

LETTRE D'AUDIT ASSURANCES

MAI - JUIN 2000

AUDIT ASSURANCES

Pascal ANTOINE

37 rue du Moulin des Bruyères

92400 COURBEVOIE

Tel : 01.47.89.99.88

Fax : 01.47.89.67.37

E-mail : pantoine@auditassurances.com

AUDIT ASSURANCES

Danielle FORGUES

B.P. 535

81 bis rue Alsace Lorraine

65000 TARBES

Tel : 05.62.36.97.21

Fax : 05.62.36.14.45

E-mail : FDanielleForgues@aol.com

Site Internet : <http://www.auditassurances.com>

MERCI DE TRANSMETTRE CETTE LETTRE AU SERVICE ASSURANCES

SOMMAIRE

EDITORIAL

A - LES REPONSES MINISTERIELLES

- 1) - Assurances construction
- 2) - Documents administratifs
- 3) - Délégation assurances ou marchés négociés
- 4) - Absence du maître d'école

B - AUTRES POINTS

- 1) - Rappel pour les Collectivités ayant procédé à une consultation => obtenir les statistiques des anciens assureurs
- 2) - CAO et requalification de la procédure
- 3) - Guide sur la procédure européenne

C - LES TABLEAUX DE BORD

I - L'AVENANT DE MAJORATION

II - EVOLUTION DES PRIMES D'ASSURANCES

- 1) - Prix global-Prix unitaire-Economie du contrat
- 2) - Le terme avenant
- 3) - Les majorations tarifaires
- 4) - Cas spécifiques (tableau de pondération et de suivi des indices, tableau de pondération d'assiette et de suivi de la prime)
- 5) - Le contrat automobile
- 6) - Réaction lors de la majoration tarifaire

III - LES TABLEAUX DE BORD D'EVOLUTION DES PRIMES

- 1) - Responsabilité civile ou prévoyance
- 2) - Dommages aux biens ou automobile
- 3) - Tableau pluriannuel
- 4) - Evolution des avenants
- 5) - Incendie suite à tremblement de terre ou catastrophes naturelles
- 6) - Pour les Collectivités venant de lancer une consultation -> obtenir les statistiques des anciens assureurs

D - PROCHAINES SESSIONS DE FORMATIONS REALISEES PAR AUDIT ASSURANCES

JEUDI 7 DECEMBRE 2000 - VENDREDI 8 DECEMBRE 2000

Institut de la Performance Publique (IPP) - Monsieur Villotte

95 boulevard de Montmorency

75016 PARIS

Tel : 01.46.51.00.18

Fax : 01.46.51.01.43

E - BIBLIOGRAPHIE

Dictionnaire Permanent des Assurances

EDITORIAL

Toujours et encore la problématique Assurances et Marchés Publics.

Nous constatons passer parfois plus de temps sur certains dossiers à réfléchir sur la problématique Marchés Publics que sur l'aspect d'assurance proprement dit.

A cela, deux raisons essentielles.

⇒ La jurisprudence nous dira dans dix ans ce qu'il fallait faire aujourd'hui. Les services des Marchés (quand ils existent) perdent complètement leurs repères face à la spécificité du marché de l'assurance.

⇒ Les collectivités étant « obligées » de relancer une consultation en matière d'assurance, certains services sont moins motivés par l'audit qu'ils ne l'étaient du temps d'une démarche volontaire de la Collectivité.

Le fait est que plus de 1500 collectivités ont procédé à une consultation en 1999. Il en est attendu autant cette année. De nombreuses collectivités désirent attendre la fin de la campagne électorale de 2001 pour régulariser leur situation.

A ce jour, les recours semblent être peu nombreux. Devant l'imprécision des textes, les Préfectures ont souvent fait preuve de mansuétude, y compris quand la Commission d'Appel d'Offres n'avait pas été saisie, ou avait été saisie irrégulièrement. Les recours pré-contractuels semblent exceptionnels. Mais que se passera-t-il lors des prochains contrôles de la Chambre Régionale des Comptes ?



Une fois passée la procédure de négociation, il est nécessaire de suivre l'évolution et l'exécution des contrats, en établissant des tableaux de bords, notamment pour suivre les modifications générant une majoration de plus de 5%.

Ces tableaux de bords sont à l'instar de l'œuf de Christophe Colomb. Ils sont difficiles à mettre en œuvre. Peut-être que quelqu'un trouvera une méthode simplifiée et claire. L'usage le dira.

