

Assurance vie en euros P.24

Découvrez les contrats les plus performants

Le Particulier

N°1095

Mars 2014

Toute l'information juridique et pratique pour prendre les bonnes décisions

IMMOBILIER

ÉVALUEZ VOS BIENS au plus juste

*Vente, donation,
succession, ISF...
Les risques de
redressement*

P.40



Santé
Faites des économies avec les réseaux de soins

P.60



Vie pro
Le point sur le contrat à durée déterminée

P.66



Conso
Déjouez les pièges des assurances pour produits nomades

P.70

DOM : 6,20 €



Retraite P.34

Calculez le montant de votre future pension

Diminuez vos frais de santé avec les réseaux de soins

De plus en plus de contrats santé donnent accès à des professionnels de santé aux tarifs encadrés. Une excellente solution pour diminuer ses dépenses d'optique, de prothèses auditives ou de soins dentaires, sans renoncer à la qualité.

PAR AURÉLIEN FERRON

EXEMPLES D'ÉCONOMIES POTENTIELLES



LUNETTES À VERRES PROGRESSIFS

Hors réseau	Prix moyen	Dans un réseau	
140 €	monture	126 €	-10%
+ 230 € x 2	verres	+ 150 € x 2	-35%
600 €	Total	426 €	

Remboursement Sécurité sociale : -15 €

Remboursement moyen
complémentaire santé : -300 €

285 € Reste à charge **111 €**

-174 €

Vous n'y avez pas forcément prêté attention, mais sur la carte de tiers payant remise par votre complémentaire santé figure peut-être le nom de Carte Blanche, Itélis, Kalivia, Santéclair ou Sévéane. Si c'est le cas, vous faites partie des quelque 40 millions de Français à avoir accès aux services d'un réseau de soins. Sachez qu'ils constituent, sans nul doute, l'un des moyens les plus efficaces pour réduire vos frais de santé.

Imaginé par des mutuelles et des assureurs, ces réseaux ont pour mission de négocier les tarifs directement auprès des professionnels de santé, pour le compte des assurés. Jusqu'à présent, ils se sont surtout attaqués aux secteurs de l'optique, des soins dentaires et de l'appareillage auditif. Des soins dont la particularité est de ne pas être régulés par les pouvoirs publics (les tarifs des lunettes, comme ceux des prothèses dentaires ou auditives sont libres) et de laisser d'importantes sommes à la charge des patients.

Les assurés restent, bien entendu, libres de fréquenter l'opticien, l'audioprothésiste ou le chirurgien-dentiste de leur choix. Mais, s'ils se rendent chez l'un des professionnels membres de leur réseau, ils peuvent diminuer sensiblement leur facture : d'une centaine d'euros, en moyenne, pour une paire de lunettes à verres unifocaux pour myopes et hypermétropes, de près de 200 € pour une paire à verres progressifs, de 500 € pour un double appareillage de prothèses auditives et jusqu'à 1 000 € pour un implant dentaire ou une opération de la myopie.

Jusqu'à 40 % de réduction sur les verres de lunettes

C'est en optique que les réseaux sont les plus performants. La plupart imposent à leurs partenaires des tarifs, par références de verres, à ne pas dépasser. Ou bien ils interrogent les opticiens sur les prix qu'ils comptent appliquer à leurs assurés, et décident en conséquence de sélectionner ou non ces professionnels. Les réseaux les plus offensifs (Santéclair et Kalivia) revendiquent ainsi des tarifs de verres inférieurs de 40 %, en moyenne, aux prix de marché. Terciane, le réseau le moins exigeant, ne demande qu'un effort tarifaire de l'ordre de 25 % aux opticiens. Autrement dit, le même verre progressif facturé 250 € pièce à un client lambda sera vendu entre 150 et 200 € aux assurés bénéficiant des tarifs prénégociés par les réseaux. Pour en profiter, vous n'avez aucune démarche spécifique à effectuer ; il vous suffit de présenter votre carte de mutuelle.

