

# SÉVÉANE, LE RÉSEAU DE SOINS CHOISI PAR AUDIENS



**Professionnels de la culture, de la communication et des médias, avec Sévéane, vous bénéficiez :**

- de fortes réductions sur les équipements optiques et les appareils auditifs,
- de tarifs maîtrisés en dentaire,
- de professionnels partout en France.

# TROIS RÉSEAUX EN AUDIOPROTHÈSE, DENTAIRE ET OPTIQUE

Dans ces domaines, la prise en charge des régimes obligatoires est faible, voire inexistante :  
**8 %** sur les audioprothèses, **16 %** sur les prothèses dentaires et **7 %** sur les équipements optiques.

Les remboursements complémentaires constituent des éléments majeurs du contrat d'assurance santé.

→ L'entreprise doit rechercher avec son assureur les niveaux de garanties correspondant aux besoins des salariés, tout en maîtrisant le coût de son contrat collectif santé.

Les produits sont complexes, les prix et les marges libres et difficilement comparables.

→ L'assuré a donc besoin :

- d'être accompagné ;
- de réduire son reste à charge ;
- d'être informé sur la part financière qui va lui incomber avant de s'équiper ou de réaliser le traitement adapté à ses besoins.

## LES SOLUTIONS SÉVÉANE

- **Améliorent les services associés à la complémentaire santé** des 6 millions de bénéficiaires adhérents d'Audiens, de Groupama, de PRO BTP, avec l'objectif principal de diminuer le reste à charge des assurés (c'est-à-dire la somme qui leur incombe après le remboursement de leur régime obligatoire et celui de leur complémentaire).
- **Permettent de maîtriser les coûts des contrats santé des entreprises** négociés avec les assureurs.

## LES RÉSULTATS SÉVÉANE

- **Des réductions importantes par rapport au prix du marché.**

Réseaux SÉVÉANE	Baisse de prix moyenne en pourcentage
• 1 300 Audioprothésistes	- de 20 à 60 % selon l'équipement choisi
• 4 600 Chirurgiens-dentistes	- prothèses dentaires : 15 %
• 3 500 Opticiens	- verres : 40 % - monture : 15 % - lentilles : 10 %



33%

de la profession  
fait partie du réseau  
Sévéane.

## LES AUDIOPROTHÉSISTES SÉVÉANE



Environ 2 millions de Français atteints de déficit auditif sont équipés, alors que près de 3 millions pourraient l'être. Le coût d'un appareil auditif est un frein; il se situe autour de **1 500 €** : à partir de 700 € pour les appareils les plus simples, jusqu'à 2 200 € au moins pour les appareils les plus innovants.

Les audioprothésistes Sévéane signent un contrat de prestations audioprothèses par lequel **ils s'engagent à :**

- Établir au moins **deux devis dont un à moins de 1 000 €.**
- **Conseiller** sur les produits et les services les mieux adaptés aux besoins et à l'utilisation de chacun.
- Proposer exclusivement les produits sélectionnés par Sévéane pour **leur qualité et leur technicité à un prix négocié.**
- **Pratiquer systématiquement le tiers payant.**
- Réaliser **gratuitement l'adaptation de l'appareil** et **les contrôles** réguliers du suivi auditif.

La sélection par Sévéane  
des appareils auditifs  
est régulièrement  
actualisée pour tenir  
compte des dernières  
avancées technologiques.



L'assuré est garanti  
de trouver un professionnel  
de santé Sévéane dans  
un rayon de 25 km.

## LES CHIRURGIENS-DENTISTES SÉVÉANE

Le dentaire est un poste important de consommation de la complémentaire santé.

En effet, hormis sur les soins dont les tarifs sont encadrés par l'assurance maladie obligatoire, les chirurgiens-dentistes peuvent fixer librement leurs honoraires sur les prothèses, les implants ou les actes de parodontologie (soins des gencives). De fait, ces honoraires varient fortement en fonction de l'implantation géographique du praticien, des matériaux qu'il utilise ou des techniques qu'il emploie.

Les chirurgiens-dentistes Sévéane signent une charte de partenariat par laquelle **ils s'engagent à :**

- Remettre **un devis** avant de réaliser les traitements.
- Faire bénéficier les assurés **d'une démarche de prévention.**
- **Respecter les tarifs conventionnels** en vigueur sur les soins et actes pour lesquels les dépassements d'honoraires ne sont pas autorisés.
- **Respecter la grille des honoraires** déclarés au moment de leur entrée dans le réseau (et donc ne pas adapter leurs tarifs à la garantie complémentaire).

Les tarifs des  
chirurgiens-dentistes  
Sévéane se situent  
dans la moyenne de ceux  
pratiqués, par l'ensemble  
de la profession, au sein  
de leur département.



**3 Français**

sur 4 de plus  
de 20 ans portent  
des lunettes.\*

\*Source : étude DREES 2014

## LES OPTICIENS SÉVÉANE

**L'achat d'un équipement** : un choix difficile pour l'assuré.

- L'information dont dispose l'assuré n'est pas facilement compréhensible, notamment pour différencier les types de verres.
- Les prix pratiqués sont très disparates d'un opticien à un autre.
- Les devis sont difficilement comparables.
- Il n'est donc pas aisé de faire jouer la concurrence.

