

## **Audistya et Optistya**

### **Qualité, proximité et juste prix**

**Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013, les adhérents de plusieurs mutuelles du groupe Istya ont la possibilité de bénéficier des avantages proposés par le nouveau réseau « Audistya », qui rassemble 2358 audioprothésistes sur l'ensemble du territoire.**

**En se rendant chez un audioprothésiste partenaire, ils ont la garantie de produits de qualité à des tarifs négociés, de 10 à 20 % inférieurs au prix du marché, et peuvent bénéficier de meilleurs remboursements par leur mutuelle, jusqu'à +100 euros.**

**En parallèle, le réseau d'opticiens partenaires MGEN s'ouvre aux mutuelles du groupe Istya et devient « Optistya ».**

**Avec Audistya et Optistya, les mutuelles du groupe Istya apportent de réelles solutions à leurs adhérents pour l'acquisition des équipements de santé coûteux que sont les prothèses auditives et les lunettes.**

### **Sommaire**

<b>Audistya</b> , un nouveau réseau de soins mutualiste pour l'audioprothèse	page 2
- Un dispositif gagnant-gagnant pour les adhérents et les audioprothésistes	page 3
- Les chiffres-clés et les « plus » d'Audistya	page 4
- « Mon audioprothésiste et moi » en 3 questions	page 5
- Des services adaptés : zoom sur... les « primo-appareillés »	page 5
<b>Optistya</b> , le réseau d'optique MGEN élargi aux mutuelles du groupe Istya	page 6
- Les chiffres-clés et les « plus » d'Optistya	page 7
<b>Les réseaux de soins mutualistes</b> , une solution pour l'accès de tous à des soins de qualité	page 8
A propos du <b>groupe Istya</b>	page 9

## **Audistya, un nouveau réseau de soins mutualiste pour l'audioprothèse**

**Avec Audistya, le groupe Istya garantit aux adhérents de ses mutuelles affiliées l'accès à des équipements de qualité au meilleur prix chez 2358 audioprothésistes en France métropolitaine et dans les DOM.**

**La garantie du  
meilleur choix  
auditif !**

Faites passer  
le message...

**audistya**  
MGEN - MGET - MCDel - MAEE

Les remboursements de l'Assurance-maladie pour les prothèses auditives sont largement inférieurs aux prix réels.

Malgré la prise en charge de leur complémentaire, les Français ont fréquemment des « restes à charge » significatifs, supérieurs à 500 voire 1000 euros par appareil. Une somme doublée le plus souvent, 3 adhérents appareillés sur 4 ayant un équipement à chaque oreille<sup>1</sup>.

Dans ce contexte, le groupe Istya a décidé de créer un réseau d'audioprothésistes partenaires s'engageant sur des tarifs plafonds : Audistya.

Par ce moyen, le groupe espère réduire les restes à charge et ainsi faciliter l'équipement de tous les adhérents ayant besoin d'une prothèse auditive.

Un appel à candidatures a été lancé fin 2012 auprès des audioprothésistes au terme duquel 2358 professionnels ont été retenus.

Ce succès démontre à la fois l'intérêt des audioprothésistes pour ce nouveau réseau et le caractère équilibré du dispositif, fondé sur des tarifs plafonds justes.

Le nombre important d'audioprothésistes partenaires constitue également une assurance pour les adhérents de trouver un professionnel proche de chez eux. Tous les départements de métropole et trois DOM (Guadeloupe, Martinique et Réunion) disposent d'audioprothésistes partenaires.

Audistya est opérationnel depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013 et ouvert aux adhérents du groupe MGEN, de la MGET, de la MCDEF et de la MAEE. Sous réserve d'approbation par leurs assemblées générales respectives, les adhérents de la MGEFI et de la MCF<sup>2</sup> devraient en bénéficier courant 2013.

