AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



# CYCLE MARCHES PUBLICS D'ASSURANCES

*Lien : https://afrique-formation.com/formation/cycle-marches-publics-dassurances*

DURÉE
**10 jours (70h)**

RÉFÉRENCE
**MAR02**

CATÉGORIE
**Les Marchés Publics Spécifiques**

Afrique Formation

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre l'architecture juridique des marchés publics appliquée au secteur des assurances en Afrique
- Maitriser les obligations réglementaires des codes CIMA et des lois nationales (Maroc)
- Identifier les risques assurables au sein d'une administration ou d'une entreprise publique
- Rédiger un Cahier des Prescriptions Spéciales (CPS) précis et sécurisé juridiquement
- Elaborer un Règlement de Consultation (RC) garantissant une concurrence loyale
- Construire une réponse à appel d'offres compétitive sur le plan technique et financier
- Utiliser efficacement les plateformes de dématérialisation des marchés publics
- Analyser les critères d'attribution pour optimiser ses chances de succès
- Gérer l'exécution administrative et technique du marché d'assurance
- Traiter les sinistres avec efficacité en respectant les délais contractuels publics
- Prevenir les contentieux et gérer les litiges avec les acheteurs publics
- Développer une stratégie commerciale adaptée à la commande publique

## POUR QUI ?

- Responsables Techniques
- Responsables Commerciaux et Grands Comptes du secteur Assurance
- Courtiers en assurance et Intermédiaires
- Responsables des Marchés Publics au sein des administrations
- Responsables Juridiques et Juristes d'entreprises
- Risk Managers (Gestionnaires de risques) des entreprises publiques
- Directeurs Administratifs et Financiers du secteur public
- Auditeurs internes et Contrôleurs de gestion

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



## Programme détaillé

### 1 / LE CADRE JURIDIQUE DES ASSURANCES EN AFRIQUE

- Maitriser les spécificités du Code des Assurances
- Comprendre le principe de domiciliation de l'assurance
- Analyser les exceptions légales à l'obligation d'assurance locale et la réassurance

### 2 / LES FONDAMENTAUX DES MARCHES PUBLICS D'ASSURANCE

- Distinguer les spécificités d'un marché public de services d'assurance
- Identifier les acteurs clés : Maitre d'ouvrage, Commission, Assureur, Intermédiaire
- Connaitre les seuils de procédure et les modes de passation (Appel d'offres ouvert, restreint)

### 3 / ANALYSE DES BESOINS ET CARTOGRAPHIE DES RISQUES

- Réaliser l'audit des risques de l'entité publique (Patrimoine, RC, Flotte, Personnes)
- Définir les capitaux à assurer et les limitations de garantie (LCI)
- Rédiger une fiche technique des besoins pour le cahier des charges

### 4 / LA REDACTION DU CAHIER DES PRESCRIPTIONS SPECIALES (CPS)

- Rédiger les clauses administratives (Cautionnement, nantissement, résiliation)
- Structurer les clauses techniques par lot (Dommages aux biens, AT, Santé, Auto)
- Intégrer les clauses de gestion (Délais de remboursement, interlocuteur unique)

Afrique Formation

### 5 / LE REGLEMENT DE CONSULTATION (RC) ET LES CRITERES D'EVALUATION

- Définir les critères d'admissibilité des concurrents (Technique et financière)
- Construire la grille de notation technique pondérée
- Fixer les règles de l'offre financière (Prime, taux, accessoires)

### 6 / CONSTITUTION DU DOSSIER ADMINISTRATIF ET TECHNIQUE (COTE SOUMISSIONNAIRE)

- Rassembler les pièces administratives (Statuts, pouvoirs, attestations fiscales)
- Elaborer le dossier technique (Agréments, références, moyens humains)
- Rédiger le mémoire technique justificatif de la qualité de service

### 7 / ELABORATION DE L'OFFRE FINANCIERE ET TARIFICATION

- Calculer la prime pure et les chargements selon les statistiques sinistres
- Optimiser le positionnement tarifaire face à la concurrence
- Remplir le bordereau des prix unitaires et le détail estimatif

### 8 / LA PROCEDURE DE DEPOT ET DE DEMATERIALISATION

- Maitriser les portails des marchés publics (Ex : Portail et plateformes nationales)
- Gérer les clés de signature électronique et le chiffrement des plis
- Respecter les délais et le formalisme du dépôt des offres

### 9 / L'OUVERTURE DES PLIS ET L'EVALUATION DES OFFRES

- Comprendre le déroulement de la séance d'ouverture des plis
- Analyser les motifs de rejet des offres (Non-conformité, offres anormalement basses)
- Suivre le processus d'attribution et de notification du marché

### 10 / LA MISE EN PLACE ET LA GESTION DU CONTRAT

- Etablir les polices d'assurance conformes au CPS (Notes de couverture)

Afrique Formation

- Organiser la réunion de démarrage avec l'administration
- Mettre en place les procédures de gestion (Flux d'informations, reporting)

## 11 / GESTION DES SINISTRES DANS LE CADRE D'UN MARCHE PUBLIC

- Maitriser les délais de déclaration et d'expertise contractuels
- Gérer les recours et les provisions techniques
- Assurer le suivi des remboursements et la satisfaction du client public

## 12 / LE CONTENTIEUX ET LE REGLEMENT DES DIFFERENDS

- Identifier les voies de recours précontractuels et contractuels
- Gérer les litiges sur l'interprétation des clauses du CPS
- Connaitre les instances de régulation et d'arbitrage

## 13 / LE ROLE DU COURTIER DANS LES MARCHES PUBLICS

- Définir la valeur ajoutée du courtier dans le montage de l'appel d'offres
- Gérer le mandat de placement et la rémunération (Commissions vs Honoraires)
- Assurer l'interface technique entre l'assureur et l'acheteur public

## 14 / AUDIT ET RENOUVELLEMENT DU MARCHE

- Etablir le bilan statistique (S/P) en fin de marché
- Préparer le renouvellement et l'ajustement du cahier des charges
- Anticiper les évolutions réglementaires pour le prochain exercice

Afrique Formation

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 04 au 15 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 01 au 12 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 26 Avr. au 07 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 21 Juin au 02 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 16 au 27 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@afrique-formation.com
**Web :** https//www.afrique-formation.com


Afrique Formation — Tous droits réservés