

Edition : 28 novembre 2025 P.28-32

Famille du média : Médias

professionnels

Périodicité : Hebdomadaire

Audience : 28221

Sujet du média : Banques-Finance



Journaliste : MAXIME FRANÇOIS

Nombre de mots : 1446

DOSSIER

FRANZiska & Tom Werner

Face à la hausse des cotisations, les contrats non responsables, proposés à des tarifs attractifs, fleurissent sur le marché. Ils s'adressent en particulier à des séniors prêts à se passer du 100% Santé ou de certaines garanties pour faire baisser la facture.

CONTRATS SANTÉ L'IRRÉSISTIBLE POUSSÉE NON-RESPONSABLE



Le niveau de remboursement des soins dentaires est une variable d'ajustement dans les couvertures proposées par les contrats non responsables.

PLUS LIBRE... MAIS PLUS TAXÉ

Le contrat non responsable se définit par opposition au contrat dit responsable, initié par la réforme Doste-Blazy en 2004 afin d'orienter les remboursements des organismes complémentaires d'assurance maladie (respect du parcours de soins, absence de prise en charge de la participation forfaitaire de 1 €...). Des obligations de prise en charge qui se sont fortement alourdis avec la généralisation de l'assurance santé et la réforme du 100 % Santé. Si le contrat non responsable s'affranchit des contraintes et interdictions, il est assujetti à une fiscalité plus importante, à savoir un taux de TSA (taxe de solidarité additionnelle) de 20,27 %, contre 13,27 % pour le responsable. Par ailleurs, les contrats collectifs doivent être obligatoirement responsables pour bénéficier des exonérations fiscales et sociales accordées aux couvertures d'entreprises. ■

MAXIME FRANÇOIS

Les offres de contrats santé non responsables individuels d'un nouveau genre, proposant des garanties resserrées sur mesure, fleurissent chez les courtiers : Cegema, avec Flexibilité Santé, Santiane avec AltoSanté et Energik, April avec ses gammes Only Santé... Leur cible principale : les retraités, très affectés par la hausse des cotisations, et donc tentés de faire des arbitrages dans leurs choix de garantie. Toujours très minoritaire, le marché des contrats non responsables n'en est pas moins dynamique.

La preuve : même les assureurs s'y intéressent. Axa France, dont les nouveautés sont scrutées par la concurrence, planche avec un panel d'assurés sur la confection d'une nouvelle offre, selon nos informations. « *L'objectif est de trouver un équilibre entre couverture et coût* », précise la compagnie. Même Malakoff Humanis, très critique sur l'essor de ces offres bon marché, en propose via le courtier grossiste Solly Azar. Et le groupe travaille à la création d'un nouveau produit avec un autre courtier

grossiste, Santiane. Le nouveau-né est attendu début janvier. « *Cela nous permet de regarder ce qu'il se passe sur le marché, de voir comment évolue la demande* », confirme Thomas Colin, directeur technique et indemnisation de Malakoff Humanis.

Si le groupe affirme ne pas vouloir faire du contrat non responsable un axe de développement, mieux vaut ne pas passer à côté ■■■

**DU
BLE**

DOSSIER**22 %**

La hausse moyenne des tarifs des contrats santé individuels mutualistes depuis 2021

SOURCE : PANEL DE LA MUTUALITÉ FRANÇAISE

■■■ de la tendance : «*Ces contrats répondent à une demande, puisqu'ils représentent 10 % de la distribution globale que Malakoff Humanis réalise avec Solly Azar.*»

CONTOURNER LE 100 % SANTÉ

Le contexte est porteur. «*Le marché s'intéresse de près à ces contrats, car la problématique des prix est prégnante. Pour certains assurés, aujourd'hui, le dilemme est "soit je pars en vacances, soit je prends une complémentaire santé" !*», alerte David Echevin, directeur général d'Actélior. Son cabinet d'actuariat est «*de plus en plus sollicité par tous types d'acteurs pour construire de nouvelles offres bas de gamme ou gamme moyenne*». Et pour cause : «*Le contrat non responsable permet de retirer certaines garanties obligatoires du contrat responsable, comme celles du 100 % Santé en*

Les médecines douces
ou l'ostéopathie sont le plus souvent exclues des contrats non responsables, même si certains prévoient une couverture limitée.



GETTY IMAGES

104 €**Le montant moyen de la prime mensuelle**

d'un contrat santé individuel pour une personne de 65 ans

SOURCE : CHIFFRE 2021, DREES

optique, dentaire et audio, et donc de travailler sur les prix malgré une fiscalité alourdie.»

Pour rappel, la réforme du 100 % Santé, qui prévoit un reste à charge zéro en optique, prothèses dentaires et audioprothèses, pèse lourd sur les cotisations. Les tarifs ont bondi de 22 % entre 2019 et 2025, selon l'Insee. Et à la différence de leurs équivalents responsables, les contrats non responsables laissent la liberté à leur concepteur de définir les garanties en fonction des besoins ou du budget des assurés. Leurs tarifs techniques seraient 20 % moins chers, et donc toujours compétitifs malgré la fiscalité plus lourde qui leur est appliquée (lire encadré page précédente).

