



La dynamique privé-public

Auteur : Richard Perreault, consultant en hébergement pour aînés

Quand on regarde le milieu de l'hébergement des aînés depuis 10 ans, on peut sourire. Quelle évolution, quelle explosion! Regardez le nombre de résidences privées avec ou sans services, le nombre d'appartements ou de chambres, c'est impressionnant. On parle d'un marché bien établi. Et ce n'est rien par rapport à la demande qui est à nos portes.

Aujourd'hui encore, beaucoup d'individus, d'usagers potentiels et leur famille connaissent peu ou mal le milieu de l'hébergement privé et des soins donnés à nos aînés. Il y a quelques années, les résidences privées étaient décrites à l'occasion comme des poulaillers, voire des mouroirs. Les gens jugeaient les résidences privées sans même connaître leurs services. On a longtemps sous-estimé ce milieu. Combien de fois, par exemple, avons-nous entendu des aînés dire qu'ils n'habiteraient jamais dans une résidence? Combien de fois la résidence privée fut-elle ignorée par certains CLSC ou CH dans leurs recommandations à une clientèle en instance de placement? De toute évidence, on évitait le privé. Malgré tout, les résidences privées ont acquis leurs lettres de noblesse par rapport au réseau public. Lorsque des usagers potentiels et leur famille se donnent la peine d'examiner les options qui leur sont offertes, tous s'accordent à dire que les résidences sont devenues un mode de vie agréable.

Parlons du coût social. Une discussion sur la gestion des coûts financiers est nécessaire. Quand verrons-nous un vrai débat? Quand saura-t-on ce que représente réellement le coût de l'hébergement public et en maintien à domicile? Quand comparera-t-on le privé face au public en fonction de la satisfaction des usagers et de leur famille? Un grand pas a été franchi quant à la complémentarité entre les systèmes public et privé et tout porte à croire que cela continuera ainsi. Que l'on parle de ressources intermédiaires, des ressources de remplacement, d'achats de lits, les CLSC et les CH ont le devoir de travailler avec les résidences privées. Celles-ci sont déjà reconnues comme lieu de résidence du locataire. Puisque le maintien à domicile ne répond qu'à un certain pourcentage de la population, un ajustement devra se faire pour rediriger la clientèle vers une ressource privée afin de lui offrir une meilleure qualité de vie. On s'aperçoit que le processus est enclenché concernant une meilleure utilisation du service de l'hébergement privé.

Que le gouvernement établisse des balises. Qu'il réglemente et crée par le fait même des incitations au développement du milieu. On n'en sera que mieux servi. Pour ce qui est de l'exploitation, laissons le marché s'en occuper. Pourquoi? Parce qu'il est nécessaire et essentiel d'avoir une libre concurrence afin que chaque propriétaire ou gestionnaire améliore ses services. C'est justement cette compétition qui filtre le produit. Le privé, c'est aussi les profits. Oui, les profits sont tout simplement nécessaires. C'est l'atteinte de l'équilibre qui en dépend. L'utilisateur doit redevenir le client, celui qui paie pour un produit qui satisfera ses attentes, autant actuelles que futures.

Regardez ce qui se passe du côté des coûts, des services et de l'hébergement en CHSLD public. Observez maintenant l'état lamentable du maintien à domicile. Allez voir les usagers de ces services. Posez-leur les vraies questions. Vérifiez. Vous vous apercevrez assez vite que le discours véhiculé par certains groupes, prétendant au bien-être des aînés, n'est pas celui de l'utilisateur. Ces mêmes groupes visent davantage une augmentation de la masse salariale et du pouvoir syndical qu'une réelle augmentation de la qualité de vie de l'utilisateur. Des millions de dollars sont annuellement jetés par les fenêtres. Arrêtons de donner des coups d'épée dans l'eau. Le gouvernement doit se retirer de l'hébergement public. De plus, une situation de monopole n'est pas saine en soi. Plutôt que de subventionner ces établissements, on devrait remettre cet argent aux usagers. Ils pourraient alors mieux choisir leurs résidences. On aurait ainsi une saine compétition et une meilleure écoute des besoins du client. La même idée pourrait s'appliquer au maintien à domicile. L'utilisateur choisirait les services qu'il est en droit de recevoir, selon les critères très sévères de la libre entreprise.

Le privé a pris une place tellement importante sur le marché qu'il est devenu un acteur nécessaire et apprécié de tous. Rallier le public et le privé est l'étape à laquelle nous sommes rendus. Plus on fera connaître le milieu de l'hébergement et des soins aux aînés, plus vite évoluera le marché. Il est fondamental de comprendre que tous gagneront au jeu de la complémentarité.



CATALOGUE EN LIGNE
4787 PRODUITS DISPONIBLES

www.peripap.com

MOBILIER & ÉQUIPEMENTS POUR:
ÉTABLISSEMENTS • SOINS PERSONNELS • PRODUITS MÉDICAUX

PERIPAP
MOBILIER INNOVANTE
Parfaitement commandé!

14, Chemin des Loriots, Sainte-Anne-des-Lacs, QC, J0R 1B0
Tel.: 514.916.3232 Sans frais: 1.866.299.0998