

macsf info

Notre vocation, c'est **VOUS**

N° 13
MAI 2009

EN RÉGION 22

RÉGION SUD MACSF : des relations chaleureuses

NOUVELLE FORMULE



M.A.C.S.F

Notre vocation, c'est **vous**

Mutuelle Assurance Epargne Financement

par
Michel Dupuydauby

Directeur Général
MACSF Groupe



La crise économique secoue la planète. Cette crise est grave, mais ce n'est pas la première et ce ne sera pas la dernière. Professionnels de la santé, vous savez mieux que quiconque que la maladie frappe régulièrement les corps, de façon plus ou moins grave. Pour faire un parallèle avec le corps humain, nous sommes en quelque sorte dans la phase d'analyse clinique et de recherche de la médication la plus adaptée. Il faudra par la suite l'appliquer !

L'assurance, les sociétés mutuelles d'assurance, ont traversé toutes les crises - crises économiques, guerres - de ces derniers siècles. Plus même par leur technique d'amortissement des aléas, de provisionnement prudent, elles ont aidé les pays et leurs habitants à les

2009 Plus fortes, nos mutuelles, et toujours plus à votre service

traverser, en particulier grâce au maintien envers et contre tout, de leur capacité d'indemnisation, en maintenant un pôle de stabilité et de confiance.

Parmi les sociétés d'assurance, les mutuelles qui échappent totalement aux excès du capitalisme spéculatif de cette dernière décennie, sans actionnaires et donc sans stock options, avec même interdiction légale de rémunérer leurs dirigeants en proportion de l'activité, sont l'exemple même de la pérennité, de la stabilité et de la sécurité.

Vos mutuelles, ancrées dans un corps social solide et responsable, contrôlées par des administrateurs, tous professionnels de santé compétents et conscients de l'importance que présente la sécurité de la protection de vos biens, de votre activité professionnelle, de votre épargne et de votre

retraite offrent l'image même de la solidité.

Par vos souscriptions très nombreuses, vous plébiscitez nos offres dans tous les domaines, que ce soit en Assurances (Automobile, Habitation, Cabinet Professionnel) en Prévoyance (Complémentaires Maladie, Prévoyance Madelin) en Epargne (RES) ou dans les domaines para bancaires (Carte gold de paiement, Crédit) ainsi que nos offres conjointes (vente de véhicule).

Soyez en remerciés, car ceci montre que nos prestations de la meilleure qualité, à des coûts très étudiés correspondent parfaitement à vos attentes.

Et bien entendu cela motive les collaborateurs de ce groupe viscéralement mutualiste à progresser de façon permanente pour toujours mieux vous satisfaire. ■

par
Marcel Kahn

Directeur Général Délégué
MACSF Groupe



Chers Sociétaires,
Comme les années passées, la MACSF est à nouveau récompensée par la presse professionnelle et recueille de nombreuses distinctions. Le magazine Gestion de Fortune en particulier nous a décerné un Oscar général pour la qualité du service offert à nos sociétaires. Ce prix nous renforce dans notre ardente obligation de mettre à votre disposition des produits et des prestations irréprochables. Nous trouvons là le moteur de notre dynamisme, de notre vocation comme le rappelle si simplement notre nouvelle signature.

Dans ce numéro de MACSF Info, vous constaterez que votre Mutuelle innove et continue d'évoluer, dans le respect de nos valeurs. Quelques exemples développés dans ce numéro le démontrent :

- la création d'une nouvelle maquette pour MACSF Info, afin de mieux répondre à vos attentes, telles que vous les avez exprimées à la suite de notre questionnaire,
- le lancement d'une nouvelle carte sociétaire que vous allez recevoir bientôt et qui permettra à ceux qui le souhaitent d'accéder très facilement à tous nos services en ligne,
- la sélection d'une nouvelle société d'assistance, avec le souci constant d'amélioration de la qualité de nos services,
- un Pack Pro à l'intention des professionnels libéraux et plus spécialement les chirurgiens-dentistes, kinésithérapeutes et médecins spécialistes pour faciliter le financement de leur matériel médical,

- la mise à disposition de CESU préfinancés, permettant aux professionnels libéraux de financer certaines dépenses personnelles.

Sachez enfin que notre réseau de délégations vient d'être réorganisé pour être encore plus proche de vous.

Notre activité traditionnelle a été marquée ces derniers mois par la tempête Klaus de janvier 2009. Jouant la carte de la réactivité, de la solidarité et du professionnalisme nous avons été aussitôt sur place au côté des sociétaires sinistrés. Enfin, notre gestion financière, prudente, diversifiée et contrôlée nous permet de traverser la crise sans secousse. La collecte d'épargne, en forte reprise dès le mois de décembre 2008 et qui se poursuit, démontre combien vous continuez à faire confiance aux équipes qui chaque jour se dévouent à votre service.

**Merci, notre vocation,
c'est vous ! ■**

N° 13

Actualités

4

4 En bref ! Tout ce qu'il faut savoir sur votre mutuelle : Nouveautés, informations, offres, événements...

8 Immatriculations :
Un nouveau numéro pour la vie

9 Médecins libéraux généralistes :
L'art d'être employeur

Dossier

10

10 Crise économique et crise financière :
décryptage d'un scénario

12 Comment la MACSF traverse-t-elle
la crise ?

13 Les leçons de la crise :
Vers une économie plus éthique ?

Des valeurs à votre service

14

14 Tempête Klaus :
MACSF, action immédiate !

15 Nouvelle Signature :
Notre première mission, vous écouter !

De vous à nous

16

16 Portrait : De titi à toubib

17 Portrait : Mon pari ?
Rester à l'écoute

18 Paroles de professionnel :
Vos questions, nos réponses

19 Internet :
Nouveau départ pour le site MACSF

Vie du groupe

20

20 Fondation MACSF :
zoom sur les projets

20 Partenariat :
Cap sur l'Europe du sud

En région

22

22 Région sud :
Des relations chaleureuses

NOUVELLE CARTE SOCIÉTAIRE

A conserver dans votre portefeuille !

C'est toujours quand vous devez, sur notre site, renseigner le champ "n° de sociétaire" que vous n'arrivez pas à mettre la main dessus ! Grâce à la carte sociétaire que vous allez recevoir très bientôt, impossible d'égarer les renseignements vous concernant. Par votre nom et prénom, nos conseillers retrouvent aisément vos contrats au téléphone, en revanche, pour accéder à tous nos services **en ligne**, ce numéro suivi de sa clé est indispensable. ■

Nous joindre ?

www.macsf.fr

3233 ou 01 71 14 32 33

Jeu La MACSF finance vos vacances

Du 15 avril au 15 juin, tous les hospitaliers peuvent gagner leurs vacances grâce à la MACSF et Nouvelles Frontières ! Vous êtes hospitaliers ? Il vous suffit de répondre au quiz que vous trouverez sur Internet, en délégation et dans les relais H de vos hôpitaux... vous gagnerez peut-être l'un des 10 voyages d'une valeur de 3000 €. **Bonne chance à tous !**

MACSF AUTO PRÉFÉRENCES

Achetez votre véhicule à prix discount !

Jusqu'à 28% de réduction sur plus de 3 500 modèles de marques françaises et étrangères ! En finançant et assurant ce véhicule via le **Pack Auto**, vous bénéficiez en plus d'une assurance complète et d'un taux de financement ultra compétitif à partir de 2,99%* !

Pour vous faciliter la vie et vous rendre un service toujours meilleur, évaluez directement en ligne, via **MACSF Auto Préférences**, le montant de reprise de votre véhicule actuel. ■



Intéressé ?

Contactez sans plus attendre le **0 811 70 32 33** ou rendez-vous sur **macsf.fr**

Profitez de réductions jusqu'à **28 %**

*Taux applicable dans le cadre de l'offre packagée financement + assurance automobile, TAEG hors assurances pour une durée maximale de 24 mois pour un véhicule à usage professionnel. Pour un usage privé et au-delà de cette durée, nous consulter. Offre valable jusqu'au 30 juin 2009.

MACSF ASSISTANCE AUTOMOBILE

Du nouveau !



Dans un souci constant d'amélioration de la qualité de nos services, nous avons confié, depuis le 1^{er} janvier 2009, la gestion de vos prestations d'assistance automobile à **Inter Mutuelle Assistance (IMA)**. Fortement attaché aux valeurs de solidarité et de respect d'autrui, IMA est aujourd'hui n°1 de l'assistance en France et fait partie des leaders du marché européen. Vos garanties et le numéro d'appel restent en revanche inchangés. ■

Important



N'oubliez pas de nous contacter avant toute intervention. A défaut d'une demande et d'un accord préalable, les dépenses directement engagées ne vous seraient pas remboursées. ■

CARTE GOLD MASTERCARD MACSF

Assurez vos envies !



Lancée en septembre 2008, la carte Gold MasterCard a déjà séduit nombre d'entre vous. Et pour cause : vendue à prix très concurrentiel (5 € par mois), assortie de nombreuses assurances incluses (annulation de voyages et de spectacles, protection des achats en cas de bris accidentel, gratuité des stages de récupération de points...), cette carte vous fait également bénéficier d'offres privilèges dans les enseignes du Club Gold : Art de la table, Golf, Thalasso...

Si vous êtes heureux porteur de la carte et amateur de bon champagne, découvrez sans plus attendre les nouveaux privilèges qui vous sont réservés sur une marque de champagne prestigieuse : tarifs préférentiels sur une sélection de vins, accès à des cuvées de collection... Pour en profiter, rendez-vous dans votre espace Club Gold rubrique "Art de la table" ! ■

Pour voir toutes les conditions et souscrire, RDV sur notre site Internet : www.macsf.fr rubrique "Produits et Services" ou contactez-nous au 3233 ou 01 71 14 32 33.

