



# BULLETIN DE LIAISON DES MEMBRES DES COMITES CONSULTATIFS REGIONAUX

MARS 1992 - N° 11

## *La vitalité de notre association*

### Les présidents de Comité invités à Bordeaux

Après Versailles 1990 et Lille 1991, voici Bordeaux 1992 : c'est en effet dans cette ville que se tiendra, le samedi 4 avril prochain, la **Conférence annuelle de concertation des Présidents de Comité**, principale manifestation de notre Association, outre l'Assemblée Générale. Au menu des débats : préparation des thèmes de notre future Assemblée

Générale, évolution des activités de l'ALPTIS et perspectives de développement, action des Comités et outils mis à leur disposition, création de la Conférence des Associations de Prévoyance Sociale. La veille, le Comité de Bordeaux aura animé une réunion d'information "portes ouvertes sur l'ALPTIS", pour les adhérents de la Gironde.



*Conférence des Présidents. Versailles. Mars 1990.*

### La Commission Sociale examine 12 dossiers

La Commission sociale s'est réunie le 19 février. Sa nouvelle présidente, Madame Marthe LAYS, est une épouse d'artisan. Elle a été désignée par le Conseil

d'Administration pour succéder à Monsieur Louis CROCOMBETTE, qui a souhaité se retirer après l'avoir dirigée très efficacement pendant plusieurs années.

Les 13 membres présents ont examiné 12 dossiers d'adhérents, pour lesquels une aide à caractère social était demandée. 10 d'entre eux ont été retenus, pour une aide globale de 13 500 F.

#### **Pierre LE LANDAIS, Président du GROUP**

Pierre Le Landais, Directeur de l'ALPTIS depuis 1976, a décidé de prendre sa retraite à la fin de l'année 1991. Il a confié les rênes à une nouvelle équipe de Direction qu'il a lui-même choisie : Bruno CHAIGNE, Directeur, et Jean Patrick CHAMAILLARD, Directeur Technique. L'œuvre accomplie par Pierre LE LANDAIS pour créer, imposer et développer les services de l'ALPTIS, est recon-

nue par tous : c'est pourquoi le Conseil d'Administration a souhaité qu'il accepte de continuer à apporter, à un autre niveau, son concours à l'Association : désigné comme délégué du Conseil au GROUP, il en a récemment été élu Président. A ce titre, il participera statutairement au Conseil d'Administration de chacune des Associations membres du GROUP.

# Se grouper pour être plus forts

## APTI : une nouvelle association au sein du groupe ALPTIS

L'Association de Prévoyance des Travailleurs Indépendants, dont le siège est à Voiron (Isère) a décidé de rejoindre l'ALPTIS.

Fondée en 1971 par des artisans et des

commerçants de ce département, l'APTI compte aujourd'hui quelque 2 000 adhérents.

Elle cherche auprès de nous à renforcer son développement et à assurer la

pérennité de ses garanties, en s'appuyant sur les moyens de l'ALPTIS et en participant à son dynamisme.

## Création de la Confédération des Associations de Prévoyance Sociale

Réunies à Paris le 7 février 1992, une quinzaine d'associations de prévoyance, dont l'ALPTIS, venues de toute la France, viennent de constituer officiellement cette Confédération.

Leur but : que les Associations de

Prévoyance – des millions d'assurés – qui partagent une éthique de solidarité et de responsabilité, soient enfin reconnues par tous ceux qui interviennent pour la santé et la protection sociale.

Elles invitent toutes les Associa-

tions qui partagent ces objectifs à les rejoindre : les Comités d'adhérents de l'ALPTIS ont à jouer dans ce domaine un rôle important, qui sera largement évoqué à la Conférence des Présidents, le 4 avril à Bordeaux.

### Le Groupe ALPTIS : Comment est-il organisé ?

En raison de sa croissance, l'ALPTIS a progressivement créé de nouvelles structures. Certains d'entre vous nous ont demandé de refaire le point sur notre organisation, qui comprend 3 niveaux.

#### 1. Les Associations :

- ALPTIS, pour les travailleurs indépendants et les salariés isolés,
- APRECIS, pour les entreprises et leurs salariés,
- GROSPIVERT, pour les retraités et les personnes âgées,
- AGAPAM, pour les assurés du département de l'Aveyron.

