

Un contrat clé en main et bouclé juridiquement

Renaud Berezowski Cofondateur de Ma Commune, Ma Santé

- Le 02/02/2017



Christophe ROULLIAUD [Photo HD](#)

Vous présidez l'association Actiom, qui gère le dispositif Ma commune, Ma santé, que vous avez contribué à créer. Quel a été le déclic ?

Une commune très novatrice du sud de la France avait lancé cette initiative voilà à peu près cinq ans. Cette période correspondait au début d'une période de campagne municipale et beaucoup de candidats s'étaient emparés de ce projet sans trop savoir comment le mettre en place. Certains élus se sont alors rapprochés de mon cabinet de conseil en protection sociale pour étudier comment faire. Nous nous sommes lancés en commençant par l'aspect juridique et avons monté ce projet. Comme il fallait une entité pour proposer ces contrats collectifs, nous avons créé Actiom. Une association d'assurés, porteuse des contrats et qui défend les intérêts de ses adhérents, à savoir les administrés des communes participantes.

Vous comptez actuellement entre 15 et 20.000 adhérents, répartis dans les 1 646 communes adhérentes. Quel est le profil de ces communes ?

Il y a des communes de toutes tailles, urbaines comme rurales. Non seulement nous leur proposons une formule multiscarte, avec dix niveaux de garantie, mais nous sommes appuyés par l'Association des Maires de France, l'union nationale des CCAS et la Mutualité Française. Avec trois mutuelles au choix et un panel de dix offres différentes, notre package est assez séduisant pour les élus. D'autant que nous leur proposons un contrat clé en main, bouclé juridiquement. Sans compter qu'avoir plus de 15 000 adhérents nous permet une certaine sécurité et sérénité au niveau des tarifs.

Comment expliquez-vous que, dans notre région, votre offre n'accroche que dans le Doubs ?

Notre association est une association d'assurés et la mise en place du dispositif nécessite l'intervention d'un professionnel de l'assurance. Tout comme seuls les médecins délivrent des ordonnances, il faut être assureur pour faire souscrire un contrat d'assurance. Or nous n'avons qu'un correspondant en Franche-Comté, dans le Doubs.

De quel œil vous regardent les mutuelles traditionnelles ?

Au départ, elles étaient vent debout contre nous, estimant que, d'un point de vue éthique, nous étions en train de recréer ce qu'elles avaient un peu perdu, à savoir l'esprit mutualiste des origines. Ensuite, les responsables se sont aperçus que nous n'étions pas des vendeurs opportunistes. Depuis, certains nous ont même ouvert leurs portes et, depuis fin 2016, la Mutualité Française valide totalement le principe et l'esprit de ce type de montage.

Quant à la concurrence d'autres associations dans votre genre ?

Nous sommes largement précurseurs et leaders dans ce domaine mais, selon les secteurs géographiques, d'autres concepts se développent effectivement. En mode associatif comme le nôtre ou de mutuelles qui contactent directement les municipalités pour leur faire des offres. Mais, là, c'est un concept différent. Pour notre part, nous agissons comme intermédiaire et garde-fou pour défendre des intérêts totalement indépendants. Ce sont deux concepts bien séparés. À charge de l'élu de faire son choix.