CLINIQUES

Un produit tout en un

Depuis début 2009, une cinquantaine d'établissements de santé privés sont assurés par MACSF assurances. Il s'agit de cliniques médicales, chirurgicales, psychiatriques, de soins de suite et réadaptation ainsi que d'EHPAD. Ces nouveaux sociétaires ont opté pour :

- un produit d'assurance tout-en-un regroupant des garanties essentielles telles que l'incendie, l'explosion et événements annexes, le vol, le bris de glace, le bris de matériel, les

pertes financières consécutives, ainsi que l'assurance de la responsabilité civile professionnelle de la clinique et de la responsabilité personnelle des dirigeants, sans oublier la garantie protection juridique,

- une offre de services associés : accompagnement en matière de gestion des risques et animation de conférences médico-juridiques à destination des personnels salariés et libéraux exerçant dans l'établissement.

48

établissements de santé privés assurés par la MACSF



Pour une étude personnalisée, contactez Thierry Rodier, thierry.rodier@macsf.fr, 01 71 23 88 24 ou 01 71 23 73 50

CESU PRÉFINANCÉS

Diminuez vos impôts !



Vous êtes professionnel libéral et souhaitez diminuer vos impôts ? Désormais, vos revenus professionnels peuvent financer vos dépenses personnelles !

Ménage, soutien scolaire, garde d'enfants ou jardinage... Vous êtes nombreux à vous affranchir de certaines tâches du quotidien. Alors pourquoi ne pas continuer en optimisant votre fiscalité ?

Exemple

Docteur Durant, 50 ans, dermatologue dont le bénéfice imposable s'élève à 42 000 €, utilise régulièrement les services à la personne suivants : - ménage à domicile, - garde de sa fille de 5 ans. Pour ces services, son budget annuel s'élève à 5 000 €.

Pour passer commande, contactez nos conseillers spécialisés au **08 20 160 106** (0,12 € TTC / minute) ou RDV sur le site MACSF rubrique Services

Avantages professionnels

En s'attribuant 1830 € de CESU préfinancés, il bénéficiera des avantages suivants :

	Avec le CESU préfinancé	Sans le CESU préfinancé
Bénéfice net	42 000	42 000
Bénéfice net imposable	40 170	42 000
Impôt sur le revenu avant crédit d'impôt (1)	6 589	7 138
Crédit d'impôt famille (2)	- 458	0
Impôt à payer	6 131	7 138

Economie d'impôt : **549 €**

Crédit d'impôt : **458 €**

Economie totale : **1 007 €**

(1) calculé à partir du barème de l'impôt 2009.
(2) 25% des sommes préfinancées au titre de l'activité professionnelle.

Avantages utilisateur des services à moindre coût

sur les 3 170 € engagés pour régler les services à la personne (5000 € - 1830 € réglés en ticket CESU, le Docteur Durant bénéficiera d'une réduction/crédit d'impôt de 50% (3) soit 1585 €. ■

(3) Dans la limite de 12 000 € de dépenses annuelles, plus 1 500 € par enfant à charge, avec un plafond de 15 000 € déduction faite de l'aide de l'entreprise.

ETUDIANTS

4 résidences dans toute la France



♦ Résidence étudiante de Lille

Lyon, Paris, Toulouse, Lille... et demain Marseille, Bordeaux, Nantes !

Aux quatre coins de la France, la MACSF accueille les étudiants en santé (médicaux et para-médicaux) en recherche de logement. 600 studios ou T2 meublés et équipés situés à proximité des facultés de médecine et des IFSI. De plus, chaque résidence possède laverie, cafétéria, service de nettoyage, accès Internet...

Visite virtuelle et demande de dossier sur notre site Internet : www.macsf.fr



♦ Résidence étudiante de Paris - Faubourg St Antoine

♦ Résidence étudiante de Lyon

HOSPITALIERS



RCP/PJ l'assurance indispensable

Fin 2008, plusieurs accidents médicaux à l'hôpital ont été médiatisés. Ces accidents ont montré que, même si elle n'est pas obligatoire, contrairement à l'exercice en libéral, l'assurance personnelle RCP (responsabilité civile professionnelle) et PJ (protection juridique) est indispensable aux hospitaliers pour un exercice serein de leurs missions.

Cette assurance garantit :

- Les frais de défense pénale,
- La responsabilité découlant d'une faute détachable,
- Les actes réalisés dans le cas de l'assistance à personne en péril. ■

JEUNES DIPLÔMÉS, FUTURS LIBÉRAUX

www.cips-info.fr

S'installer en libéral est souvent source de questionnement. Le CIPS - Centre d'Information des Professions de Santé - vous propose un véritable accompagnement personnalisé et complet pour les jeunes diplômés et futurs libéraux. Pour vous permettre d'entrer en contact à tout moment avec le CIPS, le groupe MACSF a développé un site Internet totalement gratuit :

www.cips-info.fr

- Un espace réservé aux établissements de formation (commande en ligne de conférences modulables pour leurs étudiants).
- Pour les futurs libéraux et jeunes diplômés, un parcours individuel de 18 étapes, recensant les conditions nécessaires pour réussir un projet de remplacement, de collaboration ou d'installation en libéral. ■

Page d'accueil
du nouveau site
CIPS



INTERNET

Le site de la Prévention Médicale fait peau neuve www.prevention-medicale.org

Sortie prévue fin mai 2009



Retrouvez sur ce site des informations sur les actions de sensibilisation et d'information sur le risque médical grâce à l'expertise et la connaissance des risques apportées par le premier assureur des professionnels de santé qui recense et analyse depuis de nombreuses années les accidents médicaux.

Des informations sur les causes de risques, la responsabilité juridique, des dossiers complets, des recommandations, des cas cliniques analysés... sont à votre disposition pour accompagner et soutenir votre démarche de lutte contre le risque évitable. ■

ÉTUDIANTS

Votre assurance responsabilité civile offerte !

La Sou Médical - groupe MACSF offre à tous les étudiants médicaux et paramédicaux, leur assurance RCP/PJ (responsabilité civile professionnelle / protection juridique).

Pour en profiter, rien de plus simple : souscrivez en ligne votre contrat RCP/PJ à partir du site www.macsf.fr. Le contrat, accompagné d'une attestation d'assurance, vous sera adressé directement par courrier électronique. Rapide, écologique et efficace ! ■

Assurance RCP/PJ

~~6€~~
0€ Votre
cotisation

↓ ECOLOGIE

La MACSF imprime "vert" !

C'est simple. Simple et à la fois important. Parce que chaque effort quelqu'il soit est essentiel pour notre planète, la MACSF a décidé de fabriquer votre MACSF info dans une imprimerie Imprim'Vert®. L'imprimeur auquel nous avons fait appel nous garanti, grâce au label Imprim'Vert®, la bonne gestion des déchets dangereux, la sécurisation de stockage des liquides dangereux et la non utilisation des produits toxiques. ■



↓ IMMOBILIER

Un projet ? La MACSF est là !

Vous avez un projet immobilier (achat résidence principale, secondaire ou financement d'immobilier locatif) ? Nous vous proposons un prêt sur mesure pour le réaliser et vous accompagner en toute sérénité !



- Des taux compétitifs de 2 à 30 ans
- Un financement à 100%
- Pas de frais de dossier
- Un seul interlocuteur

Nous étudions votre dossier et vous répondons en 48h. Le crédit est amortissable ou in fine et comporte bien sûr une assurance décès, incapacité, invalidité :

- **Un barème professionnel** : en cas d'invalidité professionnelle, nous tenons compte de la spécificité de votre profession pour vous indemniser.
- **Franchise 30 jours** : en cas d'incapacité ou d'invalidité, nous prenons en charge les mensualités à partir du 31^{ème} jour. ■

↓ PRÉCISION

Rééducation périnéale, les sages-femmes aussi !

Dans votre MACSF info n°12, vous avez pu découvrir le portrait de Guy Lombardi, kinésithérapeute et sexologue. Il pratique comme d'autres kinésithérapeutes la rééducation périnéale, mais ce n'est pas la seule profession à le faire. Rappelons que les sages-femmes, elles aussi, offrent aux jeunes mamans cette aide bien utile. Toutes nos excuses à nos 14 078 sages-femmes ! ■

↓ QUESTIONNAIRE MACSF INFO

Vos avis sur la question !

2578 d'entre vous ont répondu à notre questionnaire glissé dans le dernier numéro de MACSF info. Un très grand merci à chacun. Ces retours sont très importants pour nous permettre de faire évoluer votre magazine en restant au plus proche de vos attentes. Voici quelques axes que nous avons retenus pour la création de cette nouvelle maquette. Vous êtes **88 %** à le lire en totalité ou presque. **34 %** d'entre vous préfèrent la rubrique "actualités", mais vous êtes aussi **21 %** à vouloir qu'elle évolue. Certains suggèrent de rendre la revue plus moderne, plus dynamique, plus synthétique. C'est donc chose faite, nous l'espérons, avec cette nouvelle formule que nous inaugurons avec ce numéro. Bonne lecture et n'hésitez pas à nous contacter pour d'autres remarques ! ■

3500



C'est le nombre de visiteurs entre le 01/11/2008 et le 31/01/2009 sur notre site participatif

www.vous-et-la-macsf.fr

↓ ETUDIANTS

Etudiez sereinement !

MACSF financement accompagne tous les étudiants futurs professionnels de la santé, mais aussi les enfants étudiants de nos sociétaires. Vous avez envie de réussir vos études nous vous donnons les moyens...

MACSF financement vous propose de financer vos études à 2,90% sans frais de dossier, de 24 à 108 mois (selon la franchise) pour un montant compris entre 3 000 et 21 400 €.