En conséquence, la présente lettre est essentiellement dédiée à la préparation de ces tableaux de bord, qui à terme pourront évoluer afin de suivre l'évolution de la sinistralité, des moyens de prévention.

A - LES REPONSES MINISTERIELLES

1) - ASSURANCES CONSTRUCTION ET MARCHES PUBLICS

Par réponse Ministérielle à M.DEROSIER (JO AN n°29 334 du 06/12/1999), le Ministre reconnaît, au vu de la technicité des assurances construction, la nécessité de déroger aux règles générales du calcul des seuils des marchés publics.

Les seuils s'apprécient par contrat d'assurance construction pour une opération, et non pas pour tous les contrats d'assurances construction qui seraient souscrits pendant une période de quatre ans.

N.B. : En cas de souscription d'une police « Dommages Ouvrage » et d'une police « Tous Risques Chantiers », doit-on calculer les seuils par contrat ou pour l'ensemble de l'opération ?

2) - PROCEDURE NEGOCIEE : quand remettre les documents administratifs (articles 48 à 55) ?

Le Ministre de l'intérieur a précisé à quel moment les documents administratifs prévus aux articles 48 à 55 du Code des Marchés Publics devaient être remis.

Conformément au dernier alinéa de l'article 55, la candidature ou l'offre ne peut-être prise en considération qu'à condition que les certificats, déclarations ou attestations aient été produits au plus tard le jour de la remise des candidatures ou des offres.

Toute régularisation ne peut être effectuée qu'avant la date limite du dépôt des offres (rep Ministérielle, M.Falco, Q-R Sénat, n°20760, 27/1/200, page 332).

OBSERVATIONS : Certains Services des Marchés restent dubitatifs sur cette réponse. Le « ou » est-il inclusif ou exclusif ? En d'autres termes, les documents administratifs doivent-ils être remis impérativement à la date de remise des candidatures ou peut-il y avoir régularisation lors de la remise de l'offre, voire à l'issue des négociations ? Ce point doit-il être expressément porté dans la publicité ?

3) - DELEGATION DU MAIRE EN MATIERE D'ASSURANCES ET DE MARCHES NEGOCIES

Les délégations données au Maire posent un problème en matière d'assurances.

Deux interprétations s'opposent notamment si le marché excède 700 000 F.

- l'article 2122-22-6 dispose que le Maire peut obtenir une délégation en matière d'assurance.

- L'article 2122-22-4 dispose que le Maire peut obtenir une délégation pour les marchés passés sous la forme négociée en raison de leur montant (< 700 000 F).

La procédure, en matière d'assurance, est négociée, non pas en fonction du montant mais en fonction de la nature.

Les Services préconisent alors de faire attribuer le marché par l'Assemblée délibérante, au risque que celle-ci déjuge la proposition du Maire, ce qui pourrait être catastrophique, notamment en cas de nécessité de coassurance.

Par réponse à Monsieur RODET JO AN 21/06/1999, le Ministre de l'Intérieur précise que le Maire continue de bénéficier d'une délégation du Conseil Municipal pour passer les contrats d'assurance quel que soit leur montant.

4) - GARDE DES ELEVES EN CAS D'ABSENCE DU MAITRE D'ECOLE

Le Maire est responsable de la sécurité des enfants sur la voie publique notamment si les portes de l'école où ils se rendent se trouvent fermées.

En conséquence, en cas d'absence inopinée du maître d'école, la Ville peut mettre en place un Service de garde ou d'accueil dans les locaux de l'école en l'attente du remplacement de l'enseignant.

A défaut, et notamment si l'Education Nationale avait alertée les Services Communaux, la responsabilité de la Ville peut être recherchée en cas d'accident (Réponse Ministérielle JOAN n°20834, Q 24/01/2000 page 508).

B - AUTRES POINTS

1) - POUR LES COLLECTIVITES AYANT PROCÉDE A UNE CONSULTATION

Deux points importants

1) Afin de réagir avec diligence en cas de nécessité de relancer une consultation, notamment suite à la résiliation anticipée de l'assureur ou à une menace de déféré préfectoral, pensez à réactualiser les états de sinistralité et notamment ceux concernant l'année de la consultation.

Il est évident que, si suite à la consultation vous avez changé d'assureur celui-ci ne sera pas enclin à vous communiquer rapidement ces statistiques qui vous seront nécessaire.

2) Certains contrôles de légalité ont fait des remarques aux collectivités qui ont demandé à un courtier de procéder seul à la mise en concurrence des sociétés d'assurances, conformément aux dispositions de la circulaire du 27/07/1998 (abrogée).

