

Paris, le 1^{er} février 2021

Réforme 100 % Santé : lorsque le reste-à-charge augmente !

8 millions d'€ de reste à charge supplémentaire en optique, tel est le résultat marquant de l'analyse des données de Carte Blanche Partenaires vis-à-vis de la réforme 100 % Santé. « Attention, cette hausse du reste à charge sur un pan de l'optique ne doit pas masquer les éléments positifs notamment dans le secteur dentaire, la part du 100 % Santé y augmentant de 21 points en 1 an » précise Jean-François Tripodi, Directeur général de Carte Blanche Partenaires.

Les grandes tendances confirment les prévisions de Carte Blanche Partenaires

Un an après l'entrée en vigueur de la réforme du 100 % Santé en optique et 9 mois après celle du dentaire, Carte Blanche Partenaires a procédé à l'analyse de près de 2 millions de prises en charge en optique et dentaire réalisées au sein de son réseau en 2019 et 2020.

Pour mémoire, la réforme 100 % Santé prévoit un panier de soin de base intégralement remboursé par l'Assurance Maladie et les complémentaires santé pour les soins optiques, dentaires et auditifs. Le remboursement intégral des équipements auditifs n'ayant débuté que le 1^{er} janvier 2021, ceux-ci ne sont pas intégrés dans l'analyse actuelle de Carte Blanche Partenaires. L'objectif de cette réforme est double : améliorer l'accès à des soins de qualité et renforcer la prévention.

Le bilan dressé par Carte Blanche Partenaires révèle quelques surprises, à commencer par la différence d'impact entre l'optique et le dentaire.

Part du panier 100 % Santé en 2020 dans les actes ou équipements au sein des prises en charge réalisées dans le réseau Carte Blanche Partenaires

Dentaire ¹	Optique ²
53 %	7,2 %
versus 46 %	versus 10 %
de la modélisation Carte Blanche Partenaires (effectuée en 2018 sur les données 2017)	

Réforme 100 % Santé et optique : lorsque le reste à charge augmente dans le panier libre !

Les premières tendances du début d'année 2020 montraient une part du 100 % Santé dans les ventes de lunettes de l'ordre de 9 %, en cohérence avec les prévisions de Carte Blanche Partenaires de fin 2018. La crise sanitaire a pour autant participé à l'évolution de la segmentation des achats en optique et diminué cette part.

Sur l'ensemble de l'année 2020, 7,2 % des prises en charge optique observées dans le réseau qui réunit 3 opticiens sur 5 en France sont issues du panier 100 % Santé. Mais surtout, l'analyse des prises en charge en optique réalisées en 2020 au sein du réseau Carte Blanche Partenaires met en évidence deux points.

¹ En dentaire, le 100 % Santé est complété par un panier d'honoraires maîtrisés/modérés et d'un panier d'honoraires libres.

² Panier 100% Santé « intégral » et paniers mixtes

COMMUNIQUE DE PRESSE

Tout d'abord, la confirmation, qu'en **optique, le choix et la décision appartiennent aux consommateurs**. Ainsi, au sein du panier 100 % Santé, l'offre combinant un panachage d'une monture issue du panier 100 % Santé à 30 € et des verres du panier libre ou inversement représente plus d'1 cas sur 2 (56 %).

Concrètement, pour un porteur de lunettes le choix d'un équipement optique reste un achat lié principalement à la monture et non au choix des verres.

Ce phénomène s'est accompagné d'une modification de la structure des prix en cas de reste à charge :

- Pour les équipements avec une monture inférieure à 30 €
 - Le prix moyen d'achat des montures a augmenté de 6 € (25 %) pour atteindre quasiment le plafond des 30 €.
 - De même, le prix moyen des verres a augmenté de 20 %. Cette augmentation s'explique par un recours au panier 100 % Santé à plus de 72 % dans cette catégorie, ce qui a permis à des assurés d'être intégralement remboursés, alors qu'avant la mise en place de la réforme 100 % Santé, leur niveau de remboursement ne le permettait pas.
 - Les équipements les moins chers étant pris en charge intégralement, seuls les équipements plus chers restent à charge. Cela fait mécaniquement augmenter la moyenne de prix des équipements achetés avec du reste à charge.
- Pour les équipements avec une monture comprise entre 30 € et 100 €
 - Le prix moyen d'achat des montures a augmenté de l'ordre de 6 %.
 - De même, le prix moyen des verres a augmenté de 6 %.
- Pour les équipements avec une monture supérieure à 100 €
 - Le prix moyen des montures comme des verres reste le même.