- Aucun justificatif demandé sur l'utilisation des fonds,
- Selon la franchise choisie
 - **Franchise totale** : vous ne payez rien pendant la période, ni intérêts ni capital,
 - **Franchise partielle** : vous payez uniquement les intérêts pendant cette période sans rembourser votre prêt immédiatement,

2,90%
reconduit jusqu'au
30/06/2009.

- Des démarches simples : la caution parentale suffit !
- Une réponse rapide : sous 3 jours à réception du dossier complet après consultation de notre partenaire,
- Assurance du prêt : 3,15 € pour 1000 € empruntés payable en une fois pour la durée totale du prêt. ■

IMMATRICULATIONS



Un nouveau numéro pour la vie

15 Avril 2009
Début des nouvelles immatriculations

À 59 ans, le Fichier national des immatriculations - FNI - s'avérait bien dépassé. Le 15 avril dernier, le ministère de l'Intérieur l'a remplacé par le Système d'immatriculation des véhicules - SIV - qui se veut performant, souple et adapté.

Créé en 1954, le FNI accueillait mal de nouvelles fonctionnalités, collait peu à Internet et ne pouvait plus évoluer techniquement. Le 15 avril 2009, il a cédé la place au SIV dont la grande nouveauté est l'attribution à vie du numéro d'immatriculation puisé chronologiquement dans une série nationale unique. Ses charmes sont doubles : si

Réactifs et disponibles

Grâce à sa cellule de veille technologique, la MACSF, fidèle à sa volonté d'être toujours réactive, est intervenue dès novembre 2008. "Nos services techniques ont mis en place les développements permettant à nos systèmes informatiques de gérer les nouveaux formats d'immatriculation, souligne Nuno Esteves,



vous changez de département, vous n'êtes plus obligés de faire modifier votre immatriculation. Si vous achetez une voiture d'occasion déjà immatriculée dans le SIV, vous conservez son numéro et ce d'où qu'elle vienne. Vous pouvez vous inscrire partout en France auprès d'un professionnel de l'automobile agréé ou d'une préfecture.

expert-conseil national automobile. Nous sommes parmi les toutes premières sociétés d'assurance à l'avoir fait et à obtenir également l'habilitation obligatoire délivrée par la Préfecture. Les services, Production, Sinistres et Partenariats et Expertise ont été formés et sensibilisés, sur ces changements". ■

PERSONNALISÉE

La plaque du cœur

Outre ses sept caractères, la plaque comprend une information nouvelle et obligatoire : le numéro du département de votre choix surmonté du logo de la région correspondante. Cet identifiant n'a plus nécessairement de lien avec votre adresse. Vous habitez l'Isère mais vous avez gardé des attaches fortes dans l'Eure où vous êtes né : affichez vos racines, optez pour le 27 et la Haute-Normandie !

Si vous rachetez un véhicule d'occasion, vous pouvez soit, conserver la référence locale de l'ancien propriétaire soit, faire apposer celle qui vous tient à cœur. ■

Repères

Depuis le 15 avril 2009
attribution du nouveau numéro pour les véhicules neufs

À partir du 15 juin 2009
attribution aux véhicules d'occasion lors d'un changement de propriétaire, d'adresse ou de toute modification affectant la carte grise.

FINANCEMENT DE MATÉRIEL

Nouveau, le Pack Pro

En septembre 2008, la MACSF a créé le Pack Pro à l'intention des professionnels libéraux et plus spécialement des chirurgiens-dentistes, kinésithérapeutes et médecins spécialistes.

"Ce pack regroupe trois produits, explique Luc Romaniillos, responsable du Département technique assurances. Il propose un financement en crédit-bail ou en crédit d'une durée de 12 à 84 mois à un taux à partir de 2,99 %*. L'examen du dossier se fait sans frais sous 48 heures. Il est couplé à une assurance décès-incapacité-invalidité personnalisée qui prend en charge les mensualités à partir du 31^{ème} jour d'arrêt de travail. Il comprend aussi une assurance dommages qui, en plus des garanties principales - incendie, dégât des eaux, vol... - vous indemnise, entre autres, de votre matériel médical en valeur à neuf pendant les deux premières années ou, en option, pendant 5 ans". ■



◆ Le Pack Pro de la MACSF réalisé en septembre 2008.

Concernés ?

Appelez le **3233**
ou notre service Financement
au **01 71 23 23 23**.

**Offre valable jusqu'au 30 juin 2009 pour une durée maximale de 24 mois. Au-delà de 24 mois nous consulter.

MÉDECINS LIBÉRAUX GÉNÉRALISTES

L'art d'être employeur

Vous êtes médecin libéral généraliste : vous vous demandez comment exercer et être employeur. Un "ancien" vous répond.



DR

Il y a 30 ans, Jean-François Gérard-Varet, médecin généraliste, crée avec deux collègues un cabinet de groupe dans une zone semi-rurale de Bourgogne. "Un généraliste exerçant seul ne pouvait alors avoir un salarié en raison des charges à payer, précise-t-il. Aujourd'hui, l'aventure est encore plus risquée en raison de la dégradation des revenus des généralistes plus particulièrement".

Deux modes d'emploi

Heureusement, deux solutions modernes ont vu le jour : le télé-secrétariat et les maisons médicales pluridisciplinaires. "La première, reprend notre interlocuteur, a l'avantage d'être moins chère qu'un employé - pas de charges salariales - et assure un service contractuel continu.

Le médecin reçoit par Internet son carnet de rendez-vous et dispose, grâce à la domotique, d'un accueil sécurisé. Une vraie qualité de travail à moindres frais pour un généraliste exerçant seul".

Les maisons fleurissent sous l'impulsion des tutelles qui entendent gérer l'aménagement du territoire, favoriser l'emploi et répondre à la demande de jeunes généralistes souhaitant travailler en groupe. "Ces structures bénéficient de financements et de subventions publiques, rappelle le docteur Gérard-Varet. Une aide est accordée au médecin employeur qui peut ainsi rémunérer correctement un ou plusieurs salariés. Là aussi, une vraie qualité de travail avec, en plus, un accueil personnalisé". ■

Plus facile la vie

Vous êtes professionnel libéral employant ou non des salariés ? Le Ticket Cesu préfinancé est pour vous ! Il vous permet d'optimiser votre fiscalité et d'aider vos collaborateurs à mieux équilibrer vie professionnelle et vie privée.

Intéressé ?

Rendez vous sur "www.macsf.fr" rubrique "devis et souscription" ou appelez le 0820 160 106, du lundi au vendredi, de 9H à 17h30. ■

Pour aller plus loin...

- sur le télé-secrétariat : les experts-comptables - l'URSSAF - l'URML
- sur les maisons médicales : l'URCAM



Décryptage d'un scénario

Comprendre la crise

Après les premiers soubresauts de l'année 2007, la crise financière, puis économique, s'est durablement installée. Retour sur un phénomène qui a touché les banques, les places boursières et les économies du monde entier.

Été
2007
Crise des subprimes.

S'il faut trouver un début et une cause à la crise que le monde traverse actuellement, c'est aux États-Unis qu'il faut aller les chercher avec la désormais fameuse crise du financement de l'immobilier résidentiel à risque ou "subprime".

Les prémices de la crise

Les premiers signes de fragilité apparaissent dès l'été 2007. Les taux d'intérêt ont remonté et de nombreux acquéreurs, qui avaient emprunté à taux variable, comme cela se pratique couramment aux États-Unis, ne peuvent plus faire face à leurs remboursements. Par ailleurs, beaucoup de ces nouveaux propriétaires ne présentaient pas les garanties suffisantes pour bénéficier d'un taux d'intérêt avantageux. Les banques leur ont donc attribué des "crédits hypothécaires à risque", appelés "subprimes". Particularité de ce crédit "à surprime" : il est gagé sur la maison achetée et non pas sur les revenus. Un défaut de paiement entraîne donc la vente du logement. Conséquence : des centaines de milliers de ménages insolubles sont obligés de vendre leur maison, alors que les prix de l'immobilier s'effondrent.

Les banques ne peuvent plus se rembourser elles-mêmes de ces innombrables crédits impayés et par un phénomène de contagion, c'est tout le système

bancaire qui se retrouve fragilisé. "Pour bien comprendre la propagation de la crise, il faut savoir que les banques transforment ces créances immobilières en titres - on parle de "titrisation" -, ou produits financiers, qu'elles transfèrent à d'autres banques. Ces établissements se sont trouvés, à leur tour, "contaminés" par les créances insolubles qui sont autant de produits toxiques," explique Jean-Yves Naudet, professeur d'économie à l'université Paul Cézanne (Aix-Marseille III), directeur du Centre de Recherche en éthique économique.

La machine s'emballle

Les banques, affaiblies par des millions de créances impayées, ne se font plus confiance entre elles, ne se prêtent plus d'argent et commencent bientôt à manquer de liquidités. En septembre 2008, aux États-Unis, la banqueroute de la banque d'investissement Lehman Brothers et les difficultés du groupe d'assurances AIG ne font qu'emballer un peu plus la machine. "Devant l'aggravation de la situation, les gouvernements pensent qu'ils n'ont plus qu'une solution : compenser la perte de confiance et le gel des prêts interbancaires par une injection massive de liquidités" explique Jean-Yves Naudet. La crise bancaire est avérée, les bourses s'affolent et accusent des baisses spectaculaires.

