



CAHIER DES CHARGES TECHNIQUES

Convention de Prestation de courtage
en assurances

Article 1 : OBJET : CONTEXTE

Le courtier en assurance agit en tant que mandataire de son client ; à ce titre, il mettra en œuvre son expertise et sa connaissance du marché pour identifier tout risque à couvrir, et trouver l'offre la plus adaptée et la plus avantageuse pour son client.

La présente consultation a pour objet de confier un mandat de courtage (le Mandat) portant sur les assurances de la CCISM, aux fins de conclure et de suivre les contrats qui pourraient être passés après en avoir organisé les consultations, et de gérer tous les sinistres qui pourraient apparaître pendant la durée dudit Mandat.

Article 2 : FONDEMENT

Le Mandataire ne vend pas directement de contrats d'assurances au client, qui les passera directement avec les assureurs, mais il l'assistera dans son choix. En cela, son rôle de conseil est essentiel, ce qui implique une connaissance approfondie du marché de l'assurance.

Il aidera la CCISM à formuler ses besoins et le guidera dans le choix de ses contrats. Il sélectionnera parmi les produits du marché les offres les mieux adaptées aux attentes du client.

Il ne doit être dépendant ni légalement, ni économiquement d'un assureur.

Il ne doit pas être agent général d'assurances.

Article 3 : DEVOIRS DU MANDATAIRE

3.1. Défense des intérêts, consultation et suivi

Le Mandataire représentera la CCISM et recherchera pour son compte, auprès des sociétés d'assurance, les garanties les mieux adaptées à ses besoins. Il négociera toutes les conditions, notamment de tarifs, en faisant jouer la concurrence. Le Mandataire, en tant que courtier, défendra les intérêts et les biens de la CCISM couverts par les assurances.

Il aura également un devoir de consultation et de conseil, ainsi que de gestion et de suivi approfondi de tout sinistre, litige ou contentieux, impliquant le client dans ce secteur d'activité.

3.2. Devoir de respect des directives

Le Mandataire sera tenu de suivre les directives de la CCISM. Pour le traitement de tout dossier, il devra, préalablement à toute initiative, l'informer et lui fournir toutes les explications nécessaires.

Le Mandataire devra se conformer à la législation en vigueur.

3.3. Devoir d'information

Le Mandataire sera tenu de transmettre à la CCISM toutes les informations nécessaires à sa prise de décision, notamment lors du choix de sa(ses) police(s) d'assurance.

3.4. Devoir de restitution

Lors de la résiliation du Mandat, le Mandataire devra restituer à la CCISM tous les documents, dépôts, etc. lui appartenant.

3.5. Devoir de confidentialité

Le Mandataire recevra de la CCISM et du/des assureur(s) retenus, des documents, informations ou données de nature confidentielle. Il s'assurera qu'aucun tiers ne puisse y accéder. La transmission d'informations et de données confidentielles requiert l'accord exprès de la CCISM ou/et de(s) l'assureur(s).

Article 4 : MISSIONS

Le Mandataire aura pour mission :

- D'organiser et de préparer, pour le compte de la CCISM toute consultation que le client jugera comme nécessaire, et notamment celle portant sur la couverture de l'ensemble de ses besoins en assurances. A ce titre, il recensera l'ensemble des besoins et attentes de la CCISM et rédigera les cahiers des charges techniques. Il analysera les offres, négociera, avec les compagnies d'assurance soumissionnaires, toutes les conditions, et notamment celle portant sur les tarifs. Il s'assurera également que la rédaction des contrats d'assurance, soumis à la signature de la CCISM, respecte ses attentes et ses intérêts ;
- De conseiller la CCISM après avoir établi un diagnostic et une analyse des risques, lui proposer les garanties adéquates, et rechercher les offres et contrats correspondants ;
- De suivre le portefeuille d'assurance de la CCISM et ses besoins futurs en lien avec l'évolution de ses activités ; de proposer, en conséquence, les adaptations nécessaires à ses produits d'assurance ou financiers ;
- De veiller à la bonne application des termes des contrats d'assurance souscrits, et de gérer tout sinistre, litige ou contentieux pouvant intervenir pendant la durée du Mandat, jusqu'à leur conclusion.

