

## L'assurance habitation, nouvel axe d'action sociale pour les communes

**Après Paris, Montreuil et Lille, Créteil et la métropole de Grenoble s'apprêtent à lancer leur propre offre d'assurance habitation communale. Des initiatives qui visent à soutenir le pouvoir d'achat et à lutter contre la « mal assurance ».**

Le mouvement prend de l'ampleur : après Montreuil (Seine-Saint-Denis) et Paris, Lille et Tourcoing (Nord), Créteil (93 000 habitants) s'apprête à lancer son contrat d'assurance multirisque habitation (MRH) et le conseil de Grenoble-Alpes Métropole, qui regroupe 49 communes de l'Isère et 450 000 habitants, a approuvé vendredi 4 avril le lancement d'une initiative similaire.

Pas question pour ces collectivités de se transformer en compagnies d'assurances. Toutes ont conclu un accord avec un assureur qui s'engage à respecter un cahier des charges élaboré avec deux priorités : la simplicité et un bon rapport qualité prix. Un processus que certaines avaient déjà expérimenté en lançant une mutuelle santé et dans lequel elles voient aujourd'hui la réponse à un nouveau besoin.

« On le constate dans les services d'action sociale : un nombre croissant de familles en difficulté financière renoncent à payer leur assurance habitation, avec tous les risques que cela implique en cas de sinistre », explique Isabelle Riffaud, directrice générale adjointe des services de Créteil chargée des solidarités et du logement.

Avec l'augmentation supérieure à l'inflation des tarifs de la plupart des assureurs, l'assurance est devenue un poste d'arbitrage budgétaire pour une partie des ménages. En 2025, la hausse des tarifs d'assurance habitation devrait se situer entre 8 % et 10 %, après + 7 % environ en 2024. Conséquence, « il y a des ménages pas du tout assurés, et ceux qui prennent ce qu'il y a de moins cher mais se rendent compte en cas de sinistre qu'ils ne sont pas couverts, ou très mal », détaille Anissa Baderi, adjointe chargée de l'habitat à Lille.

**« Extrêmement dangereux »**

La lutte contre la « non-assurance » et la « mal assurance » est donc la première motivation affichée des communes qui lancent leur assurance MRH. « L'absence d'assurance est extrêmement dangereuse pour les locataires eux-mêmes mais aussi pour leurs voisins et, plus largement, pour les propriétaires des biens concernés », souligne Barbara Gomes, conseillère déléguée de Paris. Sans

oublier l'impact sur les services sociaux, parfois contraints d'assurer le relogement des victimes en cas de sinistre grave.

Les assurances habitation municipales sont toutes accessibles sous conditions de ressources, ce qui permet de cibler les populations les plus modestes et, pour certaines, les classes moyennes. Des critères d'accès qui visent aussi à préserver la concurrence, les communes ne pouvant rivaliser directement avec les assurances « classiques ».

Les cahiers des charges posent par ailleurs un certain nombre de conditions, parmi lesquelles une franchise inférieure à la moyenne du marché (généralement de l'ordre de 120 euros), l'absence de critères d'exclusion ou encore un relogement prolongé. Certains vont encore plus loin : à Montreuil, la ville a choisi d'intégrer l'assurance scolaire au contrat sans surcoût et de relever le plafond de couverture des vélos à 5 000 euros.

En contrepartie, au vu des publics visés, « ça ne sert à rien de prévoir des plafonds de remboursement énormes », explique Benjamin Haddad, directeur IARD du groupe mutualiste Vyv, qui a notamment décroché les contrats de Paris, Tourcoing, Lille et Créteil. Pour limiter les coûts, la distribution des contrats se fait en outre principalement dans les agences locales de l'assureur retenu, ou à distance, par Internet ou par téléphone, et la commune se charge de la publicité. Au final, l'assurance d'un appartement de deux pièces revient à 256,80 euros par an à Paris et 170,27 euros à Lille. Un tarif qui n'est pas forcément le plus bas disponible sur le marché, ce qu'assument à la fois les villes et les assureurs.

### **Equilibre délicat**

« On aurait pu lancer une assurance à cinq euros par mois, on sait faire : il faut enlever la garantie vol, diminuer les garanties d'assurance d'assistance, comme le relogement, remonter la franchise, exclure des éléments comme le bris de vitres ou la perte de denrées pour les congélateurs », explique M. Haddad. « On ne veut pas d'un contrat minimaliste qui ferait défaut au premier sinistre, ajoute Julien Fourreau, conseiller technique à la métropole de Grenoble. Quand on met notre logo sur le contrat, on est très regardant. »

L'équilibre économique de la formule est donc délicat à assurer. « Nous travaillons à marge nulle et les communes ne sont pas rémunérées : elles ne peuvent et ne doivent pas l'être », explique M. Haddad. « Au bout de trois ans, si les résultats techniques sont positifs, le surplus est reversé à des associations, et on peut rediscuter des tarifs : si le mécanisme finit par dégager des résultats positifs, c'est peut-être que les prix sont un peu trop élevés. »

A Montreuil, le fait que la commune assure la promotion du contrat est entré dans l'équation pour la Mutuelle fraternelle d'assurance (MFA), choisie par la municipalité. « L'opération ne nous fait ni

