

# Bessé gère les mutuelles santé des distributeurs

■ Partenaire reconnu des distributeurs automobiles, le cabinet Bessé leur propose de passer à une gestion proactive de leur mutuelle d'entreprise.



Rémi Bottin et Géraldine Maillot, responsables de Bessé Santé Retraite : un engagement annuel qui peut porter sur plusieurs centaines de milliers d'euros.

Le cabinet Bessé avait d'abord développé ses activités d'assurance autour de la protection des actifs et des engagements (concessions, parcs de véhicules, risques de responsabilité, pertes financières, etc.) des professionnels de l'automobile. Puis, il a lancé à leur intention des produits de service attachés aux prestations d'assurance et d'assistance via la création de cartes de fidélisation activées sous des marques génériques (contractées par 150 000 détenteurs au seul titre de l'année 2009). Aujourd'hui, il sort un nouveau joker de sa manche.

Travaillant avec les plus grandes compagnies ainsi qu'avec la majorité des principaux groupes de distribution français, ce spécialiste du courtage vient de créer

une filiale baptisée Santé Retraite. Son but : proposer aux entrepreneurs la qualification et le pilotage de leurs mutuelles de santé-maladie. Alors même que le tonus de la Sécurité sociale pousse à parier sur une hausse programmée de la contribution mutualiste... Et que la loi Fillon de 2003 a redéfini les règles permettant à une société de bénéficier d'exonérations de charges dans le cadre des financements de mutuelles. Le tout, sous réserve d'une mise en place des régimes obligatoires et de la définition objective des collègues susceptibles de bénéficier de ces avantages.

## Enjeu financier

L'opérateur a constaté que de nombreux dirigeants ne se ren-

dent pas forcément compte de l'enjeu financier attaché à l'activité des mutuelles ! Or, Rémi Bottin, directeur de Bessé Santé Retraite, estime qu'il correspond au versement d'une prime annuelle moyenne de l'ordre de 1 000 euros par salarié, abondée pour 20 à 50 % par l'employeur. Soit, un engagement patronal de près de 100 000 à 250 000 euros par an, pour celui qui emploie 500 collaborateurs. Appelée à grossir, cette dépense peut égaler ou dépasser celle qu'implique une couverture efficace de l'assurance des risques propres de l'entreprise...

Pierre Bessé, président du cabinet Bessé, ajoute que la concentration des réseaux de marques s'est faite depuis plus d'une décennie via la fusion

d'entités qui utilisaient une noria de mutuelles différentes et/ou locales. Le tout pouvant déboucher sur l'extrême complexité d'une uniformisation et d'une mise en place d'un suivi centralisé. D'où cette offre de conseil et d'évaluation déjà retenue par quinze groupes. Cette dernière tient compte de la localisation géographique des affaires, de la typologie des populations, ainsi que des niveaux de garanties et de couverture retenus par les collègues salariés/employeur. C'est sur la base d'un tel cahier des charges que Bessé mène ensuite une consultation par voie d'appel d'offres. De manière plus homogène pour les entités de moins de 100 personnes, puis dans le cadre d'une appréciation qui tient du sur-mesure pour les collègues plus importants. Son implication consiste également à maîtriser, dans la durée, l'activité des mutuelles de santé. Ce qui nécessite des compétences juridiques, techniques, sociales, et aussi de communication vis-à-vis des salariés. Bessé tire également une légitimité en matière de gestion par le traitement de plus de 20 000 dossiers de sinistres assurés chaque année. Qui plus est, le développement efficace d'une mutuelle d'entreprise contribue au renforcement de la motivation et de la fidélisation des salariés. C'est capital, dans des périodes où les marchés se tendent. Les actions proactives font toujours la différence.

Jean-Pierre Jagu-Roche