Ces associations souscrivent auprès des Compagnies d'assurance des contrats pour le compte de leurs adhérents et cherchent à se développer pour en faire bénéficier le plus grand nombre de personnes concernées.

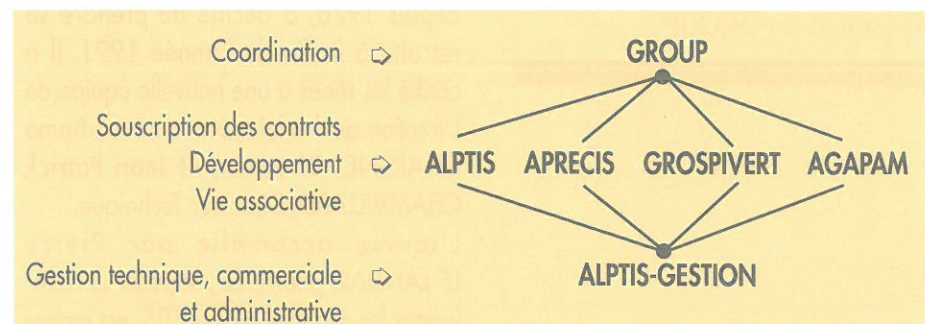
#### 2. Une union d'associations : le GROUP (Groupement de Coordination d'Associations de Prévoyance) :

Il coordonne les activités des 4 Associations qui le composent, dans le cadre des principes qui les ont réunies : action au bénéfice

de tous les assurés, transparence de l'information, orientation et contrôle de la gestion par les représentants des adhérents, but non lucratif.

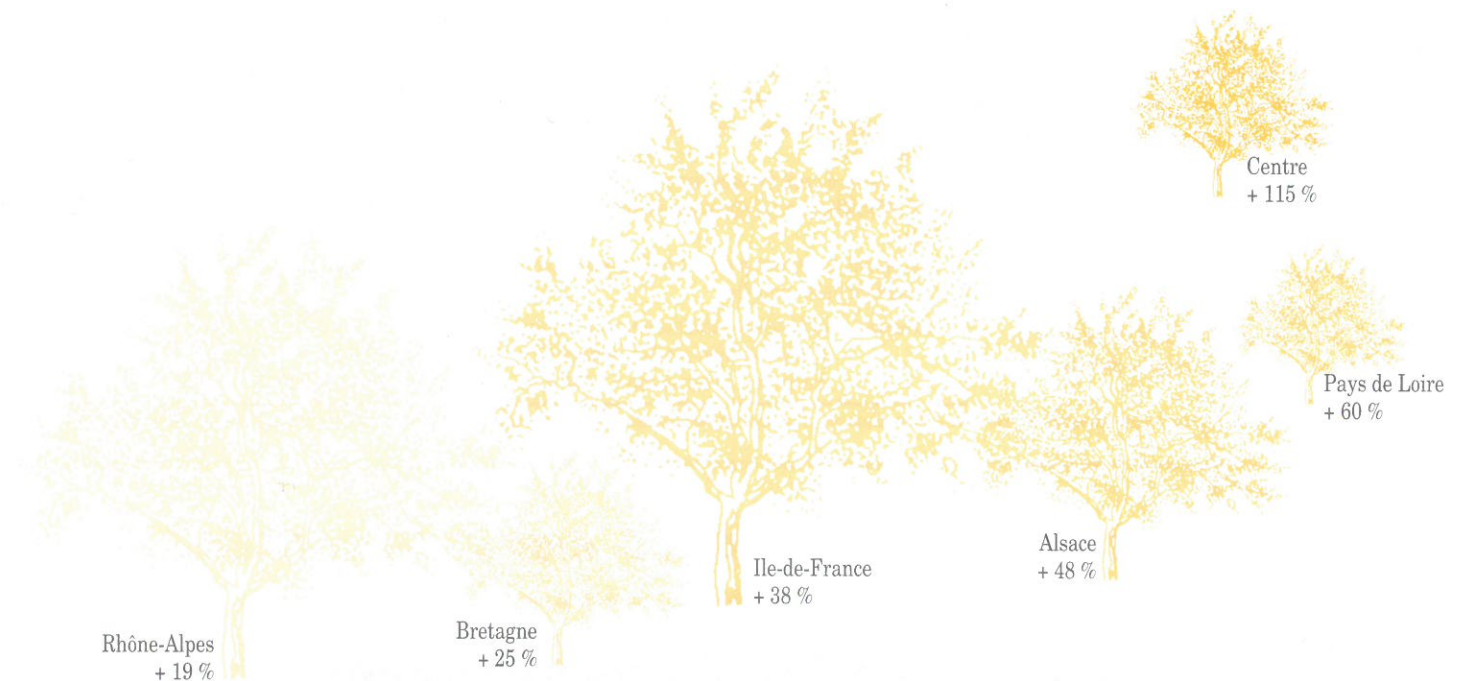
#### 3. Un outil commun : ALPTIS-Gestion SA

