

Demander ou ne rien demander?

Vous connaissez l'histoire. Un patient est hospitalisé, parce que fort malade. Mais son entourage jure que c'est à l'hôpital qu'il a attrapé le cancer.

De même pour la LAMal, à laquelle on rapporte tous les maux. Or, cette loi est un essai de résoudre des problèmes réels, telle la spirale infernale. Plus les patientes et les patients consultaient, plus les médecins prescrivaient, plus les assurances payaient, plus l'Etat versait des subventions. Personne n'avait intérêt à exercer un contrôle. Jusqu'au jour où s'est évanouie l'euphorie de la période des vaches grasses, qui étaient folles, comme on le sait maintenant.

Avec la LAMal, les règles du jeu ont changé. Mais nombre de médecins font comme s'ils ne le savaient pas. Leur position est ambiguë, étant à la fois

demandeurs, car ils tiennent à être remboursés par les caisses-maladies et non-demandeurs, car ils craignent que les changements se fassent à leur détriment (à juste titre s'ils écoutent les déclarations répétitivement critiques de nos autorités).

Dans ces conditions, comment engager une négociation avec nos partenaires, si à la fois on demande tout et on ne demande rien?

Il est urgent de devenir cohérent. Ou bien on ne demande rien, et on met les autres dans la position de nous demander quelque chose. «Pour éviter que vous ne vous récusiez, vous autres médecins, nous vous proposons ...» Ou bien on demande, c'est-à-dire qu'on fait une offre: «Voici notre offre tarifaire élaborée par la FMH, discutons-en ...» La difficulté, pour la FMH, est de se mettre d'accord sur une offre commune.

Lecteur, lectrice, quelle est votre position personnelle dans cette affaire?

*Dr Claude Aubert
membre du Comité central*

Envoyez vos réponses à: redaction.bms@emh.ch