



PERFORMANCE

INNOVATION

SOURCING

JURIDIQUE

DURABLE

FONCTION ACHAT

EMPLOI



PERFORMANCE

GAINS

GCS

MUTUALISATION

# Assurances : le GCS Achats du Centre fait carton plein

16 décembre 2019 | Jean-Marc Binot

Sujet complexe et technique, les assurances représentent un segment qui se prête à la mutualisation comme le démontre l'opération menée par le GCS Achats du Centre au profit de 67 établissements. Démarré début 2019, son nouveau marché couvre neuf risques, dont les cyber-attaques, avec un gain de 27% par rapport aux contrats historiques.



1 904 610 euros. C'est le gain obtenu par le GCS Achats du Centre, soit 27 % par rapport aux contrats précédemment notifiés, au bénéfice de 67 établissements. Un score impressionnant, d'autant que la première campagne, lancée en 2014 sur 6 lots, avait déjà débouché sur une performance achat collective de 15 % (35 adhérents).

Et le résultat d'une longue préparation de près de 18 mois, démarrée en 2017 et découpée en plusieurs phases.

Un séminaire auquel assiste plus d'une centaine de personnes : directeurs, acheteurs, gestionnaires de contrats, fédère les établissements. « Il s'agissait de leur faire comprendre que nous avons intérêt à entamer une démarche collective et à avoir un seul assureur par lot », résume Philippe Cutté, administrateur du GCS Achats du Centre et directeur achat, patrimoine et logistique du Centre Hospitalier de Blois.

## Un sourcing fondamental

De janvier à avril 2018, l'AMO du groupement réalise 84 audits des contrats (montants des primes, niveau des garanties et des franchises, données de sinistralité...) des adhérents potentiellement intéressés et volontaires. Son enquête laisse entrevoir que la massification à l'échelle régionale pourrait déboucher sur des économies de l'ordre de 15 %. Au bout du compte, 67 établissements s'engagent (27 CH et 40 médico-sociaux), soit un volume historique de 9 millions d'euros. En parallèle, un sourcing est réalisé auprès d'une dizaine d'assureurs, courtiers et mutuelles. Il met en exergue d'une part une tendance du marché plutôt baissière à l'exception des risques statutaires, et d'autre part le retour favorable des assureurs vis-à-vis de la démarche du GCS. « On a affiché la couleur d'emblée en leur annonçant qu'il n'y aurait qu'un seul gagnant par risque. Cela a stimulé la concurrence », se souvient Philippe Cutté.

## L'AOO plutôt que la PCN

Côté procédures, le GCS finit par opter pour l'appel d'offres ouvert classique, plutôt que la PCN, en raison d'un planning serré et l'échéance des contrats existants. Avec 25 lots (dont 15 lots ni mutualisés ni massifiés), adaptés aux CH comme aux EHPAD, et couvrant les besoins sur 9 risques distincts : dommages aux biens, responsabilité civile générale, responsabilité civile hospitalière, individuelle accident, flotte automobile, protection juridique de l'établissement et des agents, risques statutaires, responsabilité civile atteinte à l'environnement et – nouveauté – une assurance risques cyber, permettant, entre autres, de bénéficier de renforts d'experts externes afin de relancer les SI.

## Une opération récompensée par un Trophée Santé Achat

Publié en juillet 2018, l'appel d'offres reçoit en moyenne trois offres par lot. « Le sourcing a été essentiel. Les fournisseurs étaient dans les starting blocks », analyse Philippe Cutté. Notifié en décembre, le marché a démarré en janvier 2019. Seuls 9 des 67 des établissements n'ont pas bénéficié de meilleurs tarifs. Et dans 7 cas, l'augmentation a été justifiée soit en raison d'une sinistralité importante, soit à cause de l'augmentation du périmètre de garanties. Couronnée de succès, la démarche a été récompensée par le Trophée Santé Achat 2019, dans la catégorie « performance. »