



LES PISTES POUR ÉVITER DE SE RUINER EN OPTIQUE

Avec un remboursement de seulement 4 % par la Sécurité sociale, changer de lunettes peut coûter (très) cher. Il existe heureusement quelques astuces pour diminuer la facture.

Chères lunettes... 304 €, c'est le prix moyen d'une paire à verres unifocaux et 589 €, celui d'une paire équipée de verres progressifs (1). Problème, la prise en charge de l'optique par l'Assurance maladie est réduite à la portion congrue, seulement 4 % pour un équipement de base (2). Le reste à charge pour le patient est important et ce, même s'il a souscrit une assurance complémentaire santé.

Dans ce secteur où les tarifs sont libres, les écarts de prix entre les opticiens peuvent être considérables (274 € d'écart moyen pour un verre progressif d'après l'UFC Que Choisir). À correction identique, le prix du verre peut varier de 1 à 5 selon sa nature, les traitements qui lui sont appliqués (aminci, antireflets...). On peut trouver des verres unifocaux à 25 € et des verres progressifs à 400 € l'unité ! Alors, mieux vaut faire jouer la concurrence entre les 12 000 opticiens de France...

LORGNEZ SUR LES MARQUES DE DISTRIBUTEURS

Comme dans la distribution alimentaire, la plupart des grandes enseignes d'opticiens ont créé leurs propres gammes de verres, de lentilles et de montures, vendues à prix compétitifs : Egérie HD chez Alain Afflelou, verres Kalysté 2.0 chez Kryss, l'Infini pour les verres d'Optical center, Simpleo ou Variview à La Générale d'optique ou encore les différents verres Les Opticiens conseils... Ces verres ne sont pas de moins bonne qualité que ceux des verriers (BBGR, Essilor, Carl Zeiss, etc.) et d'ailleurs ces derniers sont souvent vendus sous la marque de l'enseigne. En échange de volumes importants d'achat, les verriers ont simplement accepté de baisser leurs prix.

Il est plus facile de comparer et d'économiser sur le prix de la monture, en choisissant là aussi une fabrication « maison » ou une opération promotionnelle. Même les marques (Mikli, Ray-Ban, etc.) signent des exclusivités avec les opticiens. Par exemple, en mars 2015, le réseau Alain Afflelou distribuait une collection Calvin Klein Jeans à partir de 108 € la monture.

PENSEZ AU RÉSEAU DE VOTRE ASSUREUR

Carte Blanche, Kalivia, Sévane... Près de la moitié des Français ont accès, parfois sans le savoir, à un réseau de soins via leur assurance

ALLEZ VOIR LES ÉCOLES D'OPTICIENS

À l'image d'autres professions, les écoles d'optiques disposent pour la plupart de « magasins pédagogiques » où les particuliers peuvent y acheter moins cher leur équipement et les apprentis opticiens y apprendre leur métier (par exemple, l'Institut supérieur d'optique). Les tarifs y sont en moyenne 30 % inférieurs.

mutuelles, institutions de prévoyance) dirigent leurs assurés vers un réseau d'opticiens préalablement agréés. « Après appel d'offres, les opticiens sont retenus selon un cahier des charges basé sur la qualité des services rendus et les prix pratiqués », explique Benoît Coquille, porte-parole de la MGEN, qui a développé son réseau Optistya (6 623 opticiens). Lorsqu'il intègre le réseau, l'opticien accepte de baisser ses prix de 10 à 15 % en moyenne sur les montures et de 30 % environ sur les verres. En échange, il gagne des clients.

santé. Ces réseaux offrent des prix négociés chez les opticiens agréés. Et cela vaut le coup : les remises sur les verres vont de 30 à 40 %, en moyenne, et le taux de remboursement est bonifié.

Le principe est simple : les organismes complémentaires d'assu-

rance santé (assureurs,

OPHTALMOLOGIE : RDV EXPRESS

Marre d'attendre des semaines pour décrocher un rendez-vous chez l'ophtalmologue ? Des « centres de vision » où sont réunis plusieurs ophtalmologues et orthoptistes, se développent dans les grandes villes (groupe Point vision à Paris et province, Ophthaliance à Nantes). La prise de rendez-vous se fait par téléphone ou par Internet en moins de 48 heures et les médecins n'appliquent pas de dépassements d'honoraires. Concrètement, le patient effectue les premiers examens basiques (l'acuité visuelle) avec les orthoptistes et les assistants. Un ophtalmologue fait les dernières vérifications. Le patient gagne du temps, à tout point de vue.

« L'opticien qui rejoint notre réseau augmente son chiffre d'affaires d'environ 20 % », confie Marianne Binst, directrice générale de Santéclair (3 050 opticiens). C'est donc un système gagnant-gagnant dont le patient profite au bout de la chaîne. « Le tiers-payant est toujours pratiqué, de sorte que le client sait immédiatement ce qu'il lui reste à charge », ajoute Jean-François Tripodi, directeur général de Carte Blanche.

Exemple avec le réseau Optistya/MGEN

Monture et verres unifocaux faible ou moyenne correction pour un adulte :

Hors réseau, prix d'achat 328 €. Remboursements : SS 4,45 € et MGEN, 150 €. Reste à charge de 174 €.

Achat dans le réseau : 280 €. Remboursements : SS 4,45 € et MGEN 180 €. Reste à charge de 96 €.

ACHETEZ SUR INTERNET

Plus besoin de vous rendre chez l'opticien pour acheter vos lentilles ou vos lunettes, il suffit de vous connecter à Internet. Sensee.com, Direct-optic.fr, 1001opticiens.fr ou encore Lusinealunettes.com, il existe de nombreux sites spécialisés, dont certains sont exploités par des opticiens ayant pignon sur rue : Affelou, E. Leclerc optique, Optic Duroc, etc. Les prix y sont ultra compétitifs (à partir de 54 €, par exemple, monture et verres unifocaux sur easylunettes.fr). Depuis septembre dernier, ne craignez plus de recevoir des lunettes mal ajustées. L'ophtalmologiste doit désormais préciser l'écart pupillaire du patient sur son ordonnance (distance entre l'arête du nez et la pupille), indispensable pour le centrage des verres.

En pratique, choisissez d'abord votre monture (des essais virtuels peuvent être faits en téléchargeant votre photo), puis renseignez les corrections inscrites sur votre ordonnance. La plupart des sites sont agréés par la Sécurité sociale – ils fournissent une feuille de soin avec la livraison des lunettes – et ils proposent un remboursement ou un échange si le produit ne vous convient pas. ●●

(1) Étude GfK, mars 2014.

(2) Rapport Carrey-Conte, Sénat, 21 novembre 2012.