

# Perspectives de la HSK pour les négociations 2015

3<sup>e</sup> conférence de la communauté d'achat HSK du 28 août 2014

Communauté d'achat HSK

Dr Michael Willer

Responsable Prestations

Membre de la Direction d'entreprise

Helsana Assurances SA

# Contenu

EINKAUFSGEMEINSCHAFT   
COMMUNAUTÉ D'ACHAT   
COOPERATIVA DI ACQUISTI 

1. Retour sur l'année de négociations 2013
2. Bases pour les négociations 2014
3. Qualité dans les conventions tarifaires

## Retour

- Les baserates se stabilisent autour du benchmark de la HSK  
→ convergence contractuelle
- Conclusions avec 3 hôpitaux universitaires (CHUV, HUG, USB)
- Plusieurs contrats pluriannuels avec des base rates dégressifs
- Accord avec tarifsuisse concernant environ 500 contrats
- Conventions d'adhésions TARMED passées par la HSK avec les sociétés de médecins cantonales
- Résolution partielle seulement du blocage concernant la physiothérapie

▶ Réalisation de la majeure partie des objectifs de négociations 2013

## Principales procédures avec les hôpitaux DRG...

Etat en août 2014

	Canton	Fournisseur de prestations	
Hôpitaux universitaires	BE	Inselspital Bern	CE
	ZH	Universitätsspital Zürich	TAF
Hôpital pour cas aigus	BS	Merian Iselin Spital	CE
	GL	Kantonsspital Glarus	CE
	GR	Partie des hôpitaux régionaux	CE
	TI	Fondazione Cardiocentro Ticino	TAF
	ZH	Adus Medica AG	TAF
	AG, GR, ZH	Procédure de recours pour non-approbation des conventions tarifaires par les hôpitaux	TAF

Comme auparavant, primauté des négociations et peu de procédures...  
 mais aussi: benchmark = valeur de référence...  
 Les hôpitaux qui partent avec des baserates élevés doivent s'aligner

## ... et dans la réadaptation

Mi-août 2014

Canton	Fournisseur de prestations	Domaine	
AG	Klinik Barmelweid AG	Réadaptation cardiologique	TFA
BS	Felix Platter Spital	Réadaptation neurologique, gériatrique, musculo-squelettale	TFA
BS	Bethesda Spital AG	Réadaptation musculo-squelettale	TFA
BE	Centre hospitalier Bienne SA	Réadaptation gériatrique	CE
BE	Berner Klinik Montana	Réadaptation musculo-squelettale	CE
BE	Berner Reha Zentrum AG	Réadaptation cardiologique, musculo-squelettale	CE
FR	Hôpital fribourgeois	Réadaptation cardiologique	CE
VD	Clinique La Lignière	Réadaptation cardiologique	CE
ZH	Zürcher Höhenklinik Davos	Tarif mixte pour la réadaptation musculo-squelettale, neurologique, cardiologique, oncologique pulmonaire, psychosomatique, réadaptation précoce	TFA



Des comparaisons et fourchettes tarifaires sont possibles même dans le domaine de la réadaptation

