

Le boom des mutuelles communales

ASSURANCE

Dans plusieurs milliers de communes, les habitants peuvent bénéficier de complémentaires santé aux tarifs et prestations négociés par les collectivités locales.

La formule des mutuelles dites « communales » connaît des succès variables.

Tifenn Clinkemaiillé et Laurent Thévenin

L'engouement pour les mutuelles dites « communales » ne retombe pas. A l'instar de Saint-Dizier (Haute-Marne) fin août, les villes de Concarneau (Finistère) et Nancy (Meurthe-et-Moselle) vont bientôt proposer à leurs habitants d'avoir accès à une complémentaire santé aux tarifs et prestations qu'elles ont négociés. Depuis la première initiative du genre, en 2013 à Caumont-sur-Durance (Vaucluse), la formule a fait des émules partout en France.

« Nous continuons à être très régulièrement sollicités sur la question. Il y a un vrai besoin d'information et de lisibilité face à la multitude d'acteurs sur ce marché et l'absence de communication officielle », estime Hélène-Sophie Mesnage, déléguée générale adjointe de l'Union nationale des centres communaux d'action sociale. Le sujet devrait sans nul doute figurer dans des programmes aux élections municipales de mars prochain.

Environ 10.000 communes concernées

En l'absence de chiffres officiels, la profession estime qu'environ 10.000 communes sont couvertes par une mutuelle dite « communale ». Une évaluation qui englobe aussi les communes dont les habitants peuvent souscrire des contrats lancés par des intercommunalités, des départements ou des régions. Pour les collectivités locales, un tel dispositif permet de « répondre au sujet de l'accès à la santé de leurs administrés, mais aussi à des préoccupations autour du pouvoir d'achat et de la fragilité économique », explique Laure-Marie Issanchou, directrice santé à la Mutualité française. Mais « pour se lancer, il faut bien connaître sa population et vérifier que cela répond à un vrai besoin », insiste-t-on à l'Association des maires de France.

A Annecy (Haute-Savoie), où la mutuelle communale lancée en 2023 a franchi la barre des 1.000 adhésions début juillet, « 35 % des nouveaux adhérents n'étaient jusqu'alors couverts par aucune mutuelle », comme l'a souligné la mairie. La municipalité met en avant des économies « pouvant aller jusqu'à une centaine d'euros par mois », les collectivités locales jouant sur l'effet de groupe pour obtenir de meilleurs tarifs.

« Comme nous élaborons le cahier des charges, nous sommes sûrs d'avoir quelque chose de qualité. C'est gagnant-gagnant pour les assurés et pour la mutuelle », assure Sébastien Leroy, le maire LR de Mandelieu-la-Napoule, dans les Alpes-Maritimes. Dans cette ville de 21.000 habitants, la mutuelle communale en place depuis janvier 2022 compte 2.200 adhérents, soit plus de 10 % de la population. « On veut arriver aux 3.000, puis aux 4.000 », avance l'édile.

A Poitiers (Vienne), la mutuelle communale présentée en juin s'adresse aux habitants, mais aussi aux personnes travaillant ou étudiant dans la ville. « Il n'y a aucune restriction à l'entrée » – pas de condition d'âge ni de questionnaire médical –, glisse Myriam Marci, conseillère municipale (sans étiquette) déléguée à la Santé. Parmi les publics visés : les retraités, les travailleurs non salariés, les personnes en CDD ou les intérimaires.

Certains assureurs parient pleinement sur ces dispositifs. « Les résultats sont très satisfaisants. Nous avons aujourd'hui suffisamment de recul et d'adhérents pour que cela soit équilibré économiquement », assure Philippe Mixe, président de la mutuelle Just, qui propose ses contrats dans plus de 1.000 communes. D'autres sont plus mitigés. « Pour nous, le succès de ces initiatives est très limité », juge par exemple André-Charles Puech, directeur délégué assurance et protection financière du groupe VYV, un des géants de l'assurance santé.

