

Économie comportementale/Behavioral Economics et système de santé

A Match Made in Heaven

Parmi les domaines de la vie publique auxquels peut s'appliquer de façon utile l'économie comportementale est le celui de la santé. Il s'agit en effet sans nul doute de l'un des secteurs où la contribution sociale est la plus importante. Il existe deux principales raisons pour lesquelles l'industrie de la santé devrait s'intéresser (de plus près!) à l'économie comportementale. La première raison est que la plupart des méthodes selon lesquelles les principes économiques et commerciaux ont été appliqués jusqu'ici à la santé commencent à montrer leurs limites (ex: les campagnes de prévention «rationnelles» ou «annonces choc» utilisées pour prévenir contre les dangers du tabac ou les accidents routiers). La deuxième est que l'économie comportementale permet d'obtenir des résultats plus efficaces et à moindres coûts, ce qui est particulièrement appréciable dans le domaine de la santé, qui fait face à des problèmes financiers et de budget.

Dans cette publication, je mets en avant certains des principes-clés qui ont été - ou qui pourraient être - appliqués au secteur de la santé.

Un cas classique

L'étude séminale de Johnson and Goldstein's (de 2003) relative au don d'organes est probablement l'exemple le plus classique de l'application de l'économie comportementale au secteur de la santé. Effectivement, cette étude a démontré comment de simples interventions, telles que l'inscription de certains individus sur les registres de dons (étape nécessaire pour pouvoir devenir donneur), pouvait augmenter de manière significative le volume de dons. Les Gouvernements ont également encouragé (et dans certains cas où cela était nécessaire) les sociétés à inscrire leurs employés à des systèmes de cotisation à la retraite par défaut, afin d'augmenter les économies sur les retraites. Les mêmes principes peuvent s'appliquer à d'autres

secteurs de la santé publique si l'inscription à une assurance ou à une mutuelle est souscrite par défaut.

La réduction temporaire est d'importance primordiale

Un autre principe de l'économie comportementale, applicable au secteur de la santé, est la réduction temporaire – les valeurs individuelles ajoutées à ce qui est immédiatement disponible, plutôt que ce qui pourrait se produire dans un futur lointain. Le principe a des répercussions sur la gestion des maladies chroniques, par exemple, lorsque les patients doivent se battre pour pouvoir apprécier les avantages de petits soins aux effets progressifs, susceptibles d'éviter des conséquences plus coûteuses sur le long terme. Si l'on s'intéresse aux objectifs sur le court-terme – par exemple par perdre d'un kilo par mois, en cas de régime – il peut être plus intéressant de mettre en avant un traitement sur le long terme (ex: perte de 12 kilos sur un an).

Une comparaison transparente des risques et avantages

Les décisions liées aux patients impliquent souvent un certain niveau de risque, dont la compréhension peut s'avérer bénéfique à l'économie comportementale. Étant donné la difficulté d'évaluer les risques dans le secteur de la santé, et l'aversion des patients envers les risques, les médecins peuvent aider les patients à prendre des décisions plus averties, en leur offrant la possibilité de comparer de manière claire les risques et les avantages (ex: sous la forme d'un tableau récapitulatif). Par exemple,

un patient qui devrait choisir entre une opération de chirurgie et un traitement médicamenteux peut être facilité par le médecin en dressant une liste des avantages et des inconvénients de chaque solution (ex: immédiats, sur le court et le moyen terme, sur le long terme, ainsi que les effets secondaires). Les choix pourraient être présentés d'une façon à aiguiller implicitement la sélection des patients selon leurs préférences. Par exemple, cela pourrait passer par un sondage mené sur les patients optant pour les choix «forcés», qui leur demanderait de choisir entre ce qui a le plus d'importance pour eux (ex: être totalement mobile vs ne pas avoir de douleur, si l'on considère le cas d'une chirurgie opératoire visant à remplacer une hanche).

Pour terminer, les principes comportementaux liés aux aspects sociaux de la prise de décision peuvent être appliqués avec succès au secteur de la santé.

Solliciter des réactions sur le suivi du traitement

Interroger les patients sur leur relation au traitement et à la progression de leur état de santé, par exemple en comparaison avec un groupe de patients du même âge ou souffrant des mêmes problèmes, peut motiver les individus à suivre leur traitement correctement et/ou à modifier leur comportement, pour déclencher par la suite un changement durable. Cela a été utilisé, par exemple, pour convaincre les patients fumeurs d'arrêter de fumer, en leur donnant l'âge de leurs poumons, en comparaison avec celui des poumons de gens ne fumant pas (Parkes, Greenhalgh, Griffin, & Dent, 2008).

Prof. Dr. Ben Voyer, ESCP Europe, Visiting Fellow
London School of Economics



Cette méthode pourrait aussi être appliquée par la Direction des Hôpitaux pour améliorer le comportement des professionnels de santé au sein des hôpitaux et des cliniques. Les Dirigeants d'Hôpitaux peuvent améliorer les services de soin en surveillant et en établissant des rapports à propos du taux de réussite constaté. Par exemple, Armellino et ses collègues (2011) ont démontré qu'en se servant d'un système de contrôle vidéo en temps réel et en établissant des rapports complémentaires, l'hygiène des salles opératoires pouvait être augmentée de plus de 800%.

