

Le Tournant

Longtemps annoncée, l'entrée de l'acupuncture dans les facultés se précise. Paris, Bordeaux, Marseille, Montpellier, Nice ont déjà un pied dans l'étrier. Lyon, Angers, Nantes sont dans la négociation, bientôt suivies par d'autres villes de faculté. Le mouvement se précipite, le tournant se précise. Oui, il s'agit bien d'un tournant pour l'acupuncture et les acupuncteurs de France. Tout le monde veut être dans le mouvement : depuis les paramédicaux jusqu'aux non médecins. Chacun voudrait nous contester le monopole d'exercice de la médecine, qui pourtant est inscrit dans les lois de la République et dans celles de l'Europe.

Devant ce tourbillon, on agit en ordre dispersé, négocie selon ses propres intérêts. Chacun tente de tirer la couverture à soi. Dans ces conditions les autorités universitaires font monter les enchères avec un sourire en coin, et nous marchons à qui mieux mieux !

Qu'importent les sociétés, les associations, la confédération, une seule chose compte pour le négociateur : la gloriole. En vertu de quoi, on est prêt à tout. On négocie la peur au ventre. Eh oui ! toujours le sempiternel argument : « Si je ne prends pas le poste offert quelqu'un d'autre le prendra à ma place ». Comment voulez-vous faire les choses dans la dignité avec de telle conception ? Pourtant nous n'abordons pas la négociation sans quelques atouts dans notre manche, à savoir :

1. Opinion favorable du public.
2. Résultats médicaux positifs qui suscitent une demande toujours croissante de soins.
3. L'intérêt sincère ou de circonstance des jeunes médecins et des étudiants pour l'acupuncture.
4. La compréhension des médias qui suivent l'opinion publique mais hésitent encore à prendre parti.

A l'avenir, on doit nous considérer comme des gens valables, des représentants d'une autre médecine et non comme des sous médecins, vassaux de mandarins universitaires.

Hormis les cas particuliers de certaines villes universitaires, nous devons adopter une attitude commune face aux négociations futures :

1. Tout d'abord il faut essayer de négocier une situation globale, nationale.

2. Ensuite il faut que chacun soit derrière son association, et que chaque association soutienne l'organisme qui la représente au niveau national (la confédération par exemple).

3. Ce qui permet à l'organisme-représentatif d'être ferme et cohérent dans sa démarche négociatrice.

4. Mais pour que nos représentants aient vraiment du poids, ils doivent être les élus du grand nombre.

Le comité des élus devrait jouer un rôle exécutif dans l'organisme confédéral et négocier sur le plan national, mais aussi devrait pouvoir être représenté dans les négociations locales. Chaque société locale devrait s'engager à solliciter la représentation de l'exécutif national dans toute négociation importante.

Le rôle du comité exécutif serait de rendre compte lors de l'assemblée générale ou de l'assemblée extraordinaire ou par courrier, des résultats des négociations.

Les engagements nationaux devraient être signés par ce comité exécutif et approuvés par la majorité des membres confédéraux.

Quelles pourraient être nos exigences :

1. Dans un premier temps être sur le même pied d'égalité que nos partenaires universitaires.

Le Directeur de l'enseignement de l'acupuncture devrait avoir rang de maître de conférence. Les autres enseignants devraient être considérés comme attachés chargés de cours et rémunérés comme tels.

2. Dans un deuxième temps : négocier pour créer des unités de soins indépendantes au sein des C.H.U. Ces unités pourraient être appelées « Unités de Médecine Fonctionnelle » par exemple.

Ces considérations que d'aucuns jugeront utopiques auront, je l'espère, au moins le mérite de nous faire réfléchir.

Dr Nguyen Trong Xuan
Président de l'A.M.O.