

Le Matin Dimanche
1001 Lausanne
021/ 349 49 49
www.lematin.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 135'609
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 999.211
Abo-Nr.: 1095889
Seite: 8
Fläche: 67'387 mm²

Berne se penche sur la délicate question des rabais dans le secteur de la santé

Débat La révision de la loi sur les produits thérapeutiques doit notamment clarifier comment les ristournes doivent être annoncées et à qui elles doivent profiter.

**Alexandre Haederli,
Catherine Boss, Armin Müller**

cellule-enquete@lematindimanche.ch

Les révélations du «Matin Dimanche» sur les pratiques du groupe Genolier, qui a encaissé plusieurs centaines de milliers de francs à titre de sponsoring en échange de gros contrats, ont provoqué de vives réactions. La question, qui est aussi au cœur des débats à Berne, est de savoir comment les avantages accordés aux hôpitaux par les fournisseurs doivent être annoncés et à qui ils doivent profiter.

«Il faudrait inscrire dans la loi l'obligation de répercuter l'essentiel des rabais sur les patients»

Jean-François Steiert,
conseiller national et membre de la Commission de la santé

La discussion politique porte actuellement sur les rabais octroyés lors de l'achat de dispositifs médicaux, comme des implants ou des prothèses. Les fournisseurs indiquent généralement les rabais sur la facture destinée à l'hôpital, ce qui permet de s'assu-

rer que la réduction profite à l'établissement, aux caisses maladie et donc aux patients. A la fin de l'année, certains fournisseurs font également des rabais de quantité qu'ils déduisent de la facture suivante. «Le prix net des produits et les rabais doivent être documentés de manière claire et compréhensible», affirme Fabian Stadler, secrétaire général de Fasmed, la faitière du commerce et de l'industrie médicale.

Suite au cas de sponsoring de Genolier Swiss Medical Network (GSMN), le «Matin Dimanche» a reçu des documents qui montrent que le même groupe procède d'une manière différente: il demande explicitement à certains fournisseurs de facturer plein pot le matériel aux cliniques, puis suggère un rabais de quantité à la fin de l'année, sous la forme d'un versement sur un compte séparé.

Le groupe Genolier réfute ces faits et affirme que sa pratique respecte les réglementations. Il ajoute que les rabais annuels sont une pratique commerciale usuelle. «Les patients et les assurances bénéficient de nos tarifs systématiquement inférieurs

aux tarifs des hôpitaux publics, qui sont la conséquence de notre bonne gestion», affirme le CEO, Beat Röthlisberger.

Arsenal inefficace

Cette pratique n'est pas illégale, mais elle suscite les critiques. «Je trouve cela problématique parce qu'en n'indiquant pas clairement le rabais, il y a un risque qu'il ne soit pas répercuté sur le patient, explique Jean-François Steiert, conseiller national socialiste et membre de la Commission de la santé. Malheureusement, il n'y a actuellement pas d'obligation légale d'indiquer ces rabais annuels sur les factures.»

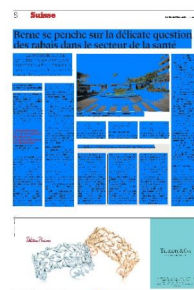
Lorsque les hôpitaux ou les médecins achètent des médicaments ou des dispositifs médicaux, ils devraient, en principe, les répercuter sur les assureurs ou les patients. Mais la loi sur les produits thérapeutiques est mal ficelée. Une décision du Tribunal fédéral de 2012 indique qu'elle n'est pas formulée de

manière assez claire pour que l'on puisse en déduire une obligation de répercuter les rabais sur le patient. «On constate dans la pratique que cet arsenal réglementaire ne produit pas l'effet escompté», écrivait le

Conseil fédéral en 2012 déjà dans son message concernant la révision de la loi.

200 millions par an

Les sommes en jeu sont importantes. Les rabais non répercutés sur les patients représenteraient quelque 200 millions de



Le Matin Dimanche
1001 Lausanne
021/ 349 49 49
www.lematin.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 135'609
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 999.211
Abo-Nr.: 1095889
Seite: 8
Fläche: 67'387 mm²

francs chaque année rien que pour les médicaments, selon la société Comparis. SantéSuisse avance même le chiffre de 300 millions. Et cela n'est que la pointe de l'iceberg puisque les dispositifs médicaux tels que les implants, les prothèses ou les pansements, ne sont pas inclus dans ces chiffres.

