

**GUIDE PRATIQUE**

# À DESTINATION DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES POUR LA PASSATION DES MARCHÉS D'ASSURANCE

SÉNAT



**ASSURANCE**

CLICK HERE FOR MORE INFORMATION

CLICK

# Guide pratique à destination des collectivités territoriales pour la passation des marchés d'assurance

---

Les marchés publics d'assurance sont considérés, dans le code de la commande publique, comme des marchés de services.

La réglementation en vigueur sur les modalités et seuils de passation est donc applicable de plein droit. Pour autant, les marchés publics d'assurance présentent, pour les collectivités territoriales, une complexité particulière du fait de la diversité des risques à couvrir et du patrimoine à assurer.

Ce guide pratique n'a pas vocation à l'exhaustivité mais se veut avant tout un rappel des étapes à suivre pour passer un marché public d'assurance dans les meilleures conditions possibles.

Il a été réalisé à l'issue des travaux de la mission d'information de la commission des finances relative aux problèmes assurantiels des collectivités territoriales.



Accédez aux travaux du Sénat sur les problèmes assurantiels des collectivités territoriales en flashant le QR Code ou en cliquant sur le lien : <https://sén.at/N4b9m9>

## ÉTAPE 1 AVANT LE LANCEMENT DU MARCHÉ



**Avoir une bonne connaissance du patrimoine mobilier et immobilier à assurer**

### Question à se poser

**Ma collectivité dispose-t-elle d'un inventaire exhaustif et mis à jour ?**

#### SI OUI

Quels biens ma collectivité veut-elle assurer ?

- L'ensemble des biens mobiliers et immobiliers
- Seulement une partie des biens et j'opte pour l'auto-assurance pour les autres biens

#### SI NON

Comment réaliser un inventaire de mon patrimoine ?

- Je peux recourir à mes services
- Je peux me faire accompagner par l'agent comptable de la collectivité
- Je peux procéder à un recrutement qui sera dédié à cette mission
- Je peux me faire accompagner par un prestataire extérieur

Ces solutions peuvent être mise en place de manière isolée ou complémentaire



**Avoir une bonne connaissance des risques auxquels ma collectivité est exposée**

### Question à se poser

**Ma collectivité dispose-t-elle d'une cartographie des risques ?**

#### SI OUI

Tous ces risques doivent-ils être assurés ?

En fonction de leur impact sur l'activité et de la probabilité de leur survenance, certains risques ne nécessitent pas automatiquement une assurance

#### SI NON

Comment réaliser une cartographie des risques ?

- Si ma collectivité en est dotée, je peux demander à mon référent risque de réaliser cette cartographie ou désigner un tel référent
- Je peux utiliser l'outil développé par l'AMRAE <http://www.lesrisquesdemacollecivite.fr>\*
- Je peux utiliser les outils d'évaluation des risques développés par les assureurs et solliciter mon propre assureur

Ces solutions peuvent être mise en place de manière isolée ou complémentaire

\*disponible à compter du second semestre 2024



## Mettre en place des actions de prévention des risques afin de les limiter le plus possible

### Question à se poser

#### Quelles actions de prévention ma collectivité doit-elle mener ?

Les actions de prévention sont intrinsèquement liées aux risques identifiés et à leur probabilité de survenance. Une priorisation des actions de prévention peut être réalisée (adaptation des systèmes de sécurité incendie, développement de la vidéoprotection, vérification de mes systèmes électriques, etc.)

### Question à se poser

#### Comment réaliser des actions de prévention ?

En m'appuyant sur les services de l'Etat compétents en matière de prévention des risques :

- Direction générale de la prévention des risques
- CEREMA
- Association française pour la prévention des catastrophes naturelles et technologiques : campagne nationale d'exercices de simulation d'avril à juin 2024 (inscription sur le site [www.preparisk.fr](http://www.preparisk.fr))

En sollicitant des fonds d'investissement dédiés pour tout ou partie à la prévention des risques :

- Fonds de prévention des risques naturels majeurs dit « fonds Barnier »
- Fonds européen de développement régional
- Fonds européen pour la sécurité intérieure
- Fonds interministériel de prévention de la délinquance
- Fonds vert

En demandant une aide personnalisée à un assureur

Une bonne connaissance de mon patrimoine et de mes risques ainsi que le développement des actions de prévention sont les conditions de passation d'un marché au plus près de mes besoins et au meilleur coût.



