

Pourquoi le réseau de soins ouvert est-il plus efficient pour le 100 % santé ?

MIS À JOUR LE : 25|11|2018

Il existe sur le marché différents types de réseaux de soins – fermés, restreints et ouverts. **Carte Blanche Partenaires** est le seul à appartenir totalement à cette dernière catégorie. Jean-François Tripodi, son directeur général, explique son fonctionnement et son intérêt dans la future réglementation du « reste à charge zéro. »

Carte Blanche Partenaires est le seul réseau de soins ouvert sur le marché. Qu'est-ce que cela signifie concrètement et quels sont les avantages que les professionnels de santé et les assurés peuvent en retirer ?

Jean-François Tripodi. Par rapport à d'autres types de **réseaux de soins**, un réseau ouvert tel que Carte Blanche Partenaires ne va pratiquer aucun *numerus clausus*, ni sur les fournisseurs, ni sur les professionnels de santé membres, ceux-ci devant respecter nos critères de conventionnement qualitatifs et tarifaires et satisfaire à nos contrôles qualité sous peine d'exclusion.

En optique, par exemple, notre réseau compte plus de 7 600 opticiens contre environ 3 000 dans les réseaux fermés. Pour ce qui concerne les fournisseurs, nous rassemblons près d'une trentaine de fabricants et distributeurs en optique contre 3 seulement pour les réseaux fermés.

Par rapport à un réseau fermé, le réseau ouvert permet un bon maillage territorial et garantit donc une offre de proximité pour les assurés, le tout avec des soins de qualité au juste prix par une tarification modérée.

le réseau ouvert laisse les assurés libres de se rendre chez un membre du réseau ou d'aller en dehors sans avoir de reste à charge différencié

Ainsi, dans les cinq grandes métropoles françaises suivantes, Paris, Lyon, Bordeaux, Lille et Toulouse, quasiment 100 % de la population peut trouver un opticien du réseau Carte

Blanche Partenaires dans un rayon de 5 km. Ces taux sont de l'ordre de 88 % à 98 % en audiologie et de 81 % à 99 % en dentaire.

Contrairement au réseau fermé, dont l'objectif prioritaire de diminution des tarifs impacte les remboursements des assurés qui ne se rendent pas chez un professionnel référencé par la plateforme, le réseau ouvert les laisse libres de se rendre chez un membre du réseau ou d'aller en dehors sans avoir de reste à charge différencié. Les assurés peuvent ainsi maintenir leurs habitudes de consommation.

Du côté des professionnels, le réseau ouvert, tout en régulant les prix et la qualité, est moins intrusif et n'implique pas de changement du modèle commercial de l'opticien. Celui-ci n'est pas forcément obligé de changer ses fournisseurs habituels.

Quelle est la principale contrainte du réseau ouvert ?

Incontestablement, du fait du nombre très important de prises en charge et de professionnels de santé membres, celle d'être constamment attentif à la fraude et par conséquent, de pouvoir instaurer des processus de contrôle efficaces autant en amont qu'après la prestation. Pour l'optique, par exemple, nous avons supprimé les possibilités de saisie des prises en charge sur un portail par les professionnels : nous avons connecté tous les logiciels de gestion de vente optique avec notre système de gestion des demandes de prises en charge.

Cela évite les prétendues erreurs de saisie qui consistent à enregistrer d'autres verres que ceux proposés aux clients. Cela apporte aussi une réponse immédiate, en moins de 10 secondes, afin que l'assuré ait en temps réel la possibilité de décider. Nous effectuons également des contrôles a posteriori, notamment sur la réalité des équipements vendus et le respect du service après-vente.

Pour l'optique et l'audioprothèse, nous envoyons des auditeurs AFNOR qui vérifient l'application des accords contractuels.

Quant au dentaire, notre intervention, outre les tarifs et la qualité, se situe sur le contrôle de la traçabilité de la prothèse et non sur l'opportunité de soins.

Le réseau de soins ouvert présente-t-il un intérêt particulier pour la réforme du 100 % santé ?

L'absence de différenciation de remboursement selon que l'on se rende ou non chez un praticien accrédité ainsi que son fort maillage territorial, entraîne un meilleur taux d'utilisation du réseau ouvert. Par exemple, en optique, 90 % des achats des assurés des complémentaires santé clientes de Carte Blanche Partenaires sont réalisés dans notre réseau, contre seulement entre 40 et 50 % dans un réseau fermé.

Autre point important, le 100 % Santé contraint l'opticien uniquement à proposer des verres et des montures sur la base de prix plafond : ce sont les mêmes contraintes imposées par les autres réseaux de soins. Nous avons dépassé cela avec notre offre Carte Blanche - Prysme, déployée depuis plusieurs années chez tous les opticiens membres du réseau Carte Blanche.

Carte Blanche - Prysme permet d'accéder à une offre complète monture et verres sans reste à charge de qualité supérieure à celle du panier du reste à charge zéro

Celle-ci permet d'accéder à une offre complète – monture et verres, sans reste à charge de qualité supérieure à celle du panier du reste à charge zéro.

Nous estimons que sur le panier reste à charge zéro, en optique comme en audioprothèse, la qualité n'a pas toujours été affectée au bon poste. Reprenons le cas de l'optique : si l'amincissement des verres a été plutôt bien travaillé, il n'en est pas de même de la géométrie qui n'est pas prise en compte et surtout de l'anti-reflet qui n'est pas suffisamment normé. L'offre Carte Blanche - Prysme prend bien en compte tous ces éléments depuis longtemps.

Cette meilleure qualité est rendue possible par l'effet volume, lui-même lié à la forte présence de notre réseau ouvert sur le territoire.

Sur Carte Blanche - Prysme aujourd'hui, nous travaillons avec des verriers reconnus mondialement : *Essilor, Nikon* et *Zeiss*, et depuis avril 2017, *Seiko* avec qui nous avons soigneusement sélectionné des verres de qualité en particulier sur la géométrie et l'anti-reflet. Nous proposons des équipements avec notre propre gamme dénommée *1796*, et présentons une collection annuelle d'une trentaine de montures, à ce jour soit *Origine France Garantie* ou *Made in France*. L'offre permet un équipement complet, avec des montures à la moitié du prix de marché, tout en conservant la liberté de choisir un autre équipement.

En conclusion, Carte Blanche Partenaires a toujours fait le choix de l'ouverture, en considérant que la liberté des professionnels de santé comme des patients était une valeur ajoutée.