Par ailleurs, de l'aveu même du Conseil fédéral, il serait trop difficile pour les assureurs d'obtenir des informations sur les conditions d'achat de médicaments et de matériel.

La révision devrait mettre fin à l'opacité des rabais, en obligeant par exemple les hôpitaux et les autres fournisseurs de soins à les indiquer clairement. «Il y a désormais un consensus

sur ce point», explique Jean-François Steiert.

Mais des divergences importantes subsistent entre les deux Chambres du Parlement. La principale concerne le champ d'application de ces dispositions. Actuellement, seuls les médicaments sont explicitement mentionnés. «C'est une erreur parce que les risques sont exactement les mêmes pour les dispositifs médicaux», déclare Sebastian Frehner, conseiller national UDC et également membre de la Commission de la santé. Une vision partagée par son collègue de parti, qui siège dans la même commission, Thomas de Courten: «Le législateur ne veut manifestement pas d'une loi dissuasive. Les coûts de la santé vont donc continuer d'augmenter.»

Le lobbying sur cette question est particulièrement intense de part et d'autre. Difficile à ce stade de dire de quel côté penchera la balance.

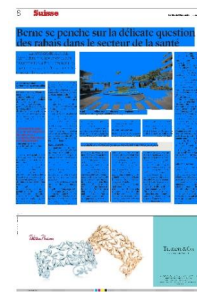
Suite à l'automne

Autre divergence: une minorité d'élus du Conseil national voulait voir inscrit noir sur blanc dans la loi l'obligation de répertorier l'essentiel de ces rabais sur les patients. «Sinon des rabais importants se feront dans les contrats, sans que le patient n'en voie la couleur», prévient Jean-François Steiert. Mais cette idée a pour l'instant été rejetée.

Le dossier est désormais aux mains de la Commission de la santé du Conseil des Etats. Le prochain débat est prévu le 1er septembre. ●



A qui doivent profiter les rabais obtenus par les hôpitaux et les cliniques comme celles du groupe Genolier? Yvain Genevay



Le Matin Dimanche
1001 Lausanne
021/ 349 49 49
www.lematin.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 135'609
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 999.211
Abo-Nr.: 1095889
Seite: 8
Fläche: 67'387 mm²

La faïtière des hôpitaux revient sur ses propos

La semaine dernière, «Le Matin Dimanche» racontait deux cas où le groupe Genolier a demandé du sponsoring de la part de fournisseurs en échange d'une commande. «L'achat de produits thérapeutiques, et en particulier des instruments et des appareils destinés à la prise en charge des patients, doit être clairement séparé des demandes de sponsoring», affirmait Bernhard Wegmüller, directeur de l'association des hôpitaux H+. Une citation relue et approuvée avant la parution du journal, comme en témoignent plusieurs échanges écrits. Revirement quatre jours plus tard. La faïtière H+ affirme soudain que son

code de conduite ne concerne que «les dispositifs médicaux qui sont utilisés directement pour le traitement des patients». Le sponsoring poserait problème lorsqu'il s'agit d'acheter des implants, mais serait acceptable pour des tables d'opération ou des arceaux chirurgicaux, comme dans les exemples cités par «Le Matin Dimanche». Un point de vue partagé par Genolier.

Les experts interrogés contredisent cette interprétation. L'économiste de la santé Heinz Locher explique: «Un code de conduite est fait pour fixer des règles sur une pratique commerciale. Les bonnes pratiques dans une branche ne peuvent

pas être sélectives. Il n'est pas tenable d'argumenter que le sponsoring doit être séparé des achats pour un implant et pas pour un appareil d'anesthésie.» Deux autres experts affirment sans détour que l'interdiction de sponsoring du Code de conduite s'applique aussi aux équipements. Florian Mitscherlich, un juriste spécialisé écrit: «Le commentaire de la loi sur laquelle se base le code de conduite est aussi clair: les dispositifs médicaux comme des arceaux chirurgicaux ou des tables d'opération sont également concernés, et donc un sponsoring serait contraire à la règle.» **Oliver Zihlmann**