## Le TFA pose les premiers jalons

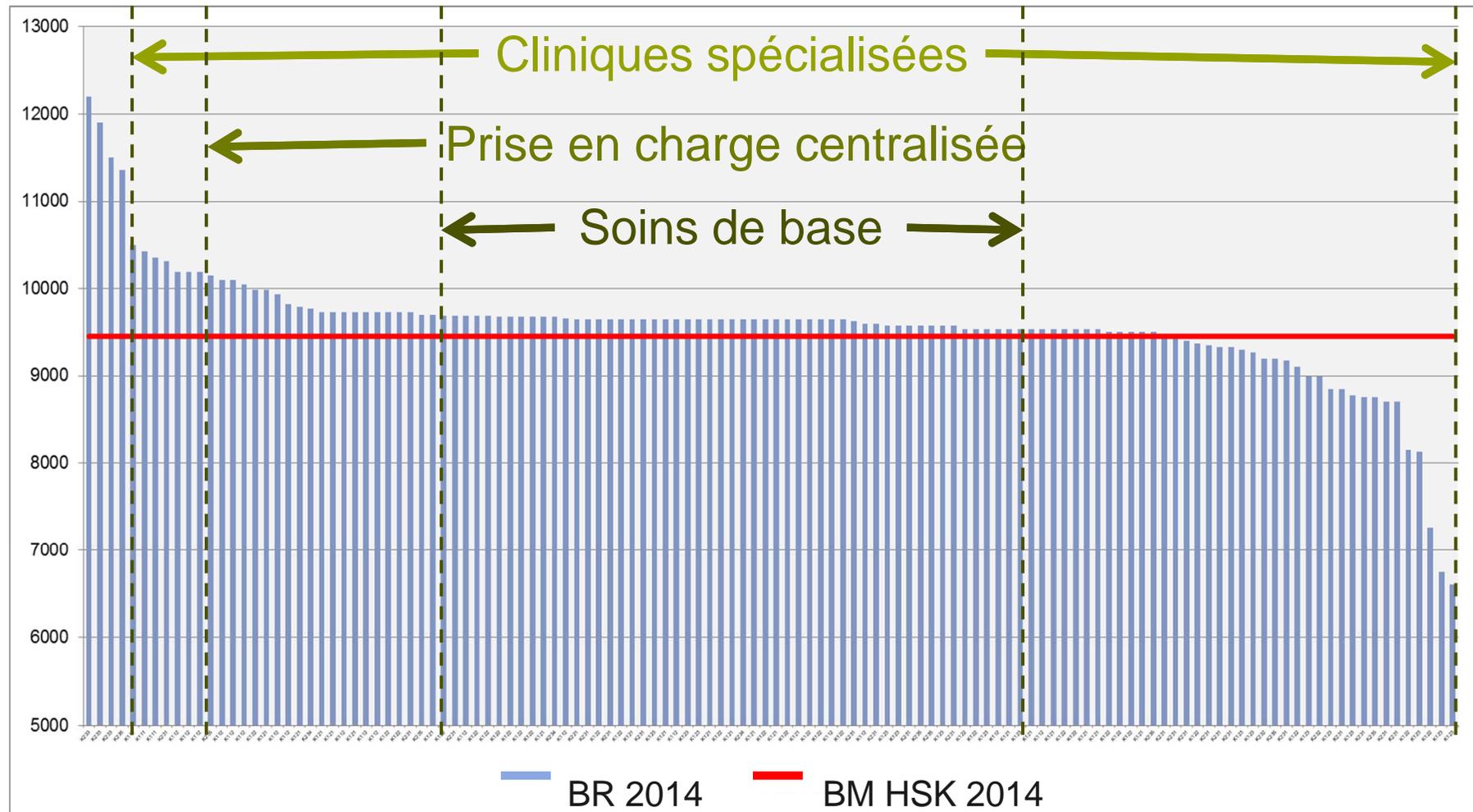
TFA		HSK
Gains d'efficience autorisés	h	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incitation nécessaire</li> <li>▪ Partie intégrante de la négociation des prix</li> </ul> <p><b>Conclusion: pas d'automatisme</b></p>
Coûts d'exploitation pertinents pour le benchmark	h	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adaptation minimale requise pour ITAR_K/modèle tarifaire HSK</li> </ul> <p><b>Conclusion: problème du manque de transparence des données!</b></p>
Benchmarking	h	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas de déductions pour manque de transparence avant le benchmark</li> <li>▪ Absence de standards uniformes en Suisse</li> <li>▪ Détermination du prix à deux niveaux: benchmark + négociations individuelles du prix</li> </ul> <p><b>Conclusion: livraison des données par les hôpitaux trop tardive! benchmark des prix possibles</b></p>
Structure tarifaire Swiss DRG	h	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ DRG comme système évolutif: phase d'introduction</li> </ul> <p><b>Conclusion: cette phase prend fin en 2015!</b></p>