Filiale à 99,2 % des Associations, elle met à leur disposition les compétences et les moyens de développement dont elles ont besoin. C'est à ALPTIS-Gestion que sont confiés le courtage et la gestion des opérations d'assurance.



# L'ALPTIS grandit

## Le dynamisme de l'ALPTIS dans les Régions



Progression des adhésions nouvelles entre 1990 et 1991 dans quelques régions.

En regardant, non plus les pourcentages, mais le nombre des adhésions nouvelles, nous constatons que depuis juin 1990 (voir bulletin n° 5), certaines régions à fort potentiel ont confirmé leur progression : l'Alsace et l'Ile-de-France en particulier.

D'autres ont effectué une percée remarquable, comme la Bretagne, le Centre, les Pays de Loire. Un arc-de-cercle Midi-Pyrénées, Auvergne, Rhône-Alpes connaît une progression

continue et de bon niveau. D'autres régions, comme l'Aquitaine, la Provence-Côte d'Azur, la Bourgogne, sont en vitesse de croisière. Le Nord et la Picardie sont en démarrage prometteur.

#### ■ Le rôle des adhérents dans cette progression

Le développement continu de l'Association doit beaucoup, sans doute, à la qualité de nos produits et

aux actions des équipes et réseaux de l'ALPTIS. Mais il est dû aussi à l'action des nombreux adhérents qui font connaître l'ALPTIS et qui nous adressent leurs amis ou connaissances.

**Cette action est inappréciable. Aucune publicité ne peut la remplacer.** Elle est motivée par une prise de conscience : chacun, dans sa profession, peut participer à l'élaboration de sa propre protection sociale et en faire bénéficier les autres.

## L'ALPTIS et les jeunes

L'ALPTIS a été créée par des professionnels, désireux de prendre en main leur protection sociale. Aujourd'hui, ils veulent se tourner vers les jeunes de leur entourage, pour qu'eux aussi rejoignent l'ALPTIS.

Elle leur offre déjà beaucoup d'avantages : conditions d'adhésion simpli-

fiées, cotisations réduites dans certains cas.

**Mais les jeunes n'ont-ils pas d'autres besoins que ceux auxquels nous répondons déjà ?** C'est l'un des "thèmes nationaux" proposés à la réflexion et aux suggestions des Comités. Ce thème sera repris en at-

lier au cours de notre prochaine Assemblée Générale.

Nous invitons les Comités à recueillir informations et avis, et à mettre en forme des propositions au cours des prochains mois.

# Améliorons nos garanties

## La nouvelle franchise familiale est arrivée

Bonne surprise pour un tout petit nombre d'adhérents, au moment de leur appel de cotisation, en janvier : ceux dont le contrat de Complémentaire Santé comporte des cotisation "âge à l'adhésion", et qui ont choisi une franchise familiale sur leurs remboursements de soins, ont vu leur cotisation baisser :

la réduction pour franchise est en effet passée de 12 à 22 %.

Un membre du Comité de Bourg-en-Bresse nous fait remarquer avec humour que nous aurions pu faire un peu de publicité autour de cette amélioration obtenue auprès de nos assurés.

### Pour ceux qui ne connaîtraient pas encore cette disposition avantageuse, voici comment elle fonctionne :

Les demandes de remboursements de soins qui devraient être versés à tous les membres de la famille sont cumulées à partir du début de chaque année, jusqu'à ce qu'elles atteignent une somme équivalente à 15 % de la cotisation annuelle normale. Passée cette franchise, les remboursements sont effectués intégralement.