Ce n'est pas tout. Les réseaux attendent aussi des opticiens affiliés qu'ils consentent des rabais de 5 à 15 % sur les prix des montures, et parfois aussi sur ceux des lentilles. Mises bout à bout, ces exigences s'avèrent très bénéfiques pour les assurés. Santéclair constate ainsi que ses clients dépensent 415 €, en moyenne, pour une paire de lunettes à verres progressifs de dernière génération, avec options antirayures et antireflet, contre 643 € s'ils se rendent chez un opticien n'appartenant pas à leur réseau. Tout cela allège évidemment la facture. Le groupe Istya (MGEN...) a ainsi calculé que plus de 60 % des assurés fréquentant son réseau s'en ...

CHIFFRE CLÉ

40 millions

de personnes bénéficient, parfois sans le savoir, des services d'un réseau de soins encadrant les tarifs de certains professionnels de santé.

C'est en optique que les réseaux de soins des mutuelles et des assureurs sont les plus efficaces



RETROUVEZ SUR LEPARTICULIER.FR

en complément de cet article, la liste des 90 assureurs, institutions de prévoyance et mutuelles donnant accès, via leur complémentaire santé individuelle ou collective, aux services des 7 réseaux de soins que nous avons étudiés.

PAIRE D'AIDES AUDITIVES

Hors réseau	Dans un réseau
3 500 €	Prix moyen 2 975 € -15%
Remboursement Sécurité sociale : -240 €	
Remboursement moyen complémentaire santé : -1 000 €	
2 260 €	Reste à charge 1 735 €

- 525 €

COUROSNE DENTAIRE CÉRAMO-MÉTALLIQUE

Hors réseau	Dans un réseau
550 €	Prix moyen 468 € -15%
Remboursement Sécurité sociale : -75 €	
Remboursement moyen complémentaire santé : -200 €	
275 €	Reste à charge 193 €

- 82 €

LES 7 PRINCIPAUX RÉSEAUX DE PROFESSIONNELS DE SANTÉ

Les organismes présentés ci-dessous et dans les pages suivantes ont tous constitué des réseaux de professionnels de santé à tarifs encadrés. Nous reproduisons leur logo (éventuellement présent sur votre carte de tiers payant) et indiquons les principaux assureurs, institutions de prévoyance ou mutuelles y donnant accès. Les réductions tarifaires sont celles revendiquées par ces réseaux, en comparaison avec les prix de marché.

... sortaient – une fois déduits les remboursements de leur mutuelle – avec un reste à charge de moins de 10 € pour l'achat de deux verres unifocaux, et de moins de 80 € pour deux verres progressifs. Son objectif est que d'ici 2015, 70 % des assurés bénéficient des mêmes avantages. De son côté, Kalivia a constaté que 44 % des assurés ayant utilisé son réseau l'an dernier n'ont pas eu un centime à déboursier, contre 33 % de ceux qui ne l'ont pas fréquenté.

La baisse des tarifs ne nuit pas à la qualité

N'allez pas croire qu'à ces prix-là, les lunettes sont de piètre qualité. Les réseaux insistent sur le fait que les professionnels qui les ont rejoints restent libres de vendre le verre qui leur semble le plus adapté à leur client. Très souvent, la baisse des prix favorise même une montée en gamme. « Parmi les verres achetés chez nos opticiens partenaires, 80 % font partie des gammes dites supérieures et 59 % sont dotés d'un antireflet performant contre, respectivement, 66 et 44 % pour les paires achetées hors réseau », indique Laurent Borella, président de Kalivia.

Le service n'est pas en reste. Les opticiens partenaires s'engagent à proposer un large

choix de montures à prix modérés (moins de 80 ou 100 €), des garanties « casse » d'un ou de 2 ans et des verres de remplacement si le client ne parvient pas à s'adapter à des verres progressifs. Certains réseaux (Kalivia, Santéclair, notamment) vérifient la proportion d'opticiens diplômés dans chaque magasin et le matériel à leur disposition. Ils demandent que les verres soient strictement adaptés au défaut visuel de l'assuré, sans options superflues. Pour une légère myopie, ils ne sont donc pas amincis, et l'option antireflet n'est pas toujours proposée aux enfants. Enfin, dans les réseaux, c'en est fini des arrangements permettant de basculer une partie du prix de vente de la monture sur les verres, souvent mieux remboursés, ou de s'offrir une paire de lunettes de soleil en gonflant le prix de sa paire de vue.

