

ARTIKEL

PME Magazine von 27.02.2009, Edouard Bolleter

Comment sortir de l'impasse

Santé. Des Suisses rêvent d'interventions chirurgicales offshore. Sans oser se lancer. Un médecin crée une société vouée au déblocage de cette étrange situation.

Rien de mieux qu'une étude de marché pour lancer un nouveau business. Dans un sondage réalisé en Suisse, 50% des personnes interrogées affirment être prêtes à se faire opérer à l'étranger. Le chiffre confirme en fait le potentiel d'un phénomène communément appelé «tourisme médical», que les professionnels des soins préfèrent nommer «mobilité de patients». L'idée n'est pas nouvelle et elle a souvent été combattue. Mais la globalisation du marché de la santé, l'offre Internet et les facilités de déplacement liées aux compagnies low-cost font évoluer les choses.

Les patients sont de plus en plus disposés à se rendre à l'étranger pour se faire opérer. «Les coûts de la médecine sont toujours plus élevés et l'accès aux soins devient de plus en plus problématique avec l'évolution de la démographie. La demande augmente progressivement avec le vieillissement de la population et l'offre ne suit pas. De nombreuses personnes cherchent alors des alternatives pour se faire soigner dans des délais raisonnables et à des prix accessibles», explique Stéphane de Buren. Ce médecin connaît bien le domaine pour avoir étudié toutes les possibilités de soins prodigués dans les pays voisins.

Innovateur. Selon lui, le potentiel est effectivement très fort. Il a lancé il y a quelques mois Novacorp, une société genevoise spécialisée dans l'organisation d'interventions chirurgicales à l'étranger soutenue par Genilem. Une quarantaine de patients ont déjà été envoyés à Barcelone et à Budapest (pour des soins dentaires) ainsi qu'à Grenoble (opérations de la myopie). La société sélectionne les cliniques à l'étranger et négocie les prix avec elles avant d'y envoyer les patients.

Grâce à une assurance spécifique, ils bénéficient au retour de garanties en cas de problèmes et d'un suivi par un médecin spécialiste en Suisse. «Ce système est innovateur et il ne concurrence pas vraiment le marché suisse. Il permet de réduire les coûts, de soulager plus vite certains patients en liste d'attente et même de permettre l'accès aux soins dentaires à des patients renonçant à se faire traiter par manque de moyens. Par exemple, à Grenoble, les patients économisent entre 30 et 62% pour les opérations de la myopie (entre 1600 et 5600 francs) et à Barcelone, pour les soins dentaires, les prix sont jusqu'à 70% moins chers qu'en Suisse», précise le médecin.

En période de resserrement budgétaire, les arguments financiers risquent de faire mouche d'autant plus que la chirurgie esthétique et la cosmétique dentaire se démocratisent, alors qu'elles étaient longtemps réservées aux personnes fortunées. La questionnements sur le «tourisme médical» restent nombreux. Longtemps anarchique et désorganisée, cette mobilité va mettre encore du temps à devenir classique. En outre, la majorité des traitements prodigués à l'étranger ne sont pas remboursés par les assurances suisses. Autre frein à cette industrie, les médecins étrangers ne bénéficient pas d'une confiance totale de la part des patients suisses, éloignement oblige. En outre, le voyage peut être un facteur d'angoisse supplémentaire lorsque l'on redoute une opération.

Explosion. «Il est vrai que les réticences et les craintes sont nombreuses au début du processus. Mais les patients se sont finalement déclarés ravis à leur retour. Les mœurs vont aussi évoluer en Suisse. En Angleterre et aux Etats-Unis, le tourisme médical est déjà une évidence. Il faut préciser que la qualité dépend du médecin et le prix dépend du pays», ajoute Stéphane de Buren. Pour l'instant, le client type est âgé de 35 à 50 ans et nécessite, par exemple, une opération de la myopie ou dentaire. La prochaine étape verra l'offre de soins liés à la chirurgie esthétique s'accroître, ajoute Stéphane de Buren, qui prévoit une future explosion de la demande dans ce secteur.

La globalisation du marché de la santé intéresse également certains acteurs de l'économie suisse désireux d'attirer une clientèle étrangère dans les cliniques helvétiques. «Le marché des soins médicaux transfrontaliers est en pleine croissance. Pour que les prestataires helvétiques puissent profiter pleinement de cette situation, il faut que la Suisse se positionne clairement à l'étranger en tant que destination médicale d'excellence.» C'est ce qu'affirme une étude réalisée par le Gottlieb Duttweiler Institut à la demande de l'OSEC. Car selon l'organisme, la Suisse a tout pour plaire: les meilleurs traitements, la sécurité politique, une excellente infrastructure touristique et des voies de communication et de transport de premier ordre.

«Ces conditions, bien sûr, ne suffisent pas. En coopérant, les prestataires de services médicaux et les opérateurs touristiques pourront proposer de nouvelles solutions innovantes qui permettront d'apporter au site helvétique de réels plus face à la concurrence», ajoutent les auteurs de l'étude. Le potentiel de clientèle visée est en priorité recherché dans les marchés comme la Chine, l'Inde, la Russie et les Emirats arabes unis.

» Fermer la fenêtre