De manière générale, il est négocié avec les Services de Contrôle de Légalité que les contrats restent valables, avec obligation de remise en concurrence dans les meilleurs délais.

2) - COMMISSION D'APPEL D'OFFRE (CAO) ET REQUALIFICATION DE LA PROCEDURE

Dans un souci de transparence, de nombreuses collectivités réunissent la Commission d'Appel d'Offres pour analyser, choisir, donner un avis, ou prendre une décision dans le cadre d'une procédure négociée.

Le service du contrôle de légalité de plusieurs Préfectures (Bouche du Rhône, Rhône...) attire l'attention des Elus sur les conséquences de cette procédure (extrait).

« Pour analyse des offres et le choix de l'assureur, il n'est pas prévu (NB dans les textes réglementaires) de réunir la CAO, alors que vous l'avez fait le. . . . Je tiens à vous mettre en garde contre l'utilisation systématique de cette procédure qui ne s'applique pas aux marchés négociés et qui pourrait éventuellement conduire le juge administratif à relever une substitution de compétences entre la CAO et la personne responsable du marché ».

En conséquence, à vouloir être plus formaliste que ce que nous impose les textes, la collectivité risque de voir requalifier la procédure négociée en procédure restreinte ou ouverte.

3) - GUIDE SUR LES REGLES APPLICABLES AUX PROCEDURES DE PASSATION DES MARCHES PUBLICS DE SERVICE (DIRECTIVE 92/50/CEE) DIFFUSE PAR LA COMMISSION EUROPEENNE

Avec une année de retard, l'article de Maître Mireille BERBARI paru dans le Moniteur du 02/04/1999 page 47 fait beaucoup de bruit auprès des responsables des marchés.

La procédure négociée européenne serait bien moins souple que la procédure nationale.

N'ayant pas pu obtenir copie de ce guide à ce jour, nous avons été amené à contacter des juristes, qui comme nous, ne l'ont pas lu.

L'analyse qui en est faite est que ce texte n'aurait de valeur obligatoire : c'est un guide.

Par contre, plusieurs juristes affirment que la jurisprudence européenne en général est plus restrictive et contraignante que la jurisprudence nationale.

Nous sommes intéressés par toutes analyses que vous en feriez, ainsi qu'une copie de ce fameux guide.

C - LES TABLEAUX DE BORD

I - AVENANT DE MAJORATION

Conformément aux dispositions du Code des Assurances, l'assureur peut se retirer chaque année. Il peut aussi subordonner la continuité des garanties à une majoration tarifaire ou/et à une majoration des franchises ou/et à une minoration des garanties (nature, montant ou nouvelles exclusions).

Vous devrez alors saisir la Commission d'Appel d'Offres, qui jugera peut être l'avenant comme modifiant de manière significative l'économie du contrat. L'Assemblée délibérante prendra une décision.

N.B : En matière d'assurance la notion de modification économique du contrat est souvent difficile à définir.

Vous serez alors amené à relancer une consultation.

Afin de préparer cette éventualité, il vous revient d'obtenir régulièrement les statistiques de sinistralité actualisées, au minimum sur trois ans. N.B. : Certains assureurs l'exigent sur cinq ans.

Démarche à suivre pour prévenir le refus d'un avenant par le Conseil

1 - Vous venez, pour un risque donné, de changer de société d'assurances.

En début d'année prochaine, demandez à votre assureur un état détaillé des statistiques payées ou provisionnées incluant notamment la dernière année du contrat (année 1999 pour ceux qui ont renégocié cette année).

2 - Dans tous les autres cas, obtenez chaque année un état de sinistralité sur les trois ou cinq dernières années.

Ainsi, une partie des informations à joindre au cahier des charges sera déjà collectée, et vous limiterez les conséquences d'un retard dans la transmission de ces informations, surtout en cas de changement d'assureur.

Observations :

3 - Mettez au plus vite en œuvre des tableaux de bord permettant de suivre l'évolution des primes.

4 - Suivez régulièrement l'évolution de la sinistralité.

II - EVOLUTION DES PRIMES D'ASSURANCES

Conformément au Code des Marchés, "toute modification de l'économie du contrat ou toute majoration de prime de plus de 5% doit être soumise à la Commission d'Appel d'Offre (CAO)".

L'assemblée délibérante sera en droit de suivre ou de passer outre cet avis (lois 95-127 du 08/02/1995 et 96-142 du 21/02/1996, article 5-1).