Les opticiens ont intérêt à respecter les règles du jeu. Pour s'assurer que les prestations promises profitent bel et bien aux clients, les réseaux n'hésitent pas à les contrôler : par informatique (en vérifiant l'adéquation entre les verres vendus et la prescription...), mais aussi en réclamant les bons de livraison des fabricants, voire en envoyant des clients mystère dans les points de vente.

CARTE BLANCHE

Le moins contraignant pour les assurés



5 millions de bénéficiaires

Partenaires : SwissLife, Generali, Aviva, Crédit agricole, La Mutuelle générale, Miel Mutuelle, Réunica...



9 200 magasins d'optique.

Verres : de - 30 à - 35 %
Montures : - 5 %, au minimum, sur les prix affichés. **Lentilles :** - 15 %.



2 220 centres auditifs.

Aide auditive : tarifs plafonnés (de 1 350 à 2 050 €) selon la gamme.



5 000 cabinets dentaires.

Prothèses : de - 12 à - 15 % (hors implants).

ET AUSSI 1 600 ostéopathes (moins de 70 € la consultation), 250 diététiciens (- 10 % sur la consultation) et 400 pédicures et podologues (pas d'exigence tarifaire).

NOTRE AVIS De très nombreux partenaires, mais des tarifs pas toujours avantageux. Carte Blanche travaille à améliorer la qualité de ses réseaux dentaires et auditifs.

ISTYA

Un réseau destiné aux fonctionnaires



4 millions de bénéficiaires

Partenaires : MGEN et MGEN Filia, MGET, MCDef, MAEE, MGEFI et MCF.



2 200 magasins d'optique.

Verres : - 20 % (unifocaux) ; - 42 % (progressifs).
Montures : - 15 % chez 75 % des partenaires.



2 900 centres auditifs

Aide auditive : de - 10 à - 20 % (tarifs plafonnés de 690 à 1 990 €, selon la gamme).



25 000 cabinets dentaires*

Prothèses : tarifs plafonnés sur les couronnes (760,50 € la céramo-métallique...). **Orthodontie :** tarifs plafonnés (833,17 € le semestre de traitement).

ET AUSSI 670 chirurgiens et anesthésistes* (honoraires plafonnés à 150 % du tarif de la Sécurité sociale).

NOTRE AVIS Performants en optique (Optistya) et en auditif (AudiStya), ces réseaux créés par la MGEN profitent désormais à de nombreuses mutuelles.

* Réseaux ouverts à d'autres mutuelles de la fonction publique.

Soyez mieux remboursés en fréquentant les partenaires des réseaux

Pour doper la fréquentation de leurs réseaux d'optique, de chirurgie dentaire ou d'audioprothèse, de nombreuses complémentaires santé (Allianz, MGEN...) remboursent mieux les assurés s'ils se rendent chez leurs partenaires plutôt que chez les autres. Une pratique autorisée pour tous les contrats, qu'ils soient gérés par un assureur, une institution de prévoyance ou, depuis peu, par une mutuelle (loi n° 2014-57 du

27.1.2014). Certains vont encore plus loin, en prenant intégralement en charge les verres de lunettes achetés chez leurs opticiens partenaires. Une prestation haut de gamme que l'on retrouve dans certaines formules du contrat Modulango d'Axa (donnant accès au réseau Itélis), de Santé Active de Groupama (Sévèane), de Vivazen de la Maaf (Santéclair) ou encore de Peps Individuel de Malakoff Médéric (Kalivia). Mais c'est parmi les contrats

collectifs d'entreprises que cette pratique se développe le plus. « Sur les 380 000 bénéficiaires qui ont rejoint le réseau Santéclair au 1^{er} janvier via leur complémentaire d'entreprise, 80 % bénéficient d'un remboursement intégral de leur dépense en optique, et 15 % pour leurs frais dentaires, assure Marianne Binst, directrice générale de Santéclair. Avec une cotisation systématiquement inférieure à celle qu'ils payaient auparavant. »

Faute d'avoir honoré leurs engagements, plusieurs dizaines d'opticiens ont été radiés, l'an dernier, de leurs réseaux par Istya, Itélis, Kalivia ou Santéclair.

