

## 1.10 PERSÉVÉRER POUR RÉUSSIR

Combien de fois le partenariat tarifaire, et même la FMH, ont-ils été mis au ban ces dernières années que ce soit par les journalistes, les parlementaires et même par le Conseil fédéral qui s'est empressé de fixer toute une série de mesures pour laminer progressivement ce partenariat tarifaire.

Mais c'était sans compter sur notre persévérance. Et la persévérance, ce n'est pas ce qui a manqué aux nombreux groupes de travail, aux sociétés de discipline, aux délégués tarifaires, à la division Médecine et tarifs ambulatoires et à mon collègue Urs Stoffel depuis l'échec du nouveau tarif ambulatoire en 2016. Et cela a payé : après quinze ans, les partenaires curafutura, la CTM et la FMH sont enfin parvenus à adopter une structure des prestations négociée ensemble. Grâce à notre persévérance et à notre ténacité, à d'innombrables discussions et à un important travail de persuasion, nous avons réussi, nous médecins, à atteindre ce dont beaucoup ne nous croyaient plus capables : dire OUI à une nouvelle structure des prestations et OUI au partenariat tarifaire

Cette étape intermédiaire atteinte, nous devons désormais négocier les règles de facturation avec les partenaires tarifaires. Le chemin n'est certes plus aussi long qu'avant, mais comme dans un marathon, les derniers kilomètres seront décisifs. Notre endurance et notre patience ne sont plus à prouver, et nous possédons encore toutes les forces nécessaires pour franchir la ligne d'arrivée aux côtés de nos partenaires. Nous prouverons ainsi à tous ceux qui ne nous en croyaient pas capables que nous sommes un partenaire fiable et un partenaire tarifaire sur lequel ils pourront continuer de compter à l'avenir.



---

**Dr méd. Jürg Schlup**

---

Président de la FMH

*Avancer. Chuter. Se relever. Recommencer.*

---

*Jürg Schlup*

---

## 1.20 PERSÉVÉRER EXIGE AUSSI DE LA PATIENCE

Nous sommes nombreux à nous dire persévérants et probablement tout autant à nous prétendre impatients. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les responsables du personnel déconseillent de citer l'impatience comme un point faible lors d'un entretien d'embauche.

Même si nous avons souvent l'impression de manquer de patience, nous arrivons la plupart du temps à ne pas le montrer et à garder notre objectif bien en vue afin de ne pas abandonner. Car persévérer ne veut pas seulement dire maintenir ses efforts sur une longue période ; cela implique aussi de faire preuve d'une grande patience, non seulement envers nous-même, mais aussi envers nos partenaires.

Mon expérience d'avocate m'a appris que pour réussir, les négociations exigent très souvent énormément de patience. En particulier lorsque l'enjeu est grand, il est essentiel de mener les négociations tout en ayant un but précis, de bons arguments, de l'habileté tactique, beaucoup de patience mais aussi de compréhension à l'égard de la partie adverse. C'est un savant mélange de tous ces ingrédients qui permet d'aboutir à un accord. Au cours des négociations, il arrive souvent que l'on perde patience et que l'on ait envie de tout abandonner. Si les avocats ont en tout temps la possibilité de transmettre un cas au juge, les avocats expérimentés choisissent très rarement cette voie parce qu'ils ont conscience que l'issue d'une procédure judiciaire est totalement incertaine même si l'on pense avoir de bonnes chances. Pourquoi un tiers trouverait-il une meilleure solution à un problème que les parties elles-mêmes ? Dans de nombreux cas, les avocats parviennent à trouver un arrangement, qui certes ne plaît pas vraiment aux deux parties, mais le propre d'un compromis est justement que chaque partie renonce à certaines de ses prétentions. Les avocats ont d'ailleurs une devise : « Un arrangement est bon lorsque aucune des deux parties n'est pleinement satisfaite. »



---

**Dr iur. Ursina Pally Hofmann**

Secrétaire générale de la FMH

---

S'il faut beaucoup de patience lors de négociations, il en faut aussi dans le quotidien professionnel pour atteindre nos objectifs. Et à en croire mon expérience, cela en vaut pratiquement toujours la peine.