

Communiqué de presse du 29 août 2013

La communauté d'achat HSK dresse un bilan positif des négociations tarifaires

A l'occasion de sa conférence annuelle, la Communauté d'achat HSK se dit satisfaite de la tournure prise par les négociations tarifaires à ce jour. La concurrence et l'autonomie tarifaire resteront le credo de la HSK à l'avenir. L'utilisation de procédés de benchmarking et des contrats pluriannuels doivent continuer à contribuer à l'atténuation des coûts.

Cela fait plus de deux ans que la communauté d'achat HSK (Helsana, Sanitas, CPT) négocie les tarifs hospitaliers de l'assurance de base directement avec les hôpitaux. Lors de cette deuxième conférence à laquelle ont assisté 170 personnes, la HSK a une nouvelle fois encouragé l'échange direct entre les représentants des cliniques, les autorités et les assureurs-maladie.

Au Kornhausforum de Berne, le CEO d'Helsana Daniel Schmutz a exprimé sa satisfaction à propos des négociations tarifaires menées par la HSK à ce jour: «Le fait que la HSK ait réussi à résoudre le blocage tarifaire avec les médecins concernant les valeurs du point tarifaire montre qu'elle est en mesure d'obtenir des résultats concrets avec les acteurs du système de santé.» Mais ce n'est pas le seul point pour lequel le bilan est positif. La HSK a ainsi concrétisé ses objectifs de négociation pour 2012 et a été en mesure de négocier avec différents hôpitaux un nombre croissant de contrats pluriannuels caractérisés par une baisse des prix. Michael Willer, responsable Prestations chez Helsana, s'est déjà livré à quelques prévisions: «La HSK continue d'utiliser un procédé de benchmarking systématique et table ainsi également sur une tendance à la baisse des bases et des signaux positifs concernant l'évolution des coûts pour la prochaine série de négociations.»

Ouverte aux innovations et aux méthodes de traitement novatrices

Christoph Bangerter, président du Comité directeur de la CPT, a expliqué la stratégie d'innovation de la HSK à l'aide d'exemples positifs concrets: «La HSK négocie les nouveaux contrats en toute flexibilité, avec pour principal objectif de trouver une solution, et se montre ouverte aux innovations. Dans des conventions administratives nationales de référence avec plusieurs associations, il a par exemple été possible de redéfinir et de simplifier la collaboration et les processus.»

Solutions consensuelles entre tous les acteurs du marché

Le CEO de Sanitas, Otto Bitterli, s'est exprimé à propos de l'évolution des conditions-cadres politiques et a dressé un bilan globalement positif de la mise en oeuvre du nouveau financement hospitalier. Il a cependant relevé des tensions entre les aspects concurrentiels et les éléments de planification dans le nouveau système. Il a souligné que les partenaires tarifaires devraient et pourraient en priorité trouver des solutions négociées par eux-mêmes.

Le conseiller d'État et chef de la direction de la santé du canton de Zoug Urs Hürlimann partage cet avis. Dans son exposé «Concurrence tarifaire – les négociations tarifaires dans la perspective du canton de Zoug», il a mis en lumière la perspective d'un canton suisse. Il a également plaidé pour des solutions consensuelles entre tous les acteurs du marché et pour des tarifs raisonnables sans décision de justice. Il a invité les assureurs-maladie à renforcer la concurrence tarifaire, les hôpitaux à vivifier la concurrence entre les fournisseurs de prestations et les cantons à porter un regard critique sur leur rôle multiple.

Exigence d'un changement culturel dans les hôpitaux

Les quatre heures de conférence ont été conclues par un exposé passionnant d'Irmtraut Gürkan. La directrice commerciale de la clinique universitaire de Heidelberg a expliqué comment elle assurait la gestion stratégique de son entreprise, dix ans après l'introduction des DRG en Allemagne. Elle a ainsi défendu avec force la thèse selon laquelle la pérennité des hôpitaux dans le cadre des DRG dépendait de la création d'un cadre de compétences comparable à celui d'une entreprise classique du fait de l'autonomisation juridique. Un changement culturel serait par ailleurs nécessaire dans les hôpitaux eux-mêmes pour qu'ils adoptent une réflexion stratégique et entrepreneuriale. Elle a illustré cette mutation en s'appuyant sur les stratégies d'action de la clinique universitaire de Heidelberg.

La communauté d'achat HSK

La communauté d'achat HSK est un groupement constitué d'Helsana, de Sanitas et de la KPT en vue de l'achat conjoint de prestations médicales pour l'assurance-maladie obligatoire. Elle représente 2,2 millions d'assurés de base, soit env. 30% du marché.

La communauté d'achat HSK défend les intérêts de ses assurés et négocie les prix et les prestations dans tous les domaines de la santé, que ce soit dans le domaine ambulatoire ou stationnaire, des soins et des soins paramédicaux. Les assureurs participants sont favorables à la concurrence et à une qualité élevée des soins de santé.

Informations complémentaires:

Service médias Helsana
Claudia Wyss
Resp. Médias & Information
043 340 12 12
media.relations@helsana.ch

Service médias Sanitas
Isabelle Vautravers
Responsable Communication
044 298 62 96
medien@sanitas.com

Service médias CPT
Carmen Iseli
Porte-parole
058 310 92 14
kommunikation@kpt.ch