Il faut parfois accepter de changer ses habitudes

Pour accepter de casser les prix, les opticiens doivent y trouver leur compte grâce à un afflux de clientèle. Aussi la plupart des réseaux font en sorte de limiter le nombre de professionnels affiliés, de 2 000 à 4 000, en

général, parmi les 11 500 magasins recensés en France. Pour profiter de tarifs encadrés, le client est donc parfois contraint de changer ses habitudes et de faire quelques kilomètres pour trouver un opticien partenaire. Et pour inciter encore davantage les assurés à s'y rendre, certains assureurs n'octroient le tiers payant, qui permet d'être dispensé d'avance des frais, que chez les opticiens partenaires. Plusieurs accordent même un meilleur remboursement aux assurés fréquentant leur réseau (voir encadré ci-dessus).

ITELIS

Une gamme de services étoffée



6 millions de bénéficiaires

Partenaires : Axa, Humanis, Cardif, Uniprévoyance...



2 200 magasins d'optique.

Verres : -30 %.

Montures : -15 %, au minimum, sur les prix affichés.



670 centres auditifs.

Aide auditive : -20 % dans certaines enseignes (Audio 2000...).



2 860 cabinets dentaires.

Prothèses : -15 %.

Implants : -25 % dans 160 centres.

ET AUSSI 38 centres de chirurgie réfractive (de -25 à -30 % de réduction).

NOTRE AVIS

De nombreux réseaux (y compris en implantologie et en chirurgie réfractive) aux exigences tarifaires dans la norme. En projet pour 2015 : une refonte du réseau d'audioprothésistes.

KALIVIA

Déjà 10 millions de bénéficiaires potentiels



10 millions de bénéficiaires

Partenaires : Harmonie Mutuelle, Malakoff Médéric, Adréa Mutuelle, Eovi Mutuelle, Apréva, Mutuelle de la Société générale...



4 400 magasins d'optique.

Verres : -40 %.

Montures : -15 %, au minimum, sur les prix affichés. Lentilles : -25 %.



1 600 centres auditifs.

Aide auditive : de -15 à -20 %.



En projet pour 2014.

NOTRE AVIS

Premier réseau (en nombre d'assurés), Kalivia a négocié des tarifs attractifs en optique, un peu moins en auditif. Les assurés Malakoff Médéric peuvent profiter de remboursements d'optique à 100 % via Kalivia.

... Après avoir longtemps rechigné à intégrer les réseaux de soins – où l'on retrouve aussi bien des opticiens de quartier que des magasins de grandes enseignes comme Krys, Optic 2000, Les Opticiens mutualistes ou Alain Afflelou –, les opticiens semblent désormais y voir leur intérêt. « Ces partenariats nous apportent un flux de clientèle important, et contribuent largement au chiffre d'affaires de certains de nos magasins », confirme Olivier Baroukh, directeur des succursales d'Optical Center, 5^e enseigne en France, et dont l'objectif avoué est que 100 % de ses magasins travaillent avec 100 % des réseaux. Il se souvient encore de la perte de 40 % de l'activité d'un point de vente de la région parisienne après la rupture de son partenariat avec Santéclair...

Les partenaires des réseaux cassent les prix en tablant sur un afflux de clientèle

240 € sont pris en charge par la Sécurité sociale (voir le n° 1050 du *Particulier*, p. 66). La plupart des réseaux (Carte Blanche, Istya et Kalivia) ont ainsi négocié des prix inférieurs de 10 à 20 % à ceux du marché auprès de 1 500 à 3 000 partenaires (parmi les 3 500 centres

recensés en France). Avec, à la clé, des économies non négligeables : Kalivia a calculé, par exemple, que son réseau permettait d'économiser 650 €, en moyenne, pour un appareillage des deux oreilles.