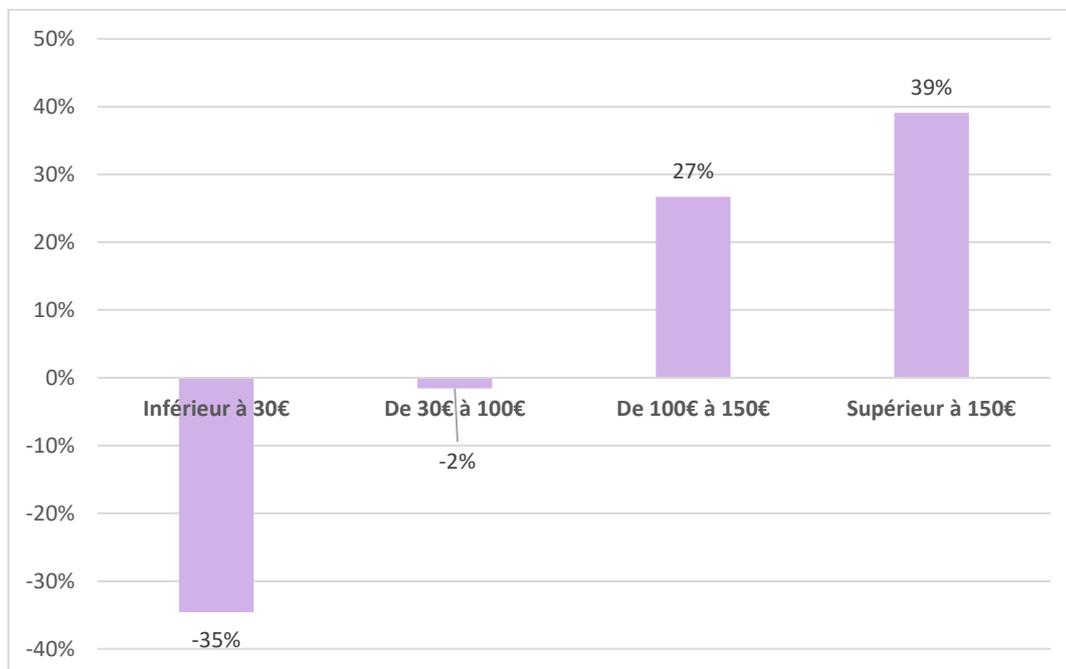
Finalement, et c'est le second point mis en évidence par l'analyse des prises en charge en optique réalisées au sein du réseau Carte Blanche Partenaires en 2020, **le reste à charge des bénéficiaires ayant opté pour un achat dans le panier libre a augmenté de 8 millions d'€, passant de 119 millions d'€ en 2019 à 127 millions d'€ l'an passé**, à cause de la baisse du plafond de remboursement de la monture, celui-ci passant de 150 € à 100 €.

Il est donc légitime de se demander si l'objectif du « sans reste à charge » est atteint pour tous par la réforme, tout du moins en optique.

De fait, en prenant en compte l'ensemble des équipements sans reste à charge, y compris ceux du panier 100 % Santé, une diminution du nombre d'équipements sans reste à charge est constatée : en 2019, la part des équipements sans reste à charge était de 23 %, elle est de 15 % en 2020.

Toutefois, et comme le note Jean-François Tripodi, le Directeur général de Carte Blanche Partenaires : *« Il serait trop simpliste d'arrêter la réflexion sur des pourcentages globaux. La réforme 100 % Santé a pour objectif de permettre à ceux qui n'avaient pas accès à des soins de qualité, pour des raisons économiques, de pouvoir bénéficier de montures et de verres de bonne qualité sans reste à charge. »*

Évolution en 2019 et 2020 du reste à charge moyen d'un équipement (monture + verres) par tranche de prix de monture



En effet, et comme le montre l'évolution du reste à charge moyen par tranche de prix de monture, les grands gagnants de la réforme sont les personnes qui ont volontairement choisi des montures dont le prix est inférieur à 30 €, donc à priori les personnes ayant le plus faible pouvoir d'achat, leur reste à charge global ayant baissé de 35 %.

