



CONFEDERATION DES INSTITUTIONS FINANCIERES D'AFRIQUE DE L'OUEST

**APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL :
RECRUTEMENT D'UN PRESTATAIRE DEVANT CONDUIRE
L'ETUDE DE FAISABILITE POUR LA CREATION DE LA
SOCIETE CIF ASSURANCES IARD**

©Janvier 2026

Table des matières

I.	CONTEXTE ET JUSTIFICATION	3
II.	OBJECTIF, RESULTAT ET LIVRABLES ATTENDUS	3
2.1.	Les objectifs de l'étude	3
2.2.	Missions et tâches	4
2.3.	Les résultats attendus	4
2.4.	Les livrables	5
III.	DEROULEMENT ET DUREE DES TRAVAUX	5
IV.	PROFIL DU PRESTATAIRE	5
	Le Prestataire recherché doit :	5
V.	COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE	6
5.1	L'offre technique comprendra :	6
5.2	L'offre Financière :	6
VI.	CRITERES DE SELECTION	6
VII.	DEPOTS DES DOSSIERS DE CANDIDATURE	8

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

La Confédération des Institutions Financières d'Afrique de l'Ouest (CIF) est un regroupement de six (06) réseaux de coopératives d'épargne et de crédit (FCPB, FECECAM-BENIN, FUCEC-TOGO, PAMECAS, KAFO JIGINEW, NYESIGISO) répartis dans cinq pays (Burkina Faso, Togo, Mali, Bénin, Sénégal) en Afrique de l'Ouest.

Suite à la réussite de la phase de professionnalisation des pratiques de prévoyance, la CIF et ses réseaux membres ont mis en place des sociétés d'assurances vie. Ainsi depuis 2021 quatre sociétés CIF ASSURANCES VIE opèrent au BURKINA FASO, au TOGO, au BENIN et au MALI.

Pour renforcer et compléter l'offre des produits d'assurances à leurs membres, les partenaires du réseau CIF envisagent de mettre en place une société d'assurances non-vie pour prendre en charge les risques résiduels non couverts, par ailleurs, compte tenu du principe de spécialisation par branche établi par le code des assurances.

Cette orientation répond aux besoins croissants de couverture du risque agricole, une demande de plus en plus forte parmi les membres des partenaires du réseau CIF, dont l'activité adresse grandement le monde rural.

D'où les présents termes de références pour le recrutement d'un prestataire devant conduire les Etudes de faisabilité et les travaux d'élaboration du dossier de demande d'agrément.

II. OBJECTIF, RESULTAT ET LIVRABLES ATTENDUS

2.1. Les objectifs de l'étude

L'objectif global est d'évaluer l'opportunité de la société non-Vie, de définir la structuration de sa gouvernance et de sa gestion. En d'autres termes, il s'agira de réaliser une étude de faisabilité technique, financière, réglementaire et organisationnelle pour la mise en place d'une compagnie IARDT conforme aux normes CIMA.

Dans le cadre de l'étude de faisabilité, les objectifs spécifiques de l'étude confiée au prestataire sont :

- Analyser le marché des assurances IARDT dans la zone CIMA (taille, concurrence, opportunités) ;
- Évaluer la faisabilité financière (capital minimum, prévisions de rentabilité, marge de solvabilité) ;
- Identifier les exigences réglementaires pour l'agrément (Code CIMA, CRCA) ;
- Proposer un modèle organisationnel et opérationnel adapté ;
- Formuler des recommandations stratégiques pour la mise en œuvre ;
- Identifier les enjeux réels du projet pour le réseau CIF ;
- Exposer l'état des lieux de l'assurance et les projections d'exploitation ;
- Définir les facteurs favorisant le choix du pays d'implantation du siège ;
- Proposer un chronogramme de mise en œuvre du projet devant conduire à l'obtention de l'agrément.

2.2. Missions et tâches

Le prestataire doit mener une étude de faisabilité pour :

- Quantifier le marché potentiel de l'assurance en volume et en qualité ;
- Estimer le marché probable de la compagnie ;
- Identifier par sondage les attentes réelles des opérateurs économiques face à l'assurance ;
- Quantifier et déterminer les tendances pour de nouveaux produits (risques agricole) ;
- Esquisser un chronogramme éventuel de mise en place ;
- Rédiger un rapport général de la mission sur support papier et sur support électronique sous Word et PDF ;
- Proposer le lieu d'implantation de la société ;
- Estimer les résultats de la société pour les 3 premières années ;
- Fournir les prévisions relatives aux frais de gestion autres que les frais d'installation, notamment les frais généraux et les commissions pour les trois premiers exercices ;
- Fournir les prévisions relatives aux primes, aux sinistres et prestations pour les trois premiers exercices ;
- Produire la situation prévisionnelle de trésorerie pour les trois premiers exercices ;
- Produire les bilans, compte d'exploitation et compte général de pertes et profits prévisionnels des trois premiers exercices ;
- Produire les états statistiques des trois premiers exercices ;
- Produire les prévisions relatives aux moyens financiers destinés à la couverture des engagements pour les trois premiers exercices ;
- Produire les prévisions relatives à la marge de solvabilité que l'entreprise doit posséder pour les trois premiers exercices et ce conformément aux dispositions du code CIMA.

