

# RÉSEAUX DE SOINS : UN IMPACT POSITIF RECONNU PAR L'IGAS



Les réseaux de soins permettent aux patients d'être soignés à moindre coût et mieux remboursés par leur mutuelle, notamment en matière d'optique et d'audioprothèses. Le rapport de l'IGAS (Inspection générale des affaires sociales), publié en septembre 2017, ne dit pas autre chose. Sérieux et exhaustif, il note également quelques insuffisances, des défauts, et des points de vigilance : cadre juridique sommaire, impact incertain sur la lutte contre la désertification médicale, restriction à la liberté de choix des professionnels de santé... De simples nuances dont s'emparent les contempteurs des réseaux de soins pour nourrir leur procès permanent. Pourquoi tant de haine ?

## Réseaux de soins : décollage en vue.

Les réseaux de soins regroupent des professionnels de santé qui s'engagent à proposer un certain nombre de services à des tarifs négociés, aux clients des organismes complémentaires. Ce mode de fonctionnement concerne notamment l'optique, les audioprothèses et le dentaire, des secteurs où la prise en charge par l'assurance maladie est particulièrement éloignée des prix pratiqués par les professionnels.

Au cours des dix dernières années, les réseaux de soins (Santéclair, Itélis, Carte blanche...) ont connu un essor spectaculaire. En 2016, ils s'adjugent un tiers du marché de l'optique (+11 % en un an) et 20 % de celui des audioprothèses. Mais ce sont plus de 45 millions de Français qui y ont, aujourd'hui, potentiellement accès. Depuis 2014, les organismes complémentaires ont la possibilité d'inciter leurs assurés à s'adresser, en priorité, à des professionnels de santé affiliés à des réseaux de soins partenaires. Comment ? En augmentant leur niveau de remboursement lorsque les soins ou prestations sont réalisés par un professionnel membre d'un réseau.

## Les raisons de la colère.

Aux professionnels de santé, les réseaux de soins proposent un autre marché : un flux accru de

Depuis plus de 30 ans Gerep créé avec les entreprises des solutions en termes de protection sociale, santé, prévoyance, retraite, épargne salariale, QVT et bien d'autres. Nous mettons à votre disposition des équipes dédiées pour proposer aux entreprises et à leurs salariés des solutions adaptées à leur besoins en accord avec nos valeurs d'expertise, de service et de technologie.

Contactez-nous au 01 45 22 52 53 ou à [marketing@gerep.fr](mailto:marketing@gerep.fr).

clientèle en échange de baisses de prix. Tandis que des milliers de professionnels de la santé ont franchi le pas, les syndicats s'alarment de la montée en puissance des réseaux de soins. Ceux-ci exercent une pression à la baisse sur les tarifs et réduisent la liberté des praticiens, en leur imposant une série de contraintes et contrôles supplémentaires. Les représentants des professionnels de la santé craignent que le déséquilibre dans la négociation des contrats ne cesse de croître à leur détriment. Sans compter que les réseaux de soins ne sont pas soumis aux mêmes règles que les soignants eux-mêmes, par exemple en matière de déontologie ou de publicité. Mais méritent-ils, pour autant, d'être accusés de conduire à la dégradation des soins, et à l'inévitable « médecine à deux vitesses » ? Certainement pas !

## **Des gains bien réels pour les assurés.**

Les réseaux de soins offrent une manifestation concrète de la capacité des organismes complémentaires à assumer leur rôle de régulateur. L'objectif de modérer les tarifs et réduire le reste à charge, porté sans grand succès par l'assurance maladie avec l'Optam, est également celui des réseaux de soins. Force est de constater qu'en matière d'optique, la mission est accomplie. Selon le rapport de l'IGAS, on observe un écart de -20 % pour des verres adultes, entre les tarifs pratiqués au sein des réseaux et hors réseaux. L'écart serait plutôt de -10 % pour les montures et les aides auditives.

## **Vérification sur le terrain avec une enquête de Gerep.**

Gerep a mené son enquête dans une enseigne réputée, référencée auprès de plusieurs réseaux de soins. Pour une même paire de lunettes, les tarifs pratiqués, en tant qu'adhérent au réseau Itélis permettent une économie de 22 %. La décote dépasse même les 25 % pour les membres du réseau Santéclair, soit 90 € d'économies pour un équipement à 359 €. Sans compter l'impact des remboursements différenciés pratiqués par certaines complémentaires santé ! En cumulant ces effets, l'IGAS affirme que les assurés passant par les réseaux de soins pour leurs besoins optiques, supportent un reste à charge inférieur de 50 % aux autres ! Difficile, face à ces chiffres, de ne pas reconnaître à un système, certes imparfait, une caractéristique particulièrement rare, qui consiste à faciliter l'accès aux soins sans coûter un sou aux contribuables.

Damien VIEILLARD-BARON.

Depuis plus de 30 ans Gerep crée avec les entreprises des solutions en termes de protection sociale, santé, prévoyance, retraite, épargne salariale, QVT et bien d'autres. Nous mettons à votre disposition des équipes dédiées pour proposer aux entreprises et à leurs salariés des solutions adaptées à leur besoins en accord avec nos valeurs d'expertise, de service et de technologie.

Contactez-nous au 01 45 22 52 53 ou à [marketing@gerep.fr](mailto:marketing@gerep.fr).