Question des échelons

Harmonie Mutuelle, une des mutuelles du groupe, a pourtant remporté des contrats importants, comme ceux mis en jeu par le Conseil départemental des Bouches-du-Rhône, en 2020, ou la région Ile-de-France en 2022 (aux côtés de La Mutuelle Familiale et d'AXA). Mais l'offre peine à séduire. « Le dispositif a été lancé il y a plusieurs années et, pourtant, nous n'avons que quelques milliers de personnes qui y sont entrées », souligne André-Charles Puech. « Pour que cela fonctionne, il faut une implication très forte de la part des commu-



Depuis la première initiative du genre, en 2013 à Caumont-sur-Durance (Vaucluse), la formule a fait des émules partout en France.

nes », note-t-il. Un constat partagé par la mutuelle Just, qui a fait un choix drastique : « Nous ne répondons pas aux demandes des départements et des régions. La commune est le meilleur échelon pour apporter un service de proximité efficace aux habitants », explique Philippe Mixe. Le département de la Gironde n'a pas hésité à lancer la sienne, au début de l'année. « L'échelon départemental nous semble le plus pertinent parce qu'il y a une grande diversité de territoires. Pour des communes rurales, c'est intéressant d'avoir un tel dispositif clé en mains », affirme Jacques Raynaud, conseiller départemental

« Comme nous élaborons le cahier des charges, nous sommes sûrs d'avoir quelque chose de qualité. »

SÉBASTIEN LEROY
Maire de Mandelieu-la-Napoule

(Place publique) délégué à l'accès aux soins. Au vu de cette initiative, la ville de Bègles, où il est conseiller municipal, a choisi d'abandonner son projet de mutuelle communale « pour ne pas faire doublon ».

Pour les mutuelles communales, l'enjeu est d'avoir le portefeuille le plus diversifié possible. Sauf qu'en pratique, elles séduisent principalement les seniors, aux besoins de santé importants. Résultat : les assureurs ont essuyé des pertes conséquentes sur ces contrats, certains ayant même été contraints de procéder à des hausses de tarifs. « Nous avons dû en réajuster certains. Ce qui fait que la promesse de base d'offrir un contrat moins cher s'est avérée difficile à tenir », explique André-Charles Puech.

Face à des « hausses de tarifs répétées », la ville de Montreuil, en Seine-Saint-Denis, a, elle, changé de partenaire début 2024. « Il faut relancer l'appel à manifestation d'intérêt à intervalles réguliers, de manière à garantir aux habitants qu'on leur fait la meilleure offre possible », estime son maire, le communiste Patrice Bessac. ■

La Mutuelle Familiale parie sur les communes

La mutuelle a déjà signé avec plus de 1.300 municipalités pour proposer une complémentaire santé négociée à leurs administrés.

« Aujourd'hui, nous couvrons près de 5 % des 32.000 communes sur lesquelles nous proposons nos offres », détaille Alexis Carrier.

Coûts de distribution plus faibles

La Mutuelle Familiale accélère sur le créneau des mutuelles dites « communales ». Née au sein de la métallurgie française à la fin des années 1930, la mutuelle proposait, fin 2024, une complémentaire santé à des tarifs négociés à plus de 1.300 communes à travers la France, contre 330 un an auparavant. « Quand on est un acteur intermédiaire et que l'on veut rester indépendant, il faut trouver des axes de développement », explique Alexis Carrier, directeur du marketing et du développement à La Mutuelle Familiale, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 130 millions d'euros l'an dernier. Sur les 167.800 personnes protégées par la mutuelle, entre 13 et 15 % dépendent désormais d'un contrat dit « communal ».

La mutuelle – qui s'appuie sur 33 agences sur le territoire et 244 salariés – est également présente sur le marché de la santé individuelle et celui des contrats collectifs d'entreprises. Une manière pour elle de ne pas dépendre d'un marché unique. Car malgré un chiffre d'affaires en progression de 7,5 %, La Mutuelle Familiale accusait, fin 2024, un résultat en déficit de 10,9 millions d'euros. Elle espère inverser la tendance grâce aux mutuelles communales.

« Le constat que nous faisons est que ce modèle a des coûts de distribution moins importants que sur d'autres produits, notamment parce que la mise en avant commerciale dépend en partie des services opérationnels de la mairie », explique Alexis Carrier. Contrairement aux agences physiques, le modèle, qui repose souvent sur des conseillers itinérants, est aussi plus léger. Reste le sujet de la tarification. « Les premières générations de contrats n'étaient pas équilibrées sur le plan financier, reconnaît le directeur du développement. Les suivantes le sont et nous travaillons globalement au rééquilibrage. » — T. C.