L'économie touchée

A cette étape du scénario, la crise financière se double d'une crise économique. Les banques n'accordent plus de crédit aux entreprises qui ralentissent leurs investissements et leur production. Le chômage augmente dans des proportions



DR

inquiétantes aux États-Unis mais aussi en Europe. La crise de confiance gagne les ménages, leur pouvoir d'achat baisse et ils consomment moins. En décembre 2008, les États décident d'adopter des plans de relance pour enrayer la crise économique par une politique de dépenses publiques et de grands travaux comme en France. *"Ces deux approches ont leurs points faibles. La relance par la consommation risque d'avoir des effets négatifs : certes, les ménages pourront acheter plus mais des produits étrangers, à prix bas. En France, le gouvernement a choisi de doubler le déficit public qui, en 2009, représentera près de 6 % du PIB. Les deux formes de relance entraînent une dette colossale qu'il faudra bien rembourser un jour et dont les intérêts représentent déjà le deuxième poste du budget de l'État, le premier étant l'Éducation nationale"* commente Jean-Yves Naudet.

Des plans de relance

Toute la difficulté consiste alors à trouver une solution à la crise du secteur bancaire qui paralyse le reste de l'économie. Totalement bloquées par une exposition aux produits désormais appelés actifs toxiques et représentant une part très importantes de leurs fonds propres, les banques ne prêtent plus à long terme aux autres acteurs économiques et ne se prêtent plus entre elles. Le système économique et financier est alors bloqué et la crise du crédit paralyse la machine économique. Le premier plan annoncé, le plan Paulson, choisit de privilégier une approche par recapitalisation des banques les plus touchées qui peuvent alors solliciter des augmentations de capital auprès des États. Ce premier plan évite ainsi de devoir fixer un prix pour les actifs

Quelles que soient les conséquences de la crise, une certitude demeure : le besoin de pouvoir compter sur une retraite complémentaire, sûre et pérenne, est plus que jamais d'actualité. Évidemment, alors que les rémunérations des Sicav à court terme et celles du livret A baissent fortement, la rentabilité de l'assurance vie reste comparativement très

Retraite complémentaire : le choix de l'assurance-vie ?

attractive. Faut-il vraiment placer son argent en assurance-vie et comment faire le bon choix ? *"Dans le contexte actuel, la meilleure solution pour bâtir sa retraite complémentaire est de souscrire une assurance-vie, soit avec des produits à disponibilité immédiate, soit avec des produits de long terme. Nos contrats sont adaptés pour répondre à ces besoins, grâce à des opportunités de placement qui sécurisent le portefeuille sur le long terme"* répond Hervé Bouclier. ■

toxiques et de les racheter aux banques aux frais du contribuable...

Mais le plan a ses limites, les banques qui font appel aux États doivent demander des montants de fonds propres tels que l'on craint que le système bancaire ne soit nationalisé dans son intégralité. Le second plan, le plan Geithner, du nom du nouveau secrétaire américain au trésor cherche à trouver une solution pour sortir les actifs toxiques du bilan des banques en faisant appel à un partenariat entre des acteurs privés et l'État américain. Les acteurs privés achètent les actifs toxiques des banques avec une forte décote et le soutien financier de l'État. Ingénieusement monté, ce plan devra toutefois faire la preuve de son efficacité.

"...notre objectif est d'assurer une performance durable de nos produits en diversifiant nos placements..."

Les atouts français

"2009 ne sera pas une année facile, reconnaît Hervé Bouclier, directeur financier de la MACSF. Mais la France a des atouts par rapport aux autres pays européens moins bien diversifiés et plus dépendants d'un secteur particulier (le secteur financier pour les pays anglo-saxons, l'industrie pour l'Allemagne ou l'immobilier en Espagne) pour absorber les effets de la crise dans une période difficile. Tout va dépendre de la façon dont nous saurons résorber les dettes accumulées car des risques inflationnistes existent. A la MACSF, nous avons pleinement conscience de ces risques et notre objectif est d'assurer une performance durable de nos produits en diversifiant nos placements pour prendre en compte tous les scénarios possibles". ■

Comment la MACSF traverse-t-elle la crise ?

La MACSF traverse la crise sans secousse grave grâce à sa gestion financière prudente, diversifiée et contrôlée, comme l'explique Olivier Benoist, gestionnaire d'actifs : *"La MACSF a un portefeuille composé uniquement de produits financiers simples et diversifiés, ce qui lui a évité toute mauvaise surprise lors des révélations de scandales financiers comme l'affaire Madoff. Les actions, plus risquées, ne représentent qu'environ 5 % de ce portefeuille. Les obligations convertibles, quant à elles, sont à 15 % de l'actif et nous avons toujours refusé les opérations complexes, comme la titrisation. Par ailleurs, nous investissons très peu en devises étrangères."*



DR

Tous les trimestres, un comité d'investissement et un comité des risques composés des représentants des administrateurs et de la direction, fixe les grands axes de la politique financière détaillée par les gestionnaires eux-mêmes, qui dressent un état de la cartographie des risques. Les risques sont appréciés selon deux approches. Une première méthode traditionnelle reposant sur les notations des agences de rating et complétée depuis la fin

de l'année 2008 par une analyse interne ligne à ligne qui est actualisée chaque semaine et envoyée à la direction et au comité des risques financiers. Si les risques ne sont pas éliminés, ils sont clairement identifiés et mesurés en toute transparence.

Enfin, dans les périodes favorables, la MACSF dégage des plus-values et augmente ainsi une réserve : la Provision pour participation aux excédents (PPE). Ce surplus de rendement est un recours dans les périodes difficiles. Il a d'ailleurs permis à la MACSF de distribuer en 2008 aux assurés un taux de 4,65 % pour la troisième année consécutive, malgré la crise.

"Nous n'avons pu empêcher l'impact de la forte baisse des marchés actions et du fort écartement des spread de crédit sur la valorisation de notre portefeuille, qui a eu des effets négatifs sur les unités de compte. Mais 95 % de nos engagements étant exprimés en euros, la crise financière n'a eu aucune répercussion sur la grande majorité de nos assurés. Notre gestion financière va s'adapter à la situation actuelle avec cet objectif : trouver le meilleur équilibre pour notre allocation d'actifs entre les obligations à taux fixe des émetteurs privés qui offrent actuellement des rémunérations très attractives, les emprunts d'état pour leur sécurité, les obligations indexées sur l'inflation, les obligations convertibles toujours attractives et les actions qui représentent notre actif le plus risqué mais également le plus à même de nous offrir des plus-values lorsque les marchés repartiront tout en conservant des liquidités suffisantes pour faire face à nos engagements à tout moment" précise Hervé Bouclier.

Plus que jamais, la MACSF reste fidèle aux trois axes de sa gestion financière : pérennité du résultat ; recherche de la sécurité à tout moment ; recherche du meilleur rendement pour les assurés. ■

Vous appréciez votre contrat d'assurance-vie ? Faites-le savoir !

Du 1^{er} septembre 2008 au 30 avril 2009, la MACSF a proposé une opération de parrainage aux 200 000 bénéficiaires de l'Assurance-Vie Retraite-Épargne-Santé, qu'elle soit en euros (RES Euros) ou multi-support (RES Multisupport).

Un document, encarté dans le numéro de MACSF info, invitait ceux qui le souhaitaient à donner les coordonnées de personnes susceptibles d'être intéressées par ces produits. Ces personnes recevaient alors un dossier et si elles souscrivaient à l'un ou l'autre des contrats RES, leur "parrain" était récompensé par l'un de ces trois cadeaux : un MP4, un Set Sommelier et un Kit Jardinage. *"Cette opération nous a permis de recueillir déjà 4 000 souscriptions, explique Michèle Betterich, responsable Marketing Direct. Les personnes qui bénéficient de ce contrat lui font confiance et elles aiment le recommander. Ce sont nos meilleurs ambassadeurs !"*

Une confiance qui se justifie largement puisque, pour la troisième année consécutive, le RES Euros a été récompensé par la presse pour son taux de 4,65 % net, distribué à ses bénéficiaires. ■

Prélèvement automatique : simplifiez-vous l'Assurance-vie !

Depuis janvier 2009, les cotisations versées par prélèvement automatique bénéficient de frais sur cotisations réduits à **0,6 %**. Simple et gratuit, ce mode de versement étale votre effort d'épargne dans le temps et lisse les performances, particulièrement utile pour les contrats multisupports en période de turbulences financières.

Economisez ainsi 40 % de frais pour le RES euros et le RES Multisupport (0,6 % au lieu de 1 %), 80 % pour le RES Fonds de Pension Avenir (0,6 % au lieu de 3 %) et 83 % pour le PERP'S (0,6 % au lieu de 3,5 %). ■

Téléchargez l'autorisation de prélèvement sur www.macsf.fr

↳ LES LEÇONS DE LA CRISE

Vers une économie mieux régulée ?

Il est un peu tôt pour tirer les enseignements d'une crise dont les effets n'ont pas fini de se déployer. Mais il est sûr que l'économie mondiale sortira transformée de la crise même si, aujourd'hui, on ne mesure qu'imparfaitement l'ampleur de ces changements. Pourtant, reconnaît Jean-Yves Naudet, *"la première leçon que nous pouvons retenir, c'est qu'on ne construit rien de solide sur la facilité bancaire. C'est ce que nous a montré la politique inconsidérée de crédit facile aux États-Unis avec le surendettement de millions d'individus. Il faut cesser de croire qu'on peut consommer sans avoir, au préalable, épargné"*.

Sans remettre en cause l'économie de marché, elle devra pour fonctionner dans de bonnes conditions s'inscrire dans un État de droit et respecter les règles du jeu : prudence, responsabilité et honnêteté. *"L'économie de marché, comme on l'a vu dans cette crise, repose sur la confiance. Or, sans exigence éthique, cette confiance n'existe pas"* poursuit Jean-Yves Naudet. *"La solution passe par une plus grande solidarité entre les États et par la maîtrise des risques au sein de chaque État. La crise a montré que les risques étaient ni correctement évalués ni maîtrisés. La mondialisation de l'économie nous a laissé croire que le risque, disséminé à travers la planète, était amoindri. C'était une erreur"* précise Hervé Bouclier.



