

Négociation conventionnelle

PREVENTION
QUALITE
PERTINENCE



10 Novembre 2017

RAPPELS DES ENJEUX

pour Madame la Ministre de la Santé

- Amélioration de l'accès financier aux soins
- Valorisation de la Prévention
- Reste à charge zéro
- Amélioration de l'accès aux soins des personnes fragiles

RAPPELS DES ENJEUX pour l'UNCAM

- Revalorisation tarifaire dans une enveloppe restreinte
- Valorisation de la Prévention
- Qualité de la pratique
- Reste à charge et plafond prothétique
- Reste à charge zéro
- Mécanisme d'indexation

RAPPELS DES ENJEUX pour la FSDL

- Valoriser la Prévention
- Pérenniser l'activité des cabinets dentaires
- Prendre en charge l'ensemble des patients sur le principe du juste soin au juste coût

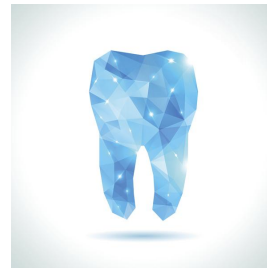
Négociation conventionnelle
La convergence impossible
dans une enveloppe contrainte...

Prévention, Qualité, Pertinence

3 thèmes
abandonnés
depuis trop
longtemps

3 objectifs liés

3 enjeux
économiques
et sanitaires



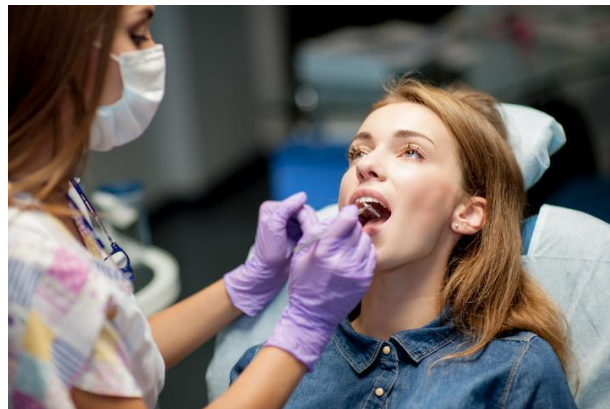
3 heures pour aborder
3 enjeux de la santé orale
en France

Prévention, Qualité, Pertinence

Pour la FSDL :

3 thèmes mais 1 solution

LA CONSULTATION DE PRÉVENTION



LA CONSULTATION PREVENTION

Objectifs sanitaires

- Prévention de la carie
 - Préservation de l'organe dentaire
 - Préservation des fonctions
 - à tout âge mais particulièrement dans la petite enfance
- Prévention des maladies parodontales
 - Maintenir une bouche fonctionnelle avec le plus grand nombre possible de dents naturelles
 - Prévenir des conséquences des parodontopathies sur les pathologies générales
 - à tout âge mais surtout pour la population adulte jeune (30-40 ans)

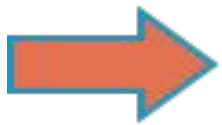


Résultats = Amélioration de la qualité de vie

LA CONSULTATION PREVENTION

Objectifs économiques

- Prévention de la carie
 - Valorisation du choix le plus conservateur
 - Transfert de volumes d'actes
 - Diminution du besoin de prothèse
- Prévention des maladies parodontales
 - Valoriser le choix le plus conservateur
 - Transfert de volume d'actes
 - Diminution du besoin de traitement invasif et de prothèse



Résultats = pas d'économie
mais un transfert de coûts=investissement

LA CONSULTATION PREVENTION

Convergence des objectifs de santé et d'économie :

**INVESTIR DANS
LA QUALITÉ DE VIE
DES PATIENTS**



LA CONSULTATION PREVENTION

Combien de temps ?

