

Journées portes ouvertes

MUTUALISER POUR GAGNER EN EFFICACITE

1^{ER} CONTACT

- Est-ce que c'est votre 1^{er} mandat?
- Avez-vous connaissance des contrats groupes portés par le Centre de gestion? Si oui lesquels?

QUIZZ



- **"La mutualisation permet toujours d'obtenir les meilleurs tarifs"**
 - VRAI (dans la majorité des cas grâce à l'effet volume)
 - Nombre de mandats donnés sur les marchés
- **"Chaque collectivité peut définir ses propres garanties dans un marché mutualisé"**
 - VRAI ET FAUX (garanties définies par le Centre de gestion en corrélation avec les attentes des collectivités)
 - Démarches et complexité
- **"Les petites collectivités n'ont pas intérêt à mutualiser"**
 - FAUX (au contraire, elles en bénéficient le plus)
- **"La mutualisation limite la concurrence entre assureurs"**
 - FAUX (cela peut permettre des offres alors que cela n'aurait pas été le cas en marché individuel)
- **"En mutualisant, on perd son autonomie de décision"**
 - PARTIELLEMENT VRAI (arbitrage entre autonomie et avantages collectifs)

✓ Les contrats portés par le Centre de gestion:

- **Assurance statutaire:** couverture de l'employeur en matière d'absences pour raison de santé des agents
 - Contrat sur 4 ans – contrat en cours: 2026-2029
 - 207 collectivités : 128 sur le petit marché (collectivités de – 30 agents CNRACL) et 78 sur le grand marché
- **Protection sociale complémentaire, risque prévoyance :**
 - couverture individuelle des agents en matière d'absences pour raison de santé
 - Convention de gestion sur 6 ans- contrat en cours: 2025-2030
 - 299 collectivités
 - 7178 agents couverts sur un effectif assurable de 16195

- **Protection sociale complémentaire, risque santé:**
 - couverture individuelle des agents et de leurs ayants droits en matière de frais de santé
 - Convention de gestion sur 6 ans- contrat en cours: 2024-2029
 - 193 collectivités
 - 3965 adhésions
 - 2559 pour les collectivités affiliées
 - 1104 pour le Conseil départemental
 - 302 pour le SDIS
- **Action sociale, tickets restaurant:** mise en place de titres restaurant auprès des agents
 - Contrat sur 3 ans- contrat en cours: 2024- 2026
 - 28 collectivités adhérentes = 1660 agents bénéficiaires

La mutualisation c'est ...

