

## L'aventure américaine du Dr Fournier

**«Je gagne beaucoup moins qu'auparavant, mais j'ai retrouvé ici le plaisir et la qualité de vie!»**

Claude Lafleur

Édition [du samedi 13 et du dimanche 14 mai 2006](#)

Mots clés : Québec (province), santé, karl fournier

En 1998, le jeune orthopédiste Karl Fournier va suivre une formation d'une année au prestigieux hôpital Johns Hopkins de Baltimore. Son but est d'apprendre les pratiques les plus récentes en chirurgie de la colonne vertébrale.

Au moment de quitter le Québec, il a cumulé plus de 100 000 \$ en dettes d'étude. En principe, il doit revenir l'année suivante afin d'entreprendre sa pratique à l'hôpital Maisonneuve-Rosemont.

«Johns Hopkins étant l'un des hôpitaux les plus réputés au monde, pratiquement chaque semaine je recevais des offres d'emploi alléchantes», rapporte le Dr Fournier. Ainsi, dès sa première année de pratique, on lui promet des revenus de 300 000 \$ (US), en plus de défrayer toutes ses dépenses de déménagement. Il va sans dire qu'il s'agit là de conditions nettement supérieures à ce que pouvait espérer le jeune chirurgien en revenant au Québec. «J'ai donc pensé pratiquer une année ou deux aux États-Unis, le temps de me refaire une santé financière, puis revenir m'installer ici.»



Source: Newscom

Karl Fournier se laisse ainsi tenter par l'aventure américaine. Il découvrira bientôt un univers insoupçonné : les dessous d'un système de soins privés qui en fait rêver plus d'un.

L'efficacité médicale à l'américaine

En 1999, le Dr Fournier s'installe dans une clinique médicale de Mount Vernon, en Illinois. «Je suis alors entré dans le système américain, c'est-à-dire dans une "business" pour laquelle nous, Québécois, ne sommes vraiment pas préparés.»

Ainsi, il découvre que, s'il gagne bel et bien les 300 000 \$ promis, la clinique médicale pour laquelle il travaille en retient la moitié pour couvrir les frais de bureau.

«Il faut savoir qu'opérer une clinique aux États-Unis coûte très, très cher en raison du personnel nécessaire, dit-il. On a d'abord besoin de personnes pour gérer les contrats des 65 compagnies d'assurance des patients avec qui on fait affaire. Il faut ensuite d'autres personnes pour gérer les préautorisation d'opérer, puis il en faut d'autres pour collecter nos remboursements, toujours auprès des compagnies d'assurance... N'oublions pas non plus tout le personnel de bureau, de réception, les frais de bâtisse, etc. ! Ça coûte au bas mot 1000 \$ à 1200 \$ par jour pour gérer une clinique. Il faut donc que tu produises beaucoup, que tu opères beaucoup...»

Au bout d'un an, n'arrivant pas à s'entendre avec son employeur sur le partage des frais de bureau, le Dr Fournier décide d'emménager dans une autre clinique. Il s'installe à Nashville, Tennessee, une charmante ville qui lui rappelle Québec.

Le chirurgien observe alors ce que signifie réellement l'efficacité de la médecine à l'américaine. «Là-bas, l'accès aux soins est vraiment rapide, dit-il. En venant te consulter, tout patient s'attend à être opéré la semaine suivante ! Pour un Québécois habitué à attendre des mois, c'est vraiment très impressionnant.»

Toutefois, cette efficacité a ses revers. «Dans bon nombre de cas de maux de dos, le meilleur traitement consiste à prescrire une médication et du repos, et à laisser le temps faire son oeuvre. Le dos se guérit souvent mieux par lui-même, de dire le spécialiste. Mais pas question pour un Américain d'attendre, il faut l'opérer tout de suite ! Et si tu ne l'opères pas, il s'en va tout simplement voir un autre chirurgien.»

La pression pour opérer est si forte -- autant sur les médecins que pour les patients -- que le Dr Fournier constate fréquemment des chirurgies inutiles, hâtives ou même bâclées. «J'étais reconnu comme le chirurgien qui avait terminé ses études à Johns Hopkins et qui était par conséquent capable de traiter les catastrophes», dit-il.

Il découvre ainsi que le chirurgien avec qui il travaille «tourne les coins ronds» et qu'il opère plus que nécessaire. «C'était véritablement un gros "money-maker", dit-il, et je n'aimais vraiment pas ses pratiques. Je n'étais d'ailleurs pas le seul à penser ainsi, ai-je découvert par la suite. J'ai donc quitté le plus vite possible sa clinique.»

La fin du rêve américain

En 2001, Karl Fournier se joint à un groupe d'orthopédistes à titre d'associé plutôt qu'employé. Cette fois, les choses se passent mieux et il y pratique durant trois ans.

Étant donné ses connaissances avancées, il se taille la réputation d'être le chirurgien de la dernière chance. «On me référait les patients pour qui les choses avaient mal tourné.»

«Eh oui, je gagnais très bien ma vie, mais je ne faisais que de la révision et de la réparation de catastrophes. Surtout, je voyais que je ne m'en sortais jamais. Je n'avais pas de plaisir, de sorte que, au printemps 2004, j'ai décidé de rentrer.»

Et c'est ainsi que, depuis 2004, le Dr Fournier pratique à l'hôpital Charles-LeMoine. «Bien sûr, je gagne beaucoup moins qu'auparavant -- environ la moitié --, mais j'ai retrouvé ici le plaisir et la qualité de vie !»

Collaborateur du Devoir