



Réseaux de soins : un « passage désormais obligé », souligne Xerfi

Réseaux de soins : un « passage désormais obligé », souligne Xerfi : Le cabinet Xerfi vient de publier une étude sur les perspectives des réseaux de soins, en plein contexte de négociations sur le reste à charge zéro en optique, dentaire et audioprothèse. Avec une baisse attendue du nombre d'acteurs. Quatre mois pour réussir la réforme du reste à charge zéro. C'est le calendrier, serré, escompté par les autorités publiques pour parvenir à mettre en œuvre cette promesse de campagne d'Emmanuel Macron, afin de parvenir un reste à charge nul – voire « maîtrisé », selon les évolutions de langage sur ce dossier – en optique, dentaire et audioprothèse. Les négociations ont avancé sur les trois fronts avec les professionnels de santé, avec plus ou moins de réussite, avec une conclusion des travaux qui correspond peu ou prou, en termes calendaires, au prochain congrès de la Mutualité Française (13-15 juin à Montpellier). Dans ce dispositif, toutefois, les réseaux de soins auront un rôle à jouer. Des difficultés persistantes en dentaire Le cabinet Xerfi Precepta vient de publier une étude sur leur proche avenir et voit, à moyen terme, une poursuite de la concentration de ce secteur déjà oligopolistique (six plateformes actuellement existantes : Audistya/Optistya, **CarteBlanche** Partenaires, Itelis, Kalivia, Santéclair et Sévéane, Terciane ayant notamment disparu fin 2016). « Les réseaux intermédièrent désormais près d'un tiers du marché en optique (...) 20% du marché de l'audioprothèse (...) mais peinent à s'imposer en dentaire », souligne au préalable le cabinet. Pour s'inscrire en plein dans la réforme du reste à charge zéro, ils « devront gagner en lisibilité en matière de certification du rapport qualité/prix, du renforcement de l'efficacité des soins ou encore de l'accès physique et numérique des soins ». Des points qui rappellent les préconisations récemment soulevées par **CarteBlanche** Partenaires sur le front de l'optique. Un acteur bientôt en moins ? Pour ce faire, Xerfi Precepta détaille ces trois axes. Sur la certification, le cabinet note trois points d'action : valorisation des critères qualitatifs dans les cahiers des charges, renforcement des dispositifs de contrôle et pression accrue sur les fournisseurs – « une démarche désormais généralisée en optique », admet le cabinet. Sur le volet de l'efficacité des soins, ce dernier met notamment en avant le besoin de renforcer la prévention et d'éliminer les surcoûts. Enfin, les réseaux de soins doivent « augmenter l'adhésion et l'engagement des professionnels de santé ». Au-delà de ces préconisations, Xerfi Precepta valorise une prédiction quant au futur visage du monde des réseaux de soins: « seules quatre grandes plateformes devraient perdurer et trois grands ensembles se dessinent ». Un rapprochement est déjà en cours entre les réseaux d'Istya (Audistya et Optistya) et Kalivia (Harmonie Mutuelle et Malakoff Médéric), sous la bannière Kalixia. Le cabinet positionne Itelis comme un « grand pôle à dominante paritaire » et, d'un autre côté, **CarteBlanche** Partenaires et Santéclair comme des « pôles axés sur la différenciation par l'accompagnement individuel en santé ». Mais il ne précise pas comment et où il envisage l'avenir de Sévéane (Groupama et Pro BTP), regroupant actuellement environ six millions d'assurés...