Pour les autres consommateurs, une légère baisse du reste à charge existe notamment pour ceux ayant choisi des montures entre 30 et 100 €, mais le reste à charge augmente fortement au-delà de 100 € en raison de la baisse de plafond de remboursement de la monture.

Afin de permettre à chacun de faire son choix en toute connaissance, tant au niveau des montures que des verres, le 100 % Santé démontre toute l'importance du devis normalisé et l'apport de « Mon Devis Décrypté », un service exclusif Carte Blanche Partenaires pour comprendre le bénéfice de tel ou tel équipement proposé.

100 % Santé dentaire, 100 % sourire !

La réforme 100 % Santé est mise en application progressivement depuis le 1^{er} avril 2019, et s'échelonne jusqu'en 2023. Elle comprend 3 paniers de soins : 100 % Santé (RAC zéro), modéré et libre. La répartition entre ces différents paniers a profondément changé entre 2019 et 2020 avec une progression du panier 100 % Santé de 21 points.

	2019 (du 01/04 au 31/12)		2020 (année pleine)
Panier « 100 % santé » :	32 %	+21 points	53 %
Panier « modéré » :	27 %	-5 points	22 %
Panier « libre » :	41 %	-16 points	25 %

COMMUNIQUE DE PRESSE

Cette forte progression recouvre des réalités différentes selon la position de la dent : le panier 100 % santé est beaucoup plus utilisé pour les dents de devant, dites « dents visibles » (87 % des prises en charge 2020 versus 68 % en 2019) que pour les molaires, dites « non visibles » (16 % en 2020 versus 8 % en 2019).

Première raison : à l'inverse de l'optique où l'opticien a l'obligation de proposer un devis avec un équipement du panier 100 % Santé, en dentaire le devis proposé peut - ou pas - proposer en option le choix par le patient de tout ou partie des actes en reste à charge zéro ou modéré et ceci en fonction des pratiques, de l'accompagnement du chirurgien-dentiste et donc des propositions faites à son patient.

Deuxième raison : le fait que les remboursements se font également en fonction du matériau employé. Depuis le début, le panier 100 % Santé intègre du céramo-métallique et de la zircone pour les dents du devant. La volonté était de privilégier également l'esthétique, le sourire faisant partie de la santé bucco-dentaire.

Cela n'est pas le cas pour les molaires : le panier 100 % Santé ne prend en compte que le métal. À nouveau, l'esthétique influence le choix des assurés quand cela leur est possible.

Si ce choix existe, il reste faible. A contrario de l'optique, où le consommateur est pleinement acteur et où les montures sont également un accessoire de mode, la dynamique du reste à charge dans le secteur dentaire est d'abord le fait de la réglementation et du rapport existant entre chaque patient et son chirurgien-dentiste.

« Les évolutions du reste à charge liées au 100 % Santé montrent très clairement que l'information claire et accessible des patients / consommateurs est plus que jamais nécessaire. Cela renforce notre volonté de développer nos services en ce sens pour les 8 millions de bénéficiaires d'aujourd'hui, 12,5 millions demain, du réseau Carte Blanche Partenaires. Des services, tel que Mon Devis Décrypté, sont donc à promouvoir en termes d'usage » conclut Jean-François Tripodi, Directeur général de Carte Blanche Partenaires.

À propos de Carte Blanche Partenaires

Expert en services santé innovants pour ses clients organismes complémentaires santé, Carte Blanche Partenaires est un pivot de la relation entre complémentaires santé, assurés et professionnels de santé avec pour objectif de faciliter l'accès à la prévention et aux soins pour les bénéficiaires tout en gérant la maîtrise des dépenses de santé. Carte Blanche Partenaires intervient dans le domaine des réseaux de professionnels de santé et de l'accompagnement santé avec un réseau de plus de 190 000 partenaires. www.carteblanchepartenaires.fr

Contacts presse

LauMa communication • Laurent Mignon - Directeur Associé

laurent.mignon@lauma-communication.com

01 73 03 05 20 - 06 10 17 54 84

Carte Blanche Partenaires • Lucile Gaillard – Responsable Communication

lucile.gaillard@carteblanchepartenaires.fr

01 53 24 04 45 / 06 45 21 36 91