similaire au cours des cinq dernières années	
Traités de réassurance dans la branche similaire en cours de validité	
Facilités accordées	[μ, δ]
	100

Les critères et sous-critères essentiels sont détaillés, pour chaque lot, dans le Règlement Particulier de l'Appel d'Offres (RPAO).

12. Méthode de sélection de l'Assureur

L'Assureur sera choisi selon la méthode du mieux disant.

13. Nombre maximum de lots

Une Compagnie d'Assurances peut soumissionner pour un ou plusieurs lots, mais ne peut être attributaire de plus de _____ lots. Au cas où un soumissionnaire serait le mieux disant pour plus de _____ lots, l'Autorité contractante lui attribuera les _____ lots de sa liste de préférence précisée dans l'offre financière.

14. Durée de validité des offres

Les soumissionnaires restent engagés par leur offre pendant quatre-vingt-dix (90) jours à partir de la date limite fixée pour la remise des offres.

15. Renseignements complémentaires

Les renseignements complémentaires peuvent être obtenus aux heures ouvrables, à préciser lieu et adresse) et/ou à _____

[Lieu et date de signature]
[Signature, nom et cachet
L'Autorité Contractante]

Copies :
- MINMAP
- ARMP
- Maître d'Ouvrage ou Maître d'Ouvrage délégué
- Présidents CPM
- Concerné
- Affichage

[Open or restricted] [National]* Invitation to tender No. ..... *[Type: ONI or RNIT] [Contracting Authority]* TB/[Financial year] of *[date of signature of the tender notice]* for *[Subject of the invitation to tender]

Financing: .....

1. Subject of the invitation to tender
Within the framework of [to be specified] the [Contracting Authority] hereby launches an invitation to tender [type of invitation to tender] for [Project Owner or Delegated Project Owner] for [subject of the invitation to tender].

[Specify in the case of restricted invitation to tender that "this invitation to tender is launched following the request for manifestation of interest No ..... of ..... published on ..... in .....]

2. Content of services
The services to be executed are distributed into _____ lot(s) as follows:
Lot _____: N°_____ Insurance
The content of these services is detailed in the Terms of Reference (ToR) of this Tender file.

3. Execution period
The coverage period is.....months for lot (s), distributed as follows:
- Firm instalment: .....month, from ..... to .....at midnight.
- Conditional instalment (s) : .....month, from ..... to..... at midnight.

4. Participation and origin
Participation in this invitation tender is open to insurance companies operating under Cameroonian law, and located in Cameroon. They must comply with laws implemented in member states of the Inter-African Conference on Insurance Markets (CIMA).

The Management of the insurance policy (ies) relating to this invitation to tender shall be ensured by _____.

NB: The Project Owner is bound to indicate, within the framework of this tender file, if he expects to have his insurance policies managed by a broker. In this case, the broker shall be paid by the insurer, in accordance with the regulations in force in the insurance sector.

5. Funding
The services under this tender shall be financed the budget _____ of ..... financial year (s), budget head.....

6. Consultation of the Tender File
The tender file may be consulted during working hours upon publication of this tender notice at the Ministry of public contracts. _____

7. Acquisition of the Tender File
The tender file may be obtained upon publication of this tender notice from the Contracting Authority. _____

The file shall be obtained upon presentation of a receipt testifying the payment of a non-refundable sum of CFA Francs _____ as tender file purchase fee payable to the _____.

A copy of the receipt shall be submitted at the venue of withdrawal of the tender file.

8. Submission of bids
Each bid drafted in English or French in six (06) copies, that is, one (01) original and five (05) duplicates labeled as such, should be submitted in to the Ministry of public contracts not later than _____ at _____ local time, and shall be labeled as follows:

"[Open or restricted] [National] Invitation to tender No. ..... [Type: ONI or RNIT] [Contracting Authority] TB/[Financial year] of [date of signature of the tender notice] for [Subject of the invitation to tender]

Financing: .....

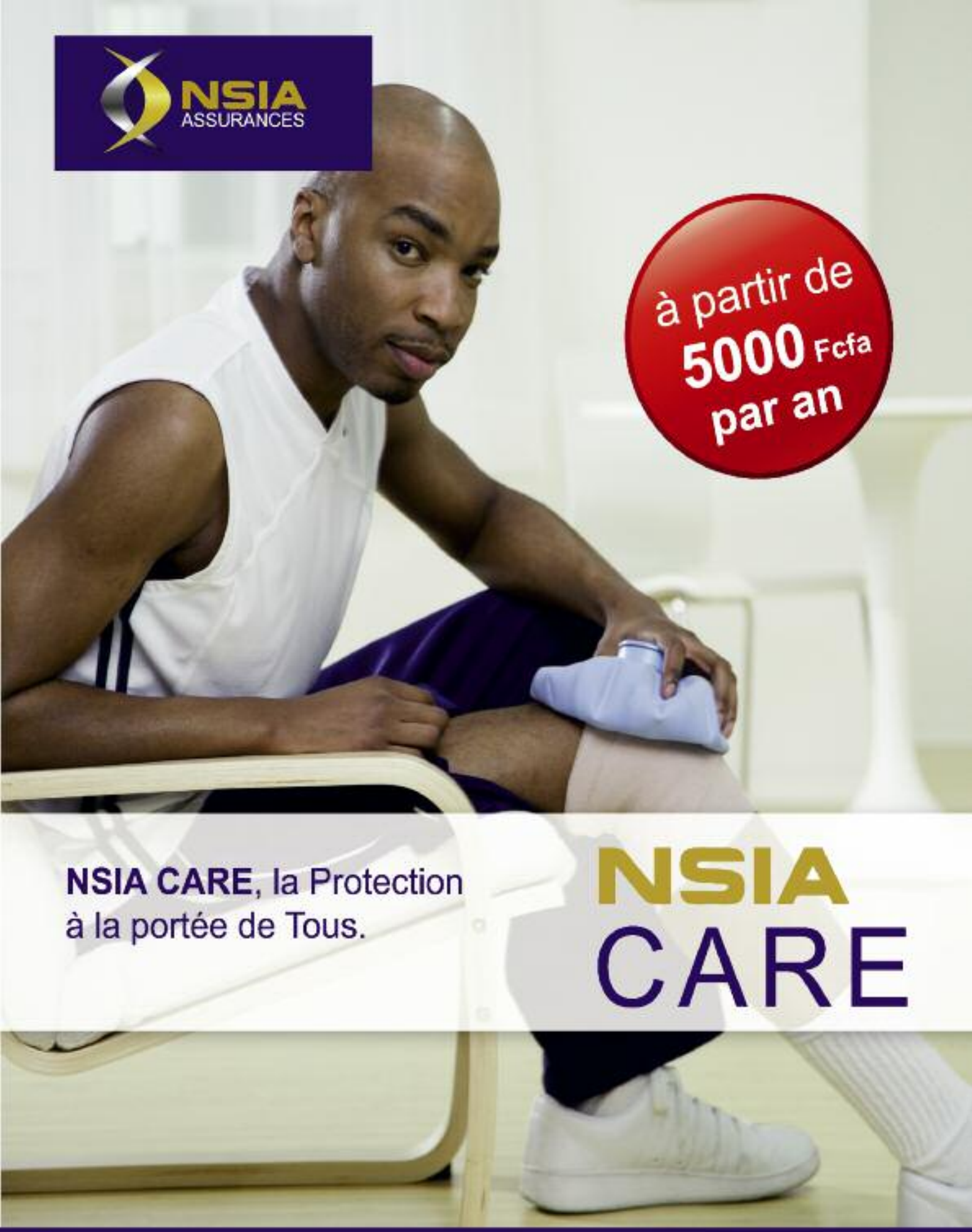
To be opened only during the bid opening session"

