

Les remboursements Sécu qui ne changent rien

Dès lors que les soins de santé ont été réalisés dans un pays de l'Union européenne, la Sécurité sociale les remboursera. Seule différence, c'est à la CPAM de Vannes que tous les dossiers seront traités et non plus dans votre caisse de rattachement. Le décret n° 2005/386 du 19 avril 2005 est clair : il permet « aux assurés d'un régime français de se faire rembourser (...)

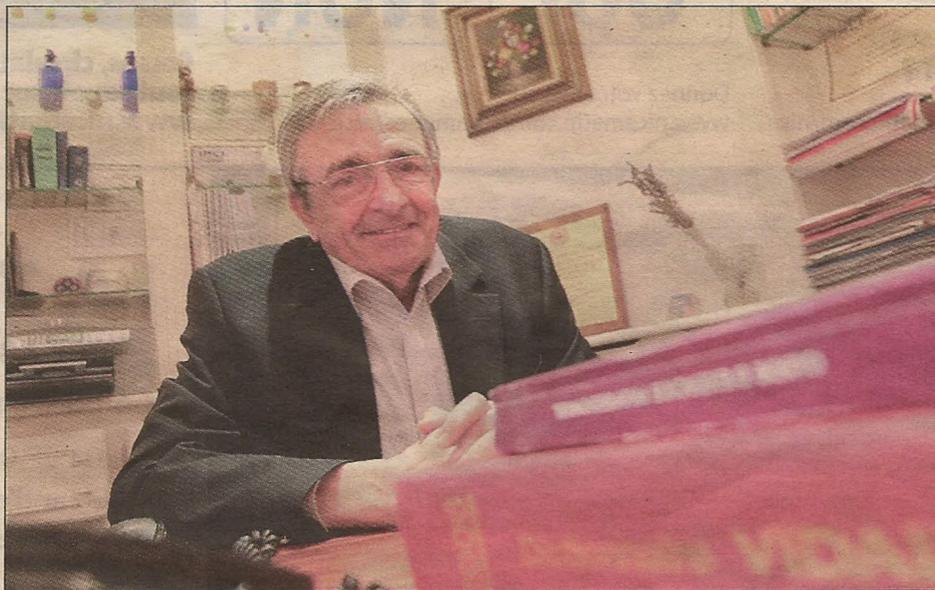
les soins de ville reçus dans un autre État membre de l'Union européenne ou partie à l'accord sur l'Espace économique européen, sans autorisation préalable de leur caisse d'affiliation, comme si ces soins avaient été reçus en France ». Qu'on aille se faire soigner les dents à Budapest, Varsovie, Vintimille ou Madrid, la CPAM remboursera... ce qui est remboursable.

Reste que ce décret de 2005 n'est pas un véritable argument pour les cliniques *low cost*. Que ce soit ici ou ailleurs, la Sécurité sociale ne rembourse pas tous les soins dentaires, mais seulement les traitements courants : dévitalisation, détartrage, amalgames/plombages ou extractions, examens radiologiques, certaines prothèses dentaires aussi, telles que couronnes

céramo-métalliques, prothèses en métal, bridges ou appareils amovibles. En revanche, le « marché » des implants sur lequel surfent les *low cost* ne reçoit aucun coup de pouce de la Sécu. Que ce soit à l'étranger ou en France, les implants, les greffes osseuses ou des couronnes 100 % céramique ne sont pas remboursés.

Inquiets, mais pas résignés, les dentistes azuréens veulent remettre de l'ordre

Président de l'Ordre des dentistes des Alpes-Maritimes, Noël Bonardo est inquiet, pas résigné. La vogue du tourisme médical, particulièrement dentaire, le préoccupe. Et il s'interroge. « Jusqu'à présent, un praticien, dentiste ou autre, n'était censé se préoccuper que de la santé de ses patients. Va-t-on devoir devenir des commerciaux ? Va-t-on – ce qui serait funeste – devoir envisager l'autorisation de faire de la pub, juste pour contrer ceux qui, à l'étranger, viennent nous faire passer pour des profiteurs ? La qualité des soins et surtout leur suivi me semblent devoir être la seule chose qui doit importer à un praticien. Sans noircir le tableau, je peux vous affirmer qu'il a été donné à certains de mes confrères de récupérer des patients qui s'étaient fait soigner en Hongrie, et que ça ne plaide pas pour le principe du *low cost*. »



Les 1 350 adhérents de l'Ordre des dentistes des Alpes-Maritimes et leur président Noël Bonardo ne se laisseront pas faire.

(Photo Richard Ray)

Médecin, pas « dealer » d'implants

Entre les lignes, c'est le double « *low* » qui met en rage le patron des dentistes azuréens : bas prix, mais

aussi bas soins ! « Il faudra un jour qu'on m'explique comment, en effet, on peut proposer des tarifs aussi bas, sans que, d'une manière ou d'une autre, le patient en pâ-

tisse. Que ce soit par rapport à la qualité des soins prodigués ou, pire, à la qualité du matériel – prothèse ou implant – utilisé. Et puis il faut peut-être rappeler

qu'un dentiste, ce n'est pas quelqu'un dont la mission est de placer des implants à tout va. Bien sûr, c'est lucratif : preuve en est, c'est sur ce terrain-là, exclusivement, que les cliniques hongroises et maintenant italiennes font leur beurre. Mais un dentiste, chez nous, c'est quelqu'un qui sauve les dents des gens avant de les arracher, qui prévient le pire par des traitements réguliers... »

En clair, il ne faudrait pas confondre « dealer d'implants » et médecin. Le message est clair. L'Ordre des dentistes et ses 1 350 adhérents n'entendent d'ailleurs pas se résigner. Preuve en est la plainte que l'institution vient de déposer sur le bureau de l'Ordre italien contre la société Eurodentals de Vintimille qui, depuis quelques mois, achète des espaces publicitaires sur la Côte d'Azur.