

Cotonou, le 03 octobre 2022

A

Monsieur Bruce Mathieu TONOU MI

Tél : 97 85 30 50 / 60 60 69 92

E-mail : brucetonoumi83@gmail.com

Coordonnateur Régional Cotonou-Atlantique

**REF : ...../22/SI/DDC/DG/NSIA Vie Assurances**

**OBJET : Termes de notre collaboration**

Cher Monsieur,

Je fais suite à nos entretiens portant sur votre intégration à la force de vente interne de notre société et vous remercie pour l'intérêt que vous portez à NSIA Vie Assurances Bénin.

Y faisant suite j'ai l'avantage de porter à votre attention notre choix de vous confier la gestion de nos nouveaux bureaux de Calavi avec compétence territoriale sur les départements du Littoral/Atlantique.

Ainsi à la tête d'une force de vente dynamique composée de deux (02) Managers ayant sous leur responsabilité un effectif minimum de 10 conseillers actifs, il vous est assigné un objectif de 240 contrats par mois. Ainsi du 10/10/2022 au 31/12/2022, vous devez produire avec vos équipes 720 contrats pour un CA de **FCFA 21.600.000** à raison de 10.800.000 FCFA par Manager décomposés comme ci-après :

		CR
<b>Objectifs en nombre de contrats</b>	Objectif mensuel (nombre de contrat)	240
	Prime minimale par contrat	7 500
	Objectif mensuel (CA)	1 800 000
	Objectif Nbre de contrats du 10/10/2022 au 31/12/2022	720
	Objectif CA du 10/10/2022 au 31/12/2022	5 400 000
	Objectifs de la catégorie_avec_récurrentes	21 600 000

Pour mener à bien vos activités, la Direction Générale de NSIA Vie Assurances Bénin mettra à votre disposition les éléments de motivation ci-après :

- Rémunération fixe : FCFA 165.000
- Dotation Téléphonique FCFA 40 000 et Dotation Carburant 20 000 FCFA
- Une police d'assurance santé avec un taux de remboursement de 80%
- Une moto homme qui sera remplacée par véhicule de fonction pour le compte de 2023.
- Commission d'encadrement : Conforme aux dispositions en vigueur au sein du réseau commercial et contenue dans le traité de nomination

En outre en votre qualité de Responsable de bureau et de coordonnateur Régional Atlantique/Littoral et sur la base des divers challenges lancés par la société tout au long de chaque année, vous bénéficierez de bonus supplémentaires en fonction de vos performances.

Par ailleurs un ensemble de documents devant régir votre parcours au sein de la société est annexé à cette offre ; il s'agit notamment des traités de nomination, du détail des objectifs par Manager sous votre responsabilité, du plan de carrière qui présente les perspectives du conseiller commercial en fonction de ses performances et d'une synthèse des divers challenges en cours au niveau du réseau commercial.

Si comme nous l'espérons cette proposition reprenant les objectifs et les moyens qui seront mis à votre disposition retient votre assentiment, veuillez nous retourner ce courrier avec la mention « **Bon pour accord** » dans les meilleurs délais.

En vous souhaitant par avance bonne arrivée dans la famille NSIA recevez toutes mes félicitations.



**Thierry GOUTONDI**  
**Directeur Général/i**

**PJ :**

- Traité de nomination du CR
- Traité de nomination du conseiller en assurance
- Traité de nomination du Manager
- Objectifs du 4<sup>e</sup> trimestre de 2022
- Plan de carrière
- Synthèse des divers challenges