Afin que ce cumul de soins non remboursés soit parfaitement transparent pour l'adhérent, les services d'ALPTIS-Gestion lui envoient un décompte qui lui indique où il en est par rapport à sa franchise familiale.

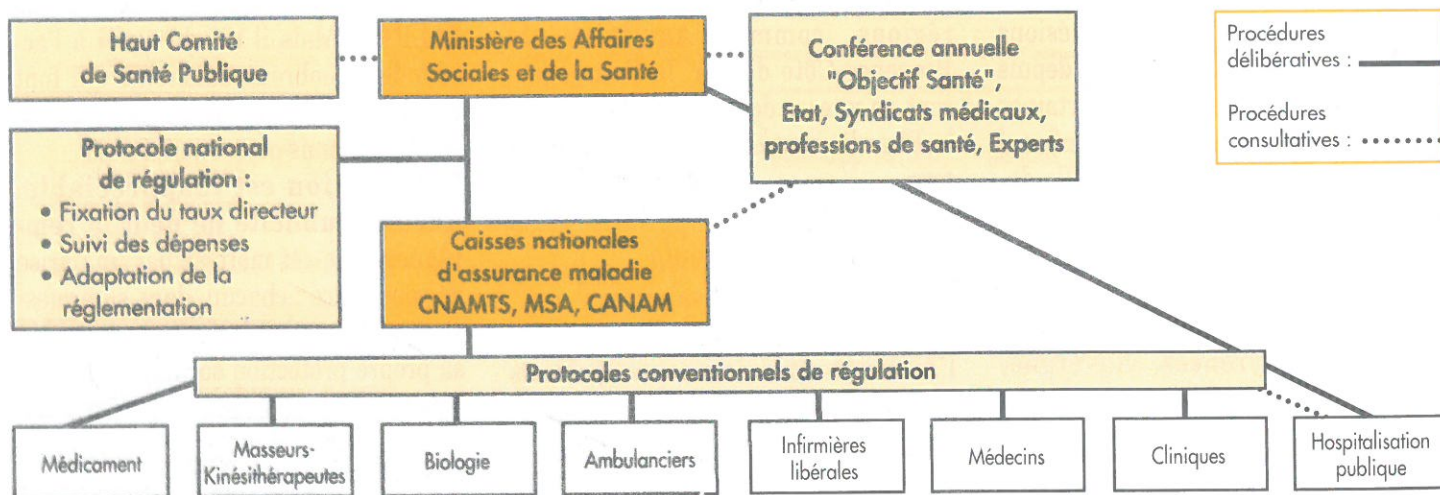
L'adhérent qui a opté pour cette disposition facultative bénéficie d'une réduction de 22 % sur sa cotisation familiale annuelle.

Exemple : Cotisation familiale annuelle normale = 6 000 F  
Franchise (non-remboursement de soins) acceptée = 900 F  
Réduction de cotisation = 1 320 F \* Cotisation réelle = 4 680 F

## Coup d'œil sur notre environnement

### La régulation des dépenses de santé

Voici comment s'organise la négociation entre gouvernement, caisses et partenaires de santé.



### Les cartes santé : la gestion de vos soins en l'an 2000 ?

L'image d'une Sécurité Sociale croulant sous des tonnes de feuilles de soins aura-t-elle, dans quelques années, une simple valeur historique ?

De 1985 à 1988, le nombre de ces feuilles traitées annuellement par la CNAM (Caisse Nationale d'Assurance Maladie) est passée de 500 à 800 millions. Avant d'atteindre le milliard, chiffre fatidique considéré comme un point de rupture, aurons-nous mis en place la

gestion sans papier ?

Diverses cartes magnétiques sont actuellement expérimentées. Leurs usages sont différents : simples cartes de Sécurité Sociale, supports des données médicales d'urgence (groupe sanguin, allergies...), dossiers complets, cartes de paiement, cartes de tiers payant, etc.

Au-delà de la complexité technique, se posent des questions de déontologie (qui aura accès

aux dossiers médicaux ?) et des questions sur la coordination entre les divers intervenants : organismes étatiques, mutuelles, associations de prévoyance, sociétés d'assurance, professions médicales.

La carte universelle, qui servira à la fois au paiement du médecin, du pharmacien et de l'opticien, n'est certes pas pour demain. Mais n'est-ce pas vers une solution de ce type que nous nous dirigeons dès aujourd'hui ?