

« NOTRE PHILOSOPHIE CONSISTE À AIDER NOS CLIENTS À TROUVER LE JUSTE ÉQUILIBRE ENTRE LES BESOINS CROISSANTS EN MATIÈRE DE SOINS DE SANTÉ DE LEURS EMPLOYÉS ET LA GESTION DES COÛTS QUI Y SONT ASSOCIÉS. »



JEAN-MICHEL LAVOIE

Vice-président adjoint, conception de produits, Garanties collectives, Financière Sun Life



Quelles sont les principales préoccupations des entreprises québécoises en matière d'assurance collective?

La saine gestion des coûts et la pérennité des régimes. En assurance collective, la tarification est souvent établie selon l'expérience du passé; cependant, nos clients craignent les hausses imprévues. Les primes ont déjà beaucoup augmenté ces dernières années, en raison de l'arrivée de nouveaux médicaments très efficaces, mais très chers. Nos clients ont donc besoin de mécanismes compétitifs et à payer les primes à long terme. Parmi ces mécanismes, il y a les transmissions électroniques (15 % des réclamations sont encore soumises en version papier), le choix des

médicaments génériques ou d'origine et les programmes d'autorisation préalable; ces derniers diffèrent selon l'assureur. Notre philosophie consiste à aider nos clients à trouver le juste équilibre entre les besoins croissants en matière de soins de santé de leurs employés et la gestion des coûts qui y sont associés.

Comment la Financière Sun Life se différencie-t-elle?

Avant tout, par les compétences de notre équipe produit pharma. Nous avons des professionnels dédiés qui prônent l'usage optimal des médicaments : un groupe de pharmaciens dont je fais partie, incluant une diplômée en pharmacoéconomie, qui est capable de cibler précisément dans quelle population et quelles

conditions un médicament est le plus approprié. Cela nous permet de faire de meilleures projections en nous basant non seulement sur l'expérience, mais aussi sur ce qui s'en vient. Grâce à notre multidisciplinarité et à la collaboration étroite avec nos collègues des autres services, nous sommes en mesure de prévoir quels médicaments s'annoncent prometteurs et auront une incidence sur la santé des employés, les régimes de nos clients ainsi que nos frais de gestion. Si nous savons qu'un nouveau produit sera mis en marché, et qu'il pourrait profiter à un certain nombre de participants, nous pouvons nous préparer avant même son arrivée sur le marché et, par exemple, déterminer à l'avance quels seront les critères d'utilisation optimale,

TÊTES D'AFFICHE

× LES INFLUENCEURS DE L'INDUSTRIE AU PAYS ×

JEAN-MICHEL LAVOIE

Vice-président adjoint, conception de produits, Garanties collectives, Financière Sun Life

les formulaires d'autorisation préalable requis ainsi qu'avoir une idée du volume de demandes anticipé. C'est une manière proactive d'approcher l'assurance médicaments!

Cette approche proactive prévisionnelle, est-ce le modèle idéal pour l'avenir?

Tout à fait. Il n'y a qu'à voir ce qui s'est passé ces dernières années avec l'arrivée de nouveaux traitements révolutionnaires contre l'hépatite C. Très efficaces, ceux-ci ont changé la vie de nombreux patients, mais coûtent environ 80 000 \$. Faute d'avoir prévu ces coûts astronomiques, tous les payeurs publics et privés en Amérique du Nord ont été pris par surprise. Les primes ont grimpé en conséquence. Grâce à une meilleure anticipation de ce qui s'en vient, nous sommes en mesure de nous préparer et pouvons ainsi mieux répondre aux changements de la pratique médicale et pharmaceutique qui influenceront les régimes de nos clients.

Pourquoi êtes-vous activement impliqués dans les discussions entre les assureurs privés et les gouvernements?

Le médicament est un produit de consommation très particulier, qui est soumis à de nombreux niveaux de contrôle de la part des gouvernements, des regroupements professionnels et des distributeurs, avant d'arriver au consommateur, qui n'est parfois ni le décideur ni le payeur de son propre achat. Nous ne pouvons donc pas travailler en vase clos ni ignorer les interactions entre les divers intervenants. Pour s'assurer d'une saine gestion, la Financière

Sun Life a choisi de s'impliquer dans les discussions. C'est d'autant plus essentiel au Québec, car c'est la seule province dotée d'un régime public universel d'assurance médicaments, ce qui complique davantage la situation.

Comment ces discussions profitent-elles à vos clients?

En 2015, nous avons remporté plusieurs victoires pour nos clients. D'abord, en corrigeant un déséquilibre réglementaire historique concernant les médicaments génériques. Alors que le régime public pouvait limiter le remboursement des produits de marque, les régimes privés étaient obligés quant à eux de les rembourser. À mesure que les génériques se sont multipliés au cours des dernières années et que les écarts de prix se sont accrus, la situation est devenue intenable. Après dix ans de lobbying, nous avons fini par obtenir des changements législatifs.

Également, l'an dernier, les assureurs privés ont obtenu un encadrement tarifaire pour les nouveaux services offerts par les pharmaciens, qui remplacent certains actes des médecins, mais sont couverts par l'assurance médicaments. Nous craignons des dérives dans la tarification, alors nous avons fait valoir au gouvernement que si les assureurs privés étaient obligés de couvrir ces services, les prix devaient être les mêmes que pour le régime public. La parité tarifaire a été incluse dans le texte de loi, ce qui a permis de rassurer nos clients. Encore une fois, la Financière Sun Life a joué un rôle de premier plan dans ces discussions, mais l'ensemble des assureurs et des administrateurs de régimes privés au Québec en bénéficient.



QU'EST-CE QUI INCITE UN PHARMACIEN À VENIR TRAVAILLER EN ASSURANCE COLLECTIVE?

Après mes études en pharmacie, je ne voulais pas travailler en officine. J'ai participé à quelques missions de Pharmaciens Sans Frontières, ce qui m'a aiguillé vers la gestion du médicament dans un contexte non traditionnel. J'ai alors obtenu un MBA à McGill, puis j'ai travaillé cinq ans en ventes et marketing chez un manufacturier de médicaments, avant de me joindre à la Financière Sun Life. Cet itinéraire professionnel me place dans une position unique, à mi-chemin entre les mondes financier et pharmaceutique.



QUELLES VALEURS VOUS MOTIVENT DANS VOTRE TRAVAIL?

Mon parcours atypique démontre bien ma recherche de stimulation intellectuelle. Ce qui me pousse à me lever le matin, c'est de savoir que mes projets auront un impact sur beaucoup de gens; j'aime relever des défis populationnels dans un contexte macroscopique. Il faut du temps pour les réaliser, mais ils provoquent des changements à long terme.

