

Décompte des prestations « à la carte »

Les assureurs encouragent depuis plusieurs années la facturation des prestations selon le système du tiers payant. La FMH souligne, à juste titre, les avantages du décompte selon le système du tiers garant. Les prestataires de facturation tels que l'entreprise de factoring biennoise mediserv SA, qui propose depuis 1983 des prestations d'encaissement et de facturation aux médecins, évoluent eux aussi dans ce contexte d'intérêts divergents.

Monsieur Piguet, en consultant les nouvelles fiches d'information de mediserv, on constate que les cabinets peuvent désormais demander un décompte des prestations ambulatoires « à la carte ». Pourquoi cette extension de votre offre ?

Nous avons adapté nos services aux besoins toujours plus variés du corps médical. Cela s'explique notamment par la nette augmentation des décomptes à la charge de l'AOS que nous devons traiter dans le système du « TP » (tiers payant). Cette tendance nous a incités, il y a quelques années déjà, à faire profiter les cabinets concernés des économies considérables que le « TP » permet de réaliser par rapport au « TG » (tiers garant), par une réduction des tarifs et une remise des taxes. En effet, le système du « TP » permet non seulement de supprimer les coûts d'impression et d'envoi des factures et des rappels, mais aussi les dépenses liées aux services de recouvrement inclus, y compris les frais de poursuite, de justice et d'avocat, ainsi que la prise en charge des défauts de paiement. C'est la raison pour laquelle nous avons introduit il y a quelque temps déjà un paquet de services à prix réduit pour les cabinets qui facturent en « TP ».



Malgré le fait que la FMH continue de recommander, pour diverses raisons, la facturation en « TG » ?

Les positions de la FMH à ce sujet sont incontestées. Il incombe cependant aux médecins de choisir le système qui leur convient. De plus, certains points plaident en faveur du « TP », dans l'intérêt des assurés. Notamment le fait qu'ils n'ont plus besoin d'avancer les frais ni de se préoccuper du remboursement de la facture. Et les bénéficiaires de prestations insolubles ne sont pas tentés d'abuser des remboursements de prestations à d'autres fins. Dans le cadre des dispositions légales, nous nous chargeons de l'envoi de la copie de la facture pour le compte des cabinets médicaux dans le cas de décomptes TP. Celle-ci est transmise aux patients concernés par voie électronique et de manière cryptée ou par envoi postal.

D'autres prestataires de services s'en chargent également. Quels sont les avantages du factoring ?

L'augmentation réjouissante de notre clientèle ces dernières années nous conforte dans notre stratégie qui consiste à ne pas être un simple prestataire de services parmi d'autres pour les cabinets médicaux, mais à nous profiler comme un véritable fournisseur de solutions et un centre de compétences pour le factoring et l'encaissement dans le secteur de la santé. Notre offre « Flatrate » avec un véritable factoring est très bien accueillie par les nouveaux cabinets individuels ou de groupe qui présentent un besoin élevé de liquidités, car elle permet d'établir un budget et de limiter le besoin en fonds externes. La gestion des débiteurs, le recouvrement et la protection contre le risque de défaillance pour la part TG sur les factures sont inclus dans ce paquet de services.

En plus de vos paquets de services actuels, les cabinets peuvent désormais choisir et combiner certains éléments de ces paquets de façon modulaire. Pour quels cabinets une telle solution convient-elle ?

Ces solutions doivent être considérées comme des offres light ou basic pouvant être complétées, selon les besoins, par des prestations supplémentaires, sans toutefois devoir faire de concessions en termes de qualité et de service. Avec ces prestations modulaires, nous répondons aux besoins des cabinets qui souhaitent par exemple une solution de facturation complète sans factoring, mais avec une gestion professionnelle des débiteurs et un encaissement en option, « à la carte » en somme. Il existe d'ailleurs des cabinets qui n'enregistrent pratiquement aucun défaut de paiement, malgré une facturation majoritairement en « TG ».

Il vaut donc la peine de comparer les différents fournisseurs ?

Oui, absolument ! Une comparaison détaillée mettra en évidence des différences parfois considérables en termes de service et de prix. Il faut par exemple se poser les questions suivantes : l'offre comprend-elle uniquement la facturation ou également la gestion des débiteurs ? Le factoring est-il inclus ou seulement les avances ? N'essayez pas de comparer des pommes et des poires. Car un pourcentage isolé ne dit rien en soi sur les prestations effectivement incluses. Il convient également d'examiner les frais fixes et de formation, les frais de configuration, les frais d'impression et d'expédition, et de définir qui reçoit les mandats d'encaissement, à quelles conditions pour le cabinet et à quels coûts et intérêts pour les patients. Faites preuve de prudence lorsque vous effectuez une comparaison et lisez bien ce qui est écrit en petits caractères dans les conditions générales.

Olivier Piguet

Conseiller clientèle senior

FMH Services (Factoring & Encaissement)

mediserv AG*

Neuengasse 5

2502 Biel/Bienne

Téléphone 032 560 39 00

mail@fmhfactoring.ch

www.fmhfactoring.ch

*mediserv SA est une entreprise de factoring indépendante sur le plan juridique et économique recommandée par la société coopérative FMH Services.