

Symposium ASSM-CNE «Médecine, quo vadis?»

# Homo ethicus et/vs. Homo oeconomicus, «fraternité» et/vs. marché...



Jean Martin

Le 4 juillet dernier, l'Académie Suisse des Sciences Médicales et la Commission nationale d'éthique organisaient leur symposium annuel, le cinquième (et dernier) sur le thème «Economisation de la médecine». On y a traité des incitatifs (*incentives*) proposés aux professionnels et institutions sanitaires.

Plusieurs orateurs ont tenu à distinguer l'économisation – la place croissante des aspects économiques – de la commercialisation ou marchandisation. Il est logique que la pratique des soins recherche l'efficacité mais on ne veut pas de la concurrence agressive trop fréquente actuellement, contre-productive pour les patients comme pour le travail des prestataires (même si, peut-être, la limite entre les deux n'est pas toujours limpide).

Matthias Kettner, qui enseigne la philosophie à l'Université de Witten/Herdecke, a plaidé pour la dimension humaine et relationnelle en médecine. J'ai aimé sa formule selon laquelle le modèle usuel de l'Homo oeconomicus est «heillos unterkomplex» – irrécupérablement sous-complexe. Oui! Occasion de se demander une fois encore pourquoi ce modèle continue à être le standard de (presque) tous les patrons et penseurs de l'économie mondiale; alors que tant de faits montrent que l'humain n'est pas motivé uniquement par le désir de gagner le plus d'argent possible et d'éviter d'en payer.

Ont ainsi été discutées les notions d'économie de marché (où on ne voit que son propre intérêt) et d'économie sociale (où on tient compte des intérêts d'autres – parfois jusqu'au «self-sacrifice»...), soulignant qu'il n'est simplement pas possible de faire entrer l'ensemble des soins médicaux et de santé dans un modèle de marché (qui serait un vrai lit de Procuste!). A été cité Anthony Heyes, de l'Uni de Londres, et son article intitulé «Economics of Vocation – Why is a badly paid nurse a good nurse?» (mais google mentionne d'autres travaux qui affirment leur désaccord!).

Un survol de ce que la recherche a montré de l'influence des incitations a été présenté par Lorenz Goette, de HEC Lausanne. Intéressant de savoir que les *incentives* faibles sont contre-productifs en ce sens que, si nos actes perdent leur caractère altruiste/gratuit par le paiement de compensations modestes, alors on tend à renoncer à s'engager. Les incitatifs forts eux marchent, d'où la formule «Pay enough or don't pay at all!». Etudiant la situation aux Etats-Unis, Nikola Biller-Andorno a décrit les condi-

tions-cadres de l'utilisation éthique d'incitatifs. Auxquels on ne saurait échapper, dit-elle, mais ils doivent entrer dans un cadre avec lequel les professionnels peuvent s'identifier.

Luca Crivelli de l'Uni de Suisse italienne, vice-directeur de l'Ecole suisse de santé publique, a fait état d'efforts actuels, notamment de Luigino Bruni de Milan, de remettre en valeur la pensée d'Antonio Genovesi, proto-économiste napolitain du XVIII<sup>e</sup> siècle dont la maxime était «Faites de votre mieux pour être utiles les uns aux autres». Selon Genovesi, les rapports de marché ne sont pas différents d'autres relations dans la société civile, la caractéristique fondamentale de toutes étant la réciprocité. NB: Bruni relève qu'il ne faudrait pas inférer de cette thèse qu'il y a lieu de mettre du marché, au sens (néo)libéral, dans tous les domaines. Le message qu'il veut passer [1] est qu'une orientation fraternelle est possible dans le marché et est compatible avec l'efficacité. Beau programme, on souhaite qu'il suscite de nombreux disciples.

Dans la foulée, Bruni propose d'instaurer un «Serment de Genovesi» pour les économistes, pendant du Serment d'Hippocrate des médecins, dont les principaux éléments seraient: 1) Je n'utiliserai pas à mon avantage et contre les autres les informations dont je dispose dans l'exercice de ma profession; 2) Je considérerai le marché comme donnant l'opportunité de croître ensemble et pas comme une lutte; 3) Je ne traiterai pas les travailleurs seulement comme un coût; 4) Je valoriserai le mérite mais en évitant une vision univoque et réductionniste.

Quant au «quo vadis?» Kettner mais aussi Crivelli souhaitent mettre plus et à nouveau l'accent sur l'éthique des professions, en préférant une éthique clinique ou professionnelle à une éthique corporatiste. En toute modestie, j'ai le même souci [2]. Qui peut croire encore que le système sera mieux géré uniquement à force de textes légaux et contrôles bureaucratiques? Comment alors, sur certains points, revenir des réglementations foisonnantes vers des principes éthiques – dont il est vrai qu'ils ne sont pas toujours faciles à appliquer chez des professionnels individualistes. De plus, nombreux sont ceux qui ne croient plus à nos déontologies... Je suis convaincu néanmoins qu'il vaut la peine d'essayer – et pour cela d'être créatif.

Jean Martin, membre de la Commission nationale d'éthique et de la rédaction

1 Bruni L, Sugden R. Fraternity: why the market need not be a morally free zone. *Economics and Philosophy*. 2008; 24:35–64. (avec une comparaison fouillée très intéressante entre les positions d'Adam Smith et de Genovesi, penseurs de la même époque).

2 Martin J. De l'éthique au droit... et retour? *Bull Méd Suisses*. 2010;91(17):698.

jean.martin[at]saez.ch