Nous attirons votre attention sur les points suivants :

1) - PRIX GLOBAL - PRIX UNITAIRE - ECONOMIE DU CONTRAT

1) Il existe une contradiction entre l'article 5-1) de la loi du 21/02/96 et l'accord passé avec l'assureur lors de la signature du contrat

- La loi stipule que la majoration se calcule sur **le prix global**
- L'accord avec l'assureur concerne **le taux de prime unitaire** dans la mesure où l'assiette de cotisation est variable (masse salariale, superficie du patrimoine, nombre de véhicules...).

2) Il faut considérer qu'une modification des franchises ou des garanties équivaut à modifier le taux de prime. En conséquence, en cas de proposition de modification des franchises, de la nature ou des montants de garantie, exigez que l'on vous remette une tarification comme si **l'économie du contrat** ne devait pas être modifiée.

Exemple

ANNEE	EXEMPLE	TAUX	PRIME
-------	---------	------	-------

	ASSIETTE DE COTISATION	DE PRIME	TOTALE
N	100 000	1,00	100 000 F
n+1	120 000	1,00	120 000 F
n+2	80 000	1,20	96 000 F
N+2 Variante	80 000	1,00 et franchise plus élevée	80 000 F

Quand doit-on considérer une majoration de plus de 5 % ?

- a) Certains diront en n+1 car la prime globale a augmenté de 20 % (120 000/100 000). Le problème résidera dans **l'absence d'avenant** de majoration tarifaire, et que la constatation de l'augmentation de l'assiette de cotisation est postérieure au délai de préavis.
- b) D'autres considèreront que seul le taux de base est contractuel. Ils estimeront que la majoration est constatée en n+2 (1,20/1,00 = + 20 %). **Un avenant** doit être émis par l'assureur.

Suite à la demande de la collectivité, l'assureur a remis deux projets **d'avenant** en n+2 au choix de la Collectivité.

b-1) Le taux unitaire est porté par voie d'avenant de 1,00 à 1,20, sans modification de l'économie du contrat.

b-2) Le taux unitaire reste à 1,00 , mais l'avenant majore les franchises.

Sous réserve de l'appréciation des tribunaux, nous estimons que la majoration tarifaire applicable à l'assurance est constatée en n+2.

2) - LE TERME AVENANT

Le champ sémantique du mot avenant diffère en matière d'assurance et de Marché Public.

En matière d'assurance, un document appelé avenant, constatant la modification de la masse salariale, l'évolution du patrimoine ou de la flotte automobile n'implique pas automatiquement une modification contractuelle mais simplement que les garanties sont bien acquises ou retirées en fonction des acquisitions, des biens réformés...

L'avenant d'assurance devrait à terme être réservé aux modifications de franchises, de la nature ou des montants de garanties.

L'appel de prime de régularisation pourrait s'appeler « décompte de prime ».

Exemples :

a) Si le contrat négocié prévoit initialement dans les conditions particulières que les véhicules de plus de 5 ans ne bénéficient plus automatiquement de garanties « tous risques », il n'est pas nécessaire de passer un avenant chaque année au sens du Code des Marchés Publics afin de constater l'évolution des garanties en fonction de l'âge des véhicules. Une simple actualisation de l'état du parc et des garanties devrait suffire.

b) Par contre si les garanties « tous risques » initialement prévues pour les véhicules de moins de 5 ans, ne sont désormais accordées qu'aux véhicules de moins de 3 ans un avenant doit être passé. Dans ce cas, nous constatons une modification de l'économie du contrat.

N.B. : Si le taux de prime unitaire ne diffère pas suite à cette modification contractuelle de la nature des garanties, la présentation devant la CAO peut être rendue obligatoire dans la mesure où la diminution du risque (garantie accordée aux véhicules de moins de trois ans au lieu de moins de cinq ans) n'a pas généré une diminution de la prime unitaire.

3) – LES MAJORATIONS TARIFAIRES

Il existe principalement deux méthodes de majoration tarifaire

1) Méthode classique

La majoration tarifaire est adressée par voie d'avenant.

Dans ce cas, vous vérifierez :

a) Conformément au droit des contrats, la majoration tarifaire doit être remise avant le délai de préavis (date d'envoi de l'avenant), mais le contrat d'assurance peut déroger sur ce point.

Ce formalisme est à vérifier soit dans les Conditions Particulières et à défaut dans les Conditions Générales. En cas d'absence de précision dans les documents contractuels le principe de base suivant doit s'appliquer : toute modification du contrat doit être remise avant le délai de préavis.

b) Si les délais ne sont pas respectés, vous êtes en droit de refuser la majoration demandée.