DR

Vers un nouveau modèle économique ?

Pour certains observateurs, la crise, loin de n'avoir que des effets négatifs, va obliger les États et les banques à prendre des mesures pour mieux réguler le système bancaire, encadrer les rémunérations, réformer les paradis fiscaux, etc. Mais la gravité de la situation obligera sans doute à aller plus loin encore et à *"inventer un autre modèle économique"* qui renoue avec des valeurs comme *"l'épargne, l'action collective, la capacité et le devoir de l'État à se conduire honorablement, la nécessité de solidarité et d'abnégation"* pour reprendre les termes de Martin Walker, directeur du Global Business Policy Council et professeur au Woodrow Wilson Center, à Washington¹. ■

1. Le Monde, 28 mars 2009.

Les choix de la MACSF récompensés



DR

La MACSF a obtenu sept oscars pour ses produits et sa gestion financière : deux oscars ont été attribués pour les produits de Prévoyance, quatre oscars pour les prix Épargne-Retraite et un oscar général sur la qualité de service offerte aux assurés, un atout essentiel dans la situation actuelle.



A noter

le site MACSF réactualise régulièrement les informations sur la gestion financière du Groupe. N'hésitez pas à les consulter pour en suivre les évolutions en direct. ■

www.macsf.fr

MACSF : action immédiate

A situation rare, mesures exceptionnelles. Après la tempête Klaus de janvier 2009 dans le Sud-Ouest de la France, la MACSF a joué les cartes de la réactivité, du professionnalisme et de la solidarité. Retour sur expérience.

Lundi 26 janvier 2009, 8h30.



DR

Les équipes du Département Sinistres non auto de la MACSF sont mobilisées au téléphone après la tempête Klaus qui s'est abattue dans le Sud-Ouest de la France. La MACSF a également répondu présente à la journée "hot line" organisée par Europe 1. Un dispositif qui réunissait les représentants de la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA) et des

principaux assureurs. Il s'agissait de répondre aux auditeurs qui posaient leurs questions à l'antenne, au cours de l'émission animée par Marie Drucker et Patrick Cohen, avec l'intervention de Jean-François Lequoy, Directeur Général de la FFSA.

La priorité de la MACSF ? "Etre réactive, impliquée et proche de nos sociétaires", répond Angélique Baux, responsable communication interne au sein du Département Sinistres. Aussi, la MACSF a pris plusieurs décisions. "Tout d'abord, nous avons proposé, dès le lundi soir, une solution de déclaration en ligne, afin de compléter notre dispositif téléphonique, poursuit Angélique Baux. Puis, nous avons laissé à nos sociétaires la possibilité de déclarer les dégâts jusqu'au 28 février, au lieu des cinq jours habi-

tuels. Ensuite, nous avons décidé de ne pas missionner systématiquement un expert sur place. Question de confiance. Et enfin, nous n'avons pas appliqué la franchise contractuelle tempête pour les contrats habitation et local professionnel."

Mercredi 28 janvier.

Une cellule de gestion de l'événement est constituée. "Des personnes sont recrutées pour gérer les déclarations, explique Régis Ducrot, responsable du Service Sinistres. Une salle de réunion est réquisitionnée et grâce à l'informatique, aux moyens généraux et à la téléphonie, plusieurs postes de travail complets sont installés." Tout est mis en œuvre pour répondre au plus vite et au mieux aux demandes des sociétaires. ■

La solidarité, à décliner sans modération

Parce que la solidarité est une valeur chère à la MACSF, elle la pratique au quotidien. "Elle a très bien fonctionné en interne, se félicite Philippe Caure, responsable du Département Sinistres. De nombreux collaborateurs, tous services confondus, se sont joints aux équipes du Département Sinistres non

auto pour les aider à régler rapidement les dossiers liés à la tempête et pour rattraper le retard sur les déclarations courantes, hors actualité. Certains n'ont pas hésité à venir travailler des samedis pour satisfaire nos sociétaires." ■



DR

Repères

Tempête Klaus...

3 000

sinistres ouverts à la suite de la tempête KLAUS

Les factures ou devis qui nous arrivent encore quotidiennement sont traités au jour le jour grâce à la cellule mise en place.

4 500

appels téléphoniques enregistrés le lundi 26 janvier 2009, au lieu de 700 en moyenne.

NOUVELLE SIGNATURE

Notre première mission, vous écouter !

Le groupe MACSF porte fièrement six valeurs. Ecoute, respect, engagement, confiance, solidarité, professionnalisme. Avec sa nouvelle signature, l'écoute est plus que jamais d'actualité.

Notre vocation, c'est vous. Cette signature, la MACSF la vit chaque jour. Depuis plusieurs années, la MACSF vous l'affirmait : Ceux qui se consacrent à la santé des autres ont besoin que l'on se consacre à eux. Cet engagement, la MACSF le tient toujours et le renforce en parlant de vocation. Une vocation, c'est avant tout un choix. Le choix de soutenir chaque professionnel de la santé dans l'exercice de sa profession. Le choix de la MACSF est d'être un assureur fiable, qui connaît parfaitement ses sociétaires et leurs besoins, et ce, grâce aussi à son mode d'administration. Les 1300 collaborateurs du groupe MACSF y tiennent, être mutualistes, ce n'est pas seulement être administrés par des représentants des professionnels de la santé. "Être mutualiste, confie Michel Dupuydauby, Directeur Général du

groupe, c'est avant tout se soucier de ses sociétaires. Ecouter leurs besoins, leurs attentes, mais aussi se mettre à leur place." Pour cela, la MACSF s'est dotée de plusieurs outils.

Des outils d'écoute

Le comité des sociétaires d'abord. Mis en place par les conseils d'administration, il a pour mission de faire vivre la mutualité des sociétaires, de veiller à la qualité des relations entre les sociétaires et leur mutuelle et de veiller à la qualité de l'image de la société. Les membres du comité se déplacent en région, à la rencontre des sociétaires. "Nous venons dans les délégations, explique Jean-François Babi, membre du comité des sociétaires. Chaque sociétaire y est invité personnellement. A cette occasion, nous lui présentons le groupe dans son ensemble, et nous

échangeons avec eux sur leur ressenti."

Autre canal important, le web. Communiquer par le site Internet présente de nombreux avantages. En plus d'être immédiat, un message envoyé par le site est filtré selon le destinataire choisi. La MACSF s'engage à y répondre dans les 48 heures.

Enfin, à chaque instant, vous pouvez joindre par téléphone la MACSF, en passant par le 3233* ou le 01 71 14 32 33, ou même venir en agence, dans votre région, pour rencontrer votre conseiller commercial. "Chaque collaborateur du réseau est heureux de recevoir un sociétaire, précise Michel Dupuydauby, de lui exprimer concrètement que sa vocation, c'est lui !" ■

*Prix d'un appel local depuis un poste fixe. Ce tarif est susceptible d'évoluer en fonction de l'opérateur utilisé.

Des points en plus !

Vous avez pu le constater, le logo de votre mutuelle a évolué. Le fameux M rouge est toujours là, mais il s'est enrichi de couleurs symbolisant nos différents corps de métiers. En regardant plus attentivement, vous découvrirez des points entre chaque lettre. Notre souhait a été d'aider à la

prononciation. Cher sociétaire, vous êtes bien à la M.A.C.S.F ! ■

Le nouveau bloc marque de la MACSF : depuis le 17 mars 2009



Contact & Nous

La MACSF a conçu pour vous un petit livret pense-bête pour pouvoir nous contacter très rapidement. Vous y trouverez tous les numéros de téléphone, la carte des délégations, nos sites Internet... Surveillez vos boîtes aux lettres ! ■



Nouveau livret de présentation de la MACSF. Tous les contacts MACSF dans un même document... Bonne lecture !

De titi à toubib

Ses 51 ans d'ancienneté font de lui un des plus anciens sociétaires de la MACSF. Il a traversé un siècle de médecine et d'aventures humaines, avec courage et détermination. Rencontre avec Louis Haviotte, un médecin "d'avant".

"Je me suis engagé dans l'armée pour la durée de la guerre, à mon retour, je me suis engagé en médecine pour la durée de la vie. C'est comme cela, qu'en décembre dernier, j'ai franchi le 50^{ème} anniversaire de mon affiliation à la MACSF. Sans tambours ni trompettes." Ces mots, Michel Dupuydauby, Directeur Général Groupe MACSF, les a reçus, par courrier il y a quelques mois. De fil en aiguille, le docteur Louis Haviotte est venu rendre visite à la MACSF. Pour le plus grand plaisir de tous...

Il a le regard clair, franc, rempli d'histoire et d'émotions. Lui, c'est Loulou, ou plutôt le docteur Louis Haviotte, un des plus anciens sociétaires de la mutuelle. Quand le petit Louis naît, en 1923, Paris est encore le Paname du début du siècle. "Chez moi, dans mon "village" de Ménilmontant, la vie est très dure, se remémore le médecin. C'est la zone." Mais à la maison, malgré l'absence de son père, Louis est choyé, adoré, trop presque, comme pour conjurer la dureté d'une vie de travail. "Nous étions quatre adultes et un enfant dans une seule pièce, poursuit Louis Haviotte, les générations se mêlaient, et tout tournait autour du petit enfant que j'étais." Le monde du petit Louis est pauvre, miséreux presque, mais Louis, lui, est élevé comme un précieux trésor.

