

A vrai dire, je voulais écrire ma rubrique «Et encore...» sans me référer à d'autres...



Werner Bauer

... et puis, lors de mes lectures dominicales, je suis resté bloqué sur certains articles si provocants ou si stimulants que je n'ai pas pu résister à les intégrer dans ce propos, au risque de lui donner un aspect un peu hétéroclite.

Tout d'abord, j'ai pu constater dans la NZZ am Sonntag que notre rubrique compte un bon nombre de lecteurs n'appartenant pas au corps médical.

Suzette Sandoz, professeure de droit émérite et ancienne conseillère nationale vaudoise, partage l'inquiétude de Hans Stalder sur le fait que les tarifs des prestations et les forfaits par cas ne prennent pas en compte «l'empathie du médecin, son écoute attentive et compréhensive, en d'autres termes, l'aspect humain de la médecine».

Madame Sandoz intervient ainsi dans le débat toujours vif de savoir jusqu'à quel point la concurrence est nécessaire dans le secteur de la santé et si les patients sont effectivement des clients. La question litigieuse porte sur l'aspect «courant» ou «particulier» de la médecine et du secteur de la santé par rapport aux autres secteurs de services dans l'économie.

Dans son article, l'auteure poursuit: «Prenons tout d'abord les «clients». Les patients (du latin *patior*, souffrir) ne sont pas des clients notamment parce qu'ils n'ont qu'une liberté de choix très limitée. On ne choisit ni sa maladie, ni son handicap, ni son accident. On ne choisit pas plus le traitement qu'il faut suivre. Même si l'on s'en tient à l'accord éclairé, celui-ci n'est jamais vraiment éclairé, car il est toujours donné par quelqu'un dont les connaissances sont limitées.»

Certains lecteurs marqueront peut-être leur lassitude et rappelleront que cette question a déjà été plus que suffisamment débattue. C'est possible. Et pourtant...

Lors du développement du secteur de la santé, le champ de tension entre «medical humanities» et «professionalism» d'une part, et les considérations de concurrence, des forfaits et la coresponsabilité financière des fournisseurs de services de l'autre, sera toujours présent et ne pourra être ignoré.

Dans le même journal, nous lisons: «Les ventes de produits anti-rides connaissent un excellent essor en Suisse. Selon une récente estimation, quelque 1100 médecins injectent du Botox et d'autres préparations à leurs patientes et patients. Au prix de 500 francs et plus par traitement, les cabinets spécialisés ont encaissé l'an dernier un minimum de 75 millions de francs.» Cette annonce est complétée d'une estimation selon laquelle ce traitement permettrait

tout à fait de réaliser des revenus bruts de 700 francs de l'heure. On nous présente maintenant le secteur «Marché pur» de l'industrie de la santé: il existe une demande, le public n'est pas suffisamment informé, on ne s'occupe pas des souffrances des animaux de laboratoire utilisés pour déterminer le LD 50, les indications et la formation ne sont pas clairement réglées. L'offre s'est massivement développée, la publicité tourne à plein régime. Personne ne conteste qu'il existe des indications acceptables pour l'utilisation du Botox. Toutefois, lorsque je regarde le visage d'une de mes patientes, après qu'elle se soit fait injecter pendant des années des produits contre les rides, elle me fait pitié et je doute de l'humanité médicale des personnes ayant procédé aux injections ainsi que de l'autorégulation du marché. Swissmedic a maintenant commencé à prendre des mesures contre les minimisations et les excès dans la publicité.

**«Doctors and scientists, we are all
in the survival business, but we are
also in the mortality business»**

Dans le même chapitre, on trouve le titre «Médecin spécialiste de l'anti-aging médical». Ce titre n'existe dans aucune liste reconnue de spécialistes mais on l'attribue (même la NZZ), en toute confiance et avec entrain à la personne interviewée, comme s'il s'agissait d'une profession.

Afin de ne pas m'arrêter à l'évocation de problèmes, je citerai pour terminer le médecin et journaliste Atul Gawande qui a (selon Thomas Zeltner dans le SAMW Bulletin 3/10) dit l'essentiel lors d'une fête de diplôme à la Stanford University: «You are joining a special profession. Doctors and scientists, we are all in the survival business, but we are also in the mortality business. Our successes will always be restricted by the limits of knowledge and human capability, by the inevitability of suffering and death. Meaning comes from each of us finding ways to help people and communities make the most what is known and cope with what is not. This will take science. It will take art. It will take innovation. It will take ambition. And it will take humility. But the fantastic thing is: This is what you get to do.»

Werner Bauer*

* Le Dr Werner Bauer, spécialiste FMH en médecine interne en exercice, membre de la présidence de la Société suisse de médecine interne (SSMI), président de la European Federation of Internal Medicine (EFIM), président de l'Institut suisse pour la formation médicale postgraduée et continue ISFM et membre de la rédaction du BMS.