

# Stratégie d'innovation HSK : exemples positifs concrets

2<sup>e</sup> congrès de la communauté d'achat HSK du 29 août 2013

Dr méd. Christoph Bangerter  
Président de la direction  
Groupe d'assurance CPT



## Table des matières

---

1. Objectifs HSK par rapport à l'innovation
2. Innovation HSK « visible de l'extérieur »
3. Innovation HSK « interne »
4. Innovation HSK planifiée

## Objectifs HSK par rapport à l'innovation

---

(→ *site Internet HSK*) :

- La communauté d'achat HSK souhaite continuer à se positionner en tant que partenaire fiable dans le domaine de la santé.
- Les progrès réalisés dans le domaine médical sont plus rapides que la législation sur les assurances-maladie.
- HSK est ouverte aux innovations et aux nouvelles méthodes de traitement dans le but d'offrir à ses assurés des soins modernes, économiques et de qualité.
- Cela nécessite également de nouveaux types de collaborations entre les fournisseurs de prestation et les unités de coûts.

## Objectifs HSK par rapport à l'innovation

---

- Convention de collaboration avec les cliniques.
  - Simplifier les processus au-delà de l'organisation dans les hôpitaux et chez les assurés/interfaces.
    - Dans l'intérêt des clients
    - Pour améliorer l'efficacité générale
  - Créer des liens mutuels pour une collaboration opérationnelle.
    - Clarifier/définir des processus et des responsabilités
    - Créer de la transparence par une collaboration globale
- Etablir l'argument de la différence de prix et de la différenciation par rapport à d'autres communautés d'achat.

**Notre expérience : il existe encore un grand potentiel d'amélioration au niveau des processus.**

## Innovation « visible de l'extérieur »

---

- Définir et simplifier les contrats administratifs nationaux porteurs d'avenir, la collaboration et les processus.
  - Association suisse des services d'aide et de soins à domicile
  - CURAVIVA Suisse
  - senesuisse
- Nouveau contrat national avec l'Association Suisse des Physiothérapeutes Indépendants (ASPI).
  - Pallier à la situation sclérosée
  - Voie libre pour le développement d'une nouvelle structure tarifaire avec représentation actuelle des besoins des physiothérapeutes
- Création et introduction de modèles de contrat éprouvés et qui se sont révélés « prêts à être mis en pratique » en collaboration avec les fournisseurs de prestations.

## Innovation HSK « visible de l'extérieur »

---

- Transparence visible sur le site Internet de HSK [www.ecc-hsk.info](http://www.ecc-hsk.info)
  - Contrats de traitement Prix de base (baserates).
  - Liste de référence tarifaire pour les traitements extra-cantonaux à l'hôpital qui ne sont pas indiqués du point de vue médical.
  - Feuilles d'informations pour les fournisseurs de prestations afin de simplifier la collaboration avec HSK.
    - Exemple : Déroulement pour les demandes de remboursement forfaitaires ou les facturations individuelles.
  - Les cliniques ont été informées par écrit 2014 sur le déroulement des conventions. Les documents peuvent être téléchargés.

## Innovation HSK « interne »

---

- Objectif : Professionnaliser la coopération interne de HSK afin d'appliquer l'exécution des contrats négociés de la même manière chez les trois partenaires au niveau de la forme et du contenu.
- Création de comités spécialisés qui échangent régulièrement :
  - Comité de pilotage
    - Prend des décisions stratégiques sur la base d'un règlement d'affaires.
  - Comité de coordination
    - Responsable d'une évolution uniforme et conforme au contrat des contrats au sein des sociétés.
  - Comité de modèles de contrat
    - Etablit les bases contractuelles et garantit la conformité légale.
  - Manager des tarifs
    - Pour chaque thème spécifique, déterminer un/une responsable pour garantir des conditions de négociations conformes à la loi.

## Innovation HSK planifiée

---

- Remaniement du processus de facturation
  - Simplifier radicalement le processus de facturation
  - Découpler les flux monétaires des contrôles de facture.
  - La réduction des dépenses administratives sera honorée par une différenciation des prix.
- Remaniement des traitements complémentaires
  - Unifier les processus de traitement globaux avec les cliniques pour les urgences et la rééducation.
  - Garantie d'une prise en charge rapide et sans obstacle, sans temps d'attente.
  - Définition commune d'offres alternatives pour une rééducation à l'hôpital.



**Merci !**



Dr méd. Christoph Bangerter  
Président de la direction  
Groupe d'assurance CPT