Un jeune surdoué

A l'école, Louis étonne. Il apprend vite, très vite même. Soit. Il fera des études, malgré la nécessité de le mettre rapidement au travail, pour soutenir le foyer. Alors le "petit bonhomme" se débat. Il travaille, se passionne pour les maths. Son désir de revanche sur la vie lui donne des forces. Le titi aux

genoux cagneux passe son certifié quand les autres deviennent apprentis. Prédispositions intellectuelles d'une part, fort désir d'apprendre de l'autre, il ne manque plus qu'un ingrédient pour que Louis fasse le choix des études de médecine. Le désir de "réparer". "Je dois réparer, confie Louis Haviotte. Je ne supporte pas ce qui est cassé ou qui ne marche pas. C'est plus fort que moi." Porté par deux "pères" référents, l'un médecin généraliste, l'autre chirurgien, Louis Haviotte s'inscrit en médecine, alors que retentissent les premiers grondements de la guerre. Comment mener de front des études, l'entretien d'un foyer et la résistance à l'ennemi ? Le jeune Louis, fidèle aux valeurs de son grand-père, aide le réseau Rafale. Il transporte armes et munitions, fait passer des documents, sans jamais se faire prendre. Pour vivre, Louis fabrique des bijoux que sa future épouse vend sur les marchés. Du côté des études, il s'efforce de suivre les enseignements, avec les aléas qu'imposent l'occupation, et finira par s'engager comme médecin auxiliaire.

Médecine de compassion

Après la guerre, le jeune médecin s'installe en cabinet, fait quelques remplacements puis se dirige rapidement vers la médecine du travail. "C'était les débuts de la médecine du travail, se souvient Louis Haviotte. La loi est passée en 1948, j'ai eu mon diplôme en 1949." C'est aussi l'époque des grandes avancées thérapeutiques. La médecine change. Considérablement. "La médecine a connu une véritable révolution, raconte le médecin. J'ai appris la médecine de compassion, celle qui accompagne le patient, qui lui tient

Portrait



© Constance Wibié.

↑ **Louis Haviotte**
Médecin généraliste

la main jusqu'au dernier souffle." Rien d'autre que la compassion et l'espérance, tant le savoir thérapeutique est limité. Mais Louis Haviotte s'adapte, évolue et met sans arrêt ses connaissances à jour. "Il faut savoir rester modeste sur notre savoir actuel, conclut Louis Haviotte. Dans 50 ans, tout sera encore tellement différent." Une médecine différente, mais toujours le même objectif : réparer ! Aujourd'hui, le gamin des rues a blanchi sous le harnais. Le monde a changé. Ses copains sont un à un disparus. La maison vétuste où il est né a été démolie. Mais sa vieille école communale subsiste encore parmi les nouveaux immeubles. Il cotise toujours à l'Ordre des Médecins car il soigne encore ses proches et les quelques irréductibles qui ne veulent personne d'autre à leur chevet. Nombreux sont déjà partis de ceux qui l'ont aimé. Mais il sait que, le moment venu, ils seront là pour lui montrer le chemin et le conduire jusqu'à la petite place qu'ils lui ont gardée pour continuer à veiller sur les progrès de la médecine. ■

**"...j'ai franchi
le 50^{ème} anniversaire
de mon affiliation
à la MACSF."**

UN MÉTIER, UNE PASSION

Portrait



© Alexandre Nicoli.

↑ **Muriel Boutet,**
Infirmière libérale à Poissy
(Yvelines)

1959

Voit le jour à Thouars
(Deux-Sèvres).

1981

Reçoit son diplôme d'Etat
d'Infirmière.

1982 à 1984

Commence son premier travail
en service de réanimation à l'hôpital
de Mantes-la-Jolie. *"J'ai beaucoup
apprécié ce poste car ça bougeait
beaucoup et c'était très enrichissant.
Je n'aime pas quand c'est trop
calme !"*

Depuis 1984

Se lance, par hasard, comme
infirmière libérale.
*"Je venais d'avoir ma fille et je ne
voulais plus travailler la nuit. L'amie
d'une amie m'a parlé d'une oppor-
tunité pour m'installer en libéral...
J'ai dit "banco" ! Cela a été source
d'angoisse au début et je pensais
tenir dix ans seulement !
Aujourd'hui, plus question
de changer, j'aime cette façon
d'exercer mon métier d'infirmière."*

Mon pari ? Rester à l'écoute

Infirmière libérale depuis 25 ans, attentive aux gens et passionnée par leur histoire, Muriel Boutet leur apporte son soutien.

Votre intérêt pour les personnes dépasse les frontières, n'est-ce pas ?

Muriel Boutet : Oui ! Je m'intéresse aux gens et j'aime les aider. Que ce soit dans mon quotidien en France mais aussi, lors de mes voyages d'agrément à l'étranger. Depuis 2004, je fais partie du comité des œuvres sociales de Chanteloup-les-Vignes et cela me donne l'occasion de voyager. Nous sommes un petit groupe d'habités et en fonction de la destination, nous préparons des colis pour les plus démunis. Nous sommes partis à Cuba peu de temps après un cyclone et nous savions que les habitants avaient besoin de vêtements, de produits de toilette et de médicaments. Notre guide s'est arrêté dans un village et j'ai pu laisser des compresses, des anti-douleurs, des désinfectants... à l'infirmière de la Maison du médecin. Lors de notre prochain voyage en Egypte, nous apporterons des stylos et des cahiers pour les écoles.

Vous êtes totalement investie dans votre profession...

M. B. : Absolument ! Pour rester infirmière libérale, il faut avoir la foi ! Les journées se révèlent souvent longues et difficiles. Mais, les récompenses et les satisfactions sont très nombreuses. Le contact avec les gens est passionnant. Ils se livrent davantage quand ils sont chez eux qu'à l'hôpital, ils hésitent moins à exprimer leurs angoisses et leurs questions. J'essaie d'y répondre et très souvent, des liens étroits se tissent. Je connais des familles depuis plus de 20 ans, avec leurs joies et

leurs détresses. Parallèlement à mon travail sur le terrain, je passe du temps à me former, grâce aux réseaux hospitaliers Yvelines Nord Cancer et SLA (Sclérose latérale amyotrophique). Ces stages sont essentiels pour exercer pleinement mon métier.

Avez-vous d'autres passions ?

M. B. : Oui, j'ai plein d'envies et d'idées ! Quand j'aurai du temps, à la retraite sans doute, j'aimerais devenir membre actif d'associations qui aident les gens à faibles et moyens revenus à accéder aux soins. Je partirai aussi volontiers à l'étranger pour aider et soigner. Et enfin, j'ai deux autres passions : la randonnée en montagne et l'archéologie. Mon rêve : partir au Népal... ■





↑ **Philippe Caure**
Responsable du Département
Sinistres

*Paroles de
professionnel*

Vos questions, nos réponses

"Je suis parti avec mon véhicule en Espagne pour quelques jours. Sur l'autoroute, mon pare brise s'est fendu suite à la projection d'un caillou. Comment dois-je procéder pour le changer ?"

Dominique, Perpignan (66)

Philippe Caure : C'est très simple, contactez le service sinistres étranger de la MACSF au 00 33 1 71 14 32 33. Un collaborateur vous communiquera le numéro de téléphone d'un prestataire agréé (CARGLASS, par exemple) en Espagne. Celui-ci remplacera votre pare brise et seule la franchise restera à votre charge.

Si le pare brise est réparable, vous n'aurez pas de franchise à votre charge. Ainsi, vous pourrez reprendre la route de vos vacances sereinement...

"En rentrant de congés, j'ai constaté un dégât des eaux dans mon cabinet médical : les infiltrations proviennent de l'étage supérieur et les réparations sont en cours. Je ne connais pas d'entreprise et mon agenda est très chargé pour la rentrée je n'ai donc pas le temps pour rechercher des entreprises dont en plus je ne connais pas le sérieux. Que me propose la MACSF ?"

Angélique, Paris (75)

P.C. : Appelez le 32.33, nous procéderons ensemble, au chiffrage des dommages et, selon le secteur géographique concerné, nous vous proposerons l'intervention d'une entreprise agréée. Cette entreprise prendra rendez-vous avec vous pour établir un devis. Celui-ci sera directement transmis à la MACSF pour contrôle et validation. Vous pourrez ensuite déterminer la date de réalisation des travaux.

Vous n'aurez pas d'avance de fonds à réaliser, la MACSF prendra en charge directement la facture de l'entreprise (hors franchise éventuelle). En outre, si vous souhaitez réaliser des améliorations au sein de votre cabinet vous pourrez en profiter pour en demander le chiffrage à cette entreprise et bénéficier ainsi de tarifs préférentiels si les travaux sont réalisés en même temps.

"Je me détendais sur la terrasse ensoleillée de notre location de vacances et j'ai totalement oublié l'huile que j'avais mise à chauffer pour le déjeuner. Elle s'est enflammée et des fumées importantes ont endommagé la cuisine et le salon de la location. Suis-je assuré pour ces dommages ?"

Denis, Paris (75)

P.C. : Votre responsabilité est engagée et la MACSF prendra en charge les dommages au titre de la garantie "Responsabilité Civile Villégiature" de votre contrat habitation. Cette garantie intervient pour les dommages d'incendie, de dégâts des eaux causés au logement dont vous êtes locataire pour une durée de trois mois au plus dans un pays de l'Union Européenne, la Suisse, ou les Principautés d'Andorre et Monaco.

"En rentrant de la plage, nous constatons avec ma fille que la porte de notre location était fracturée, son lecteur MP3 et mon téléphone portable ont été dérobés. Ce n'est pas notre lieu d'habitation, allez-vous nous rembourser ?"

Annie, Lyon (69)

P.C. : Même si vous n'êtes pas dans votre habitation la garantie "Bagages"

de votre contrat couvre les effets personnels dérobés lorsqu'une effraction de l'appartement ou de la maison que vous avez loué pour les vacances est constatée (situés en France métropolitaine, et dans les Principautés d'Andorre ou Monaco).