C'est ainsi que Solly Azar propose six formules non responsables à des tarifs plus abordables que les gammes responsables. Le courtier distribue notamment ces offres pour Avenir mutuelle, Malakoff Humanis et le groupe Prévoir. «*Certains assurés sont prêts*

ALEXANDRE MENNETRE
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU COURTIER GROSSISTE
KEREIS SOLUTIONS

Les gammes mixtes se développent, car elles permettent de naviguer plus facilement entre les contrats.



STUDIO LOIC BISOLI

**DAVID ECHEVIN**

DAVID ECHEVIN, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU CABINET D'ACTUARIAT ACTÉLIOR

**Pour certains assurés, aujourd'hui,
le dilemme est "soit je pars en vacances, soit
je prends une complémentaire santé !" „**

à se passer du 100 % Santé pour faire baisser la facture», illustre Myriam Saada, directrice de l'offre et de l'expérience client chez Solly Azar. Partant de ce constat, le courtier grossiste a lancé une offre Éco budget dépourvue de telles garanties : elle couvre les frais d'hospitalisation, les soins courants et dans la limite de certains plafonds les aides auditives, le den-

taire et l'optique. Elle exclut par ailleurs la chambre particulière et la médecine douce. Une personne de 70 ans, soit l'âge moyen de souscription d'Éco budget, réaliseraient une économie annuelle estimée à près de 250 €. Un an et demi après leur commercialisation, les offres non responsables représentent une vente sur cinq, selon Myriam Saada. ■■■

DOSSIER

Le courtier grossiste Santiane, qui comptait trois contrats non responsables début 2024, en a créé deux autres en 2025. Le plus récent, Energik, écarte le 100 % Santé, mais propose un pack «bien-être» prenant en charge notamment des prestations limitées de médecines non conventionnelles. «*La part de production sur les contrats non responsables a considérablement augmenté. Il y a trois ans, elle représentait 10 % de nos ventes. Aujourd'hui, c'est autour de 40 %, soit plusieurs dizaines de milliers d'affaires nouvelles en 2025*», détaille David Trohel, directeur partenariats, produits et communication du courtier.

UN CONTINUUM DE L'OFFRE

De la même manière, le courtier grossiste Kereis Solutions a lancé cette année la gamme Sérénité Santé, avec Swiss Life comme porteur de risques, qui intègre des contrats responsables et non responsables. «*Ces gammes mixtes se développent, car elles permettent de naviguer plus facilement entre les contrats, sans pour autant imposer la formule non responsable – cette appellation, qui ne signifie pas irresponsable, étant connotée négativement*», explique Alexandre Mennetre, directeur général du courtier grossiste.

Ses partenaires courtiers préfèrent «*proposer dans un premier temps une offre 100 % Santé et responsable avant de basculer, si besoin, vers un contrat non responsable en fonction de l'expression des besoins du client*». Un pari gagnant: «*60 % de notre activité sur cette gamme se fait sur des contrats non responsables*», souligne Alexandre Mennetre. À raison d'une quarantaine de contrats non responsables signés chaque jour, l'objectif est d'atteindre 15 000 ventes d'ici à 2026.

Ce marché n'intéresse pas que les acteurs historiques. Utwin, courtier grossiste spécialisé en emprunteur et qui s'est positionné récemment sur le marché de la santé, a aussi mis le cap sur le non-responsable, avec le lancement de deux offres à destination des séniors et travailleurs non salariés. Une troisième formule mixte vient d'être lancée. «*75 % des formules choisies par les assurés correspondent à des contrats non responsables et excluent le 100 % Santé*», indique le président du courtier grossiste, Martin Vancostenoble.

«*Le développement de gammes mixtes a fait évoluer la technique de vente*, indique Julie



MYRIAM SAADA

DIRECTRICE DE L'OFFRE ET DE L'EXPÉRIENCE
CLIENT CHEZ SOLLY AZAR

**Certains assurés sont prêts
à se passer du 100 % Santé
pour faire baisser la facture. ■■**



JULIE DE CASTEL

RESPONSABLE PRODUITS CHEZ UTWIN

**Il faut réellement partir du budget que
peuvent mettre les assurés pour proposer
les niveaux de garanties adaptés. ■■**

de Castel, responsable produits chez Utwin. «*Aujourd'hui, il faut réellement partir du budget que les assurés peuvent consacrer à leur complémentaire pour proposer les niveaux de garanties adaptés à leurs besoins réels*», développe-t-elle. Pour renforcer le devoir de conseil, ses équipes ont créé un outil de souscription informatique doté d'alertes et de notes détaillées qui permettent aux courtiers d'expliquer aux clients chaque garantie et l'aspect responsable ou non du contrat choisi.

Enfin, autre atout, le contrat non responsable «*n'est pas soumis aux aléas politiques et aux évolutions de périmètre, comme c'est le cas pour le contrat responsable, dont les garanties ne cessent d'être renforcées depuis sa création*», remarque Marina Vivargent, directrice technique et produits de SPVie assurances. Selon elle, seule une réforme du contrat responsable pourrait freiner l'offensive des acteurs de l'assurance santé sur ce segment. ■