



Source: Gettyimages

Lutte contre la hausse des coûts de santé grâce à l'innovation

24 mai 2024, 09:34 am CEST, écrit par Daniel Kalt

La hausse marquée des coûts de santé pose des défis significatifs pour les ménages et les décideurs politiques. Cependant, elle offre également des opportunités d'investissement, notamment dans les entreprises qui bénéficient de la croissance des dépenses ou qui fournissent des services plus efficaces et rentables.

La question de la hausse disproportionnée des coûts de santé n'est pas seulement une préoccupation en Suisse, mais aussi un enjeu politique ailleurs. Cela est dû au fait que le marché de la santé est loin d'être un marché normal, pas seulement localement. Comparons-le, disons de manière quelque peu décontractée, au marché des chaussures. Si quelqu'un a besoin d'une nouvelle paire de chaussures, il peut visiter divers magasins et essayer différents modèles dans diverses couleurs et matériaux. Le choix peut aller d'une paire bon marché mais peut-être moins durable, à une paire de prix moyen, ou à une chaussure de marque haut de gamme. Ainsi, il choisit la meilleure adaptation et le design et paie finalement le prix d'achat lui-même.

Le secteur de la santé fonctionne tout à fait différemment. Lorsqu'une personne est malade ou souffre un accident, un médecin diagnostique et suggère un traitement. Nous nous fions à ces conseils d'experts, et souvent, les préoccupations concernant le bien-être physique jouent également un rôle significatif. Mais essayons de voir l'exemple d'un point de vue purement économique et avec la sensibilité nécessaire. Ici, le fournisseur détermine largement quels services sont utilisés. Ainsi, l'offre dicte la demande—ou en termes techniques, c'est une demande induite par l'offre. De plus, l'acheteur du service de santé n'a pas à supporter les coûts lui-même ou ne supporte qu'une fraction de ceux-ci. Outre la franchise annuelle et une participation aux frais, l'assurance santé couvre les coûts.

Comment les dépenses pour les chaussures évolueraient-elles si le vendeur dictait quelles chaussures acheter et si nous n'avions qu'à payer 10 pour cent du prix à la caisse, le reste étant couvert par une "assurance chaussures" ? Les dépenses économiques globales pour les chaussures augmenteraient probablement beaucoup plus que toute autre catégorie de

dépenses. Et c'est précisément le problème central du marché de la santé et la raison pour laquelle les coûts continueront probablement à augmenter dans des sphères toujours plus élevées pour les années à venir. Les instruments économiques planifiés pour plafonner les coûts, que la politique a imposés à notre système de santé, font peu pour aider.

Il existe essentiellement deux approches pour des solutions efficaces : La première serait de contrer le fait que les fournisseurs seuls déterminent la quantité et la qualité des services demandés. Cependant, cela est extrêmement difficile à mettre en œuvre, par exemple, si une deuxième opinion est requise pour chaque prescription médicale. Deuxièmement, on pourrait s'assurer que les consommateurs fassent des évaluations plus conscientes des coûts des services demandés. Pour cela, les consommateurs devraient ressentir plus vivement les conséquences des coûts de leur utilisation des services. Pourtant, une telle demande rencontrerait probablement des difficultés dans le processus politique. Il est donc prévu que les dépenses de santé, stimulées par les avancées technologiques, le vieillissement de la population et une sensibilisation accrue à la santé, continueront à augmenter de manière significative dans le monde entier.

Cela devrait être positif pour les entreprises qui peuvent bénéficier de cette croissance de la demande supérieure à la moyenne—mais aussi pour ceux qui soutiennent les efforts politiques pour des services de santé plus rentables et efficaces. Pour sélectionner des opportunités d'investissement attrayantes, nous nous concentrons en Amérique du Nord sur des solutions de santé innovantes, notamment dans la technologie médicale et les outils de sciences de la vie. Nous voyons un potentiel dans les entreprises leaders en santé numérique et en médecine personnalisée. En Europe, nous sommes prudemment optimistes mais sous-pondérés dans la zone euro, car certaines des entreprises de santé les plus attrayantes sont situées en dehors de cette région, au Royaume-Uni, en Suisse et en Scandinavie.

Veillez lire les [mentions légales](#) applicables à cette publication.

Disclaimer

Le présent document est préparé et publié par la division Global Wealth Management d'UBS Switzerland AG (soumise à la réglementation de la FINMA en Suisse), ses filiales ou sociétés affiliées («UBS»), qui font partie d'UBS Group AG (le «Groupe UBS»). Le Groupe UBS comprend Credit Suisse AG, ses filiales, ses succursales et ses sociétés affiliées. Aux États-Unis, UBS Financial Services Inc. est une filiale d'UBS AG et membre de la FINRA/SIPC.