Les chiffres clés

130

MILLIONS D'EUROS

Le chiffre d'affaires réalisé par la Mutuelle Familiale l'an dernier.

13 à 15 %

des 167.800 personnes protégées par la Mutuelle Familiale dépendent d'un contrat dit « communal ».

Ces villes qui s'emparent de l'assurance habitation

Comme Paris ou Lille, quelques collectivités ont négocié des contrats pour permettre aux locataires d'assurer leur logement à des prix compétitifs.

Après la santé, le logement. Sur le modèle des mutuelles dites « communales », qui ont essaimé un peu partout depuis une douzaine d'années, quelques collectivités locales – souvent de grande taille – ont mis en place récemment des contrats d'assurance multirisque habitation (MRH) aux tarifs et prestations spécialement négociés. Comme à Marseille, où le conseil municipal a voté, fin juin, une convention de partenariat avec VYV Conseil pour une MRH à destination des « ménages locataires modestes ». Le mouvement avait été lancé par Paris et Le Pré-Saint-Gervais (Seine-Saint-Denis) début 2023. Tourcoing (Nord) et Montreuil (Seine-Saint-Denis)

en 2024, puis Lille, Créteil (Val-de-Marne) et la métropole de Grenoble cette année leur ont emboîté le pas.

Les objectifs affichés pour ces offres – généralement accessibles sous conditions de ressources – sont les mêmes partout : rendre du pouvoir d'achat aux habitants, lutter contre la « mal assurance » ou la « non-assurance ». « C'est un levier pour répondre à la crise sociale et à la crise du logement alors que la MRH fait partie d'un ensemble de dépenses qui augmentent pour les ménages », résume l'élue communiste parisienne Barbara Gomes, conseillère déléguée chargée de la protection des locataires. A Lille, où un quart de la population vit sous le seuil de pauvreté, l'offre destinée aux locataires aux revenus modestes est « en moyenne 30 % moins chère » que les prix du marché, souligne Anissa Baderi, l'adjointe (MDC) au maire chargée de l'Habitat.

« On sait que certains locataires ne sont pas assurés. Cette assurance solidaire s'inscrit dans notre engagement

contre le mal-logement », abonde Christophe Ferrari, le président (Place publique) de la métropole de Grenoble, où 80 % des locataires sont éligibles à la MRH à destination des « classes moyennes et modestes » lancée mi-juin à l'échelle des 49 communes du territoire. Les assureurs ont voulu l'offre accessible. « Le tarif est unique pour chaque collectivité et en fonction d'un seul critère : le nombre de pièces. Qui plus est, les documents sont écrits en langage clair. On sait pourquoi on vient souscrire cette offre », affirme Benjamin Haddad, vice-président de VYV Conseil, qui a noué un partenariat avec six collectivités, dont Grenoble Alpes Métropole et la Ville de Paris, et compte plus de 10.000 contrats « collectivités » actifs.

« Un seul critère »

Avec « plus de 8.700 souscriptions, on est à l'objectif. Nous avons bon espoir d'atteindre les 10.000 à la fin de l'année », indique Barbara Gomes, à Paris. « On touche un

public très populaire, comme cela avait déjà été le cas avec la mutuelle communale », se félicite également le maire communiste de Montreuil, Patrice Bessac. L'assurance habitation communale lancée l'automne dernier avec la Mutuelle fraternelle d'assurances (MFA) affiche plus de 700 contrats. Avec la garantie que les éventuelles hausses tarifaires ne dépasseront pas les 4 % par an.

VYV Conseil, qui s'appuie sur différents assureurs (comme Altima à Grenoble ou Wakam à Paris), affiche un seul objectif sur le plan financier : ne pas perdre de l'argent. « Nous travaillons à marge nulle, et nous nous sommes engagés, avec les assureurs, si nos résultats sont positifs, à les reverser à une association », précise Benjamin Haddad. Selon lui, le phénomène pourrait continuer à se généraliser. « Nous sommes en contact avec d'autres villes », glisse-t-il, estimant que d'autres collectivités pourraient sauter le pas après les élections municipales de 2026. — L. T. et T. C.