

## **AFM - Audition publique**

**Mardi 27 mars 2007**

- Bravo pour votre concision et le respect du temps imparti. La parole est à la commission d'audition, ou à la salle.  
Il n'y a pas de question.

- Dans l'intitulé de la question 3, est-ce que la question n'aurait pas pu être : comment passe-t-on de l'évaluation à la recherche de solutions et à la prescription ?  
Dans le sens où la prescription est la conclusion, l'acte final des précédentes démarches ?

- Cela aurait pu. Il y a eu débat sur les formulations des questions.  
Autre remarque ou complément ?

- Nathalie Cordier : Vous avez parlé de label auprès de différents intervenants, est-ce que c'est le label auprès de distributeurs qui s'engagent dans une démarche particulière qui n'est pas rémunérée ?  
Est-ce qu'il existe des conventions particulières qui permettraient de repérer le réseau ?

- En fait, je sais simplement il y a certaines équipes qui sont allées jusqu'à l'élaboration d'une charte avec les distributeurs et les familles.  
On a mis en place une façon de procéder qui fonctionne assez bien, mais je crois là encore parce qu'il y a des personnes ressources qui existent.  
Ce n'est pas évident de les faire travailler ensemble, mais on a établi un réseau sur Nancy qui permet à tout le monde de trouver sa place.  
C'est cohérent et cela semble satisfaire les usagers.

- Annie Rondet : Vous avez bien décrit le processus d'évaluation de l'aide technique, en tout cas en termes génériques, et après vous avez soulevé la difficulté de préciser un cahier des charges de plus en plus précis.

Vous avez parlé du partenariat nécessaire avec des distributeurs et des centres d'information et de conseil, alors évidemment vous avez peut-être des moyens importants près de chez vous, je soulève le manque de ce type de structure.

On a quand même vu des dossiers de financement où des techniciens de la compensation préconisaient des vidéo-agrandisseurs, mais sans préciser les caractéristiques.

Comment faire pour pouvoir bien connaître tous ces produits ?

Comment faire pour que ces produits arrivent devant la personne handicapée en question ?

Comment faire en plus que ces produits arrivent au domicile de la personne handicapée ?

Comment valider à ce point-là ce produit-là et après le distribuer ?

Je pose la question, la question de l'accès à l'information, la connaissance de tous ces produits.

Les distributeurs ont un rôle essentiel sur cela.

On a un vrai partenariat à faire avec eux.

Ensuite, est-ce qu'il faut des professionnels des CICAT qui seraient plus spécialisés dans la connaissance de ces produits-là ?

Je ne sais pas, je crois qu'il y a tout un réseau à construire.

C'est dans la préoccupation dans la FENCICAT.

Je crois qu'on rêve encore quant à la réalisation de ce type de structure.

- On a bien compris tout l'intérêt de centres très spécialisés sur la connaissance des aides techniques.

- Je voudrais juste répondre car dans la présentation, la façon dont on agit dans nos structures, la partie information des produits existants, ce n'est pas nous qui la faisons, nous faisons appel aux réseaux de distribution compétents et qui nous apportent les éléments de ce qui existe sur le marché. On ne souhaite pas obtenir des compétences dans tous les domaines, c'est bien ce que j'ai précisé : on va guider la personne et lui donner des éléments pour faire le choix.

D'où le besoin détaillé de ce que présente l'aide technique pour que la personne puisse faire ses choix avec le réseau de distribution et d'information.

On retrouve la personne à la fin avec la préconisation ajustée.

C'est sûr que c'est une démarche qualité de l'ensemble des acteurs, nous équipes, mais aussi les professionnels sur le terrain et les équipes d'information pour faire en sorte qu'on puisse obtenir et valider l'aide technique.

- M. Pifferi : juste un mot par rapport à la question de Madame tout à l'heure, il n'existe pas d'entreprise labellisée, à ma connaissance.

On a parlé de mettre en place des chartes qui n'ont pas abouti.

Vous avez une piste pour repérer le sérieux des entreprises, c'est les entreprises certifiées ISO 9000.

- Bonsoir, je me demande un peu, à écouter tout le monde, si on n'est pas en train de proposer des moutons à cinq pattes avec des solutions complexes qui ne correspondent pas à la réalité.

Je ne suis pas sûr que pour la personne âgée qui est au fin fond de la Cornouailles, en Bretagne, ce soit très réaliste, tout ce que vous présentez.

Toute cette belle évaluation n'existe pas en pratique pour les gens, ce n'est pas accessible, ce n'est pas vrai.

C'est accessible pour les gens dans les centres de rééducation, mais pas pour la population en général.