## ÉTAPE 2 AU MOMENT DE LA PASSATION DU MARCHÉ



Choisir entre une préparation du marché par mes services ou par un tiers

### Question à se poser

Ma collectivité a-t-elle les moyens d'élaborer seule les documents du marché et d'analyser les offres ?

#### SI OUI

Quels biens ma collectivité veut-elle assurer ?

Je peux passer mon marché en utilisant les services généraux de ma collectivité

#### SI NON

Je peux me faire accompagner, pour tout ou partie de la procédure par un tiers :

- Intermédiaire en assurance
- Courtier
- Cabinet de conseil...



Définir le montant prévisionnel du marché et la procédure la plus adaptée

### Question à se poser

Quel est le montant total de mon marché d'assurance ?

- Si inférieur à 40 000 euros hors taxe : je peux passer un marché sans publicité ni mise en concurrence
- Si compris entre 40 000 euros et 90 000 euros hors taxe : publicité libre ou adaptée
- Si compris entre 90 000 euros et 221 000 euros hors taxe : publicité obligatoire au bulletin officiel des annonces de marchés publics (BOAMP)
- Si supérieur à 221 000 euros hors taxe : publicité obligatoire au BOAMP et au journal officiel de l'Union européenne (appel d'offres = procédure formalisée)

### Question à se poser

Si mon marché est supérieur à 221 000 euros hors taxe, quelle procédure puis-je utiliser ?

- L'appel d'offres
- La procédure négociée : elle est possible quand le besoin ne peut être satisfait sans adapter des solutions immédiatement disponibles ou quand des négociations sont nécessaires au regard de la complexité du marché ou quand un appel d'offres a été infructueux
- Le dialogue compétitif : il est possible dans les mêmes conditions que la procédure négociée



### Point de vigilance :

En cas de recours à la procédure négociée ou de dialogue compétitif, certaines conditions tenant à la complexité du marché doivent être respectées. En cas de doute, la collectivité peut demander conseil à la cellule d'information juridique aux acheteurs publics (CIJAP)\*

### Question à se poser

**Si je recours à la procédure classique d'appel d'offres, que puis-je faire pour améliorer les offres sans risquer une rupture d'égalité de traitement entre les candidats ?**

- Avant le lancement de la procédure, je peux procéder à un sourçage pour connaître les solutions des différents assureurs
- Je peux organiser des visites de sites : idéalement une visite commune pour tous les candidats
- Je peux répondre à des demandes de renseignements complémentaires
- Je peux demander des précisions sur les offres présentées



### Point de vigilance :

Faire attention aux offres anormalement basses qui ont contribué ces dernières années à limiter le nombre d'acteurs sur le marché



## Permettre la réception d'offres présentant les meilleures conditions tarifaires

### Question à se poser

**Ma collectivité est-elle prête à accepter des franchises ?**

#### SI OUI

La franchise permettra de recentrer mon contrat d'assurance sur les risques majeurs les plus coûteux et, par conséquent, une meilleure couverture de ces derniers, à moindre coût. En deçà des franchises, ma collectivité assumera seule le coût de réparation des dégâts (incitation à développer des actions de prévention des risques)

#### SI NON

Ma collectivité n'aura pas de reste à charge mais pourrait subir une hausse du coût du contrat. La multiplication des « petits » sinistres aux frais de gestion élevés peut faire fuir certains assureurs ou contribuer à augmenter la prime payée par la collectivité.

\*04 72 56 10 10 (du lundi au vendredi, de 8h30 à 12h30)



## Éviter les appels d'offres infructueux

### Question à se poser

Mon marché couvre-t-il de nombreux biens et risques ?

#### SI OUI

Je peux décomposer mon marché en plusieurs lots pour multiplier des offres (lot dommages aux biens inférieurs à xx euros, lot dommages aux biens supérieurs à xx euros, lot flotte automobile, lot objets précieux...)

#### SI NON

Je passe un marché global, mais la diversité des risques assurés peut conduire à renchérir le coût de mon contrat



### Ne pas oublier :

En cas de litiges durant l'exécution du marché, les collectivités peuvent saisir le médiateur de l'assurance (<https://www.mediation-assurance.org/>)



## Le Sénat

15, rue de Vaugirard  
75291 Paris Cedex 06  
Standard : +33 (0)1 42 34 20 00  
[www.senat.fr](http://www.senat.fr)

**MARS 2024**



[@Senat](#)