9. Tender admissibility
Under risk of rejection, each bidder must include in his administrative documents, a bid bond issued by a first rate-bank approved by the Minister of Finances featuring on the list in document N° 10 of the tender file and valid for thirty (30) days beyond the original date of the validity of the offers. The bond(s) shall be fixed as follows:
Lot .....CFAF.

The other required administrative documents must be produced in originals or true copies certified by the issuing service or an administrative authority (Senior Divisional Officer, Divisional Officer…) in accordance with the Special Conditions of the invitation to tender. They must not be older than three (3) months preceding the original date of submission of bids or must not have been established after the signing of the tender notice.

Any offer in compliance with the prescriptions of this notice and tender file shall be declared inadmissible. Especially the absence of a bid bond issued by a first-rate bank approved by the Ministry in charge of Finance or the non-respect of model documents of the tender file will lead to the rejection of the bid.

10. Opening of bids
Bids will be opened in two phases.
The opening of administrative documents and technical bid shall take place on _____ at _____ by the Tenders Board in the Ministry of Public Contracts.
The opening of financial bids shall take place later.....


NSIA
ASSURANCES
à partir de
5000 Fcfa
par an
NSIA CARE, la Protection
à la portée de Tous.
NSIA
CARE
Cameroun DOUALA : 244, Boulevard de la Liberté (face DHL-Bonanjo) - B.P. 27 59 Douala
Tél.: 233 502 700 / 677 115 828 / 696 575 207 / 233 433 113 / 233 433 118
YAOUNDE : Immeuble SOLUXE Montée ANE ROUGE - Tél.: (237) 222 072 371
NSIA

Only bidders or their representatives duly authorized and with a sound knowledge of the file shall attend that opening session.

11. Evaluation criteria

[The evaluation criteria are of two types: the eliminatory criteria and the essential criteria. The aim of these criteria is to identify and reject incomplete offers or offers not in conformity with the essential conditions laid down in the tender file relating especially to admissibility of administrative documents, the conformity of the technical offer to the technical specifications of the tender file and the qualification of candidates].

11.1 Eliminatory criteria

The eliminatory criteria set the minimum conditions to be fulfilled in order identify and reject incomplete offers or offers which are not in conformity with the conditions down in the tender file.

The eliminatory criteria of this tender are the following:

- False declarations, substituted or forged administrative documents;
- Absence of administrative documents;
- Absence of the approval ;
- Technical score less than_____out of_100 points.
- Presence of financial informations in the technical bid.

11.2 Essential criteria

[These criteria are the fundamental or key ones that will help to measure the financial and the technical capacity of candidates wishing to execute the works or make the supplies subject of the tender. They should be determined depending on the nature and the content of the services to be executed.

_____

The technical bids's will be evaluated over one hundred (100) marks according to the following criteria, for each lot:

Lot ____: _____

Criterias	Marking (points)
General presentation of bid	[n, m]
Bidder's References in similar risks during the last five years (attach the first and the last pages of the contract)	[α, β]
Detailed description of guarantees offered	
Modalities to put the guarantee into play	
Representativeness over the territory	
Coverage of regulated commitments	
Coverage of the solvency margin	
Disaster payment pace in the similar branch during the last five years. a	
Reassurance treaties in the similar branch under validity	
Facilities granted	[μ, δ]
	100

Evaluation criteria and essential sub criteria, for each lot, are detailed in the Special Tender Regulations (RPAO).

12. Selection method of the insurer

The insurer shall be chosen following the best bidder's method.

13. Maximum number of lots

An insurance company may tender for more than _____ lot, but cannot be awarded more than _____ lots. In case a bidder is awarded more than ..... lots, the Contracting Authority will award the lots of the Bidder's preference list specified in the financial offer.

14. Tender validity

Bidders shall remain engaged by their bid for ninety (90) days with effect from their submission deadline.