"A l'aéroport, alors que je m'apprêtais à régler mon déjeuner avant de prendre mon vol pour partir en vacances, j'ai constaté que mon portefeuille n'était plus dans la poche de mon jean. Il contenait, entre autre, ma carte bancaire MACSF ainsi que la carte grise de ma voiture. J'ai eu quelques jours plus tard la mauvaise surprise de constater en consultant le relevé de mes opérations cartes bancaires via le site MACSF que deux achats, pour un montant total de 1000 € avaient été effectués dans les boutiques de l'aéroport avant même que je fasse opposition."

Eric, Biarritz, (64)

P.C. : Dès que vous constatez que vous n'avez plus votre carte bancaire MACSF, vous devez faire immédiatement opposition auprès d'ONEY et porter plainte pour vol auprès des autorités de l'aéroport. D'autre part, la garantie d'assurance que nous proposons avec la carte bancaire MACSF prend en charge les dépenses frauduleuses effectuées entre la date de disparition de la carte et celle de l'opposition. Par ailleurs, les frais générés par le remplacement de votre carte grise seront également pris en charge. Pour cela, il vous suffit de nous faire votre déclaration par courriel à l'adresse suivante :

assurance-carte-bancaire@macsf.fr ■

INTERNET

Nouveau départ pour le site MACSF

C'est avec le printemps que le site Internet www.macsf.fr a fait peau neuve. Plus clair, plus convivial, plus riche, plus équilibré, plus simple... A découvrir très vite.

Place à l'accessibilité des données, à la navigation facile, aux informations pratiques. Le nouveau site Internet www.macsf.fr est désormais structuré autour de trois grandes rubriques : "Nous connaître", "Vous informer" et "Produits et services".

avec nos offres d'emplois des informations issues du bilan social et la possibilité de trouver la délégation de sa région et de contacter le Groupe à tout moment.

Vous informer...

Très riche, cette rubrique propose un contenu médico-juridique et des données sur les pratiques professionnelles. Un contenu désormais accessible par deux sous-rubriques très claires : exercice professionnel et



◆ La page d'accueil du nouveau site MACSF.

Tous les contacts MACSF dans un même document... ◆

Le tout s'affiche dès la page d'accueil. Et, bien sûr, l'accès sociétaire est aussi possible à partir de toutes les pages.

Nous connaître...

De l'histoire du Groupe à ses valeurs mutualistes et ses engagements, en passant par les communiqués de presse, un agenda de tous les événements... la rubrique "Nous connaître" se veut très complète. On y trouve aussi la liste de tous les partenariats que la MACSF a noués avec les institutions représentant les étudiants, les libéraux, les hospitaliers ou des sites d'information, d'offres d'emplois. Sans oublier un espace Ressources humaines,

vie pratique. De plus, des dossiers thématiques rédigés par des experts livrent des informations fiables et exhaustives. Enfin, des articles de presse et des informations financières sont disponibles. Cerise sur le gâteau : des "filtres de recherche" par thème et par profession permettent de trouver rapidement des réponses à des questions précises.

Pas moins de 700 articles, toutes rubriques confondues, sont déjà accessibles sur le site. Des vidéos vont être intégrées. Les internautes pourront réagir et témoigner en postant des commentaires. Un site vivant et interactif. ■

Produits et services, une rubrique incontournable

Cette rubrique, très visuelle et attractive, se taille la part du lion. Produits, opérations commerciales, promotions...



◆ Le Pack Pro de la MACSF réalisé en septembre 2008.

L'internaute trouve tout. Il peut entrer soit par ses besoins (assurance-vie, automobile, retraite, local professionnel...) soit, par sa situation (j'entre dans la vie active, je souhaite me constituer un capital, je déménage...). Les fiches "produit"

déclinent les points forts, les détails des garanties, l'assistance, les tarifs...

A l'instar de "Vous informer", la rubrique "Produits et Services" permet aussi de passer par un "filtre de recherche" au niveau du Statut Professionnel. Gain de temps et efficacité garantis. ■

les



Le visiteur peut désormais réaliser un devis et souscrire en ligne dès la page d'accueil.

Accès sociétaire : à pratiquer en toute liberté et sans modération



◆ Accès direct à l'"Espace Client". Le sociétaire se connecte à l'aide de son identifiant et de son mot de passe.

Consulter ses contrats, télécharger des attestations d'assurance, payer ses cotisations, réaliser un versement sur son assurance-vie... L'espace sociétaire est accessible à tout moment sur le site. Véritable espace privé, libre et pratique. ■

↳ SÉCURITÉ

Voyager serein

Partir en voyage, ça se prépare. L'Institut Pasteur et la Fondation MACSF vous y aident.

Parce que trop de personnes qui partent en voyages rencontrent des soucis de santé pendant leur séjour et parce que voyager n'est pas anodin, l'Institut Pasteur avec l'appui de la Fondation MACSF a conçu 7 petits films d'animations ludiques.

Ces saynètes ont pour objectif de sensibiliser les patients en salle d'attente sur les dangers et les précautions à prendre tout

au long d'un voyage et susciter en eux le questionnement. Ainsi, lors des consultations, les patients qui ont visionné les films peuvent poser des questions sur les infections, les maladies, les gestes quotidiens...

Plus de 85 DVD contenant ces 7 séquences vidéos prévues pour améliorer la communication entre les professionnels du Centre Médical de l'Institut Pasteur et les patients ont été mis à disposition des autres Centres de Vaccinations en France. ■

Les séquences d'animation sont disponibles en téléchargement sur notre site Internet :

www.macsf.fr



↳ INTERNET

Vous avez UN MESS@GE

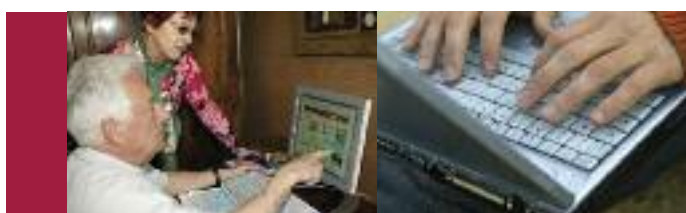
Trois résidences pour personnes âgées du CHI Elbeuf - Louviers - Val de Reuil (27) surfent sur le web.

Au CHI Elbeuf - Louviers - Val de Reuil, les résidents sont "connectés". Patients et soignants se retrouvent autour d'un projet moderne de communication.

"Nous souhaitions créer une action en direction des personnes âgées qui permette un lien intergénérationnel, avec les enfants, les petits-enfants", explique Jean-Luc Juillet, directeur des affaires générales, de la stratégie et de la communication du CHI.

"Internet casse la distance ou l'isolement, il crée du lien." Et c'est parfois vital. Grâce à l'animation en groupe, les résidents échangent entre eux lors des ateliers, mais ils partagent aussi les nouvelles de leurs familles, avec la photo du dernier né, des arrières petits-enfants ou des résidences voisines.

La Fondation MACSF a financé 40 % du projet : trois bornes pour trois sites, deux ordinateurs portables et un PC de bureau, équipés de webcams et connectés à une imprimante couleur, sans oublier l'installation, le câblage, le temps consacré.... ■



Retrouvez ce reportage et d'autres témoignages sur cette initiative sur le site :

www.laparoleauxhospitaliers.macsf.fr

↳ FONDATION FRANÇOIS-XAVIER BAGNOUD

"Accompagner le deuil : des repères pour les soignants"

Le Centre de Ressources National soins palliatifs François-Xavier Bagnoud travaille depuis longtemps sur la question du deuil. Accompagné par la Fondation MACSF, le CDRN FXB axe ses recherches sur la relation.



Avec le soutien de la Fondation MACSF, le CDRN FXB a initialisé en 2007 au sein de trois services hospitaliers une recherche-action intitulée "Accompagner le deuil : des repères pour les soignants". Son objectif : mettre en évidence en quoi l'organisation du travail des soignants, ainsi que la nature des relations établies avec les malades et leur entourage, peuvent avoir des répercussions sur le deuil des soignants. Fin 2008, un rapport a été remis à la Fondation MACSF. Actuellement, un guide de repères est en cours d'élaboration. Il s'agit de proposer au personnel soignant en institution des outils de réflexion et un cadre d'action afin de l'aider dans l'anticipation et le vécu des décès, dans l'accompagnement des fins de vie et dans les relations entre soignants, patients et proches. Ce guide sera mis à disposition du groupe MACSF et de ses sociétaires en juin 2009. ■

Pour contacter le Centre de Ressources National soins palliatifs François-Xavier Bagnoud : 01.49.93.39.90 et cdrnfxb.contact@croix-saint-simon.org

Pour en savoir plus : www.croix-saint-simon.org/cdrnfxb



Contact Fondation MACSF : yves.cottret@macsf.fr

PARTENARIAT



© O. Fontvieille.

DR

Cap sur l'Europe du Sud

Le groupe MACSF s'engage jusqu'en 2010 avec l'association Ilehandi sur le projet Windincap. L'aventure ? Faire le tour de l'Europe du sud sur un catamaran, avec un équipage mixte : handicapés / valides.

Le projet était séduisant : s'ouvrir, créer du lien, communiquer, faire un tour d'Europe de ce qui existe en faveur de l'accessibilité aux activités de découverte et de loisir en milieu marins pour les personnes handicapées. Comment ne pas plonger la tête la première avec l'association Ilehandi dans le projet Windincap ?