En pratique, on vérifiera aussi si l'assureur a conservé son droit à résiliation après sinistre. En effet, si l'économie du contrat est fortement déséquilibrée, l'assureur ayant essuyé un refus de majoration tarifaire qu'il estime légitime (notamment en cas de dégradation du

rapport sinistre/prime), peut alors, résilier le contrat par anticipation.

Cette possibilité de résiliation anticipée pourrait mettre en porte à faux la Collectivité au vu des délais nécessaires à la consultation.

2) Méthodes contestables

L'assureur majore la prime sans vous adresser d'avenant. Cette majoration doit être refusée systématiquement.

Deux exemples sont communément rencontrés notamment en Dommages aux Biens. Nous rappellerons comment la prime annuelle doit être régularisée normalement (a) et certaines pratiques rencontrées (b et c) :

Exemple :

Superficie au 01/01/99 = 100 000 m²

Superficie pondérée au 31/12/1999 = 120 000 m²

Taux de prime 1 F/m² (pour simplifier les calculs nous ne tiendrons pas compte de l'évolution de l'indice).

a) Appel de prime de régularisation normale

- Prime prévisionnelle année 1999 = 100 000 x 1,00 =	100 000 F
- Prime réelle une fois connue la superficie actualisée = 120 000 F x 1,00 =	120 000 F

- Prime de régularisation due par différence (appelée en 2000)	20 000 F

N.B. : Le taux de prime est bien de 1,00 F/m²

b) Exemple 1 : Appel de prime de régularisation contestable

- Prime prévisionnelle année 1999 : 100000x1,00=	100 000 F
- Prime de régularisation sans justification réelle	44 000 F

- Prime totale appelée	144 000 F

N.B. : le taux unitaire est alors 144000/120000= 1,20 F/m²

c) Exemple 2 : oubli de remboursement par l'assureur

Cet oubli de remboursement par l'assureur peut se présenter principalement sous deux formes.

c.1 Diminution de l'assiette sans régularisation de prime

- Assiette au 01/01/1999 : 100 000 m²
- Assiette pondérée au 31/12/1999 : 80 000 m²
- Prime prévisionnelle : 100 000 x 1,00 = 100 000 F
- Prime totale annuelle : 80 000 x 1,00 = 80 000 F
-
- Prime de régularisation à rembourser
par l'assureur (par différence)
100 000 - 80 000 = 20 000 F

c.2 Majoration de la prime prévisionnelle sans régularisation ultérieure

ANNEE	ASSIETTE PONDEREE ANNUELLE	PRIME PREVISIONNELLE	PRIME DE REGULARISATION	PRIME TOTALE	TAUX DE PRIME UNITAIRE
1999	100 000	100 000	10 000	110 000	1,00
2000	110 000	110 000	0	110 000	1,00
2001	110 000	121 000	0	121 000	1,10

En 2001, l'assureur a majoré la prime prévisionnelle de 110 000 F à 121 000 F. Dans la mesure où il n'y a pas augmentation de l'assiette de cotisation, il devrait y avoir remboursement du trop perçu (121 000 - 110 000 = 11 000 F).

AVERTISSEMENT : L'absence de prime de régularisation peut être due à la non communication par la Collectivité à l'assureur de l'assiette de prime annuelle.

Il vous revient donc d'être très vigilant sur ces différents points et de communiquer à l'assureur les assiettes de cotisation.

4) - CAS SPECIFIQUES COMPLIQUANT LES VERIFICATIONS

Autant il est simple de suivre l'évolution des taux de prime en responsabilité civile et en prévoyance, autant sur certains contrats cette vérification est plus complexe du fait notamment des paramètres suivants :

- a) l'assiette de cotisation évolue de manière erratique en cours d'année. Il s'agit notamment des risques de dommages aux biens et automobile. Les acquisitions, les réformes ou les cessions sont réalisées à date variables.

- b) Le calcul des taxes n'est pas toujours aisé à réaliser alors que vous connaissez généralement le taux HT ou que vous n'avez pas pu obtenir en automobile un taux de prime par véhicule en fonction des catégories de véhicule.
- c) Certains contrats sont indexés.

Proposition

- a) Chercher à obtenir confirmation des taux de prime unitaire TTC.
- b) Dans le tableau de bord, il faut tenir compte de l'évolution de l'indice.
- c) Par souci de simplification, on peut imaginer de travailler par demi différence, en considérant qu'en moyenne, tous les mouvements sont intervenus le 1^{er} juillet (pour les contrats du 01/01 au 31/12).