15. Further information

Additional information may be obtained during working hours from the Ministry of public contracts and/or _____

[Place and date of signature]
[Signature, name and stamp of the Contracting Authority]

Copy: :
-MINMAP)
- ARMP
-Project Owner or Delegated Project Owner (
- Chairpersons of TB
- The concerned
- Notice board

Pièce n° 3 : Règlement Général de l'Appel d'Offres (RGAO)

Note relative au Règlement Général de l'Appel d'Offres

La Pièce n° 3 a pour objet de donner aux soumissionnaires, les renseignements dont ils ont besoin pour préparer des offres conformes aux conditions fixées par le Maître d'Ouvrage et/ou l'Autorité contractante. Elle fournit également des renseignements sur la remise des offres, l'ouverture des plis, l'évaluation des offres et l'attribution du marché. Cette pièce contient des articles types à ne pas modifier.

Table des matières

1. Introduction 23
2 Eclaircissements, modifications apportés au DAO et recours 23
3 Etablissement des propositions 24
Proposition technique 24
Proposition financière 25
4. Soumission, réception et ouverture des propositions 25
5. Evaluation des propositions 26
Généralités 26
Evaluation des Propositions techniques 26
Ouverture et évaluation des Propositions financières et recours 26
6. Négociations 27
7. Attribution du Contrat 28
8. Publication des résultats d'attribution et recours 28
9. Confidentialité 28
10. Signature du marché 28
11. Cautionnement définitif 28

Ne dites pas merci !

Payer en cas d'accident
c'est notre devoir

membre du réseau globus

Activa
passionnément clients

Règlement Général de l'Appel d'Offres (RGAO)

1. Introduction

1.1. L'Autorité Contractante sélectionne un Prestataire parmi les candidats dont les noms figurent sur la Lettre d'invitation, conformément à la méthode de sélection spécifiée dans le Règlement Particulier de l'Appel d'Offres (RPAO).

1.2. Les Candidats sont invités à soumettre un dossier administratif, une proposition technique et une proposition financière pour la prestation des services nécessaires à la mission désignée dans les Termes de Référence. La proposition servira de base aux négociations du contrat et, à terme, au contrat signé avec le Candidat retenu.

1.3. La mission sera accomplie conformément au calendrier indiqué dans les Termes de Référence. Lorsque la mission comporte plusieurs phases, la performance du Prestataire durant une phase donnée devra donner satisfaction au Maître d'Ouvrage avant que la phase suivante ne débute.

1.4. Les Candidats doivent s'informer des conditions locales et en tenir compte dans l'établissement de leur proposition. Pour obtenir des informations de première main sur la mission et les conditions locales, il est recommandé aux Candidats, avant de soumettre une proposition, d'assister à la conférence préparatoire aux propositions, si le RPAO en prévoit une. Mais participer à ce genre de réunion n'est pas obligatoire. Les représentants des Candidats doivent contacter les responsables mentionnés dans le RPAO pour organiser une visite ou obtenir des renseignements complémentaires sur la conférence préparatoire. Les Candidats doivent faire en sorte que ces responsables soient avisés de leur visite en temps voulu pour pouvoir prendre les dispositions appropriées.

1.5. Le Maître d'Ouvrage fournit les informations spécifiées dans les Termes de Référence, aide le Prestataire à obtenir les licences et permis nécessaires à la prestation des services, et fournit les données et rapports afférents aux projets pertinents.

1.6. Veuillez noter que :
i. Les coûts de l'établissement de la proposition et de la négociation du contrat, y compris de la visite au maître d'ouvrage, ne sont pas considérés comme des coûts directs de la mission et ne sont donc pas remboursables ; et que

ii. L'Autorité Contractante n'est nullement tenu d'accepter l'une quelconque des propositions qui auront été soumises.

1.7. L'Autorité Contractante exige des soumissionnaires et de ses cocontractants, qu'ils respectent les règles d'éthique professionnelle les plus strictes durant la passation et l'exécution de ces marchés. En vertu de ce principe, l'Autorité Contractante :

a. Définit aux fins de cette clause, les expressions ci-dessous de la façon suivante:

i. Est coupable de "corruption" quiconque offre, donne, sollicite ou accepte un quelconque avantage en vue d'influencer l'action d'un agent public au cours de l'attribution ou de l'exécution d'un marché ;

ii. Se livre à des "manœuvres frauduleuses" quiconque déforme ou dénature des faits afin d'influencer l'attribution ou l'exécution d'un marché ;

iii. "Pratiques collusoires" désignent toute forme d'entente entre deux ou plusieurs soumissionnaires (que l'Autorité Contractante en ait connaissance ou non) visant à maintenir artificiellement les prix des offres à des niveaux ne correspondant pas à ceux qui résulteraient du jeu de la concurrence ;

iv. "Pratiques coercitives" désignent toute forme d'atteinte aux personnes ou à leurs biens ou de menaces à leur encontre afin d'influencer leur action au cours de l'attribution ou de l'exécution d'un marché.

v. le 'conflit d'intérêt » est toute situation dans laquelle l'intérêt financier ou personnel d'un agent ou d'une entité publique est de nature à compromettre a transparence dans la passation des marchés publics.

b. Toute proposition d'attribution est rejetée s'il est prouvé que l'attributaire proposé est directement ou par l'intermédiaire d'un agent public, coupable de corruption, s'est livré à des manœuvres frauduleuses, des pratiques collusoires ou coercitives ou encore en situation de conflit d'intérêt lors de l'attribution de ce marché

1.8. Les candidats communiquent les renseignements sur les commissions et primes éventuellement réglées ou devant être réglées à des agents en rap-

port avec la présente proposition, et l'exécution du contrat s'il est attribué au candidat, comme demandé sur le formulaire de proposition financière (lettre de soumission).

1.9. Les candidats ne doivent pas avoir été déclarés exclus de toutes attributions de contrats pour corruption, manœuvres frauduleuses ou tout autre motif.