4.1. Préparation des appels d'offres

Le Mandataire prépare et soumet au client :

- La définition des besoins et l'analyse des risques ;
- La rédaction du Cahier des charges techniques ;
- La présentation des documents techniques d'information ;
- L'analyse des offres des candidats: analyses techniques, économiques, statistiques, sur coût des risques ;
- Le résultat de ses négociations sur toute condition des offres, et ses choix ;
- Le résultat de son contrôle sur la rédaction des contrats d'assurance et de leurs éventuels avenants.

4.2. Gestion des assurances

Le Mandataire, en sa qualité de courtier en assurance, sera chargé de la gestion des contrats d'assurances de la CCISM dont notamment les :

- Risques de dommages aux biens ;
- Risques de responsabilité civile ;
- Risques flotte automobile ;
- Risques spécifiques.

La gestion des contrats comprend notamment :

- Le placement des risques :
 - Sélection des assureurs et réassureurs spécialisés sur les risques concernés, après consultation ;
 - Accompagnement dans le choix des assureurs et réassureurs pour le transfert des risques ;
 - Mise en application des contrats ; dès lors que les contrats d'assurance s'exerceront, le Mandataire mettra en place une équipe dédiée au suivi desdits contrats. Cette équipe sera pilotée par un chargé de clientèle, interlocuteur privilégié de la CCISM.
- Le pilotage des contrats :
 - Edition d'attestations, d'avenants...
 - Etude et ajustement des garanties en fonction de l'évolution des activités de la CCISM, les équipes métier du Mandataire devront s'adapter aux besoins de la CCISM en apportant un service performant et réactif.

Le Mandataire formulera également des propositions à la CCISM quand il identifiera des offres plus avantageuses proposées sur le marché, et il lui apportera son aide pour résilier les contrats auxquels la CCISM aura décidé de mettre un terme.

4.3. Gestion des sinistres

En cas de sinistre, litige, contentieux, le courtier prend en charge toutes les démarches nécessaires et utiles auprès de la ou des compagnies d'assurance impliquées. Il devra être réactif, assister pleinement la CCISM dans le traitement de ces dossiers.

Le Mandataire devra être capable de donner une vision claire et détaillée de la situation de chaque dossier, ainsi que de son évolution, pour être en capacité de proposer des préconisations, des solutions et des actions.

4.4. Conseil

Le rôle de conseil est essentiel. Le Mandataire devra avoir une connaissance approfondie du marché de l'assurance et se tenir informé de ses évolutions.

Il aidera la CCISM à formuler ses besoins, il les formalisera ensuite, et guidera le client dans le choix de ses contrats. Il conseillera le client en matière de prévention et de protection des risques.

Il apportera au client son éclairage et son expertise dans l'élaboration et la rédaction des contrats qui lui seront soumis. Il veillera au respect des attentes et des intérêts de la CCISM

Article 5 : DUREE

La durée du Mandat proposé est fixée à 1 an renouvelable 3 fois à compter de la date de son entrée en vigueur.

Article 6 : PRIX

Le soumissionnaire indiquera le prix total de son offre en **FXXPF TTC**, en réponse aux spécifications de la consultation et **pour toute la durée du mandat.**

L'offre proposée devra être détaillée de façon précise.

Le prix total proposé tiendra compte de toutes les dépenses, de quelque nature que ce soit, imposées par la complète et entière réalisation des prestations, dans le respect des conditions du Mandat et de la réglementation en vigueur.

Article 7 : LES ANNEXES DU CCT

Inventaire des contrats d'assurances

- assurances individuelles voyages professionnels
- assurance flotte automobile
- assurance responsabilité des dirigeants
- assurance des locaux
- assurances chambres froides
- assurances RC Générale
- assurance Dock Flottant