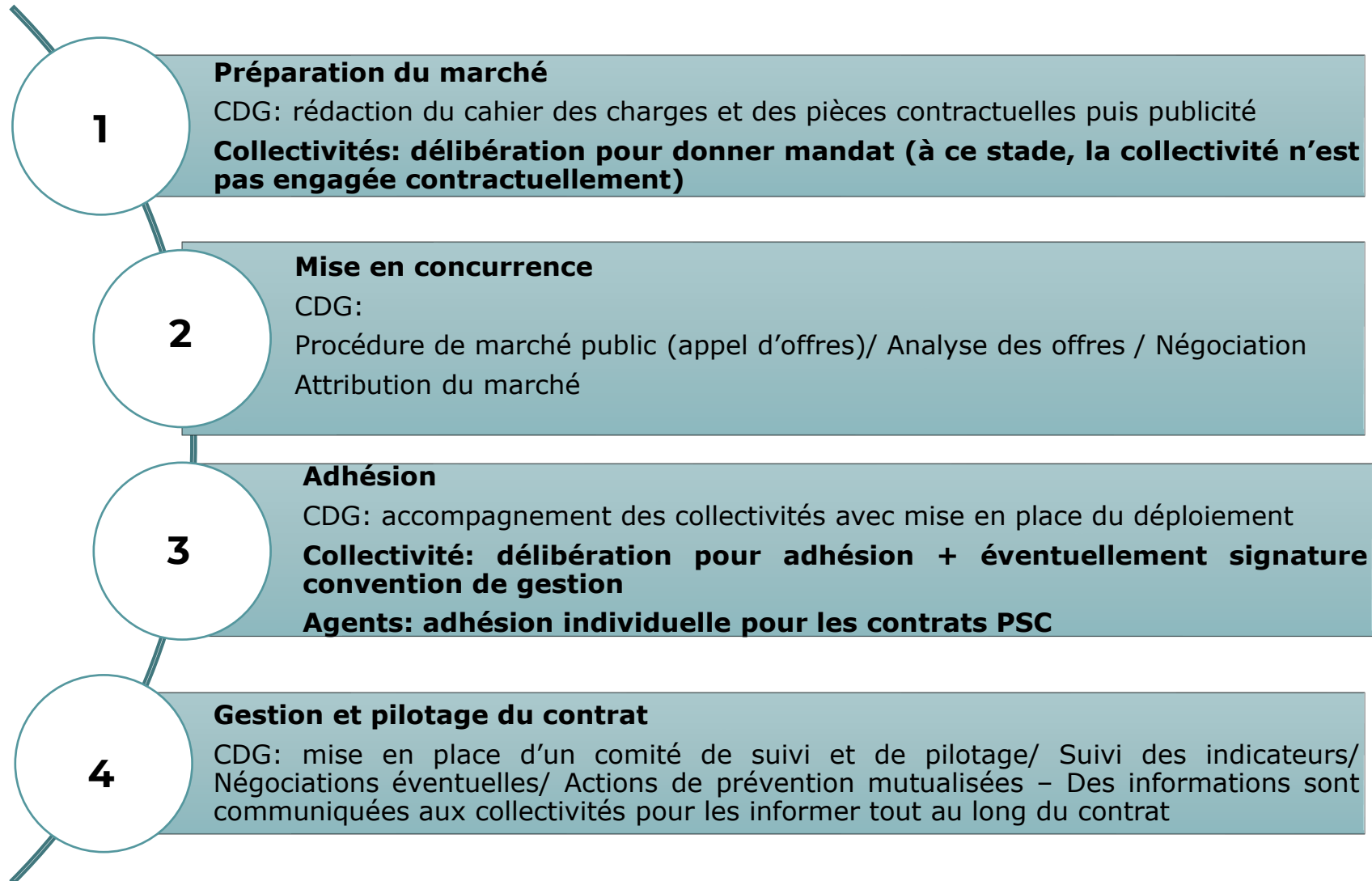
- **Un principe d'assurance/ de négociation** : partage du risque ou de la négociation
- **Un levier économique** : effet volume
- **Une solidarité territoriale** : ensemble on est plus fort
- **Une simplification** : expertise et gestion assurées par le Centre de gestion

COMPARATIF ENTRE MARCHÉ INDIVIDUEL ET MARCHÉ COLLECTIF



	MARCHÉ LANCÉ PAR LA COLLECTIVITE	MARCHÉ LANCÉ PAR LE CENTRE DE GESTION
Principe	Collectivité lance son marché	Adhésion au marché du CDG
Démarches administratives	Délibération puis rédaction cahier des charges, publicité avec respect des délais, commission d'appel d'offre, attribution du marché	Délibération pour donner mandat
Autonomie	☆☆☆ Totale	★ Limitée (garanties communes après analyses des données par le CDG)
Pouvoir de négociation	☆☆ Moyen (voir absent pour certains contrats → désengagement des assureurs)	☆☆☆ Fort (effet volume)
Tarifs	Variables selon situation de la collectivité	Mutualisés avec une négociation tendant à la stabilité ou du moins à une augmentation maîtrisée
Complexité administrative	☆☆☆ Très élevée	★ Faible
Solidarité	✗ Aucune	✓ Forte
Expertise nécessaire	Élevée	Faible (le CDG assure l'expertise)
Respect code commande publique	✓ Sollicitation importante des services ressources	✓ Garanti
Délai de mise en œuvre	Long (6-12 mois)	Rapide et facilité (adhésion)
Coût du marché	Élevé (charge de travail des agents, conseils, éventuellement accompagnement externe avec AMO)	Mutualisé et préfinancé par les cotisations

LES GRANDES ETAPES POUR ADHERER AUX CONTRATS PORTES PAR LE CENTRE DE GESTION



CONTACTS UTILES



- Assurance statutaire: psc@cdg29.bzh
- PSC Santé
- PSC Prévoyance

- Titre restaurant cdg29@cdg29.bzh