Les opticiens Sévéane signent un contrat par lequel **ils s'engagent à** :

- **Appliquer une réduction moyenne de 40 % sur les verres, de 15 % sur le prix des montures et de 10 % sur les lentilles correctrices.**
- **Pratiquer systématiquement le tiers payant** afin que les assurés n'aient pas d'argent à avancer.
- **Remplacer gratuitement** :
  - en cas d'intolérance, les verres progressifs dans les six mois suivant l'achat ;
  - en cas d'altération du traitement durci et/ou antireflet, les verres dans les deux ans suivant l'achat.
- Proposer un équipement compatible avec les remboursements prévus par l'Accord National Interprofessionnel (article 911-7 du code de la Sécurité sociale) soit 100 €, 150 € ou 200 € selon la correction visuelle.

# LES AVANTAGES DES RÉSEAUX

## POUR LES ENTREPRISES

Faire appel à un réseau de professionnels de santé garantit à une entreprise qui couvre ses salariés dans le cadre d'un contrat collectif :

- de mieux **maîtriser** le coût de son contrat santé avec deux possibilités :
  - **soit en conservant les garanties du contrat** : les coûts sont mécaniquement moindres en cas de consommation dans le réseau, où les prix sont encadrés, par rapport à une consommation hors réseau. Si les garanties sont de plus faible niveau, les prestations sont de plus haute qualité en cas de consommation dans le réseau par rapport à une consommation hors réseau ;
  - **soit en différenciant les garanties dans le réseau et hors réseau**, par exemple, en proposant :
    - **une garantie casse**, pendant 10 ans, pour les prothèses réalisées auprès des chirurgiens-dentistes du réseau ;
    - **des garanties renforcées auprès des opticiens du réseau**, par exemple la prise en charge intégrale des verres, quelle que soit la correction visuelle de l'assuré ;
- d'accroître **la satisfaction** de ses salariés ;
- de bénéficier **d'une meilleure image sociale**.

88%

de satisfaction  
générale dans  
le réseau optique.

## POUR LES SALARIÉS

Les assurés bénéficient :

- **du meilleur rapport qualité/prix** sur les équipements et traitements exactement adaptés à leurs besoins;
- **d'une réduction par rapport au prix du marché et donc d'une diminution de leur reste à charge;**
- **du tiers payant systématique** en audioprothèse et en optique.

## SATISFACTION CLIENTS

En optique par exemple, ce que révèlent les enquêtes de Sévéane :

- 73 % des achats optiques sont réalisés chez un opticien Sévéane.
- 87 % de clients satisfaits des avantages du réseau (tiers payant, économies, conseils, ...).

Tous les  
audioprothésistes,  
opticiens ou  
chirurgiens-dentistes  
de France peuvent  
demander à faire partie  
du réseau sur  
[www.seveane.com](http://www.seveane.com)





## COMMENT BÉNÉFICIER DES AVANTAGES DES RÉSEAUX ?

**Les assurés localisent les professionnels de santé Sévéane.**

- **Sur Internet**, via un accès personnel et sécurisé à son espace client, chaque assuré dispose d'un service pour localiser les professionnels de santé Sévéane. À tout moment, il peut saisir le nom et l'adresse de son professionnel de santé habituel pour vérifier s'il fait partie du réseau. Sinon, il obtient, de manière aléatoire, les coordonnées de ceux les plus proches du code postal qu'il souhaite.
- **Par téléphone**, en appelant son centre de gestion santé, l'assuré obtient les mêmes informations que sur Internet.

**Les assurés qui consultent un professionnel de santé sévéane doivent se faire connaître**, en présentant leur attestation de tiers payant, sur laquelle figure le logo Sévéane.

### BON À SAVOIR

Les réseaux évoluent, c'est la raison pour laquelle l'assuré est invité à vérifier, sur Internet ou par téléphone, avant chaque achat important, si le praticien choisi fait partie du réseau Sévéane.

### COMMENT ÇA MARCHE ?

#### CHEZ UN AUDIOPROTHÉSISTE SÉVÉANE

L'assuré présente **sa carte Vitale** et **son attestation de tiers payant**



Le tiers payant est **SYSTÉMATIQUE**



L'assuré règle uniquement les dépenses non prises en charge par sa complémentaire

#### CHEZ UN OPTICIEN SÉVÉANE

L'assuré présente **sa carte Vitale** et **son attestation de tiers payant**



Le tiers payant est **SYSTÉMATIQUE**



L'assuré règle uniquement les dépenses non prises en charge par sa complémentaire

#### CHEZ UN CHIRURGIEN-DENTISTES SÉVÉANE

L'assuré adresse le devis à son centre de gestion santé qui lui communique les remboursements de son régime de base et de sa complémentaire ainsi que son reste à charge



Le dentiste **accepte** le tiers payant



Le dentiste **ne pratique pas** le tiers payant



L'assuré règle uniquement les dépenses non prises en charge par sa complémentaire



L'assuré présente **sa carte Vitale**, règle la totalité des soins et adresse à son assureur **la note d'honoraires**