

# Dans l'ombre des DRG



Erhard Taverna

A fin 2011, les traitements hospitaliers devront être indemnisés au moyen des forfaits par cas (DRG) dans toute la Suisse. La lutte pour ce marché lourd de plusieurs milliards de francs est engagée, par exemple pour détacher les coûts des processus hospitaliers des produits médicaux. La FMH, qui a droit à la parole au sein de la société SwissDRG après avoir payé un ticket d'entrée onéreux, partage son influence avec des lobbyistes puissants tels que les caisses-maladie et les producteurs. La FASMED, organisation faitière des associations suisses des fournisseurs d'équipement médicaux et de produits diagnostiques, est particulièrement active dans ce domaine. En effet, les quelque 300 entreprises suisses de technique médicale, qui augmentent leur chiffre d'affaires entre 5 et 10% chaque année et occupent env. 45 000 personnes même en ces temps de crise économique sont des partenaires importants dans la restructuration financière des hôpitaux. Avec un taux d'exportation de 66%, elles ont en outre du succès dans une branche qui est marquée, au niveau international, par des rachats de firmes à des prix considérables. Un âge d'or est prédit pour la technique médicale (pompes à infusion, implants orthopédiques, stents actifs, sti-

tres de soins pour la prise en charge de leurs assurés. A l'instar des Etats-Unis ou de la Grande-Bretagne, une évolution semblable se dessine en Allemagne où des chaînes de droguerie gèrent des ambulances dans leurs filiales. L'entreprise Wal-Mart envisage d'ouvrir d'ici à 2010 400 nouveaux cabinets médicaux et cette évolution est perceptible en Europe aussi pour les pharmacies et les laboratoires privés. A la recherche de nouveaux placements, ce sont même des entreprises suisses qui investissent dans la société Private-Equity fondée par la Société allemande des fonds médicaux. Mais les nombreux hôpitaux allemands restent les poids lourds de ce marché, à l'exemple de la clinique privée Röhn, un Konzern qui achète systématiquement des cabinets médicaux et en confie la gérance à des centres de soins ambulatoires.

Lorsque des sommes élevées sont en jeu et que des changements structurels importants sont en cours, les transactions financières ne sont pas transparentes. Pour conserver sa position face à la concurrence, il faut cacher ses cartes et quand des hôpitaux craignent pour leur existence, la transparence appartient définitivement au passé. Comment expliquer autrement l'exclusion d'un cardiologue expérimenté, spécialiste éminent et reconnu de longue date pour l'implantation de stimulateurs cardiaques, par des hôpitaux dans le plus grand canton? Même lorsqu'un tribunal de district condamne un hôpital à verser les honoraires ainsi que les indemnités de dédommagement et de réparation réclamés par ce spécialiste, les délégués des hôpitaux se laissent aveugler par l'augmentation du gain et la satisfaction des clients. La nouvelle stratégie des affaires met l'accent sur l'expansion et l'augmentation des recettes dans le domaine ambulatoire et hospitalier. Les organes de contrôle soutiennent une évolution qui transforme les médecins-chefs salariés et les médecins dirigeants en bénéficiaires de dividendes d'hôpitaux publics orientés sur le gain. Un médecin conscient des coûts semble ne pas avoir sa place dans ce système qui rejette le contrôle de l'économie de son activité. Les réactions désintéressées de représentants de la profession sont également symptomatiques. Le président FASMED met en garde contre le rationnement, le manque d'innovation et la médecine à deux vitesses si les produits et processus engendrant des coûts élevés ne sont pas exclus des forfaits par cas. Les médecins et leurs représentants sont compétents pour les vœux pieux: «La liberté thérapeutique du médecin doit être entièrement garantie aussi sous le système des forfaits SwissDRG. Le médecin doit choisir avec le patient une thérapie judicieuse, individuelle et axée sur l'indication médicale ainsi que la technique médicale appropriée.»

*Erhard Taverna*

**«Lorsque des sommes élevées sont en jeu et que des changements structurels importants sont en cours, les transactions financières ne sont pas transparentes»**

mulateurs cardiaques) car elle échappe à la régulation du marché propre à la branche pharmaceutique. Les séjours d'une semaine pour des cours de formation en cardiologie dans des villes européennes attrayantes ou des contrats exclusifs avec des administrations hospitalières sont très fréquents. Selon la statistique du groupe de travail Stimulateurs cardiaques et électrophysiologie de la SSC, 3568 stimulateurs ont été implantés et 1464 ont été changés dans 69 centres en Suisse durant l'année 2007. Ces implantations ont triplé entre 2000 et 2007. Comme la marge brute des fabricants peut atteindre 70% du prix de vente pour un appareil qui coûte aussi cher qu'une nouvelle Golf VW, leurs actions en bourse restent bien cotées. Les ablations de cathéter, qui ont triplé durant le même laps de temps, enregistrent un succès commercial comparable.

Il est intéressant de voir comment de nouveaux investisseurs découvrent le marché des soins ambulatoires sous le signe des DRG en Allemagne. Depuis 2004, les médecins et les cliniques ont le droit d'ériger des centres de soins médicaux, et depuis 2007, les caisses-maladie peuvent conclure des conventions avec des réseaux de médecins ou des nouveaux cen-

erhard.taverna@saez.ch