2. Eclaircissements, modifications apportés au DAO et recours

2.1. Les Candidats ont jusqu'à une date limite précisée dans le RPAO pour demander des éclaircissements sur l'un quelconque des documents du DAO. Toute demande d'éclaircissement doit être formulée par écrit, et expédiée par courrier, télécopie, ou courrier électronique à l'adresse de l'Autorité Contractante avec copie au Maître d'Ouvrage figurant sur le RPAO. L'Autorité Contractante donne sa réponse par courrier, télécopie ou courrier électronique à tous les candidats destinataires de la lettre d'invitation et envoie des copies de la réponse (en y joignant une explication de la demande d'éclaircissement, sans en identifier l'origine) à tous ceux d'entre eux qui entendent soumettre des propositions.

2.2. A tout moment, avant la soumission des propositions, l'Autorité Contractante peut, pour n'importe quelle raison, soit de sa propre initiative, soit en réponse à une demande d'éclaircissement d'un candidat invité à soumissionner, modifier l'un des documents du DAO au moyen d'un additif. Tout additif est publié par écrit sous la forme d'un addendum. Les addenda sont communiqués par courrier, télécopie ou courrier électronique à tous les candidats sollicités, et ont force obligatoire pour eux. L'Autorité Contractante avec copie au Maître d'Ouvrage peut, à sa convenance, reporter la date limite de remise des propositions.

2.3. Entre la publication de l'Avis d'Appel d'Offres y compris la phase de pré-qualification des candidats, et l'ouverture des plis, tout soumissionnaire qui s'estime lésé dans la procédure de passation des marchés publics peut introduire une requête auprès du Ministre Délégué à la Présidence chargé des Marchés Publics.

2.4. Le recours doit être adressé au MINMAP avec copies à l'organisme chargé de la régulation des marchés publics, à l'Autorité Contractante et au Président de la Commission.

Il doit parvenir au plus tard quatorze (14) jours avant la date d'ouverture des offres.

2.5. L'Autorité Contractante dispose de cinq (05) jours pour réagir. La copie de la réaction est transmise à l'organisme chargé de la régulation des Marchés Publics.

3. Etablissement des propositions

3.1. Les candidats sont tenus de soumettre une proposition rédigée dans la (les) langue(s) spécifiée(s) dans le RPAO.

Proposition technique

3.2. Lors de l'établissement de la Proposition technique, les Candidats sont censés examiner les documents constituant le présent Dossier de Consultation en détail. L'insuffisance patente des renseignements fournis peut entraîner le rejet d'une proposition.

En établissant la Proposition technique, les Candidats doivent prêter particulièrement attention aux considérations suivantes :

i. Le Candidat qui estime ne pas posséder toutes les compétences nécessaires à la mission peut se les procurer en s'associant avec un ou plusieurs Candidat(s) individuel (s) et/ou d'autres Candidats sous forme de co-entreprise ou de sous-traitance, en tant que de besoin. Les Candidats ne peuvent s'associer avec les autres Candidats sollicités en vue de cette mission qu'avec l'approbation de l'Autorité Contractante, comme indiqué dans le RPAO. Les candidats sont encouragés à rechercher la participation de candidats nationaux en concluant des actes de coentreprise (actes notariés) avec eux ou en leur sous-traitant une partie de la mission ;

ii. Pour les missions reposant sur le temps de travail, l'estimation du temps de travail du personnel est fournie dans le RPAO. Cependant, la proposition doit se fonder sur l'estimation du temps de travail du personnel qui est faite par le Candidat ;

iii. Il est souhaitable que le personnel spécialisé proposé soit composé en majorité de salariés permanents du Candidat ou entretienne avec lui, de longue date une relation de travail stable;

iv. Le personnel spécialisé proposé doit posséder au minimum l'expérience indiquée dans le RPAO, qu'il aura de préférence acquise dans des conditions de travail analogues à celles du pays où doit se dérouler la mission ;

40 YEARS OF PARTNERSHIP

Beneficial LIFE INSURANCE & Beneficial GENERAL INSURANCE

No matter what happens

Innovative Insurance solutions :

To secure your family, employees and assets

EDUCATION PLAN

HEALTH

AUTO

RETIREMENT / IFC

Thank you for your confidence

Tel. : (237) 242 42 86 77 / 76 91
E-mail : infos@beneficial-life.cm
Website : www.groupbeneficial.com

Beneficial LIFE INSURANCE

Beneficial GENERAL INSURANCE

Tel. : (237) 242 42 33 07 / 08
E-mail : infos@beneficial-general.cm
Website : www.groupbeneficial.com

v. Il ne peut être proposé un choix de personnel spécialisé, et il n'est autorisé de soumettre qu'un curriculum vitae (CV) par poste.

3.3. Les rapports que doivent produire les Candidats dans le cadre de la présente mission doivent être rédigés dans la (les) langue(s) stipulée(s) dans le RPAO. Il est souhaitable que le personnel du Candidat ait une bonne connaissance pratique des langues française et anglaise;

3.4. La Proposition technique fournit les informations suivantes à l'aide des Tableaux joints (Pièce 4) :

i. Une brève description du Candidat et un aperçu de son expérience récente dans le cadre de missions similaires (Tableau 4B). Pour chacune d'entre elles, ce résumé doit notamment indiquer les caractéristiques du personnel proposé, la durée de la mission, le montant du contrat et la part prise par le candidat ;

ii. Toutes les observations ou suggestions éventuelles sur les Termes de référence et les données, services et installations devant être fournis par l'Autorité Contractante (Tableau 4C) ;

iii. Un descriptif de la méthodologie et du plan de travail proposés pour accomplir la mission

iv. (Tableau 4D) ;

v. La composition de l'équipe proposée, par spécialité, ainsi que les tâches qui sont confiées à chacun de ses membres et leur calendrier (Tableau 4E) ;

vi. Des curricula vitae récemment signés par le personnel spécialisé proposé et le représentant du Candidat habilité à soumettre la proposition (Tableau 4F).