Exemple en dommages aux biens :

Superficie au 01/01/1999 = 100 000 m²

Superficie au 31/12/1999 = 120 000 m²

Taux de prime année 1999 = 1 F TTC/m²

Superficie pondérée pour l'année 1999 =

100 000 + 120 000 - 100 000 = 110 000 m²

2

Taux de prime théoriquement appelée sur l'année 1999 :
110 000 x 1 = 110 000 F

**TABLEAU
DE PONDERATION DES ASSIETTES DE COTISATION
DOMMAGES AUX BIENS
EXEMPLE**

ANNEES N	SUPERFICIE AU				
	01/01 (A)	31/12 (B)	Ecart (B) - (A) = (C)	½ (C) = (D)	Pondéré au 31/12 (A) + (D) = (E)
	100 000	120 000	+ 20 000	+ 10 000	110 000
N+1	120 000	150 000	+ 30 000	+ 15 000	135 000

N+2	150 000	150 000	0	0	150 000
N+3	150 000	110 000	- 40 000	- 20 000	130 000
N+4	110 000	Etc	Etc	Etc	Etc
N+5	Etc	Etc	Etc	Etc	Etc
N+6	Etc	Etc	Etc	Etc
. . . .					
TERME DEFINITIF					

N.B. : La Case (E) est à reprendre dans le tableau de bord.
La Case (B) est à reporter dans la case A de l'année suivante.

TABLEAU DE SUIVI DES INDICES
EXEMPLE
DOMMAGES AUX BIENS

Nature de l'indice : FNB (par exemple)

Date de l'indice : .. trimestre (n-1)

INDICE	VALEUR	EVOLUTION
A la souscription		
N+1		
N+2		
N+3		

Exemple de calcul :

L'indice FNB est publié chaque trimestre, avec un certain retard dans le temps. Si l'assureur prend en compte l'indice du troisième trimestre, cet indice du troisième trimestre sera utilisé chaque année : (à vérifier) :

Exemple :

3ème trimestre n-1	:	500
3ème trimestre n	:	505
3ème trimestre n+1	:	513

L'évolution de l'indice sera calculé comme suit :

$$\text{Indice année n+1} = \frac{505}{500} = 1,01$$

$$\text{Indice année n+2} = \frac{513}{500} = 1,026 \text{ par rapport à l'indice de souscription}$$

Vous multiplierez le taux de prime à la souscription par l'évolution de l'indice.

5) - REFLEXION CONCERNANT LE CONTRAT AUTOMOBILE

Le suivi est beaucoup plus complexe dans la mesure où les primes unitaires varient en fonction de la catégorie du véhicule (-3,5 T, + 3,5 T...) et l'âge du véhicule.

⇒ Trois méthodes sont envisageables :

a) méthode simpliste (taux moyen pour l'ensemble de la flotte

Considérer que le parc est homogène. Diviser la prime globale par le nombre de véhicules pondéré et suivre uniquement le taux de prime unitaire.

Exemple : prime annuelle : 150 000 F
 Nombre de véhicule : 100
 Prime moyenne par véhicule : $150\,000/100 = 1\,500$ F

Cette méthode est envisageable uniquement si le parc reste **homogène**. Dans le cas contraire, il faut obtenir des taux de prime unitaire en fonction de la catégorie et de l'âge des véhicules.

b) méthode au taux unitaire par véhicule

Si vous obtenez un taux de prime différent pour chaque véhicule, le suivi sera difficilement possible.

c) Méthode au taux unitaire par catégorie de véhicule

Il s'agit d'obtenir des taux différenciés par exemple entre :

- les + 3,5 t et les - 3,5 T
- en fonction de l'âge des véhicules et partant des garanties acquises.

⇒ La question de saisir la CAO peut se poser en deux termes. Les responsables des marchés ont deux attitudes :

a) classique : le taux de prime global a évolué de plus de 5 %

b) Que faudra-t-il faire si le taux de prime global n'évolue pas de plus de 5 %, mais si pour une catégorie de véhicule (par exemple les - 3,5 T récents) le taux de prime est majoré de plus de 5 % ?

Exemple de majoration du taux unitaire pour une catégorie de véhicule et de diminution du taux moyen pour l'ensemble de la flotte.

Pour simplifier les calculs, nous avons supposé l'absence de véhicules anciens. Le nombre de véhicules est pondéré. L'indice n'évolue pas.