<sup>1</sup> Source : groupe MGEN (chiffre constaté parmi les adhérents appareillés)

<sup>2</sup> MCF : Mutuelle Centrale des Finances (mutuelle non-affiliée au groupe Istya)

## **Un dispositif gagnant-gagnant pour les adhérents et les audioprothésistes**

**Le groupe Istya a conçu Audistya comme un réseau équilibré qui bénéficie aux adhérents et respecte les professionnels partenaires.**

**Audistya fonctionne sur la base d'un engagement réciproque.**

### **1. Les audioprothésistes :**

- **proposent une offre de qualité et adaptée,**
- **adoptent une grille de tarifs plafonds,**
- **apportent des services personnalisés aux adhérents.**

### **2. En contrepartie, les mutuelles :**

- **orientent leurs adhérents vers eux,**
- **assurent un fonctionnement du réseau qui respecte leurs compétences professionnelles et leurs contraintes économiques.**



**1.** - Audistya a défini **sept niveaux de tarifs plafonds**, qui couvrent l'ensemble des équipements disponibles sur le marché.

- Les audioprothésistes sont invités à télétransmettre 100% des **devis et factures** à une plate-forme technique gérée par le groupe Istya. Ainsi, la conformité des produits et des tarifs, ainsi que les droits des adhérents sont vérifiés systématiquement à l'achat, en temps réel.

- Les audioprothésistes partenaires s'engagent à offrir aux adhérents des **services additionnels** tels que le tiers-payant systématique, un minimum de séances de réglage, une extension de garantie... Ils remettront également à chaque adhérent un carnet de bord avec des informations et des conseils sur l'appareillage pour lui

permettre de noter les difficultés d'adaptation rencontrées et ses rendez-vous futurs (les séances supplémentaires de réglage, par exemple).

**2.** - **Les mutuelles incitent leurs adhérents** à se rendre chez les audioprothésistes partenaires par divers moyens. Elles communiquent auprès d'eux sur le dispositif et mettent à disposition la liste complète des professionnels partenaires, notamment via leurs sites Internet. Certaines augmentent leurs remboursements lorsque l'achat a été effectué au sein du réseau.

- Les tarifs plafonds et les services aux adhérents ont été définis en **concertation** avec les principales enseignes, les syndicats et les représentants des audioprothésistes indépendants. Ainsi, les tarifs sont adaptés aux contraintes économiques des audioprothésistes et les services sont conformes aux meilleures pratiques de la profession.

- Audistya garantit aux audioprothésistes partenaires une complète **indépendance dans l'exercice de leur activité**. Il exclut par exemple toute incitation à mettre en avant un produit au détriment d'un autre.

## Les chiffres-clés d'Audistya

- **70 % des centres d'audioprothèse français partenaires Audistya**
- Des audioprothésistes partenaires dans les **95 départements** métropolitains et 3 DOM
- Ouvert à près de **3,5 millions d'adhérents** MGEN, MGEN Filia, MGET, MCDef et MAEE

## Les « plus » d'Audistya

- Un **devis clair et détaillé** pour chaque type d'équipement
- Des **prix plafonnés**  
**7 niveaux de plafonds, de 690 € à 1990 €<sup>1</sup>**  
**-10 % à -20 % en moyenne sur le prix des prothèses**
- La **dispense d'avance de frais** grâce au tiers-payant
- 100 % des **devis et factures validés**
- Un **remboursement amélioré**  
**Chaque mutuelle maintient ses propres grilles de remboursements,**  
**avec pour certaines, +100 € remboursé par prothèse au sein du réseau**
- **Un mois d'essai** gratuit et au minimum 4 séances de réglages
- Une **garantie** en cas de panne ou de casse étendue à 4 ans
- Un **kit d'entretien** offert avec tout nouvel appareil



## Les chiffres-clés de l'audioprothèse en France

- **5 millions** de malentendants en France, dont 2 millions ont moins de 55 ans<sup>2</sup>
- **15 %** des malentendants appareillés en France en 2011<sup>3</sup>
- **3400 centres d'audioprothèse** en France
- **518 000 prothèses auditives** vendues en 2011 pour un montant de **800 millions €<sup>4</sup>...**
- ... soit **un prix moyen de 1550 €** par prothèse

<sup>1</sup> En France métropolitaine (dans les DOM : de 828 € à 2388 €)

<sup>2</sup> Source : France Audition

<sup>3</sup> Source : France Audition

<sup>4</sup> Source : Syndicat National de l'Industrie des Technologies Médicales

## « Mon audioprothésiste et moi » en 3 questions

### Comment trouver un audioprothésiste près de chez moi ?

Chaque mutuelle met la liste intégrale des audioprothésistes partenaires à disposition de ses adhérents dans son site Internet, dans ses espaces d'accueil...