2.3. Les résultats attendus

Au terme de l'étude, les résultats suivants sont attendus :

- la population cible est clairement identifiée ;
- une analyse de l'offre des produits d'assurance non-Vie est réalisée ;
- les recommandations sur les branches d'assurances les plus rentables sont disponibles ;
- une analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de chaque branche est réalisée ;
- des produits d'assurance innovants adaptés aux besoins de la population sont identifiés ;
- la stratégie de commercialisation des produits d'assurances non Vie identifiés est disponible ;
- le chronogramme de mise en place de la société est disponible ;
- un rapport général de la mission sur support papier et sur support électronique sous Word et PDF est rédigé ;
- Les lieux potentiels pour héberger le siège de la société sont identifiés ;
- les résultats de la société pour les 3 premières années dans différents cas de figure (hypothèse optimiste, hypothèse pessimiste, hypothèse réaliste) sont estimés ;
- les prévisions relatives aux frais de gestion autres que les frais d'installation, notamment les frais généraux et les commissions pour les trois premiers exercices sont fournies ;
- les prévisions relatives aux primes, aux sinistres et prestations pour les trois premiers exercices sont fournies ;
- la situation prévisionnelle de trésorerie pour les trois premiers exercices est produite ;

- les bilans, compte d'exploitation et compte général de pertes et profits prévisionnels des trois premiers exercices sont produits ;
- les états statistiques des trois premiers exercices sont produits ;
- les prévisions relatives aux moyens financiers destinés à la couverture des engagements pour les trois premiers exercices sont produites ;
- les prévisions relatives à la marge de solvabilité que l'entreprise doit posséder pour les trois premiers exercices et ce conformément aux dispositions du code CIMA sont produits.

2.4. Les livrables

Le prestataire devra fournir les livrables suivants :

- Une méthodologie détaillée pour mener à bien l'étude ;
- Des rapports d'étape ;
- Les rapports d'étude de faisabilité ;
- Un rapport final de l'étude avec les conclusions des analyses et recommandations sur support papier et sur support électronique sous Word et PDF.
- Le document de stratégie de commercialisation des produits d'assurances non-Vie identifiés ;
- Les tableaux financiers prévisionnels (bilans, comptes d'exploitation, trésorerie) ;
- Le chronogramme de mise en place de la société.

III. DEROULEMENT ET DUREE DES TRAVAUX

Le prestataire devra soumettre un chronogramme précis des prestations qui doivent être conforme à la méthodologie proposée. Les grandes lignes doivent comprendre les éléments suivants :

- élaboration et validation des outils de collecte des données et informations ;
- collecte des données sur le terrain ;
- outils d'analyse des données collectées ;
- plan de rédaction du rapport ;
- chronogramme des activités.

Une réunion de cadrage sur la compréhension des TDR, la validation de la méthodologie et de la feuille de route de l'étude sera organisée avec le consultant.

Le prestataire devra tenir des séances de travail avec l'équipe projet pour évaluer périodiquement l'avancée de l'étude.

Le délai d'exécution globale est fixé à cinquante (50) jours/hommes étalé sur 90 jours calendaires. Ce délai court à compter de la signature du contrat par les parties.

IV. PROFIL DU PRESTATAIRE

Le Prestataire recherché doit :

- être un cabinet ou une structure régulièrement installé, spécialisé en assurance et réglementation CIMA ;
- avoir une expérience avérée dans la réalisation d'études de faisabilité dans le secteur des assurance et dans la zone CIMA ;

- avoir une connaissance approfondie du Code CIMA et des pratiques du marché régional ;
- posséder dans son équipe :
 - un Expert en Assurance/Expert en Stratégie Assurance : Chef de mission, il possède une vision panoramique solide du secteur des assurances avec au moins dix (10) ans d'expériences prouvées en étude et analyse de marché ;
 - un Actuaire : ayant au moins 10 ans d'expériences pour les simulations financières et les tests d'hypothèses de rentabilité et ayant mené au moins trois études de dossier d'agrément qui ont abouti.

V. COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Le dossier de candidature sera constitué d'une offre technique et d'une offre financière.