ANNEE	- 3,5 T			+ 3,5 T			Prime totale annuelle
	Nombre	Taux unitaire	Prime totale annuelle	Nombre	Taux unitaire	Prime totale annuelle	
N	30	1 000	30 000	10	2 000	20 000	50 000
N+1	40	1 000	40 000	10	2 200	22 000	62 000

Observations : majorations de plus de 5 % pour les véhicules de plus de 3,5 T (2 200/2 000 => + 10 %)

Majoration globale sur l'ensemble de la flotte :

$$50\,000/40 = 1\,250 \text{ F}$$

$$62\,000/50 = 1\,240 \text{ F}$$

Diminution du taux moyen de la prime unitaire sur l'ensemble de la flotte (- 0,8 %).

Si l'ont raisonne sur l'ensemble du marché, il faut in fine calculer le taux moyen unitaire par véhicule.

Dans le cas présent, le taux unitaire a diminué. Il n'y aurait pas nécessité de saisir la CAO.

Discutez de ce point avec le responsable des marchés.

**TABLEAU
DE PONDERATION DES ASSIETTES DE COTISATION
ET ESTIMATION DE LA PRIME, PAR CATEGORIE DE VEHICULE**

AUTOMOBILE

1) PONDERATION

1.1 Année n

(hypothèse : année d'assurance du 01/01 au 31/12)

	NOMBRE DE VEHICULES Au 01/01		NOMBRE DE VEHICULES AU 31/12		DIFFERENCE AU 31/12		PONDERATION (01/01 + ½ différence)	
	RECENT (A1)	ANCIEN (A2)	RECENT (B1)	ANCIEN (B2)	RECENT (C1) = (B1) - (A1)	ANCIEN (C2) = (B2) - (A2)	RECENT (A1) = (A1) + (C1/2)	ANCIEN (B1) = (A2) + (C2/2)
- 3,5 T	50	10	60	8	+10	-2	55	9
+ 3,5 T	8	2	10	2	+ 2	0	9	2
Remorques		7		10		3		8,5
Cyclos		3		3		0		3

1.2 Année n+1

	NOMBRE DE VEHICULES Au 01/01		NOMBRE DE VEHICULES AU 31/12		DIFFERENCE AU 31/12		PONDERATION (01/01 + ½ différence)	
	RECENT (A)	ANCIEN (A2)	RECENT (B1)	ANCIEN (B2)	RECENT (C1)	ANCIEN (C2)	RECENT (A1) +	ANCIEN (B1) + ½ (C1)
- 3,5 T	60	8	56	16	- 4	+ 8	58	12
+ 3,5 T	10	2	10	6	0	+ 4	10	4
Remorques		10		10	0	0		10
Cyclos		3		3	0	0		3

TABLEAU DE BORD ASSURANCE AUTOMOBILE
PRIME THEORIQUE PAR CATEGORIE DE VEHICULE

A) Année N

Catégorie De véhicules	Nombre pondéré (A)	Taux de prime unitaire à la souscription (B)	Indice à la souscription (C)	Nouvel Indice (D)	Prime Théorique annuelle (E) = (A) x (B) x (D) / (C)	Prime réelle si ventilation connue (F)	Ecart	
							Frs F-E	% F/E
-3T5 récents	55	1200	200	210	69 300			
-3T5 anciens	9	800	200	210	7 560			
+3T5 récents	9	2000	200	210	18 900			
+3T5 anciens	2	1500	200	210	3 150			
Remorques	8,5	300	200	210	2 677,50			
Cyclos	3	500	200	210	1 575			
Total	86,5	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX	XXXXX	103 162,50	*		

* = Prime totale appelée (année n) se ventilant :

- Prime prévisionnelle =
- Prime de régularisation =
- Prime Totale (n) =

Prime moyenne théorique par véhicule : $103\,162,5/86,5 = 1\,192,63$ F/véhicule

Prime moyenne réelle par véhicule : total (F)/total (A) =

Si écart > 1,05 à économie du contrat constante ⇒ réaction immédiate des Services (CAO, Audit, Assureurs, Conseil, ...)

Si écart de plus de 5 % pour une catégorie de véhicules à économie constante => prévenir le Service des Marchés.

Avenants signés en cours d'année :

Date :

Objet :

6) - COMMENT REAGIR EN CAS DE PROPOSITION DE MAJORATION TARIFAIRE (OU DE MODIFICATION DE L'ECONOMIE DU CONTRAT) ?

