

## Ils cassent les prix des prestations de santé pour vous



Ils proposent des tarifs jusqu'à 40 % en dessous de ceux pratiqués sur le marché. Frais d'optique ou soins dentaires, ces groupements de complémentaires santé promettent à leurs adhérents des frais de santé moins chers. Comment font-ils ?

SantéClair fait partie de ceux-là. Ils sont six au total\* à proposer via les mutuelles des tarifs de prestations de santé bien en-deçà des tarifs pratiqués sur le marché. « *On couvre 8,6 millions de Français ! Avec un tel volume, on négocie des prix assez facilement avec des spécialistes, qui rentrent alors dans notre réseau* », explique Marianne Binst, directrice générale de cette plateforme.

Ces sociétés négocient littéralement les prix. Autant pour les frais d'optique que pour des soins dentaires. « *On travaille avec 3 000 opticiens, autant de dentistes, 800 audioprothésistes, 400 ostéopathes, et d'autres professionnels. Nous sommes aussi en train de discuter les coûts pour la chirurgie orthopédique, du genou et de la hanche, pour ainsi créer un réseau d'une soixantaine de centres en France* », poursuit la responsable.

### Les professionnels sélectionnés selon des critères stricts

Le client qui adhère au réseau de soins, par le biais d'un contrat de complémentaire santé, a donc accès aux quelque 8 000 spécialistes partenaires de SantéClair. Mais il peut aussi choisir de consulter son dentiste habituel comme il le faisait avant de

cotiser. *« Nous établissons des cahiers des charges très stricts et nous dressons des accords avec les professionnels de santé qui répondent à ces critères. Le patient a donc la certitude de rencontrer un spécialiste formé et qui pratique des prix certifiés. »*

Chez SantéClair, on assure que la part des rendez-vous dans les cabinets du réseau ne cessent d'augmenter : *« Les 3/4 des Français font partie d'un groupement de professionnels. Dans notre entreprise, plus de 50 % des adhérents visitent ces spécialistes que nous leur recommandons »*. Marianne Binst note aussi que les patients qui doivent, par exemple, rencontrer un dentiste pour la première fois, préfèrent un spécialiste conseillé par SantéClair.

## **Les prix des consultations fixés selon sa région**

Au nom des adhérents des 45 mutuelles partenaires, SantéClair établit trois catégories de tarifs de soins dentaires selon la zone où elles sont pratiquées. Des zones "cher", "moyen" et des zones "pas cher". *« Globalement, les spécialistes en Ile-de-France pratiquent des tarifs plus élevés que dans le reste de l'Hexagone. Sauf pour les frais d'optique où la concurrence est rude, les prix sont alors plus accessibles »*, précise Marianne Binst.

Lire : *« Les médecins pratiquent moins le dépassement d'honoraires »*

Quels effets ces "tueurs de coûts" ont-ils réellement sur les tarifs globaux des prestations des autres médecins ? La directrice générale de SantéClair répond : *« On travaille avec des statisticiens pour évaluer l'environnement micro-économique des professions avec lesquelles on négocie. Les conséquences restent concrètes pour les adhérents mais on ne peut pas dire avec certitude que les tarifs du marché baissent grâce à nous. »* Les clients semblent néanmoins satisfaits des prestations offertes par SantéClair. La filiale des complémentaires santé se réjouit déjà de proposer ses services à près de 9 millions de personnes dès janvier 2016, date de l'application de la nouvelle loi sur la mutuelle d'entreprise d'entreprise obligatoire.

*\*Six sociétés se partagent le marché : SantéClair, Itélis, Kalivia Santé, Carte Blanche Partenaires, Seveane et Istya.*