Mais c'est en fréquentant les réseaux de Sévéane et de Santéclair que les assurés obtiendront les prix les plus avantageux. Santéclair revendique ainsi des tarifs de 40 à 50 % inférieurs aux prix du marché, avec une réduction moyenne de 1 300 € (pour un appareillage des deux oreilles) pour les bénéficiaires de son réseau. Inconvénient : on ne peut profiter de tels tarifs qu'après d'un nombre plus restreint de professionnels, 700 pour Sévéane et 550 pour Santéclair. Côté qualité, rien à redire, les centres partenaires s'engageant à respecter les meilleures pratiques de la profession, comme la remise d'un

À SAVOIR

Pour connaître les adresses des membres des réseaux mis en place par votre complémentaire santé, rendez-vous sur votre espace client sur internet, ou téléphonez à votre conseiller. Ce service est parfois aussi proposé sur des applications pour smartphones et tablettes.

Une paire d'aides auditives jusqu'à 1 300 € moins cher

Après l'optique, les réseaux de soins se sont attaqués au marché des aides auditives, chères et mal remboursées. Il faut, en effet, compter 3 500 €, en moyenne, pour une paire d'aides auditives dont seulement

SANTÉCLAIR

Le plus complet et performant

Santéclair
Informations & réseaux de soins

7 millions de bénéficiaires

Partenaires : Covéa (Maaf, MMA, GMF), Allianz, MGP, Intériale Mutuelle, MGC, Ipéca, La Banque postale...



2 040 magasins d'optique.
Verres : -40 %.
Montures : -15 % au minimum sur les prix affichés.
Lentilles : jusqu'à -40 %.



550 centres auditifs.
Aide auditive : de -40 à -50 %.



2 900 cabinets dentaires.
Prothèses : de -15 à -20 % (540 € au maximum la couronne céramo-métallique, 183 € l'inlay-core...).
Orthodontie : tarifs plafonnés. Implants : -50 % dans 40 centres.

ET AUSSI 60 centres de chirurgie réfractive (de -30 à -50 %), 270 diététiciens (-15 %) et 250 ostéopathes (de -10 à -15 %).

NOTRE AVIS Sans doute le plus efficace et le plus complet des réseaux, créé en 2003. De plus en plus de mutuelles d'entreprises donnent accès à ses services pour améliorer les remboursements et limiter les dérives tarifaires.

SÉVÉANE

Satisfaisant, surtout pour les aides auditives

sévéane

6 millions de bénéficiaires

Partenaires : Amaguiz, Gan, Groupama et Pro BTP.



1 900 magasins d'optique.
Verres : de -30 à -35 %.
Montures : de -10 à -15 %.



705 centres auditifs.
Aide auditive : de -25 à -40 %.



4 700 cabinets dentaires.
Prothèses : -15 % (hors implants).

NOTRE AVIS Après avoir créé des réseaux optiques et dentaires aux exigences tarifaires dans la norme, Sévéane s'est lancé l'an dernier dans le domaine de l'audioprothèse, avec une politique tarifaire plus agressive.

devis avant l'achat, des séances d'adaptation et de suivi gratuites et une garantie « panne » étendue à 2, voire 4 ans.

Des partenariats moins efficaces en chirurgie dentaire

Les réseaux constitués dans le domaine dentaire sont, en revanche, moins performants. En les fréquentant, les assurés peuvent néanmoins éviter les praticiens les plus chers. C'est le cas, par exemple, s'ils se rendent chez l'un des 25 000 chirurgiens-dentistes ayant adhéré au protocole de la Mutualité fonction publique (voir la fiche d'Istya p. 62). Même si leurs tarifs plafonds s'avèrent parfois supérieurs aux prix du marché (760,50 € pour une couronne céramo-métallique, couronne transitoire incluse, par exemple), ils sont souvent attractifs dans de grandes villes comme Paris, où les prix sont plus élevés qu'ailleurs. D'autres réseaux (Carte Blanche, Itélis, Santéclair et Sévéane) revendiquent des tarifs de 10 à 20 % inférieurs aux prix de marché sur les prothèses de type couronne. À Paris, par exemple, où la pose d'une couronne céramo-métallique (hors inlay-core) est tarifée jusqu'à 850 € (voir le n° 1075 du *Particulier*, p. 64), les membres de Carte Blanche facturent 600 €, en moyenne,

tandis que les partenaires de Santéclair s'engagent à ne pas demander plus de 540 €.