1) Si la modification est arrivée hors délai, a priori, vous devriez prévenir immédiatement l'assureur de votre refus de l'avenant du fait du non respect des délais.

2) Si la modification intervient dans les délais, il vous revient de réagir, sans perdre de temps.

- a) contacter l'assureur ou l'intermédiaire
 - obtenir les statistiques de sinistralité sur la période la plus longue possible (3 ou 5 ans)
 - Chercher à négocier la majoration ou la modification du contrat.
- b) Prévenir votre audit
- c) Saisir au plus vite la Commission d'Appel d'Offres et l'Assemblée délibérante.
- d) Si vous ne bénéficiez pas d'une prolongation de durée en cas de refus de la modification contractuelle, vous risquez de ne pas être assuré au 01/01 en cas de résiliation. N'oubliez pas que les délais de procédure sont très longs.

III - LES TABLEAUX DE BORD D'EVOLUTION DES PRIMES

La définition pratique de tableau de bord d'évolution des primes n'est pas chose aisée car certaines Collectivités désirent avoir sur une même feuille un suivi pluriannuel tandis que d'autres préfèrent avoir un état centralisateur par exercice.

Certaines Collectivités ont cherché à créer des certificats de paiement adaptés au marché de l'assurance sachant qu'il est impossible de connaître le montant total estimé de la prime à payer pendant la durée maximale du marché.

Pour ces raisons, nous vous proposons deux projets de tableaux de bord (pour plus de détails en flotte automobile, cf. supra).

En tout état de cause, il vous revient de réagir avec la plus grande diligence pour constater toute majoration tarifaire.

A première lecture, ces tableaux paraissent rébarbatifs. Testés en Collectivité, ils s'avèrent assez facile à mettre en œuvre (surtout en responsabilité civile et en prévoyance). **Faites nous retour de vos observations et remarques.**

AVERTISSEMENT

Le contrat de prévoyance statutaire est traditionnellement géré par la Direction des Ressources Humaines. Elle n'a pas l'habitude de gérer ces contraintes liées au Code des Marchés.

Cherchez à créer une synergie entre :

- . les différents gestionnaires des Contrats d'assurance
- . la Direction des Ressources Humaines
- . le Service des Marchés

AUDIT ASSURANCES
37 rue Moulin des Bruyères
92400 COURBEVOIE

3) TABLEAU PLURIANNUEL

Année	PRIME REELLE (PAYEE OU A PAYER)			PRIME THEORIQUE			Ecart	Observation	
	Prime prov TTC (1)	Prime de regul TTC (2)	Prime Total TTC (3)=(1)+(2)	Assiette de cotisation (4)	Taux de prime unitaire TTC à la souscription X par l'évolution de l'indice (5)	Prime TTC théorique annuelle (6)=(4)x(5)	En % (7)=(6)/(5) (7) = (3)/(6)	(7)>5%	(7)<5% mais avenant modifiant l'économie du contrat
n									
n+1									
n+2									
n+3									
n+4									
n+5									
n+6									
Dernière Année Maximal									

- (4) montant en dommages auto : Assiette pondérée x évolution de l'indice
- Si (7)>5% ou si (7) <5% mais avec un ou des avenants depuis la souscription augmentant les franchises ou modifiant l'économie du contrat (modification de la nature ou des montants de garantie) ⇒ Saisine de la Commission d'Appel d'Offres et du conseil.

Avis de la Commission d'Appel d'offre : Accord ou refus, le .../.../...

Décision du Conseil : Accord ou Refus, le .../.../...

Consultation à entamer dès le .../.../...

Audit prévenu le .../.../...

4) TABLEAU DE BORD - RECAPITULATIF EVOLUTION DES AVENANTS D'ASSURANCES

Rappel de base

Société d'assurance : LA CHANCE
défendu
Date d'effet du contrat : 01/01/n
Préavis : X mois
Terme définitif du contrat : 31/12/A
future consultation 1 an
terme définitif : 31/12/A-1

INTERMEDIAIRE : L'assuré
Date d'échéance : 01/01

Préparer au plus tard la
au minimum avant le

Délai de prolongation du contrat accordé en cas de refus de la majoration
tarifaire : Non Oui mois
Taux de prime unitaire à la souscription : HT soit TTC
Franchise à la souscription (Définition de
l'assiette de cotisation)
Indice à la souscription :

Avenants n°	Adressés Date	Signés Date	OBJET DE L'AVENANT (précisez)			
			Modification du taux de prime	Modification des garanties (nature et montants)	Modification des franchises	Autres