5.1 L'offre technique comprendra :

- La présentation du cabinet ;
- le curriculum vitae détaillé actualisé des membres de l'équipe ;
- les photocopies légalisées des diplômes et attestations obtenues par les membres de l'équipe ;
- une description de la méthodologie proposée et un plan pour la réalisation de sa prestation ;
- les attestations de réalisation des études de marché similaires ;
- la compréhension et l'interprétation des termes de références ;
- une présentation de la méthodologie proposée ;
- un tableau détaillé des étapes et des livrables ;
- le calendrier prévisionnel des phases de réalisation, avec une estimation des charges en homme/jours par intervenant ;
- les coordonnées de l'interlocuteur de l'offre : nom, prénom, fonction, adresse postale, adresse mail.
- les justificatifs de l'expérience confirmée dans les études et l'analyse de marché et notamment dans le domaine de l'assurance.

5.2 L'offre Financière :

L'offre financière comportera le budget global (HT et TTC) en Franc CFA avec le détail des postes (honoraires, indemnités journalières, transports, autres). L'offre devra clairement indiquer le taux d'intervention par intervenant proposé. Les soumissionnaires doivent obligatoirement préciser les modalités de paiement du coût de la prestation.

VI. CRITERES DE SELECTION

L'ouverture et l'évaluation des offres seront effectuées par un comité mis en place par la CIF. Des précisions pourront être demandées aux Soumissionnaires par visioconférence, email, courrier ou à l'occasion de rendez-vous pris dans les locaux de la CIF.

Une procédure en deux étapes interviendra dans l'évaluation des propositions. C'est l'évaluation technique qui sera effectuée en premier lieu, ensuite viendra l'évaluation financière. Le classement des soumissionnaires sera fait sur la base d'une combinaison de notes attribuées dans le cadre de l'évaluation technique (Nt) et de l'évaluation financière (Nf) et ce, selon les modalités ci-après :

➤ **Evaluation technique (100 POINTS) (poids = 60%)**

Afin d'être recevables, les offres doivent contenir toutes les informations requises plus haut. Elles seront ensuite soumises à une analyse technique sur la base des critères ci-après	Notes
Expériences du cabinet	10
Compréhension des termes de références (Conformité de l'offre avec les besoins de la CIF; Qualité de l'offre technique, etc.)	10
Méthodologie, plan de travail et respect du calendrier :	
- Démarche projet	20
- Planification	10
Qualité des consultants :	
- Qualifications et expériences des experts principaux :	
o Expert en Assurance/Expert en Stratégie Assurance (Chef de mission) ;	25
o Actuaire	20
- Qualifications et expériences des autres consultants	5

Une offre est rejetée à ce stade si elle n'atteint pas une note technique minimale de 70/100.

➤ **Evaluation financière (100 POINTS) (poids =40%)**

Les propositions financières seront tout d'abord vérifiées pour s'assurer qu'elles sont complètes et pour en redresser les erreurs de calcul.

C'est ensuite qu'interviendra l'évaluation financière détaillée. Le Soumissionnaire dont l'offre financière est la plus avantageuse (Fm) obtiendra 100 points.

Les notes des propositions financières des autres soumissionnaires (F) seront calculées comme suit :

$$\mathbf{Nf \text{ (note financière)} = 100 \times Fm / F}$$

(F = montant de la proposition financière convertie dans la devise locale).

➤ **Classement final**

Les propositions évaluées seront en définitive classées en fonction du cumul de leurs notes techniques (Nt) et financières (Nf) multipliées par leurs poids respectifs (T = poids de la proposition technique, 60%), f = poids de la proposition financière, 40%, T + f = 1) selon la formule ci-après:

$$\mathbf{Note \text{ finale (NG)} = Nt \times T + Nf \times f}$$

Le soumissionnaire qui aura obtenu la meilleure note cumulée sera classé premier et déclaré admissible pour l'attribution du marché.

VII. DEPOTS DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Les consultants intéressés devront soumettre leurs offres contenant une proposition technique et une proposition financière rédigées en langue française par voie électronique avec pour objet «**Offre pour le recrutement du consultant CIF Assurances IARD** » au plus tard, le **20 février 2026 à 16H00 GMT** à l'adresse électronique offres@cif-ao.org.

La Direction Générale de la CIF se réserve le droit **de ne pas donner suite au présent appel d'offres sans obligation de s'en justifier auprès des soumissionnaires** ; de rejeter toute réponse ou ne retenir aucune des offres au terme de cette consultation. Tous les coûts encourus par le soumissionnaire pour préparer et faire parvenir sa réponse à cet appel d'offres seront à sa seule charge.

Le délai de validité des offres des prestataires est de soixante (60) jours à compter de la date limite de réception par la CIF.

Ouagadougou, le 22 janvier 2026

Le Directeur Général,



Mathieu SOGLONOU