Pour être efficace, la prévention nécessite du temps et doit être itérative

- Consultation Principale
Prévention carie ou paro (1h30)

- Anamnèse
- Bilan radio
- Enquête alimentaire
- Education à la santé orale
- Enseignement à l'hygiène orale
- Actes techniques associés
 - Fluoration/sealant
 - Détartrage

- Consultation de Suivi annuel (2 à 4 fois 30 min)

- Anamnèse
- Bilan radio
- Evaluation des acquis et des modifications de comportements de santé orale (alimentation, hygiène orale)
- Actes techniques associés
 - Fluoration/sealant
 - Détartrage

LA CONSULTATION PREVENTION

Quelles cibles ?

La prévention concerne tout le monde... Mais le contexte d'enveloppe restreinte nous contraint à des choix ciblés :

- Les 5/18ans : (11.6M de personnes)
 - Objectif 28 dents saines et fonctionnelles à 18 ans dans 10 ans
 - Plan en 3 étapes
- Les patients atteints de maladies chroniques (25 ALD en lien avec le dentaire, obésité, addictions...)
 - Objectif diminution des conséquences des pathologies buccales sur les maladies systémiques



LA CONSULTATION PREVENTION

Quel coût ?

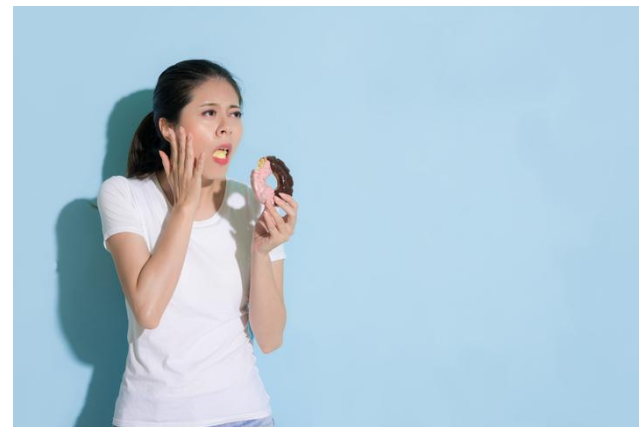
Le coût de la prévention n'est pas inférieur au coût de la prothèse

- Le tarif moyen d'un cabinet dentaire moyen prothèse comprise 160€/h*

*(265000 CA moyen (source AGA) /1683h (ETA))

Aujourd'hui:

- 2c/an=46€
- 4dt/an=86,76€
- 6RX/an=47.88€
- Sealent 4dents =86.76€
- Enquête alimentaire:???
- Education à l'hygiène :???
- Education à la santé:???



LA CONSULTATION PREVENTION

Quel coût ?

Le coût de la prévention n'est pas inférieur au coût de la prothèse

La consultation prévention principale :

➔ 300€/patient

Les consultations prévention de suivi :

➔ 240€/patient/an



LA CONSULTATION PREVENTION

Quelle fréquence ?

La prévention prend du temps et doit être itérative



La fréquence d'une consultation principale de prévention carie ou paro :
1 fois tous les 5 ans



Le contenu d'une consultation de suivi annuel :
1 forfait (2 à 4 visites en fonctions des besoins) par an entre 2 consultations principales



LA CONSULTATION PREVENTION

Quel coût pour les assureurs ?

Aujourd'hui :

Prévention carie :

180.64€ sur 4 séances

Prévention paro:

209.56€ sur 6 séances



LA CONSULTATION PREVENTION

Les 5/18ans Plan en 3 étapes sur 10 ans

- **Première étape sur 5 ans**
uniquement les classes d'âge 5, 10 et 15 ans avec une consultation annuelle de prévention
coût 700M € dont 60% déjà financé par le transfert
- **Deuxième étape sur les 5 ans suivant**
introduction des consultations de suivi sur les classes d'âges de 10 à 18ans
coût 1.6M € dont 70% financé par le transfert et la diminution des soins à réaliser
- **Troisième étape**
Mise en place pour les 5/18 ans du plan de prévention global
coût global annuel 3,5 M € financé par le transfert et une part des soins non réalisé sur les premiers bénéficiaires

LA CONSULTATION PREVENTION

Les ALD dentaires Plan en 3 étapes sur 5 ans

- **Première étape pour les patients diabétiques**
- **Deuxième étape pour les patients avec cardiopathies**
- **Troisième étape pour toutes les ALD**

60M € dont 60% déjà financée par le transfert

150M € autofinancé par les économies sur la diminution des aggravation des pathologies cardiaques

coût?