La deuxième chose, c'est qu'il ne faut pas forcément, enfin le fait de multiplier le choix et de dire aux gens et de donner une information sur tous les choix possibles fait que les gens vont probablement se perdre dans le choix et que le réseau de distributeurs, ce n'est pas forcément la peine d'informer les gens sur tous les choix

possibles car, s'ils font un choix sur un matériel non disponible et pour lequel il n'y aura pas de maintenance, ce ne sera pas la bonne méthode.

- je ne suis pas d'accord avec vous, on ne peut pas ne pas donner toute l'information, il faut accompagner la personne.

- M. Métais : le problème, c'est celui de l'égalité du patient entre le médecin traitant qui prescrit un fauteuil roulant et la maman qui va chez le pharmacien pour choisir le fauteuil roulant ; et la personne qui est entourée d'une équipe qui va permettre d'adapter l'aide technique au mieux.

- Ce qui me pose souci, je reprends la discussion précédente, c'est aujourd'hui : Quels acteurs ? Quel type d'évaluation ? Pour quelle demande ?

Dans quel cadre ?

Est-ce qu'on pourrait un peu limiter les généralités pour aller vers des cas plus précis, définir les professionnels qui interviennent pour qui, pour quoi, etc.

- Mme Charrière : il faut peut-être aussi se rappeler le cadre d'aujourd'hui, de poser des recommandations, c'est sur ce vers lequel on veut tendre. Et on veut tendre vers une égalité qui fait que même au fond de la Creuse la personne ait les mêmes droits et les mêmes possibilités.

Même si ce n'est pas pour demain, ces recommandations doivent aller dans ce sens. Si un produit, fauteuil roulant électrique, verticalisant, avec fonctions particulières, doit être préconisé, on doit essayer de le mettre à sa disposition. Il faut tendre vers cela, tout en gardant le principe de réalité.

- Je me permets d'intervenir en ce qui concerne le sensoriel et l'auditif. En ce qui concerne les prescriptions effectivement, nous dépendons de prescriptions, mais il est clair que seul l'audioprothésiste va être apte à connaître l'appareil qui va convenir de façon précise, sachant qu'on ne connaît pas de prescripteur connaissant les 500 appareils existants sur le marché.

Donc la précision peut être donnée aux personnes dont c'est réellement le métier.

- La disparité géographique existe, cela n'empêche pas aux équipes de trouver des réseaux en régional.

Il me semble que le point important, c'est la bonne rédaction du cahier des charges par l'équipe pluridisciplinaire et qu'après la réponse technique se fasse avec les réseaux régionaux ou des plates-formes ressources.

Pourquoi pas imaginer des spécialistes en équipes mobiles qui apporteraient cette compétence technique complémentaire ?

C'est déjà en route, il me semble, dans le sens de la créativité.

Une remarque pour M. Pifferi sur la notion de confidentialité avec des distributeurs : on a des partenariats avec des distributeurs sur des expériences professionnels, mais souvent c'est assorti du nom et du patient précédent.

C'est gênant.

- M. Pifferi : Cela fait partie de la formation de nos réseaux pour évidemment préconiser cette confidentialité et c'est bien clair que tout à l'heure je parlais de la certification et cela fait partie des éléments de la certification. C'est clair. On est loin d'être parfait, mais on se corrige.

- Y a-t-il d'autres questions pour M. Guilmois.  
Une dernière.

- Ce n'est pas forcément une question, mais plus une expérience : dans la MDPH 41, il y a eu une initiative intéressante à développer sur d'autres départements, c'est-à-dire qu'un distributeur de matériel informatique est venu à la MDPH présenter les matériels qui existaient, qu'il pouvait commercialiser et donc les ergothérapeutes se sont déplacés à la MDPH pour avoir cette information et cette formation, manipuler du matériel et avoir cette connaissance-là.

La MDPH est aussi un lieu de formation, d'information, de sensibilisation des professionnels.

- Merci pour votre remarque. Une toute dernière question.

- On peut aussi sans doute se poser la question de l'indépendance du préconisateur. Est-ce que c'est nécessaire ou pas ?

Jusqu'où le choix peut être laissé au revendeur ?

Est-ce qu'on peut prescrire un type de produit et choisir après ?

Ou juste une prescription en fin de processus ?

- Dans le service, le médecin fait la prescription au terme de la démarche de recherche de solutions avec les caractéristiques précises de l'évaluation.

Vous posiez la question de l'indépendance du préconisateur, j'ai envie de dire qu'à partir du moment où nous sommes dans une démarche de qualité et qu'on a mis une certaine façon de procéder, j'ai envie de dire qu'ils doivent être indépendants.

Ils reviendront vers nous pour présenter le produit terminal.

- Juste préciser que ce qui s'est passé dans le 41, ce n'était pas un distributeur d'informatique, mais une structure associative et que toutes les MDPH peuvent en disposer gratuitement pendant une journée.