Le présent document et les informations qu'il contient vous sont communiqués uniquement à des fins d'information et à des fins de marketing d'UBS. Rien dans ce document ne constitue une recherche en placement, un conseil en placement, un prospectus de vente ou une offre ou une sollicitation vous incitant à entreprendre des opérations de placement. Ce document ne constitue pas une recommandation d'achat ou de vente de tout titre, instrument financier ou produit, pas plus qu'il ne recommande un programme ou un service d'investissement en particulier.

Les informations figurant dans le présent document n'ont pas été adaptées aux objectifs de placement, à la situation personnelle et financière, ou aux besoins d'un client en particulier. Certains placements mentionnés dans ce document peuvent ne pas convenir ou être adaptés à tous les investisseurs. De plus, certains services et produits qui y sont mentionnés peuvent être soumis à des clauses juridiques et/ou à des exigences de licence ou des autorisations, et ne peuvent donc pas être offerts librement dans tous les pays. Aucune offre d'acquisition d'un quelconque produit ne sera faite dans un pays interdisant une telle offre, sollicitation ou vente ou à une personne à qui il serait contraire à la loi de faire une telle offre, sollicitation ou vente.

Les informations et les opinions exprimées dans le présent document ont été obtenues de bonne foi auprès de sources jugées fiables. Cependant, aucune garantie, explicite ou implicite, n'est donnée quant à l'exactitude, la suffisance, l'exhaustivité ou la fiabilité de ce document. Toutes les informations et les opinions exprimées dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis et peuvent différer des opinions exprimées par d'autres départements ou divisions du Groupe UBS. UBS n'est pas tenue de mettre à jour ni d'actualiser les informations de ce document. **Les points de vue et opinions exprimés dans ce document par des tiers ne sont pas ceux d'UBS.** En conséquence, UBS décline toute responsabilité concernant le contenu communiqué par des tiers ou en cas de réclamation, perte ou dommage résultant de l'utilisation de tout ou partie de celui-ci.

Toutes les images contenues dans ce document ont été insérées uniquement à des fins d'illustration, d'information ou de documentation. Elles peuvent représenter des objets ou des éléments protégés par des droits d'auteur, des marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle de tiers. Sauf mention expresse, aucun lien, aucune association, aucune promotion ni aucune recommandation ne sont suggérés ou signifiés entre UBS et ces tiers.

Les graphiques et les scénarios présentés dans ce document sont fournis à titre d'illustration uniquement. Certains graphiques et/ou chiffres de performance peuvent ne pas porter sur des périodes complètes de douze mois, ce qui peut limiter leur comparabilité et leur pertinence. La performance historique n'est ni une garantie ni un indicateur de performance future.

Rien dans ce document ne constitue un conseil juridique ou fiscal. UBS et ses collaborateurs ne fournissent pas de conseils juridiques ou fiscaux. Ce document ne doit pas être redistribué ou reproduit en tout ou partie sans l'autorisation écrite préalable d'UBS. Dans la limite permise par la loi, UBS, ses dirigeants, administrateurs, collaborateurs ou représentants déclinent toute responsabilité et tout devoir de diligence concernant d'éventuelles conséquences, y compris en cas de perte ou de préjudice, résultant du fait que vous ou toute autre personne auriez agi ou vous seriez abstenus d'agir sur la foi des informations figurant dans le présent document, ou concernant toute décision fondée sur ces informations.

Disclaimer supplémentaire relatif à Credit Suisse Wealth Management

Le présent document ne s'adresse pas et ne doit pas être distribué aux personnes ou entités suivantes, qui ne doivent pas l'utiliser: personnes physiques ou morales citoyennes, résidentes ou ressortissantes d'une localité, d'un État, d'un pays ou de tout autre territoire où la distribution, la publication, la mise à disposition ou l'utilisation de ce document seraient contraires à la loi ou à la réglementation en vigueur, ou imposeraient à Credit Suisse un enregistrement ou l'obtention d'une licence. Vos données personnelles seront traitées conformément à la déclaration de confidentialité de Credit Suisse, accessible depuis votre lieu de domicile sur le site Internet officiel de Credit Suisse <https://www.credit-suisse.com>. Pour vous fournir des supports marketing concernant leurs produits et services, UBS Group AG et ses filiales peuvent traiter vos données personnelles de base (coordonnées telles que nom, adresse e-mail) tant que vous ne demandez pas à ne plus les recevoir. Vous pouvez décider à tout moment de ne plus recevoir de tels supports en le demandant à votre relationship manager.

Sauf mention spécifique dans le présent rapport et/ou selon l'entité Credit Suisse locale qui vous l'a envoyé, celui-ci est distribué par Credit Suisse AG, une société autorisée et réglementée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA). Credit Suisse AG est une société du Groupe UBS.

Le disclaimer complet applicable à ce document figure à l'adresse [<https://www.ubs.com/global/fr/wealth-management/insights/chief-investment-office/marketing-material-disclaimer.html>].

© UBS 2024. Le logo des trois clés et UBS font partie des marques déposées et non déposées d'UBS. Tous droits réservés.