### Suis-je obligé d'aller chez un audioprothésiste partenaire Audistya ?

Non, le choix reste libre. En revanche, les mutuelles incitent leurs adhérents à se rendre chez un audioprothésiste partenaire car il s'agit pour eux de la meilleure garantie d'un « reste à charge » limité, sans sacrifier ni la qualité de l'équipement ni le service.

### Comment mon audioprothésiste a-t-il été sélectionné ?

Un appel à candidatures a été lancé en octobre et novembre 2012. Tous les audioprothésistes qui ont souhaité rejoindre le réseau et ont accepté le cahier des charges qualité/prix ont été retenus.

Chaque centre d'audioprothèse adhère individuellement. Cependant, certaines enseignes ont marqué leur intérêt pour le réseau en passant des accords-cadres avec le groupe Istya et incitent leurs centres à adhérer.

L'adhésion dure un an et est reconduite tacitement. Le réseau étant ouvert, de nouveaux centres peuvent continuer à y adhérer.

### Des services adaptés : Zoom sur... les « primo-appareillés »



**60% des achats de prothèses auditives sont le fait de personnes qui s'équipent pour la première fois. Or, vivre avec un équipement auditif ne va pas de soi, un temps d'accoutumance est nécessaire.**

C'est pourquoi, au sein du réseau, les adhérents bénéficient systématiquement d'au moins 4 séances de réglage et profitent d'une période d'essai minimale d'un mois.

Les audioprothésistes partenaires sont également invités, lorsqu'ils constatent des difficultés d'adaptation, à orienter les adhérents vers leur prescripteur (ORL ou médecin généraliste) pour qu'un bilan de la situation auditive soit réalisé.

## **Optistya, le réseau d'optique MGEN élargi aux mutuelles du groupe Istya**

**Créé en 2008, le réseau d'opticiens partenaires MGEN est ouvert depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013 aux adhérents des mutuelles du groupe Istya et devient « Optistya ».**

**La garantie du  
meilleur choix  
optique !**

*Vous n'allez  
pas en croire  
vos yeux...*

**optistya**  
MGEN • MGET • MGEFI • MCDof MAEE • MCF

En 2008, le groupe MGEN a ouvert un réseau d'opticiens partenaires avec la volonté d'assurer à ses adhérents des restes à charge limités et une qualité irréprochable.

Comme les prothèses auditives, les lunettes sont en effet des équipements coûteux et très peu pris en charge par l'Assurance-maladie : la problématique d'accès aux soins est similaire.

Le 1<sup>er</sup> janvier 2013, le réseau MGEN a pris le nom d' « Optistya » et a été ouvert aux adhérents des mutuelles du groupe Istya et de la MCF<sup>1</sup>.

Réseau fermé, Optistya a été constitué à partir d'un appel à candidatures en 2010. Il rassemble 2102 points de vente<sup>2</sup>.

Son fonctionnement repose sur le même principe gagnant-gagnant qu'Audistya :

- Les opticiens s'engagent sur la qualité et les prix,
- Les mutuelles orientent leurs adhérents vers eux, notamment en améliorant leurs remboursements.

Ce dispositif a largement fait ses preuves. Le groupe MGEN a constaté que :

- 60 % des achats de verres unifocaux faible ou moyenne correction au sein du réseau se soldent par un reste à charge nul,
- plus de 60 % des adhérents effectuent leurs achats d'optique au sein du réseau...
- ... ce qui représente un apport de clientèle équivalent à environ 1,5 client supplémentaire par jour et par magasin.

<sup>1</sup> MCF : Mutuelle Centrale des Finances (non-affiliée au groupe Istya)

<sup>2</sup> Le groupe MGEN a mené le dernier appel à candidatures fin 2010 : sur les 11000 magasins d'optique français environ, plus de 6000 se sont portés candidats.