Parmi les réseaux que nous avons étudiés, Itélis et Santéclair ont même négocié des tarifs privilégiés auprès de, respectivement, 160 et 40 centres d'implantologie. Alors qu'un implant dentaire coûte 2 120 € en France, en moyenne (pilier et couronne compris), les prix n'excèdent pas 1 300 € chez Itélis et 1 100 € chez Santéclair, même à Paris. « *Il ne s'agit pas de cabinets low cost, mais de professionnels reconnus souhaitant développer leur clientèle, insiste Marianne Binst, directrice générale de Santéclair. Pour s'assurer de la qualité et de la provenance des implants posés aux patients tout en diminuant les charges de nos centres partenaires, nous avons aussi aidé les implantologues à obtenir des tarifs avantageux auprès d'un fabricant d'implants de qualité.* »

Les réseaux freinés dans leur développement

Passer par un réseau de soins permet donc de réaliser de substantielles économies sans sacrifier la qualité. À tel point que de nombreux observateurs estiment que les assurés ne choisiront bientôt plus leur complémentaire santé en fonction de son niveau de remboursement, mais selon les réseaux qu'elle met à leur disposition. Ces derniers risquent cependant d'être freinés dans leur développement. Une loi votée récemment (n° 2014-57 du 27.1.14) empêche les réseaux de négocier les tarifs de certains professionnels tels que les médecins, infirmiers, sages-femmes ou kinésithérapeutes. « *Les patients devront se contenter, dans ce secteur, du mode de régulation actuel qui n'a jamais vraiment reconnu les professions paramédicales ni freiné les dépassements d'honoraires ou la prescription massive de médicaments, regrette Marianne Binst, de Santéclair.* »



- « *Chirurgie des yeux: faut-il vous faire opérer? Et à quel prix?* », n° 1091 du *Particulier*, p. 64.
- « *Comment acheter ses nouvelles lunettes moins cher* », n° 1078 du *Particulier*, p. 68.
- « *Prothèses dentaires: des couronnes et des implants à moitié prix* », n° 1075 du *Particulier*, p. 64.
- « *Aides auditives: bien s'équiper à moindre coût* », n° 1050 du *Particulier*, p. 66.

TERCIANE Peu offensif sur les tarifs



Santé, simplicité, fiabilité

2,5 millions de bénéficiaires

Partenaires : AG2R-La Mondiale, Macif, BPCEA (Banque populaire et Caisse d'Épargne), Suravenir Assurances (Crédit mutuel Arkéa)...



4 100 magasins d'optique.
Verres: de -20 à -25 %.
Montures: pas de réduction.



1 100 centres auditifs.
Aide auditive: de -4 à -14 % dans trois enseignes (Audika, Amplifon et Audio 2000).

NOTRE AVIS

Connu en tant qu'opérateur de tiers payant, Terciane vient de créer 2 réseaux et revendique une approche non agressive vis-à-vis des professionnels, avec de faibles exigences tarifaires.



Ce qu'il faut retenir

→ **Comme 40 millions de Français**, vous bénéficiez sans doute d'un réseau encadrant les tarifs des professionnels de santé, renseignez-vous auprès de votre complémentaire !

→ **N'hésitez pas à l'utiliser** : cela peut vous permettre d'économiser de 10 à 50 % des frais sur l'optique, l'appareillage auditif, les soins dentaires, voire la chirurgie réfractive.

→ **Si possible, choisissez un contrat** donnant accès aux réseaux les plus performants comme Itélis, Kalivia ou Santéclair.