Un meilleur travail d'équipe, et de manière plus motivée

Plus une équipe travaille ensemble, plus il y a de chance que le personnel s'auto-motive et transforme les comportements inadaptés de leurs collègues. Des messages intégrant les normes sociales peuvent aussi aider à réduire le nombre de rendez-vous manqués parmi les patients.

Martin, Bassi, Dunbar-Rees (2012) ont ainsi découvert que, lorsque les patients sont soumis à des contrôles et à des rappels trop «pressants» ou trop fréquents, cela pouvait entraîner un taux d'absentéisme pouvant atteindre 32%. Mettre au point un message précis et ciblé peut aussi avoir des répercussions positives (ex: 80% de patients arrivent à l'heure. Soyez l'un d'eux!) peut être beaucoup plus efficace qu'un message du type «La plupart des patients arrivent à l'heure à leur RDV.»)

Le principe de réciprocité

Un autre message dirigé aux patients des hôpitaux peut les encourager à respecter le personnel (ex: traitez vos docteurs et vos aide-soignants comme vous aimeriez qu'ils vous traitent.) Cela suit le principe de réciprocité, inciter les individus à agir comme ils aimeraient que l'on agisse envers eux, et cela peut entraîner un changement de comportement positif. Les dons d'organes, par exemple, peuvent être augmentés par la publication d'un message du type «Si vous aviez besoin d'un organe, accepteriez-vous que l'on vous en greffe un?»; ce message avait d'ailleurs été utilisé dans une précédente campagne. Pour les receveurs d'organes, certains étudiants en médecine avaient même suggéré que les patients eux-mêmes inscrits en tant que donneurs devraient jouir d'un statut privilégié. Les individus seraient donc encouragés à s'inscrire sur les listes de donneurs, pour faire jouer le principe de réciprocité; ils seraient ainsi privilégiés si, plus tard, ils avaient à leur tour besoin d'une transplantation.

La mise en œuvre de connaissances relatives à l'économie comportementale dans le système de santé

Une nouvelle voie vers l'avenir

Le thème du 13^e Congrès suisse pour l'économie de la santé et les sciences de la santé (SKGG) du 21 octobre 2016, Inselspital, Hôpital universitaire de Berne, sera celui de l'«Économie comportementale et le système de santé». Ce point de départ innovateur et passionnant vous garantira des conférences hautes en couleurs des conférenciers suivants: M. Hanno Beck, Hochschule Pforzheim, M. Jean-Robert Tyran, Université de Vienne, Mme Edith Maier, FHS St. Gallen, M. Ben Voyer, ESCP Europe et London School of Economics ainsi que Mme Lucia Reisch, Copenhagen Business School. Les cinq keynoter sont tous titulaires d'une chaire et sont considérés comme étant des experts avec une grande expérience dans le domaine de l'économie comportementale.

La mission du SKGG est claire et nette: faire avancer le système de santé avec des idées et informations visionnaires. C'est dans ce sens que le Congrès présentera, cette année à nouveau, une couleur insolite bien désiré dans le paysage des conférences hétérogène en Suisse. Ce congrès est, et reste, le point de rencontre pour toutes les personnes qui comptent emprunter des chemins innovateurs. Le nombre de participants toujours croissant chaque année, fait preuve de l'haute estime témoignée envers cet événement.

Pour des informations supplémentaires: www.skgg.ch

La «ludification» de la e-santé

De manière générale, les principes d'économie comportementale peuvent être utilisés de manière positive dans le secteur de la santé, et ce de plusieurs façons. L'un des secteurs les plus prometteurs en termes de recherches et d'application des principes d'économie comportementale est la «ludification» de la e-santé. Des jeux peuvent être mis au point afin d'intégrer des principes d'économie comportementale (pour donner son opinion sur les traitements, les réglementations en cours, définir des objectifs sur le court ou le long terme, etc).

Cela permettra de recueillir les informations à la source (auprès des patients) les avis sur les soins actuels, et ainsi pouvoir améliorer le service. Des études ont démontré que les dispositifs de contrôle médicaux (ex: FitBit ou Apple Watch) pouvaient apporter des informations utiles pour l'établissement de statistiques, en temps réel. Ce type de données en temps réel pourrait être associé à des jeux avec «gains» à la clé (ex: au moins 10000 pas par jours, qui seraient convertis par la suite en points ou en «vies» pour les jeux), afin d'augmenter la motivation des patients, et donc provoquer chez ces derniers un changement de comportement sur le long terme.

Mesurer les effets sur le long et le court terme

Tandis que la science du comportement promet de belles heures pour les changements de comportements, il devient de plus en plus clair que l'application des principes d'économie comportementale ne garantit pas systématiquement des résultats, et que d'autres formes de primes peuvent également fonctionner, voire mieux (ex: taxes et récompenses financières). La santé a longtemps effectué des tests (RCT) pour contrôler l'efficacité des interventions, et peut continuer de cette manière dans le sens de la science du comportement. Les tests RCT peuvent être utilisés pour valider et tester des programmes destinés à permettre les changements durables.

Toutefois, certains spécialistes ont remis en question le côté éthique lié à l'utilisation des principes de l'économie comportementale, et certains test peuvent être controversés s'ils sont appliqués en relation avec des problèmes de santé importants, ou de durée de vie. De plus, il existe de plus en plus de conscience face au fait que les effets de ces principes pourraient s'user avec le temps. Pour cela, les tests RCT doivent être plus précis et mesurer les effets sur le long et le court terme.