## Les chiffres-clés d'Optistya

- **Plus de 2100 opticiens français partenaires Audistya**
- Des opticiens partenaires dans **tous les départements** métropolitains et les DOM
- Ouvert aux **3,7 millions d'adhérents** MGEN, MGEN Filia, MGET, MCDef, MAEE, MGEFI et MCF



## Les « plus » d'Optistya

- Un **devis clair et détaillé** pour chaque type d'équipement
- Des **tarifs encadrés** pour les verres et les options
  - 20 % en moyenne sur le prix des verres unifocaux standard
  - 42 % en moyenne sur le prix des verres progressifs standard
- Des réductions sur les montures
  - 15 % en moyenne sur le prix des montures chez 3/4 des opticiens agréés
- Des choix de **montures de marque** entre 50 € et 90 €
- Des **services gratuits** (traitements anti-reflets et anti-rayures, réglage et entretien, garantie casse).
- La **dispense d'avance de frais** grâce au tiers-payant
- 100 % des **devis et factures validés** par la mutuelle
- Un **remboursement amélioré**
  - Chaque mutuelle maintient ses propres grilles de remboursements, avec pour certaines, +33 % remboursé au sein du réseau**

## **Les réseaux de soins mutualistes, une solution pour l'accès de tous à des soins de qualité**

**Chaque année, 2 millions de français renoncent ou reportent leur achat en optique pour des raisons financières. 15% seulement des malentendants étaient appareillés en France en 2011.**

**Les réseaux conventionnés, dans lesquels les professionnels de santé s'engagent sur la qualité et les tarifs, sont une réponse à la problématique d'accès aux équipements de santé coûteux.**

Deux études récentes concernant le marché de l'optique l'ont mis en évidence :

- **La satisfaction des acheteurs est supérieure** au sein des réseaux mutualistes qu'en-dehors :
  - o 93 % vs. 88 % pour le rapport qualité/prix,
  - o 91 % vs. 79 % pour le tiers-payant,
  - o 87 % vs. 79 % sur les offres et services proposés,
  - o 83 % vs. 72 % sur le montant du remboursement<sup>1</sup>.
- **Les réseaux contribuent à une baisse générale des prix** chez les opticiens qui exercent aux alentours d'un ou plusieurs centres conventionnés, sous l'effet de la concurrence<sup>2</sup>. À long terme, cette baisse des dépenses a un effet positif sur l'évolution des cotisations.

<sup>1</sup> Enquête IPSOS pour la Mutualité Française. Novembre 2012

<sup>2</sup> "Les complémentaires santé. Vers un rôle accru dans la régulation des dépenses" par Nicolas Bouzou. Juillet 2012

## **A propos du groupe Istya, 1er groupe mutualiste français de protection sociale complémentaire, n°1 en santé**

Union mutualiste de groupe (UMG), le groupe Istya a été créé le 6 mai 2011.

Il est composé de 6 mutuelles affiliées, liées entre elles par un mécanisme de solidarité financière :

- le groupe MGEN,
- la MNT (Mutuelle Nationale des Territoriaux),
- la MGET (Mutuelle Générale Environnement et Territoires),
- la MGEFI (Mutuelle Générale de l'Economie, des Finances et de l'Industrie),
- la MCDef (Mutuelle Civile de la Défense),
- la MAEE (Mutuelle des Affaires Etrangères et Européennes).

Le groupe Istya protège 5,5 millions de personnes pour un chiffre d'affaires de 3,1 milliards d'euros.

### **Vision**

Les mutuelles affiliées partagent les mêmes valeurs : non-lucrativité, solidarité et gouvernance démocratique. Elles défendent une même vision du service public et de la santé. Elles militent pour un renforcement de la Sécurité sociale dans son rôle de protection solidaire, par un financement équitable et pérenne, garantissant l'accès de tous aux soins.

### **Ambition**

Par sa taille, le groupe Istya garantit le développement et la pérennité des mutuelles affiliées. Dans un contexte de concentration accélérée, il entend occuper une place centrale dans le secteur de la protection sociale complémentaire et de l'assurance de personnes :