Parmi les informations clés doivent figurer, pour chacun, le nombre d'années d'expérience du Candidat et l'étendue des responsabilités exercées dans le cadre de diverses missions au cours des dix (10) dernières années ;

vi. Les estimations des apports de personnel (cadres et personnel d'appui, temps) nécessaire à l'accomplissement de la mission, justifiées par des diagrammes à barres indiquant le temps de travail prévu pour chaque cadre de l'équipe (Tableaux 4E et 4G) ;

vii. Une description détaillée de la méthode, de la dotation en personnel et du suivi envisagés pour la formation, si le RPAO spécifie que celle-ci constitue un élément majeur de la mission ;

viii. Toute autre information demandée dans le RPAO.

3.5 La Proposition technique ne doit comporter aucune information financière.

Proposition financière

3.6. La Proposition financière doit être établie au moyen des Tableaux types (Pièce 5). Elle énumère tous les coûts afférents à la mission. Si besoin est, toutes les charges peuvent être ventilées par activité.

3.7. La Proposition financière doit présenter séparément les impôts, droits (y compris cotisations de sécurité sociale), taxes et autres charges fiscales applicables en vertu de la législation en vigueur sur les candidats, les sous-traitants et leur personnel (autre que les ressortissants ou résidents permanents du Cameroun), sauf indication contraire dans le RPAO.

3.8. Les candidats libelleront les prix de leurs services dans la (les)monnaie(s) spécifiée(s) dans le RPAO.

3.9. Les commissions et primes, éventuellement réglées ou devant être réglées par les Candidats en rapport avec la mission, sont précisées dans la lettre de soumission de la Proposition financière (Section 5.A).

3.10. Le RPAO indique combien de temps les propositions doivent demeurer valides à compter de la date de soumission. Pendant cette période, les candidats doivent garder à disposition le personnel spécialisé proposé pour la mission. L'Autorité Contractante en rapport avec le Maître d'Ouvrage fait tout son possible pour mener à bien les négociations dans ces délais. Si celui-ci souhaite prolonger la durée de validité des propositions, les Candidats qui n'y consentent pas sont en droit de refuser une telle prolongation.

4. Soumission, réception et ouverture des propositions

4.1. L'original de la proposition doit être rédigé à l'encre indélébile. Il ne doit comporter aucun ajout entre les lignes ou surcharge sur le texte même, si ce n'est pour corriger les éventuelles erreurs du candidat lui-même, toute correction de ce type devant alors être paraphée par le (les) signataire(s) des propositions.

4.2. Un représentant habilité du candidat doit parapher toutes les pages de la proposition. Son habilitation est confirmée par une procuration écrite jointe aux propositions.

4.3. Pour chaque proposition, les candidats doivent

préparer le nombre d'exemplaires indiqué dans le RPAO. Chaque Proposition technique et financière doit porter la mention " ORIGINAL " ou " COPIE ", selon le cas. En cas de différence entre les exemplaires des propositions, c'est l'original qui fait foi.

4.4. Les candidats doivent placer l'original et toutes les copies des pièces administratives énumérées dans le RPAO, dans une enveloppe portant la mention "DOSSIER ADMINISTRATIF ", l'original et toutes les copies de la proposition technique dans une enveloppe portant clairement la mention " PROPOSITION TECHNIQUE ", et l'original et toutes les copies de la Proposition financière, dans une enveloppe scellée portant clairement la mention " PROPOSITION FINANCIERE " et l'avertissement " NE PAS OUVRIR EN MEME TEMPS QUE LA PROPOSITION TECHNIQUE". Les Candidats placent ensuite ces trois enveloppes dans une même enveloppe cachetée, laquelle porte l'adresse du lieu de dépôt des soumissions et les renseignements indiqués dans le RPAO, ainsi que la mention " A N'OUVRIR QU'EN SEANCE DE DEPOUILLEMENT".

4.5. La Caution de Soumission peut être saisie :
a. Si le Soumissionnaire retire son offre durant la période de validité ;

b. Si, le soumissionnaire retenu :

i. manque à son obligation de souscrire le marché, ou

ii. manque à son obligation de fournir le cautionnement définitif en application de l'article 11 du RGAO ;

iii. refuse de recevoir notification du marché

4.6. Le dossier administratif, la proposition technique et la Proposition financière dûment établis doivent être remis à l'adresse indiquée au plus tard à la date et à l'heure figurant dans le RPAO. Toute proposition reçue après l'heure limite de soumission des propositions est retournée à l'expéditeur sans avoir été ouverte.

4.7. Dès que l'heure limite de remise des propositions est passée, les dossiers administratif et technique sont ouverts par la Commission de Passation des Marchés. La Proposition financière reste cachetée et est confiée au Président de la Commission de Passation des Marchés compétente qui la conserve jusqu'à la séance d'ouverture des propositions financières.

5. Evaluation des propositions

Généralités

5.1. Les soumissionnaires ne contacteront pas les membres de la Commission des marchés et de la Sous-commission pour des questions ayant trait à leurs offres, entre l'ouverture des plis et l'attribution du marché.

5.2. Toute tentative faite par un soumissionnaire pour influencer les propositions de la Commission des Marchés, relatives à l'évaluation et la comparaison des offres ou les décisions de l'Autorité Contractante vue de l'attribution d'un marché, pourra entraîner le rejet de son offre.

Evaluation des Propositions techniques

5.3. La Sous-commission d'analyse mise en place par la Commission de Passation des Marchés évalue les propositions techniques sur la base de leur conformité aux termes de référence, à l'aide des critères d'évaluation, des sous- critères (en règle générale, pas plus de trois par critère) et du système de points spécifiés dans le RPAO. Chaque proposition conforme se voit attribuer un score technique (St). Une proposition est rejetée à ce stade si elle ne satisfait pas à des aspects importants des termes de référence, ou n'atteint pas le score technique minimum spécifié dans le RPAO.