LA CONSULTATION PREVENTION

Prévention qualité pertinence

Aujourd'hui:

- 40% de la population française soignée
- 10 Milliards € investis pour réparer les conséquences de 2 pathologies majeure
- Quelle que soit la qualité et la pertinence des actes effectués aucune perspective de diminution des actes à réaliser car on ne guérit pas des pathologies buccales
- Quelle est la qualité de vie bucco-dentaire de nos seniors ?



LA CONSULTATION PREVENTION

Prévention qualité pertinence

Demain:

- objectif à terme de 80/90% d'une classe d'âge atteinte
- 13 Milliards à terme investis pour réparer et prévenir les conséquences de 2 pathologies majeures

(pas de diminution majeure des besoins de prothèse avant 15/20 ans)

- Objectif de diminution de la réalisation actes prothétique
- Quels sera la qualité de vie de nos seniors en terme de confort buccodentaire?



LA CONSULTATION PREVENTION

Prévention qualité pertinence

À quelle échéance doit on passer de 10 à 13 milliards € ?

5 à 10ans

3 Milliards € de plus pour les chirurgiens-dentistes ???

Non !!

3 Milliards € pour assurer la transition pour réparer
40% des patients à éduquer 90% d'une classe d'âge

=Personnel Qualifié à recruter

LA CONSULTATION PREVENTION

Prévention qualité pertinence

Economiquement impossible ???

NON!

Juste du courage politique et un calendrier précis de transition volontaire

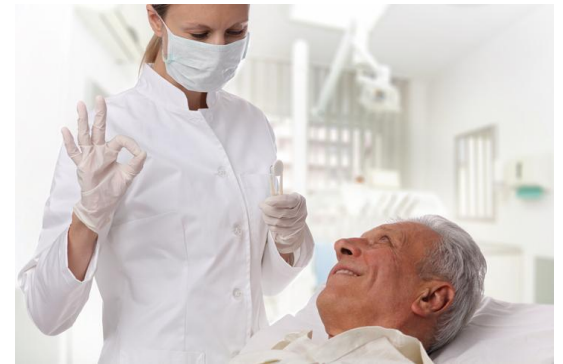
LA CONSULTATION PREVENTION

A terme :

➔ 100% des objectifs ministériel atteints

➔ 80% des objectifs UNCAM atteints
(plafonds et revoyure non atteints)

➔ 100% des objectifs FSDL



MERCI

Note technique- Projet BR à 100€

- Favoriser une dentisterie conservatrice – gradient thérapeutique
- Permettre aux praticiens et aux patients de choisir en limitant l'influence du reste à charge
- Alternative aux plafonnements

Note de compréhension :

- seules les restaurations composites 3F post sont revalorisées à 100€
- travail avec 50% de cavités 3F postérieures reconstituées en composite (littérature dit 1/2 de toutes les reconstitutions directes, Heintze S, Rousson V. Clinical effectiveness of direct class II restorations : A meta-analysis. J Adhesive Dent 2012 ;14 :407-31)
- chiffrage des reconstitutions 3F : compo 3F à 100€ + amalgame 3F à 40.97€
- 80% des nouveaux inlays dérivant de la baisse des ic-couronnes auront une vitalité pulpaire préservée. Application du modèle aux molaires.

Note technique - Projet BR à 100€

- A volume constant
 - IMPACT FINANCIER : + 60 644 478 €
- Avec transfert de 20% d'IC-Couronnes sur Inlays
 - IMPACT FINANCIER : -5 415 844 €
- Avec transfert de 15% d'IC-Couronnes sur Inlays
 - IMPACT FINANCIER : + 11 099 237 €
- Avec transfert de 20% d'IC-Couronnes sur Inlays et valorisation à 150€ du composite 3F
 - IMPACT FINANCIER : + 91 099 994€