

Le débat refait surface : la carte de paiement entraîne des économies importantes

Le débat est relancé : l'utilisation des cartes de paiement de médicaments peut entraîner des économies de coût allant jusqu'à 15% dans les régimes d'assurance collective par rapport à l'usage du papier.

Longtemps l'objet d'un débat dans lequel les opinions étaient partagées, l'utilisation de la carte de paiement de médicaments fait de plus en plus d'adeptes.

Conjuguée à diverses méthodes de contrôle de coûts, les cartes de paiement peuvent signifier des économies substantielles pour les preneurs de régimes, parce qu'elles constituent un mode de transaction plus économique que le système de réclamations sur papier.

C'est ce qu'a constaté **Great-West**, chez qui 40% des groupes assurés recourent encore aux remboursements sur papier. Passer au paiement par carte vaut le coup, affirme **Teresa Negrich**, directrice développement des produits pour l'assurance collective.

Pour sa part, Great-West mise sur un transfert des clients vers la carte à paiement différée pour réaliser ses économies. En effet, ce mode de

paiement permet à la compagnie de réduire les coûts dans les régimes de près de 15%, explique Mme Negrich. Du reste, poursuit-elle, Great-West entend encourager les preneurs de régimes à délaisser le papier. « Nous essayons vraiment de promouvoir la carte à paiement différé. Elle offre beaucoup d'avantages et d'économies », lance-t-elle.

À l'heure actuelle, les clients de Great-West qui utilisent une carte de paiement ont majoritairement recours à la carte de paiement direct, soit 53% d'entre eux, contre 7% qui passent par le paiement différé.

Vice-président développement et mise en



Teresa Negrich

marché assurance pour les groupes et les entreprises chez **Desjardins Sécurité financière** (DSF), **Denis Morcel** reconnaît qu'en comparaison des réclamations papier, les cartes permettent d'effectuer des économies relativement aux frais administratifs, et « ces économies sont retransmises aux clients », dit-il.

La conférence annuelle du fournisseur de cartes de paiement **ESI** tenue en mai dernier sur les tendances 2006 en matière d'assurance médicaments au Canada a aussi été l'oc-

casión de soulever les avantages de ce mode de paiement. **Sylvie Raymond**, conférencière et gestionnaire, service à la clientèle chez ESI concluait d'ailleurs à la fin de sa présentation

(Suite à la page 24)

(Suite de la page 24)

que « les cartes ne sont plus les inducteurs de coûts qu'elles étaient auparavant ».

L'industrie fait souvent la promotion de la carte à paiement différée au détriment du mode direct. La croyance veut en effet que l'utilisation des cartes en pharmacie avec paiement immédiat déresponsabilise les assurés face à leurs dépenses de médicaments.

Pour sa part, ESI croit que le vent a tourné. Dans sa présentation, Sylvie Raymond évoque les perspectives d'avenir pour la carte à paiement direct. Ainsi, elle prévoit dans l'industrie une demande croissante pour l'utilisation de la carte à remboursement direct. En outre elle rappelle que les employés du gouvernement fédéral, le groupe de participants le plus im-

portant au pays, adoptera la carte à paiement direct dès 2008.

Mais pour assurer que ce mode de paiement soit aussi économe que le mode différé, la mise en place de la carte médicaments directe doit aussi s'accompagner de mesures de contrôle visant à influencer la consommation des médicaments chez les participants.

Chez **SSQ Vie**, où les cartes de paiement sont à l'avant scène depuis plusieurs années, la tendance vers le direct s'observe déjà. « Les nouveaux groupes sont encouragés à se tourner vers le paiement direct », confie en effet **René Hamel**, premier vice-président assurance collective, chez **SSQ Vie**.

Pour l'heure, 80% des clients de **SSQ** utilisent le paiement différé, contre 20% qui utilisent le

paiement direct.

De plus, ajoute René Hamel, l'écart entre un paiement différé et un paiement direct n'ex-cède pas deux jours. « Ainsi, comme il y a peu d'écart, on encourage les groupes à prendre le paiement direct », justifie-t-il.

Les assurés qui bénéficient du mode différé vont être plus enclins à se procurer leur traitement que ceux qui réclament par formulaire, même s'ils doivent avancer les fonds. C'est qu'ils savent que le remboursement sera effectué rapidement, explique M. Hamel. « La majorité des gens payent avec leur carte de crédit et reçoivent leur remboursement dans les jours qui suivent », affirme-t-il. Le mode différé n'a donc pas un effet de responsabilisation si prononcé par rapport au paiement direct.

Autre son de cloche à **La Capitale**, où les régimes bénéficient de cartes à paiement direct et différé dans les mêmes proportions que **SSQ**. **Marcel Bilodeau**, vice-président, assurance collective à **La Capitale**, n'entend pas motiver ses groupes à passer au paiement direct. Il estime en outre que lorsque l'assuré doit avancer les frais du traitement il est plus sensible aux dépenses qu'il effectue.

M. Bilodeau a remarqué qu'un assuré qui ne paye pas ses médicaments au comptoir aura tendance à se procurer son traitement illico, puis il attendra éventuellement quelques jours pour voir si le problème se résorbe de lui-même avant de le prendre. Tandis que s'il doit avancer la somme, il va plutôt attendre quelques jours avant de se procurer son traitement et d'être certain d'en avoir réellement besoin. Les assurés adoptent selon lui un tout autre comportement selon qu'ils paient ou non.

Un point de vue que partage Teresa Negrich, qui a déjà constaté qu'un assuré va y penser à deux fois avant d'acheter un médicament dont il aurait plus ou moins besoin quand l'argent sort de sa poche.

Ainsi, selon **La Capitale**, utiliser une carte à paiement direct coûte au groupe entre 8 et 15% de plus que s'il s'agissait d'une carte à paiement différé. « Des études que nous avons faites révèlent que ceux qui réclament la carte de paiement direct ont beaucoup de besoins. Par conséquent, ils préfèrent ne pas déboursier. Il y a un coût additionnel qui vient de là », constate Marcel Bilodeau.

Toutefois, l'assureur qui lance actuellement une offensive en assurance collective du côté de l'Ontario devra s'adapter à une tout autre mentalité. En effet, le marché hors Québec a majoritairement adopté les cartes de paiement direct.

De l'avis de tous, les cartes, qu'elles soient à paiement direct ou différé, permettent une meilleure gestion du dossier médical du client. Une gestion utile lorsqu'il y a risque d'interactions médicamenteuses, de surconsommation, d'allergies, etc. Ces cartes offrent en effet la possibilité de mettre sur pied une revue d'utilisation du médicament.

Caroline Phémus