5.4. A l'issue de l'évaluation de la qualité technique, l'Autorité Contractante avise les candidats dont les propositions n'ont pas obtenu la note de qualité minimum, que leurs offres n'ont pas été retenues ; leurs propositions financières leur seront donc restituées sur demande, sans avoir été ouvertes à l'issue du processus de sélection. L'Autorité Contractante dans le même temps, avise les Candidats qui ont obtenu la note de qualification minimum, et leur indique la date, l'heure et le lieu d'ouverture des propositions financières. Cette notification peut être adressée par courrier recommandé, télécopie ou courrier électronique.

Ouverture et évaluation des propositions financières et recours

5.6. Les propositions financières sont ouvertes par la Commission de Passation des Marchés, en présence des représentants des Candidats qui désirent y assister. Le nom du candidat et les prix proposés sont lus à haute voix et consignés par écrit lors de l'ouverture des Propositions financières. La Commission dresse un procès-verbal de la séance.

5.7.A la fin de chaque séance d'ouverture des plis, le Président de la Commission met immédiatement à la disposition du point focal désigné par l'ARMP, une copie paraphée des offres des soumissionnaires

SAAR-VIE

Compagnie d'assurance Vie et de capitalisation S.A.
Au capital de 1.000.000.000 régie par le code CIMA

Compagnie spécialisée dans les opérations d'assurance vie et capitalisation.

Prévoyance

Assurance Temporaire décès individuelle

Tempo α
ALPHA
"La protection de vos poches"

Assurance des frais funéraires

Tempo " 2000"
" La solution ultime "

Assurance Temporaire décès collective

Tempo γ
GAMMA
"Le privilège de vous rassurer"

Assurance Tontine

Njangui
"Rendre votre union indissoluble"

Epargne et Capitalisation

Assurance mixte anticipée

Pari
"Rêvez de grands exploits, nous les réaliserons avec vous"

Assurance capital différé

Boss
"Un jour nouveau se lève au millieu de votre vie"

Assurance éducation

AS Millénium
"Tu es déjà un As" !

Assurance retraite complémentaire

Flash Millénium
"Préparez vos vieux jours"

Avec Saar - Vie, vivez en toute quiétude!

NOS CONTACTS

Direction Générale
B.P. : 4079 Ydé Cameroun / Tél. : (237) 22 23 31 74
Fax. (237) 22 23 31 64 / Hippodrome, rue Frédéric Foé, 1057

Siège Social
B.P. : 1011 Douala Bonanjo / Tél. : (237) 33 43 17 60
Fax. (237) 33 43 09 71 / Bonanjo, Rue Pérouse, 1075

Bureau Direct
B.P. : 2801 Douala Cameroun / Tél. : (237) 33 43 92 02
Fax. (237) 33 43 92 01 / AKWA, face PTT

5.8. En cas de recours, il doit être adressé au Ministre Délégué à la Présidence chargé des Marchés Publics avec copies à l'organisme chargé de la régulation des Marchés Publics et au Maître d'Ouvrage ou au Maître d'ouvrage Délégué, à l'Autorité Contractante.

Il doit parvenir dans un délai maximum de trois (03) jours ouvrables après l'ouverture des plis, sous la forme d'une lettre à laquelle est obligatoirement joint un feuillet de la fiche de recours dûment signée par le requérant et, éventuellement, par le Président de la Commission de Passation des marchés.

L'Observateur Indépendant annexe à son rapport, le feuillet qui lui a été remis, assorti des commentaires ou des observations y afférents.

5.9. La Sous-commission d'analyse établit si les propositions financières sont complètes (c'est-à-dire si tous les éléments de la Proposition technique correspondante ont été chiffrés ; corrige toute erreur de calcul, et convertit les prix exprimés en diverses monnaies en francs CFA. Les cours de vente officiels utilisés à cet effet, fournis par la BEAC, sont ceux en vigueur à la date limite de dépôt des propositions. L'évaluation est faite sans tenir compte des impôts, droits, taxes et autres charges fiscales tels que définis au paragraphe 3.7.

5.10. En cas de sélection qualité - coût, la proposition financière conforme la moins- disante (Fm) reçoit un score financier (Sf) de 100 points.

Les scores financiers (Sf) des autres Propositions financières sont calculés comme indiqué dans le RPAO. Les propositions sont classées en fonction de leurs Scores technique (St) et financier (Sf) combinés après introduction de pondérations

(T étant le poids attribué à la Proposition technique et P le poids accordé à la Proposition financière ; T + P étant égal à 100, comme indiqué dans le RPAO. Le Candidat ayant obtenu le score technique et financier combiné le plus élevé est invité à des négociations comme potentiel attributaire.

5.11.En cas de sélection dans le cadre d'un budget déterminé, la Sous-commission d'analyse retient le Consultant ayant remis la Proposition technique la mieux classée dans les limites du budget (« prix évalué »). Les propositions dépassant ce budget sont rejetées. En cas de sélection au moindre coût, l'Autorité Contractante retient la proposition la moins-disante (« prix évalué ») parmi celles qui ont obtenu le score technique minimum requis. Dans les deux cas, le Consultant sélectionné est invité à des négociations.

6. Négociations

6.1. Les négociations auront lieu à l'adresse indiquée dans le RPAO, entre l'Autorité Contractante et/ou le Maître d'Ouvrage et le candidat dont la proposition est retenue, l'objectif étant de parvenir à un accord sur tous les points et de signer un contrat.

En aucun cas des négociations ne peuvent être conduites avec plus d'un candidat à la fois.
Ces négociations, qui ne doivent pas porter sur les prix unitaires, sont sanctionnées par un procès-verbal signé par les deux parties.