Créer du lien

Si l'on veut créer du lien dans un groupe, la meilleure façon est certainement de mener ensemble un projet, à la fois sportif, plein d'émotion, de sensations et d'enjeu. Sur un bateau, chacun a sa place. Toutes les compétences sont requises et tous dépendent les uns des autres. Sur un bateau, il faut se faire confiance. A un tel défi, Ilehandi et la MACSF ajoutent une difficulté supplémentaire : l'équipage sera composé de personnes handicapées et de personnes valides. Tous se rassemblent autour de la sensation grisante de sentir le vent sur son visage, de respirer la brise et de tenir entre ses mains

le gouvernail d'un catamaran lancé à vive allure.

Une meilleure sensibilisation à l'accessibilité

Le catamaran Windincap sera la figure de proue de l'accessibilité en Europe. Dans chaque ville étape, Ilehandi et la MACSF organiseront des conférences, des expositions, des débats sur le thème de l'accessibilité. Si un tel projet peut se monter, rien n'est impossible. Toujours, l'objectif sera le même : impliquer les municipalités étapes, les professionnels du tourisme, les écoles... pour que tous améliorent l'accessibilité aux personnes handicapées en voyant concrètement ce qu'il est possible de faire.

Journal de bord

Comme toute aventure, le "débrief" est important. A l'issue du voyage, les équipiers du catamaran auront collecté, au gré de leurs escales, de nombreuses expériences et initiatives en faveur de l'accessibilité. Là encore, tout cela doit être utile. Ces expériences concrètes serviront à alimenter le travail du premier plan d'action de l'Union Européenne visant à promouvoir l'égalité des chances des personnes handicapées, qui se terminera en 2010. ■

Pour aller plus loin...

Site Internet
www.windincap.org

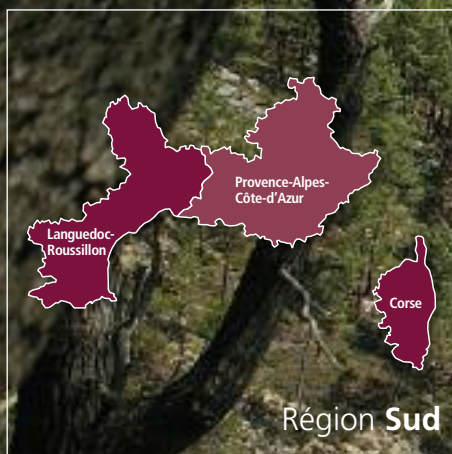
Association Ilehandi

Créée en 2004, l'association Ilehandi a pour objectif la promotion et le développement de l'accessibilité aux activités de découverte et de loisirs du milieu marin pour les personnes handicapées. Ilehandi est constituée de personnes handicapées, de professionnels de l'accompagnement des personnes handicapées (directeur de foyer, éducateur sportif, ergothérapeute, médecin), du loisir (directeur de centre de vacances), de la voile (chef de base, moniteur de voile), tous désireux de partager leur goût pour la mer et de s'investir dans des actions solidaires pour la citoyenneté de tous. ■

Contact

Association Ilehandi projet Windincap
20 Bld Félix Faure
17370 St Trojan les Bains - France
Tel : +33 (0) 680703175
Courriel : ilehandi@gmail.com

RÉGION SUD



Des relations chaleureuses

Baignée par la Méditerranée, la région sud de la MACSF compte trois régions (PACA, Languedoc-Roussillon et Corse) et 13 départements. Pour cette nouvelle rubrique destinée à présenter l'organisation de votre mutuelle dans les régions, MACSF info commence par celle qui annonce déjà l'été...

Provence-Alpes-Côte d'Azur, PACA de son petit nom, recouvre les départements des Alpes-de-Haute-Provence, Alpes-Maritimes, Bouches-du-Rhône, Hautes-Alpes, Var et Vaucluse. Autant de noms qui sentent bon la lavande et vibrent au son des cigales... Résultat : c'est la troisième région la plus peuplée de France (1). Une population qui vit essentiellement dans les trois principales aires urbaines de Marseille, Nice et Toulon, toutes trois situées en bord de mer. Si l'on y ajoute le Languedoc-Roussillon et la Corse, on peut dire que la MACSF s'adresse à une large partie de la population française.

Des actions fortes

Pour répondre au mieux aux attentes de ses sociétaires et satisfaire leurs besoins, la région Sud de la MACSF met en place des actions et des outils spécifiques. "Nous organisons de nombreuses réunions d'informations sur nos produits épargne et retraite, explique Didier Corti, Directeur Régional à la MACSF. Ceci nous paraît, en ces périodes agitées, indispensable, afin que nos sociétaires soient parfaitement bien informés et rassurés.

Cela passe par des rencontres avec les sociétaires au sein des délégations ou dans des lieux prestigieux de la région. Objectif : échanger avec nos spécialistes en assurances de personnes, le délégué régional, nos financiers...". La région organise aussi des manifestations dans des hôpitaux, autour par exemple, de la sécurité routière. Sans oublier la présence de la MACSF dans des congrès locaux : journées dentaires à Nice, Copacamu à Marseille... "Pour toujours mieux écouter et comprendre nos sociétaires, nous mettons aussi en place en interne, un outil informatique dédié aux commerciaux, explique Didier Corti. Il leur permet d'enregistrer toutes les données utiles concernant leurs clients, afin de percevoir et d'anticiper leurs besoins, de vérifier leur niveau de satisfaction...".

Des métiers spécifiques

Derrière ces actions et ces outils, il y a des femmes et des hommes qui exercent des métiers spécifiques. Ainsi, le chargé de clientèle libérale se rend chez le sociétaire, afin de traiter, avec lui, de tous ses besoins d'assurances professionnelles et privées. Un métier

que Jean-Pierre Leca exerce avec passion depuis 1990. "En allant chez le sociétaire, à son cabinet ou à son domicile, je lui fais gagner beaucoup de temps. De plus, il est plus à l'aise pour parler car il se trouve dans son univers. La relation commerciale s'en trouve vraiment améliorée et elle est constructive. Certains de mes sociétaires sont un peu anxieux et apprécient que je vienne les voir une fois par an pour faire le point de leurs contrats, même si leur situation n'a pas changé. Les contacts sont majoritairement très chaleureux et agréables." Quant aux sociétaires qui préfèrent aller dans une agence MACSF, ils sont reçus par un conseiller commercial. Polyvalent, il peut traiter de l'ensemble des contrats d'assurances. "Un sociétaire peut venir me voir sans rendez-vous, suite à un sinistre, pour faire le bilan de ses contrats ou pour compléter ses assurances..., explique Jeannette Portella, Conseillère commerciale à Aix-en-Provence. Il s'agit souvent d'expliquer et de rassurer." ■

(1) Source : INSEE.



DR

Vue du terrain

Docteur Jean Hubert, spécialiste gastro-entérologue libéral à Marseille, 55 ans.

“Je suis sociétaire de la MACSF depuis mes études de médecine. Je possède des assurances dans beaucoup de domaines (habitation, automobile...). J’apprécie de pouvoir m’adresser facilement à un conseiller dans une délégation, dès que j’ai besoin d’un renseignement ou d’une modification dans mes contrats. Généralement, je me déplace, sans prendre de rendez-vous : c’est pratique. Mes attentes vis-à-vis de la MACSF : une meilleure prise en compte de ma fidélité et des opportunités plus fréquentes pour placer de l’argent à des conditions intéressantes.” ■

La région Sud en chiffres

9 délégations

Perpignan, Montpellier, Nîmes, Marseille Prado, Marseille Chartreux, Aix-en-Provence, Toulon, Cannes, Nice.

53 collaborateurs

9 chargés de clientèle libérale

90 000 sociétaires

Plus de 20 000 visites

par an de sociétaires
ou prospects dans les 9 délégations.

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT HOSPITALIER

Dédié aux hospitaliers

La MACSF a mis en place un réseau d’une vingtaine de chargés de développement hospitalier. 3 questions à Christine Martin-Dupont, basée en région Languedoc-Roussillon.

En quoi consiste votre activité ?

Mon rôle est de développer et d’entretenir de bonnes relations avec les hôpitaux et instituts de formation des paramédicaux afin d’obtenir des accords pour y mener de multiples actions. J’organise notamment des permanences, des petits déjeuners d’information dans les services, des interventions sur le thème de la Responsabilité Civile Professionnelle effectuées par nos juristes ou encore des opérations de prévention. Autant d’actions qui permettent d’accroître la notoriété de la MACSF auprès des personnels hospitaliers.

Est-ce facile d’entrer à hôpital lorsque l’on n’est pas un hospitalier ?

Notre Mutuelle étant réservée aux professionnels de la santé, nos produits d’assurances, professionnels ou privés, sont conçus pour répondre spécifiquement à leurs besoins. Cela nous permet d’avoir une place d’autant plus légitime à l’hôpital. Par ailleurs, des sociétaires “correspondants bénévoles” ont accepté de soutenir leur Mutuelle en en parlant à leurs collègues ce qui favorise le bouche à oreille.

Quel est votre territoire ?

J’interviens dans différents départements représentés par une délégation MACSF. Celle de Nîmes pour le Gard, le Vaucluse et la Lozère. Celle de Montpellier pour l’Hérault. Enfin, celle de Perpignan pour les départements des Pyrénées Orientales et de l’Aude. ■



On peut être
 professionnel de la santé
 et avoir besoin d'un
diagnostic personnalisé
 à chaque instant de sa vie.

**Mutuelle, assurance,
 épargne, financement...**

à la MACSF, les services pour votre vie privée
 sont aussi efficaces que ceux que nous
 vous proposons pour votre vie professionnelle.

www.macsf.fr

☎ 3233* ou 01 71 14 32 33

*hors appels d'urgence. De 9h à 18h, du lundi au vendredi. Hors jours fériés.



M.A.C.S.F

Notre vocation, c'est vous.

Mutuelle Assurance Epargne Financement