

## Renaud Berezowski et Philippe Cossoul (Actiom) : « La demande des communes s'accélère »



Acronyme d'actions de mutualisation pour l'amélioration du pouvoir d'achat, l'association d'assurés Actiom a réussi en trois ans à s'imposer comme la référence sur le créneau émergent des mutuelles dites communales. Elle affirme recevoir cinq à six demandes de communes chaque jour. Les explications de Renaud Berezowski, président et cofondateur d'Actiom, et Philippe Cossoul, référent local de l'association (1).

Renaud Berezowski, président et cofondateur d'Actiom

### INTERVIEW

#### **Argus de l'Assurance : Pourquoi avoir créé une association d'assurés dédiée aux mutuelles dites communales ?**

**Renaud Berezowski :** Les fondateurs sont, pour la plupart, des courtiers qui, au début 2014, ont cherché à répondre à des demandes de communes à l'occasion des élections municipales. Le concept de partenariat, de convention public-privé que nous défendons est novateur, car les communes n'ont pas besoin de lancer un appel d'offres à partenariat. Tout a été monté avec des avocats spécialisés en protection sociale et, même si la santé n'est pas dans le champ de leurs compétences, les élus se sentent en sécurité avec notre association, car ils ne risquent pas de tomber sous le coup d'une notion de compromission, de non-respect des règles du droit public ou assurantiel.

#### **Avez-vous un statut de courtier ?**

**Philippe Cossoul :** Notre association est soumise à l'impôt sur les sociétés et répond aux exigences de l'intermédiation en assurance. Elle porte les contrats – des contrats groupe ouvert – et négocie au nom de ses adhérents, tandis que la commune signe une convention par le biais de son centre communal d'action sociale (CCAS). Une exception est faite pour les communes de moins de 1 500 habitants.

Depuis un an et demi, la loi ne les oblige plus à avoir un CCAS, c'est donc le conseil communal qui peut décider et voter le partenariat avec l'association. Nous ouvrons aussi un partenariat avec des intermédiaires en assurance qui ont vocation à être la caution professionnelle du dispositif. Autrement dit, l'association construit les offres collectives, et les signe au nom de ses adhérents qui sont les administrés des communes participantes. Les référents locaux de l'association, qui sont le relais avec les CCAS, sont inscrits à l'Orias.

#### **Quel est votre modèle économique ?**

**R. B. :** L'association se rémunère par le biais des cotisations des adhérents, 1 €/mois pour chaque personne qui adhère à une de nos offres, indépendamment du nombre d'ayants droit. Les membres de l'association sont bénévoles, mais comme ils ont simultanément une activité de courtage, ils sont rémunérés par une commission sur chaque affaire.

### **Qui sont vos partenaires assurantiels ?**

**R. B. :** Nous travaillons avec Pavillon Prévoyance, [Miel Mutuelle](#) et la Mutuelle de Bagneaux. Depuis un an, à côté de notre offre générique Ma Commune Ma Santé, nous proposons Ma santé solidaire, montée en coassurance avec Groupe [France Mutuelle](#), la MIP, et le groupe [Henner](#) comme gestionnaire. Pour la distribution, nous avons un partenariat avec le groupe Sofraco, courtier et expert en protection sociale, qui nous permet d'être présents sur l'ensemble du territoire. Nous avons un principe de sectorisation : sur un secteur géographique n'intervient qu'un intermédiaire partenaire, le référent local.

### **Combien de communes partenaires comptez-vous aujourd'hui ?**

**R. B. :** Elles sont aujourd'hui 1 678, et nous constatons une accélération de la demande, avec cinq ou six contacts quotidiens, qui aboutissent quasiment tous à un partenariat. Nous sommes juste freinés par des zones blanches où nous recherchons activement des référents locaux.

### **L'expression mutuelles communales donne l'image de petites communes. Est-ce le cas ?**

**R. B. :** Il est vrai qu'il existe une plus forte volonté dans les petites communes. Nous avons démarré au début 2014 dans des petites communes, Coutras (Gironde) puis Roche-la-Molière (Loire)... 90 % de nos partenaires sont toujours des communes rurales. Mais notre partenariat avec Bayonne a joué un rôle d'accélérateur, montrant qu'une mutuelle communale était possible ailleurs que dans la ruralité. Des communes comme [Drancy](#), Courbevoie, Argenteuil (en Île-de-France), ou encore Besançon depuis mi-mars sont venues à nous. Nous allons aussi travailler avec Bergerac, Rochefort, Royan, Wasquehal, Blagnac et Saint-Lô.

### **Combien de personnes couvrez-vous ?**

**P. C. :** Environ 15 000 à 16 000 personnes au 1er janvier, mais ce chiffre n'est pas significatif, car beaucoup de collectivités sont entrées récemment. Il y a aussi des petites communes de 10 ou 15 habitants, et beaucoup d'intercommunalités. Quand l'une des communes d'une intercommunalité signe, cela ouvre la voie à l'ensemble, mais les autres communes ne sont pas forcément très actives. Il faut une bonne communication et du temps. Nous avons aussi lancé un partenariat avec le conseil départemental du Loiret, avec Mon département ma santé. Pour l'année 2017, nous sommes en négociation avancée avec trois ou quatre départements.

### **Y a-t-il un profil type d'adhérent ?**

**R. B. :** Nous voyons des publics très différents lors des permanences dans les communes. Environ les deux-tiers de nos adhérents sont des retraités, nous avons aussi beaucoup de travailleurs non-salariés, d'artisans et commerçants, professions libérales, agriculteurs, personnes sans emploi, en invalidité, ainsi que des agents de la fonction publique, territoriale principalement, qui jugent notre offre plutôt avantageuse par rapport à ce qu'ils ont.

### **Quels gains les adhérents à Actiom peuvent-ils attendre ?**

**R. B. :** Les économies peuvent atteindre 30 à 50 € par personne et par mois. Pour un couple de retraités ; cela peut donc représenter jusqu'à 1 200 € par an. D'autres personnes choisiront des garanties supérieures à ce qu'ils avaient avant pour le même tarif.

### **Êtes-vous confrontés à des problèmes d'antisélection, d'équilibre technique ?**

**P. C. :** Nous constatons surtout un réflexe de consommation au démarrage, de la part de personnes qui n'étaient pas ou mal couvertes. Le ratio sinistres/primes (S/P) s'améliore de mois en mois, du fait du problème de consommation en première année. Sinon, nous n'avons aucun souci majeur sur les équilibres techniques. Nous suivons l'évolution des S/P et intervenons si nécessaire avec nos partenaires. La moyenne d'âge de nos adhérents, 62 ans, n'est pas si élevée, et pour chaque partenaire assurantiel, la mutualisation s'opère sur l'ensemble du portefeuille.