6.2. Les négociations comportent une discussion de la Proposition technique, de la méthodologie proposée (plan de travail), de la dotation en personnel et de toute suggestion faite par le Candidat pour améliorer les Termes de référence. L'Autorité Contractante et/ou le Maître d'Ouvrage et le candidat mettent ensuite au point les termes de référence finaux, la dotation en personnel, et les diagrammes à barres indiquant les activités, le personnel utilisé, et le temps passé sur le terrain et au siège, le temps de travail en mois, les aspects logistiques et les conditions d'établissement des rapports. Le plan de travail et les termes de référence finaux qui ont été convenus sont ensuite intégrés à la « description des services », qui fait partie du contrat. Il faut veiller tout particulièrement à obtenir du candidat retenu le maximum qu'il puisse offrir dans les limites du budget disponible, et à définir clairement les informations que le Maître d'Ouvrage doit fournir pour assurer la bonne exécution de la mission.

6.3. Les négociations financières visent notamment à préciser (le cas échéant) les obligations fiscales du Candidat en République du Cameroun, et la manière dont elles sont prises en compte dans le contrat ; elles intègrent aussi les modifications techniques convenues au coût des services. Sauf circonstances exceptionnelles, les négociations financières ne portent ni sur les taux de rémunération du personnel pas de décomposition de ces taux), ni sur d'autres taux unitaires quel que soit le mode de sélection.

6.4. Ayant fondé son choix du Candidat, entre autres, sur une évaluation du personnel spécialisé proposé, l'Autorité Contractante entend négocier le contrat sur la base des experts dont le nom figure dans la proposition. Préalablement à la négociation du contrat, l'Autorité Contractante exige l'assurance que ces experts soient effectivement disponibles. Elle ne prend en considération aucun remplacement de ce personnel durant les négociations, à moins que les deux parties ne conviennent que ce remplacement a été rendu inévitable par un trop grand retard du processus de sélection, ou que ces remplacements sont

indispensables à la réalisation des objectifs de la mission. Si tel n'est pas le cas, et s'il est établi que le Candidat a proposé une personne clé sans s'être assuré de sa disponibilité, la société peut être disqualifiée.
6.5. Les négociations s'achèvent par un examen du projet de contrat. En conclusion des négociations, l'Autorité Contractante et le candidat paraphent le contrat convenu. Si les négociations échouent, l'Autorité Contractante invite le Candidat dont la proposition a été classée en deuxième position à des négociations.

7. Attribution du contrat

7.1 Une fois les négociations menées à bien. L'Autorité Contractante attribue et publie les résultats.

7.2 Le candidat est censé commencer sa mission à la date et aux lieu spécifiés dans le RPAO.

8. Publication des résultats d'attribution et recours

8.1. L'Autorité Contractante communique à tout soumissionnaire ou administration concernée, sur requête à lui adressée dans un délai maximal de cinq (5) jours après la publication des résultats d'attribution, le rapport de l'Observateur indépendant ainsi que le procès-verbal de la séance d'attribution du marché y relatif auquel est annexé le rapport d'analyse des offres.

8.2. L'Autorité Contractante est tenue de communiquer les motifs de rejet des offres des soumissionnaires concernés qui en font la demande.

8.3. Après la publication du résultat de l'attribution, les offres non retirées dans un délai maximal de quinze (15) jours seront détruites, sans qu'il y ait lieu à réclamation, à l'exception de l'exemplaire destiné à l'organisme chargé de la régulation des Marchés Publics.

8.4. En cas de recours tel que prévu par le Code des marchés publics, il doit être adressé au Ministre en charge des Marchés Publics avec copies à l'organisme chargé de la régulation des Marchés Publics et au Maître d'Ouvrage ou au Maître d'ouvrage Délégué et au Président de la Commission.

Il doit intervenir dans un délai maximum de cinq (05) jours ouvrables après la publication des résultats.

9. Confidentialité

Aucun renseignement concernant l'évaluation des propositions et les recommandations d'attribution ne doit être communiqué aux Candidats ayant soumis une proposition ou à toute autre personne n'ayant pas qualité pour participer à la procédure de sélection, tant que l'attribution du contrat n'a pas été notifiée au Candidat gagnant

10. Signature du marché

10.1. Après publication des résultats, le projet de marché souscrit par l'attributaire est soumis à la Commission de Passation des Marchés concernée pour examen et adoption.

10.2. L'Autorité Contractante dispose d'un délai de sept (07) jours pour la signature du marché, à compter de la date de réception du projet de marché adopté par la Commission des Marchés compétente et souscrit par l'attributaire.

10.3. Le marché doit être notifié à son titulaire dans les cinq (5) jours qui suivent la date de sa signature.

11. Cautionnement définitif

11.1. Dans les vingt-(20) jours suivant la notification du marché par l'Autorité Contractante le prestataire fournira au Maître d'Ouvrage un Cautionnement définitif, sous la forme stipulée dans le RPAO, conformément au modèle fourni dans le Dossier d'Appel d'Offres.

11.2. Le cautionnement dont le taux varie entre 2 et 5% du montant du marché, peut être remplacé par la garantie d'une caution d'un établissement bancaire agréé conformément aux textes en vigueur, et émise au profit du Maître d'Ouvrage ou par une caution personnelle et solidaire.

11.3. Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) à capitaux et dirigeants nationaux peuvent produire à la place du cautionnement, soit une hypothèque légale, soit une caution d'un établissement bancaire ou d'un organisme financier agréé de premier rang conformément aux textes en vigueur.

11.4. L'absence de production du cautionnement définitif dans les délais prescrits est susceptible de donner lieu à la résiliation du marché dans les conditions prévues dans le CCAG.

A suivre dans la prochaine édition

Pièce n° 4 : Règlement Particulier de l'Appel d'Offres (RPAO)

Note relative au Règlement Particulier de l'Appel d'Offres

La pièce n° 4 a pour objet d'aider l'Autorité Contractante et le Maître d'Ouvrage à fournir les informations spécifiques correspondant aux articles du RGAO figurant dans la Pièce n°2 ; ces données doivent être établies pour chaque marché.

