



«Je trouve passionnant de ne pas être seulement médecin, mais aussi entrepreneur»

Le Dr Damian Meli est cofondateur et associé de cinq cabinets de médecins de famille dans les régions de Haute-Argovie et de Zoug, et d'autres sont en cours de planification. Dans son interview, il s'exprime sur la tendance aux cabinets groupés et aux réseaux de médecins et nous dit quels sont les principaux facteurs qui viennent faire obstacle à leur mise en place.

Dr Meli, de votre point de vue, comment la prise en charge médicale de base structurelle a-t-elle évolué au cours des dernières années?

Ces 15 dernières années, nous avons assisté à un net glissement des cabinets individuels vers les cabinets groupés. Ceci s'explique en partie par le fait que plus personne ne veut travailler à temps plein avec une semaine de 80 heures, comme l'ont fait et le font encore parfois de nombreux médecins de famille. La tendance est clairement aux horaires de travail réglementés et au travail à temps partiel. Le travail à temps partiel provient également du glissement d'une médi-

ne de base autrefois presque exclusivement masculine vers une médecine féminine, sachant que de plus en plus de médecins ne souhaitent plus travailler à plein temps.

Le cabinet individuel est-il donc en voie de disparition?

Oui, je le pense. Mais il ne disparaîtra pas complètement. Il y a encore des médecins qui préfèrent travailler seuls ou qui ne parviennent pas à fonctionner au sein d'un groupe. D'autre part, certaines localités et régions n'ont pas non plus absolument besoin d'un cabinet médical groupé.

Que signifie ce glissement vers les cabinets groupés, les réseaux de médecins et les centres médicaux pour les patientes et les patients?

Ils seront obligés de s'habituer à cette situation. Bien sûr, c'est un changement d'habitude que d'arriver dans un cabinet regroupant plusieurs médecins travaillant à temps partiel. Dans ce cas, il est impossible de voir toujours le même médecin en consultation. C'est pourquoi, dans un cabinet groupé, il est important que tous les médecins se concertent, qu'ils soient bien documentés sur le plan numérique et disposent d'une bonne liste de diagnostics.

Est-ce là que la société umana e-health SA que vous avez créée entre en jeu?

Derrière umana se cache la vision de connecter numériquement l'ensemble du réseau de cabinets médicaux. Cette plateforme nous permet de gérer le flux de patients. Ils peuvent prendre rendez-vous et commander des médicaments via une application. L'idée est d'être plus efficace grâce à la numérisation et de décharger le personnel ou d'en faire l'économie, car il est difficile d'en trouver de toute façon. Par ailleurs, nous faisons désormais certifier notre plateforme sur le plan médical. Nous voyons un grand potentiel, par exemple en intégrant des algorithmes qui nous permettent de détecter suffisamment tôt les changements dans l'état de santé des patients.

Comment les patients profitent-ils des cabinets groupés?

Ils peuvent en premier lieu compter sur une offre de médecine de famille près de chez eux ainsi que sur une prise en charge médicale de base. De plus, ils bénéficient des échanges qui existent entre les médecins au sein d'un même cabinet médical ou d'un réseau. Le fait que plusieurs médecins différents s'occupent d'eux peut présenter des avantages.

Et quels sont les avantages pour les médecins, en dehors des modèles de travail plus flexibles et de l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée?

Nous profitons surtout des différentes possibilités de partage. Dans un cabinet groupé, l'administration est centralisée et les locaux sont utilisés de manière plus efficace. Nous pouvons également organiser l'intervention des médecins et des assistantes médicales dans différents cabinets avec beaucoup plus de flexibilité, si ceux-ci ne sont pas trop éloignés les uns des autres.

Quels sont les principaux obstacles à la mise en place d'un réseau de cabinets groupés?

Le principal obstacle est clairement le personnel. C'est la lutte pour trouver du personnel qui nous limite, surtout dans les zones rurales. Quand je lance un nouveau projet, je commence par le personnel. Cela ne me sert à rien de prévoir un cabinet si, à la fin, je n'ai pas de médecins ou d'assistantes médicales. La question des moyens financiers se pose également bien entendu.

«Le fait que plusieurs médecins différents s'occupent d'eux peut présenter des avantages.»

Souvent, le fait de faire appel à des capitaux étrangers au secteur soulève de vives critiques. Comment percevez-vous ce problème?

De nos jours, c'est un fait. Les cabinets groupés, les réseaux de médecins ou les centres médicaux ont besoin de moyens financiers importants. De nombreux médecins ne veulent pas ou ne peuvent pas s'engager à faire de tels investissements. Donc soit c'est la banque qui paie soit nous faisons appel à des investisseurs. Ce mode de fonctionnement n'a rien de répréhensible. Mais la question est de savoir si l'on veut travailler avec un investisseur totalement étranger au secteur ou avec

quelqu'un d'un peu plus proche. Notre concept repose sur des cabinets groupés appartenant à des médecins. En revanche, il est impossible de se passer totalement de capitaux étrangers.

D'après quels critères choisissez-vous vos emplacements?

Nous procédons à une analyse précise de la prise en charge médicale sur un site donné. Combien de médecins sont-ils en exercice? Existe-t-il une remise de médicaments sur place? Quels médecins partent bientôt à la retraite et leur succession est-elle réglée? Les localités de 5'000 à 20'000 habitants sont intéressantes pour nous. Nous ne voulons pas aller dans des villes plus grandes possédant déjà des cliniques, des réseaux de médecins et d'autres offres ambulatoires.

Comment avez-vous mis en place votre réseau de cabinets groupés?

L'entrepreneuriat m'a toujours attiré. Je trouve passionnant de ne pas être seulement médecin, mais aussi entrepreneur. Je trouve qu'avoir une idée ou une vision, mettre en œuvre et mener un projet à bien est vraiment source d'inspiration. J'ai rejoint un cabinet médical groupé il y a 15 ans. Nous avons réussi à nous développer, à engager

d'autres médecins, à ouvrir un deuxième cabinet médical à Langenthal auquel nous avons pu ajouter une pharmacie d'officine, car il n'y avait pas de remise de médicaments. Ensuite, avec une collègue, nous avons créé un autre cabinet médical à Rotkreuz. Cette année, les cabinets de Melchnau et de Zoug ont vu le jour et d'autres vont suivre.

Comment Galexis vous soutient-elle dans la mise en place et le développement de vos cabinets groupés?

Nous travaillons en étroite collaboration et en partenariat avec Galenica. Galexis est notre grossiste pour les pharmacies, Pharmapool pour les cabinets médicaux. Les entreprises nous soutiennent à différents niveaux, notamment au moyen du réseautage. Nous avons établi des contacts intéressants et de nombreux médecins et cabinets médicaux font désormais partie de notre réseau numérique de médecins «swissdocs» grâce à ce soutien.

Monsieur Dr. Meli, merci beaucoup de vos explications.

Dr med. et phil. nat. Damian Meli

Spécialiste FMH en médecine générale et interne, spécialisé en médecine du sport

Hausarztpraxis Huttwil
Schultheissenstrasse 10
4950 Huttwil

Tél. +41 62 962 18 66
mpahuttwil@hin.ch

