



Dépêche n° 575 356
Par Grégoire Faney
Paris, le 23/11/2017

Négociations dentaires : l'assurance maladie multiplie les bilatérales pour tenter d'obtenir des avancées

Engagées depuis le mois d'octobre 2017, les négociations en vue de la signature d'une nouvelle convention dentaire prennent depuis plusieurs semaines la forme de réunions bilatérales entre l'assurance maladie, l'Unocam et les syndicats dentaires. L'objectif : chercher des points de compromis en vue d'obtenir des avancées réelles pour la prochaine séance plénière programmée le 15 décembre prochain. Mais la définition de nouveaux plafonds ou d'une offre sans reste à charge n'a pas enregistré de réelles avancées à ce stade, et les fortes divergences entre syndicats dentaires complexifient cette négociation, censée aboutir d'ici avril 2018.

Après l'échec de la précédente négociation dentaire fin 2016 - qui s'était soldée par l'adoption d'un règlement arbitral - l'assurance maladie semble avoir changé de tactique pour faire avancer les discussions : depuis la fin octobre 2017, entre deux "réunions techniques" et des sessions plénières qui peinent à déboucher sur de véritables avancées, l'Unocam multiplie les rencontres bilatérales avec chaque syndicat dentaire ainsi que l'Unocam.

UNE PREMIERE PHASE D'OBSERVATION

De fait, selon plusieurs acteurs, le fait de discuter uniquement en multilatérales serait l'un des principaux facteurs de l'échec de la négociation de 2016, empêchant notamment l'assurance maladie de s'entendre avec les syndicats potentiellement les plus à même d'accepter une solution de compromis. Ce changement de tactique révèle aussi, en creux, le peu d'avancées obtenues jusqu'à présent lors des séances plénières entre l'AMO, l'AMC et les syndicats dentaires.

"Pour le moment, tout le monde s'observe, mais personne ne fait vraiment de propositions", résume un acteur de ces négociations. Lors de cette première phase "d'observation", chaque partie semblait donc attendre de voir les propositions des autres partenaires, mais sans qu'aucune initiative ne semble à ce stade pouvoir déboucher sur un compromis, notamment sur l'une des questions centrales pour les pouvoirs publics, celle de la définition d'un panier de soins sans reste à charge.

LA COMPLEXE DEFINITION D'UN PANIER DE SOINS SANS RESTE A CHARGE

Sur cette question, globalement, l'assurance maladie et les complémentaires santé n'ont pas intérêt à avancer trop rapidement sur de nouvelles promesses d'engagement financier - au-delà des 805 millions d'euros qui avaient été proposés lors de la négociation de l'avenant 4 - sans obtenir de conséquentes concessions de la part de leurs partenaires, par exemple sur la définition de tarifs opposables pour ce panier de soins.

À l'inverse, du côté des chirurgiens-dentistes, la crainte exprimée est celle de trop s'avancer dans la définition du contenu de ce panier de soins sans reste à charge, sans obtenir en contrepartie de réelles garanties sur le plan tarifaire. Pour le président de la FSDL, Patrick Solera, qui insiste sur la nécessité de préserver l'équilibre financier de chaque cabinet dentaire, un prix devrait ainsi être fixé pour ce panier de soins sans reste à charge, avant d'en définir le contenu. Tout en partageant des

positionnements différents, les trois syndicats dentaires s'accordent pour dire que la définition de ce nouveau panier de soins - qui fait partie des objectifs fixés par Agnès Buzyn dans sa lettre de mission à la Cnamts ([lire sur AEF](#)) - complexifie l'actuelle négociation.

DE PROFONDES DIVERGENCES ENTRE SYNDICATS DENTAIRES

La profonde divergence stratégique entre syndicats dentaires ajoute une difficulté supplémentaire à la négociation. La CNSD et l'Union dentaire pourraient potentiellement se montrer ouvertes à une solution de compromis - notamment sur la définition de nouveaux plafonds prothétiques - plutôt que d'être confrontés à un retour du règlement arbitral (dont l'application n'est que suspendue pour l'heure). Les deux syndicats se déclarent ainsi prêts à négocier des plafonnements en échange de certaines garanties de la part des pouvoirs publics, comme par exemple le fait de s'engager à réviser ultérieurement les plafonds convenus dans le cadre de la convention.

Mais la distance semble plus grande, à ce stade, avec la FSDL, pour qui ce type d'engagements, même s'il était pris par l'assurance maladie, ne représenterait pas une garantie suffisante pour la profession. La FSDL estime que les négociations ne peuvent aboutir sans une très nette revalorisation de l'enveloppe financière globale, a minima aux alentours de 1,5 milliard d'euros (contre 806 M€ proposés dans le cadre de l'avenant 4). Le président de la FSDL, Patrick Solera, se dit d'ailleurs prêt à subir pendant deux ans les effets du règlement arbitral, plutôt que d'accepter "un mauvais accord".

LES NEGOCIATIONS PEUVENT-ELLES ABOUTIR ?

À la distance sur le fond s'ajoute une distance sur la forme, chaque syndicat partageant une conception différente de la tactique à adopter durant ces négociations. Dernier exemple en date : alors que la CNSD [appelle](#) à une semaine de grève des dentistes, du 28 novembre au 2 décembre, durant le congrès de l'association dentaire française, pour dénoncer "l'impossibilité du reste à charge zéro", la FSDL juge le timing de cette mobilisation "peu judicieux" et répond sur son propre site à la CNSD en publiant un [éditorial](#) du docteur Jildaz Le Courant déclarant : "C'est au moment où tous les moyens "diplomatiques" auront été épuisés qu'il conviendra d'envisager le "bras de fer". Quel pied de nez que ce soit la FSDL, justement, qui prône le respect des négociations à l'heure où la présidente d'un autre syndicat nous accuse d'extrémisme en se faisant passer pour 'l'apaiseur public' !".

Dans ce contexte de divergences syndicales, plusieurs observateurs admettent que l'actuelle négociation - censée s'achever au printemps 2018 - n'est pas assurée de réussir. Reste à voir si la tactique des entrevues en bilatérale permettra ou non à l'assurance maladie de dégager des points de compromis avec une partie au moins des syndicats, permettant dès lors d'envisager la signature d'une nouvelle convention. La prochaine réunion plénière, le 15 décembre prochain, devrait permettre de mesurer le succès ou non de ces rencontres préparatoires.

La prévention, un sujet plus consensuel

Si aucune décision n'est actée à ce stade, les différents négociateurs semblent s'entendre plus facilement sur l'une des autres priorités fixée à cette négociation par Agnès Buzyn : le virage vers la prévention. Sur ce point, tous les acteurs se montrent par exemple intéressés par des propositions comme la constitution de parcours prévention, ou d'expérimentation de nouvelles techniques préventives, comme le vernis fluoré.

Cette dépêche vous a été transmise avec l'aimable autorisation d'AEF, agence spécialisée d'information. Si vous souhaitez recevoir leurs informations, n'hésitez pas à vous connecter sur <http://www.aef.info> afin de découvrir le service pour une période d'essai gratuite.

Toute reproduction ou transmission de cette dépêche est strictement interdite, sauf accord formel d'AEF.