

MARCHÉS PUBLICS ET ACHAT DE PRESTATIONS: CONCURRENCE OU DUMPING?

Les collectivités publiques sont parfois tentées de confier la gestion de leur portefeuille d'assurances à un intermédiaire neutre, le courtier, qui traitera leurs affaires d'assurances en lieu et place d'une agence d'assurance. Un bon choix?



Grégoire Mottier, Head of Risk Management, Loyco, www.loyco.ch

Dans le type de configuration où la gestion des assurances est confiée à un courtier, il convient de rappeler que le courtier est rémunéré par les assureurs, en pourcentage des primes annuelles payées par son client, par le biais d'une commission dite «de courtage». Cette rémunération, si elle atteint les valeurs seuils prévues par l'AIMP (Accord intercantonal sur les marchés publics) obligera la collectivité publique en question (ci-après Commune Y) à acheter les services de son courtier par le biais d'une procédure officielle. Dans le cadre de cette procédure, la Commune Y établira un cahier des charges pour le service en question et rédigera une publication qui mentionnera notamment les critères d'adjudication.

— PLUSIEURS CONSÉQUENCES

Le prix de la prestation de service figurera bien sûr en bonne place parmi lesdits critères. A ce sujet, il convient de rappeler que dans le contexte d'un mandat de courtage, il n'y aura aucun flux d'argent direct entre la Commune Y et le courtier, puisque ce dernier sera rémunéré au moyen des commissions de courtage versées par les compagnies d'assurance. Les taux varieront entre 3 % et 15 %.

Ce type de rémunération comporte plusieurs conséquences:

- > Le montant final dépendra de la prime annuelle payée par la Commune Y dans chaque branche d'assurance.
- > Certaines primes évoluent chaque année puisqu'elles sont soumises à des décomptes de régularisation annuels. Du coup, il en sera de même pour les commissions de courtage.
- > En cas d'augmentation des primes en raison d'une mauvaise sinistralité, primes et commission iront vers la hausse de manière directement proportionnelle.
- > Les primes (et commissions) dépendront également de la politique de rétention de risques de la Commune Y. Plus l'aversion au risque de cette dernière sera élevée, plus elle aura tendance à transférer ces risques à un assureur, générant ainsi les primes et commissions correspondantes.
- > Le montant total des commissions générées par le programme d'assurances aboutira à une somme en principe équivalente, quel que soit le courtier concerné par le mandat.

— SOLUTION INÉDITE

Comment mettre plusieurs courtiers en concurrence sur le prix ? Les acheteurs



ont trouvé une solution inédite en réponse à cette question: le courtier soumissionnaire, devra confirmer dans son offre le montant total des commissions à recevoir, et proposera un montant annuel fixe et forfaitaire pour sa rémunération en honoraires. Le solde, à savoir les commissions totales moins le forfait honoraires, fera lui l'objet d'une rétrocession en faveur de la Commune Y, qui récupérera une partie de ses primes d'assurances par ce biais. La seule alternative à cet imbroglio serait de demander au courtier de renoncer à toute commission d'intermédiaire et de rémunérer son activité par des honoraires versés directement par la Commune Y. Cette formule comporte toutefois le défaut majeur de proposer un coût final plus élevé puisque ces honoraires s'ajouteront au montant des primes d'assurances.

— PRIX DÉTERMINANT

Historiquement et sur la grande majorité des marchés «courtier assurances» proposés ces dix dernières années via le site SIMAP.CH, la composante prix (forfait annuel/rétrocession) a été déterminante sur le choix final. Cela est d'autant plus vrai dans les cas où l'importance du prix atteint ou dépasse 30 % de l'ensemble

des critères d'adjudication. Comme dans d'autres métiers, nous assistons actuellement à une sous-enchère massive des soumissionnaires afin de remporter ce type de marchés. Dès lors comment valoriser la prestation du courtier? Pas facile. Le critère «Capacité en personnel» nous semble sujet à caution. En effet, s'il semble légitime d'exiger du courtier qu'il fournisse la garantie de ressources en personnel suffisantes pour l'exécution du mandat. Comme dans tout marché de services, le fait de demander les CV détaillés de chaque intervenant se heurte au fait qu'il est bien sûr impossible de s'engager sur la présence desdites personnes pour la durée totale du mandat. Les références liées à la taille de mandats comparables? Les problématiques liées à la gestion du portefeuille d'assurance d'une commune valaisanne de faible importance en nombre d'habitants seront parfois plus complexes que celle d'une grande commune genevoise et ce critère ne nous semble pas plus relevant. L'ensemble des éléments précités démontre à quel point l'adjudication d'un tel type de service est délicate. Appliquer strictement la législation applicable aux marchés publics à ces derniers relève du tour de force et il faut bien constater que les contraintes imposées par le cadre légal ne sont de loin pas idéales. Le mode de rémunération du

courtier sous forme de commissions d'intermédiaire fausse également largement le débat quand à sa nature même. Dès lors, la panacée consisterait peut-être à gérer ce type d'appel d'offres à la manière d'un concours de prestations. Il appartiendrait ainsi à la Commune Y de fixer à l'avance le montant fixe des commissions qui resteraient attribuées au courtier pour l'exécution de son mandat. Les éléments concurrentiels seraient dès lors exclusivement fondés sur l'étendue et la qualité des prestations de services que le courtier s'engagerait à offrir pour l'exécution de son mandat. ●