

Sécurité sociale : une franchise pas très franche

Monsieur et cher assuré, vous êtes de nos clients les plus aisés et nous vous en félicitons. De notre côté, sachez que nous sommes très heureux de vous compter dans notre clientèle. Notre compagnie traverse des difficultés depuis longtemps. Au début des années 1980, nous avons donc dû prendre des mesures sévères. La solidarité étant, comme vous le savez, l'un de nos principes fondateurs, nous avons renoncé à fixer le montant de la prime en fonction du risque. Mais comme il était nécessaire de faire rentrer davantage d'argent, nous avons choisi de demander plus à ceux qui en ont davantage. Votre prime a donc hélas sérieusement augmenté, à notre plus grand regret, soyez-en persuadé. Nos difficultés n'ont hélas pas cessé, d'autant plus que le gouvernement nous a imposé des rabais pour nos clients démunis, hélas nombreux. Malgré plusieurs plans d'économies et une baisse des taux de remboursement, nos comptes sont toujours dans le rouge. Nous avons donc dû créer des franchises. Pour certains sinistres, nous avons ainsi amputé chaque remboursement d'un euro. Il nous faut aller plus avant dans cette voie. Mais nos clients défavorisés ne peuvent pas suivre. Par voie de conséquence, nous sommes absolument désolés de vous informer que cette mesure sera concentrée sur notre clientèle la plus favorisée dont vous faites partie. En résumé, vous payez de plus en plus cher pour être de moins en moins remboursé. Nous pouvons même vous annoncer que les ciseaux que forment vos cotisations en hausse et vos prestations en baisse vont sans doute continuer de s'ouvrir dans les années à venir. Nous sommes d'autant plus sensibles à votre fidélité, dont nous tenons à vous remercier.

Si un assuré recevait un jour une telle lettre de sa compagnie pour sa voiture ou son logement, il aurait à coup sûr une réaction en trois temps. Un coup de sang, plus ou moins prononcé selon son tempérament. Puis un coup de feu, avec l'envoi d'un courrier en recommandé pour dénoncer son contrat. Enfin, des coups de fil pour trouver un nouvel assureur. Voilà pour quoi jamais une compagnie n'agirait ainsi. Sauf... l'assurance-maladie. Car ici, c'est exactement ce qui se passe.

Après guerre, l'assurance-maladie avait été lancée comme une assurance. Elle était alimentée par des cotisations



Plus les riches paient l'assurance-maladie pour les pauvres, plus ils auront intérêt à changer de système.

prélevées sur les salariés, avec une part « patronale » et une part « salariale ». Ces cotisations étaient plafonnées : en principe, un cadre ne consomme pas trois fois plus de soins de santé qu'un ouvrier. Depuis les premiers ennuis financiers, au début des années 1980, la cotisation a été peu à peu « déplaçonnée ». Avec un double argument : d'une part, les « indemnités journalières » versées aux malades, elles aussi plafonnées, pesaient de moins en moins dans les dépenses de l'assurance-maladie. D'autre part, les riches pouvaient bien payer. Dans les années 1990, le gouvernement a baissé à plusieurs reprises les charges sur les bas salaires, sans toujours compenser le manque à gagner pour l'assurance-maladie. Et aujourd'hui, il annonce qu'il étudie des franchises variant selon le niveau de revenu.

Le problème, c'est que l'assurance-maladie reste une assurance. Sa finalité est de parer aux aléas de l'existence, avec une solidarité entre malades et bien portants. La solidarité entre riches et pauvres, elle, ne relève pas de la cotisation, mais de l'impôt. La confusion des deux n'est pas seulement un problème théorique. Elle sape peu à peu la confiance de ceux qui cotisent le plus. Bien sûr, on ne quitte pas la France pour une assurance-maladie. D'autant plus que les terres d'accueil auxquelles pensent ces aspirants à l'exil ne sont guère réconfortantes. Les coûts américains de l'assurance-santé sont élevés. Les queues anglaises pour voir un médecin sont longues. Mais, un jour ou l'autre, on pourra voter non seulement avec ses pieds, mais aussi avec son chèque, en quittant la Sécu. Son monopole

a été cassé par deux directives européennes en 1992. Après une longue guérilla juridique finalement tranchée par la Cour de justice des Communautés européennes, il a été abrogé en France par une ordonnance de 2001. Juridiquement, rien n'interdit aujourd'hui à une compagnie privée de proposer une assurance-maladie concurrente de celle de la Sécu. Et rien n'interdit à un particulier de se faire radier de la Sécu pour souscrire une police privée.

Plus les riches paient l'assurance-maladie pour les pauvres, plus ils auront intérêt à changer de système et plus des assureurs privés pourront facilement « écrémer le marché » en attirant les plus gros salaires avec des cotisations bien inférieures. Et plus vite alors grandira le déficit de la Sécu, qui constitue déjà une aberration (feriez-vous confiance à un assureur

qui perd de l'argent, et qui aurait donc du mal à vous verser de l'argent en cas de problème ?).

Pour éviter le scénario catastrophe de l'écrémage, les pouvoirs publics doivent distinguer l'assurance et la solidarité. L'une relève de la cotisation, versée à un organisme public ou privé. L'autre relève de l'impôt, dû à l'Etat. Libre au gouvernement d'instaurer des franchises ou des allègements de charges, à condition de compenser « au premier euro » les pertes qui en résultent pour l'assurance-maladie, comme le veut la loi. L'Etat doit pourtant 7 milliards d'euros à la Sécu, tous régimes confondus.

A moyen terme, le tri entre l'assurance et la solidarité amènera totalement les pouvoirs publics à organiser une bascule entre les impôts – à augmenter – et les cotisations sociales – à diminuer. La TVA sociale est une piste. Il y en a d'autres comme la CSG ou l'impôt sur le revenu, particulièrement faible en France. Une comparaison chiffrée donne une idée de l'ampleur du rééquilibrage à faire. Les impôts sur le revenu et le patrimoine absorbent 11 % du PIB en France, contre une moyenne de 12,5 % en Europe et de plus de 20 % en Scandinavie. En revanche, la France est championne du monde des cotisations sociales, qui pompent 18 % du revenu national, contre 14 % dans l'Europe des Vingt-Sept. Un jour, peut-être, les salariés recevront une lettre étonnante débutant par ces mots : « Cher assuré, nous avons une excellente nouvelle à vous annoncer : vos cotisations vont diminuer. » Les contribuables, eux, n'ont pas fini d'être mis... à contribution.