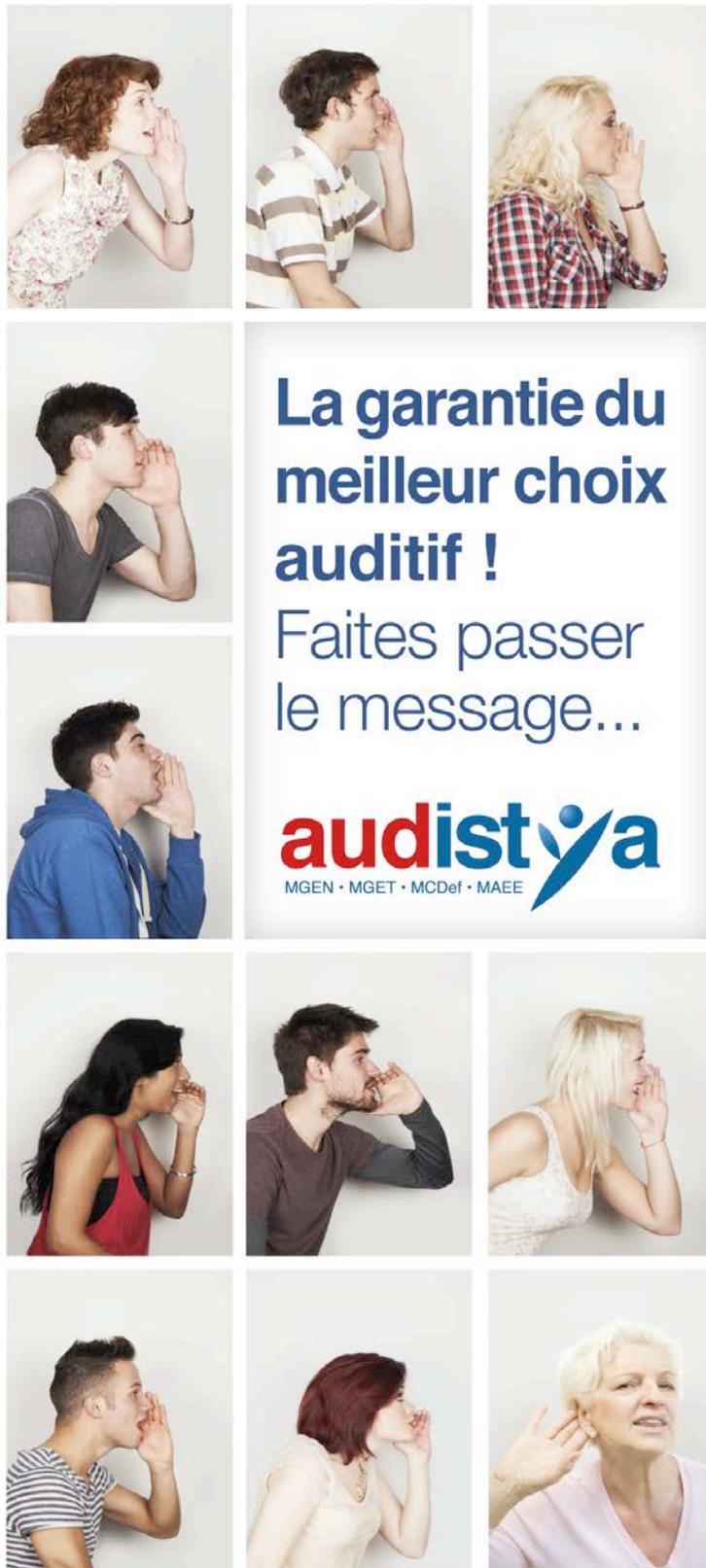
- Leader de la complémentaire santé, premier groupe mutualiste de protection sociale complémentaire, il veut proposer une gamme complète de services : gestion du régime obligatoire d'Assurance-maladie, assurance complémentaire santé / prévoyance / autonomie / retraite, assurance-vie, action sociale et prévention, réseaux de soins.
- Il veut également se développer sur le secteur des contrats collectifs, de l'assurance interprofessionnelle et de la protection sociale des étudiants.
- Il se positionne comme le pôle de consolidation des mutuelles de la fonction publique, incontournable sur les référencements et les labellisations.

### **Contact Presse :**

Benoît Coquille

bcoquille@mgen.fr - 01 40 47 23 92

[www.groupe-istya.com](http://www.groupe-istya.com)



**La garantie du  
 meilleur choix  
 auditif !**

Faites passer  
 le message...

**audistya**  
 MGEN • MGET • MCDef • MAEE





**La garantie du meilleur choix optique !**  
Vous n'allez pas en croire vos yeux...

**optistya**  
MGEN • MGET • MGEFI • MCDéf MAEE • MCF