L'Autorité Contractante doit préciser dans le Règlement Particulier de l'Appel d'Offres les renseignements et les conditions propres à sa situation, au processus de passation du marché, aux règles applicables concernant le montant et la monnaie de l'offre, et aux critères d'évaluation des offres qui seront utilisés. Lors de la préparation de cette pièce, une attention particulière doit être accordée aux aspects suivants :

a. Les renseignements qui précisent et complètent les articles de la Pièce n° 2 doivent être inclus.

b. Les amendements et/ou les ajouts éventuels aux articles de la Pièce n° 2, dictés par les conditions propres au marché considéré, doivent également être inclus

Cette pièce doit être remplie par l'Autorité Contractante avant la publication du Dossier d'Appel d'Offres. Les dispositions ci-après, qui sont spécifiques aux Travaux faisant l'objet de l'Appel d'Offres, complètent ou précisent les dispositions du Règlement Général de l'Appel d'Offres.

En cas de conflit, les dispositions ci-après prévalent sur celles du Règlement Général de l'Appel d'Offres. Les chiffres de la première colonne se réfèrent à l'Article correspondant du Règlement Général de l'Appel d'Offres.

Règlement Particulier de l'Appel d'Offres

Nom et adresse du Maître d'Ouvrage : _____
BP _____ Tél. : _____
Fax : _____

Mode de sélection : mieux-disant.

Nom, objectifs et description de la mission :
Appel d'Offres _____ pour la souscription des polices d'assurance à _____ réparties en _____ lot(s) :

• Lot n°____ : _____ ;

La mission comporte plusieurs phases : Oui ou Non

Visite des risques : Oui ou Non

Conférence préalable à l'établissement des propositions : Oui ou Non

Le Maître d'Ouvrage fournit les informations spécifiées dans les Termes de Référence.

Le Maître d'Ouvrage envisage la nécessité d'assurer une certaine continuité pour les activités en aval : Oui ou Non

Les clauses du contrat relatives aux manœuvres frauduleuses et à la corruption sont les suivantes :

Des éclaircissements peuvent être demandés _____ jours avant la date de soumission.

Les demandes d'éclaircissement doivent être expédiées à l'adresse suivante : _____

Les propositions doivent être soumises en : Français et/ou Anglais

i. Plusieurs soumissionnaires peuvent s'associer (co-assurance): Oui ou Non.

ii. Langue de rédaction des rapports afférents à la mission : Français et/ou anglais

iii. La formation constitue un élément majeur de cette mission : Oui ou Non

iv. Autres renseignements à fournir dans la proposition technique : Préciser les noms et adresses des Réassureurs (des traités ou éventuellement des facultatives).

La gestion de la (ou des) police (s) d'assurance relative (s) au présent appel d'offres sera assurée par _____

NB : le Maître d'ouvrage est tenu de préciser dans le cadre du présent dossier d'appel d'offres s'il entend faire gérer ses polices d'assurance par un courtier. Dans ce cas, le courtier se fera rémunérer par l'assureur, conformément à la réglementation en vigueur dans le secteur des assurances.

Impôts : Régime fiscal et douanier en vigueur au Cameroun.

L'élément dépenses locales doit être libellé dans la monnaie nationale : Oui ou Non

Les propositions doivent demeurer valides quatre-vingt-dix (90) jours après la date limite de dépôt des offres.

Les soumissionnaires doivent soumettre un (01) original et six (06) copies marquées comme telles, de chaque proposition.

Adresse de soumission des propositions :

Les offres devront parvenir au (à préciser lieu et adresse), sous enveloppe fermée portant la mention :

"Avis d'Appel d'Offres [National] [Ouvert ou Restreint] N°...../[Type : AONO ou AONR] [Autorité Contractante] MO/CPM/ [Exercice budgétaire] du [Date de signature de l'Avis d'Appel d'Offres] pour [Objet de l'Appel d'Offres]

Financement : .....

A n'ouvrir qu'en séance de dépouillement"

L'enveloppe extérieure contiendra trois enveloppes portant les mentions ci-après :

1. **Volume 1** : Le dossier administratif contiendra les pièces suivantes :

a. La déclaration d'intention de soumissionner timbrée, signée du représentant légal ou d'un mandataire dûment désigné,
b. une copie certifiée conforme de l'agrément d'exercice de la profession d'assurance;
c. Une copie certifiée conforme de la patente ;
d. Une copie certifiée conforme de la carte de contribuable ;
e. Une attestation de non faillite établie par le Tribunal de Première Instance ou par la Chambre d'Industrie et du Commerce du lieu de résidence du

Réinventons notre métier
pour la satisfaction du client !

Siège social : 309, rue Bebey Eyidi
B.P.: 4068 Douala-Cameroun
Tél. : +237 33 42 31 71
33 42 31 59
33 42 61 72
Fax : +237 33 42 64 53
e-mail : axa.cameroun@axacameroun.com
www.axacameroun.com

AXA Cameroun apporte à ses clients la preuve de son professionnalisme par la qualité de ses services, la pertinence de ses conseils et sa capacité à proposer des solutions constamment adaptées à leurs besoins.

AXA Cameroun, c'est une équipe de professionnels au service et à l'écoute du client.

AXA **Cameroun**
réinventons / notre métier

C'est deja
POSSIBLE
Au cameroun

AREA ASSURANCES
Assurances & Réassurances Africaines SA

Avec
AREA SMARTPHONE SECURE

assurez vos
Téléphones portables et tablettes

En cas de perte ou de vol de votre appareil

- AREA MET A VOTRE DISPOSITION UN SMARTPHONE OU UNE TABLETTE DE SUBSTITUTION
- LA RESTITUTION INTEGRALE DE VOS REPERTOIRES (SIM & TELEPHONE)
- LE DECLENCHEMENT DU TRACKING ET RECUPERATION DU TELEPHONE
- LE DECLENCHEMENT D'UNE OPERATION DE SECOURS EN CAS D'URGENCE

NOS PRODUITS D'ASSURANCES CLASSIQUES

Le respect de la parole donnée . . . n'est pas juste un slogan.