

RÉSEAUX DE SOINS Des tarifs hyperdoux et des taux de remboursement plus élevés

Les atouts des réseaux de soins – tarifs maîtrisés, remboursements plus importants, garanties plus élevées – sont si évidents qu'on peut se demander pourquoi ces réseaux ne se généralisent pas davantage. Pour l'heure, en effet, ce partenariat qui associe assureurs et professionnels de la santé fonctionne surtout dans les secteurs qui pèsent le plus lourd dans le budget des patients, comme l'optique et les soins dentaires. Du coup, paires de lunettes et couronnes peuvent vous coûter jusqu'à 40% moins cher. Il faut donc espérer que cette formule franchise une nouvelle étape, par exemple en matière de prothèses auditives où sa percée est encore timide. De quoi booster à plus de 30 millions le nombre d'assurés passant par l'un de ces réseaux. On y est presque.

OBJECTIF MAÎTRISER LES DÉRAPAGES TARIFAIRES EN RESPONSABILISANT TOUS LES ACTEURS DU MARCHÉ

Les membres de ces réseaux, surtout des opticiens et des dentistes, ont établi avec les assureurs des relations de partenariat qui les engagent à pratiquer le tiers payant (vous ne réglez que la partie non prise en charge par la Sécurité) et à proposer

des tarifs qualifiés de « raisonnables ». S'agissant des opticiens, obligation leur est faite d'offrir aux clients un large choix de montures bon marché ainsi que des services de réparation gratuits. En contrepartie, les compagnies orientent prioritairement leurs assurés vers tous les professionnels qui jouent le jeu.

TARIFS PROPOSÉS EXTRÊMEMENT INTÉRESSANTS POUR LES VERRER DE LUNETTES : DE 25 À 40% DE RABAIS

Les réseaux d'opticiens existent souvent depuis longtemps et sont suffisamment bien organisés pour offrir des prix très attractifs : de 25 à 40% de réduction sur les verres de lunettes. Certes, il y eu quelques ratés au démarrage, comme la vente de matériel bas de gamme, non conforme aux prescriptions des oculistes. Mais les procédures de vérification lancées par les assureurs ont vite remis les professionnels dans le droit chemin. Après les opticiens, les dentistes, a priori réticents (pas question pour eux de se comporter en commerçants), commencent à découvrir tous les avantages du système et s'y mettent à leur tour. Quant aux audioprothésistes, attachés à leurs marges substantielles,

beaucoup traînent encore les pieds ou choisissent les réseaux de soins qui leur imposent le moins de contraintes tarifaires, comme Kalivia ou Carte blanche.

REMBOURSEMENTS DES ASSUREURS ILS SE SITUENT AU NIVEAU DES CONTRATS HAUT DE GAMME

Utiliser les réseaux de soins permet d'alléger la facture mais aussi d'être mieux remboursé par l'assureur. Vous allez ainsi profiter de prestations haut de gamme en dentaire, optique, parfois en audioprothèse, pour un montant de cotisation égal à celui d'un contrat milieu de gamme. C'est particulièrement vrai pour les soins dentaires où vous pouvez bénéficier d'une augmentation de 50 euros sur les remboursements de couronnes et d'une garantie de dix ans sur les prothèses. Exemple : cette couronne céramo-métallique vous est remboursée 405 euros si elle posée par un dentiste partenaire d'un assureur, contre 190 euros si un praticien hors réseau s'en est chargé... À noter que même les compagnies mutualistes sont autorisées à pratiquer ces différences de remboursement, ce qui leur était encore interdit il y a deux ans. ●

RÉSEAU	NOMBRE DE CLIENTS POTENTIELS	PRINCIPAUX ASSUREURS ET MUTUELLES PARTENAIRES	NOMBRE DE PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ AFFILIÉS		
			Opticiens	Dentistes	Audioprothésistes
Kalivia	11 millions	Harmonie Mutuelle, Malakoff Médéric	4 700	2 000	3 000
Santéclair	10 millions	Allianz, GMF, Gras Savoye, Maaf, MGC, MMA, MNT	3 000	3 000	700
Itelis	7 millions	Axa, Axeria, Mutuelle Mieux-être	2 500	2 500	850
Carte blanche	6,5 millions	Aviva, Generali, Henner, Pacifica, Sogecap, SwissLife	8 000	3 800	3 000
Sévéane	6 millions	GAN, Groupama, Pro BTP	3 400	4 800	850
Carrés bleus	5 millions	Matmut	8 000	0	0
MGEN	5 millions	Maif, MGEN, Mutualité fonction publique, Ociane	7 000	24 000	3 200
Actil	2 millions	Alptis, Apicil, GRM, Intégrance, MMC, Vauban Humanis	12 000	2 200	300

ZOOM SUR LES HUIT PLUS GROS RÉSEAUX DE SOINS ET LEURS PARTENAIRES SANTÉ

Pas de problème pour dénicher un dentiste ou un opticien à bas coût près de chez soi : ils se comptent par milliers dans la plupart des réseaux, dont toutes les grandes compagnies sont partenaires (85% des assureurs sont affiliés à un réseau de soins). Il est plus difficile de profiter de prix allégés si l'on est atteint de surdité : dans les réseaux comme Santéclair ou Itelis, où des baisses de prix de plus de 25% sont demandées aux professionnels de santé, les audioprothésistes se font encore rares.