Confirmation de la stratégie de négociation de la HSK

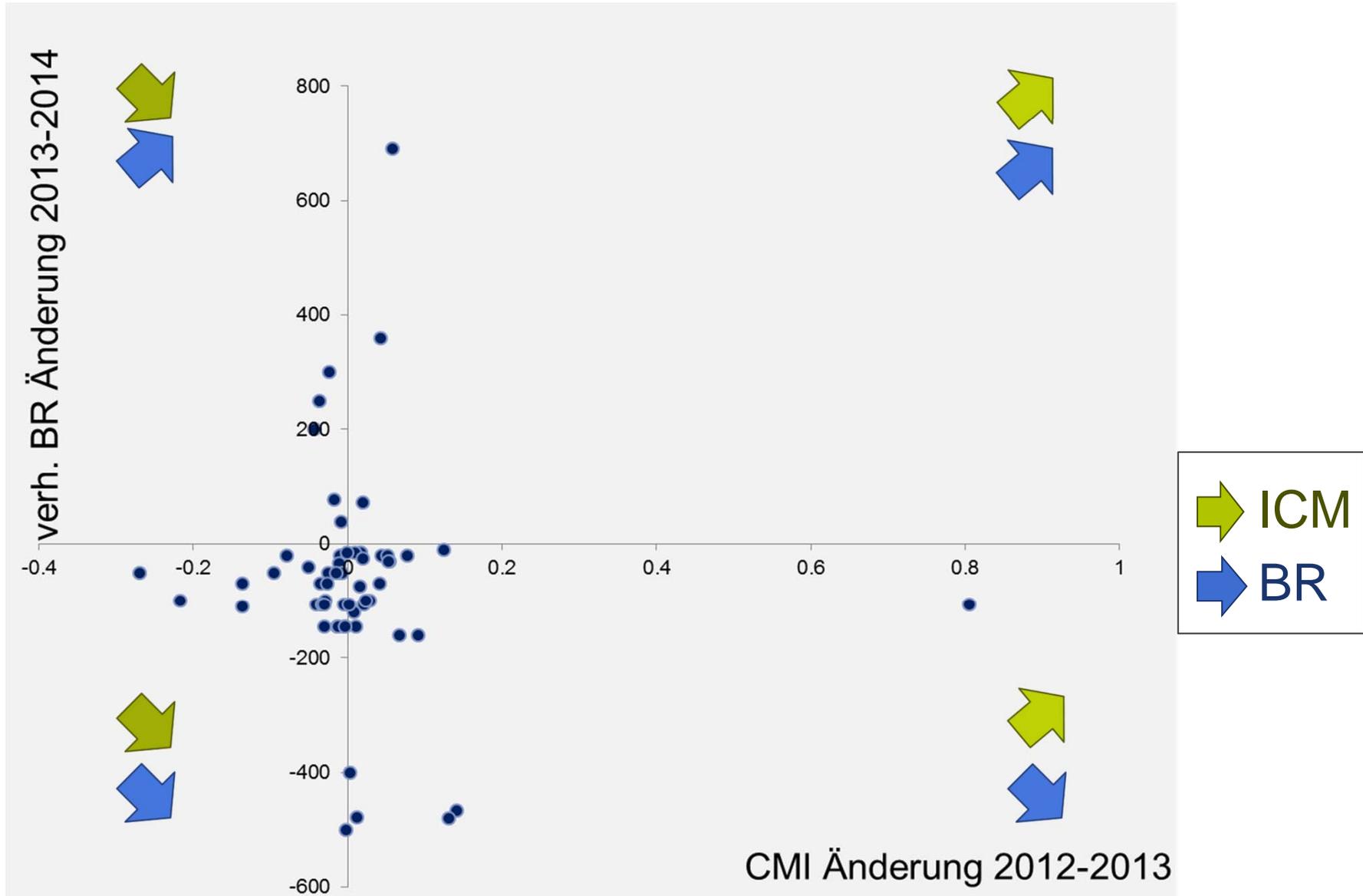
# Baserates négociés pour 2014

EINKAUFSGEMEINSCHAFT **H** **S** **K**  
COMMUNAUTÉ D'ACHAT  
COOPERATIVA DI ACQUISTI

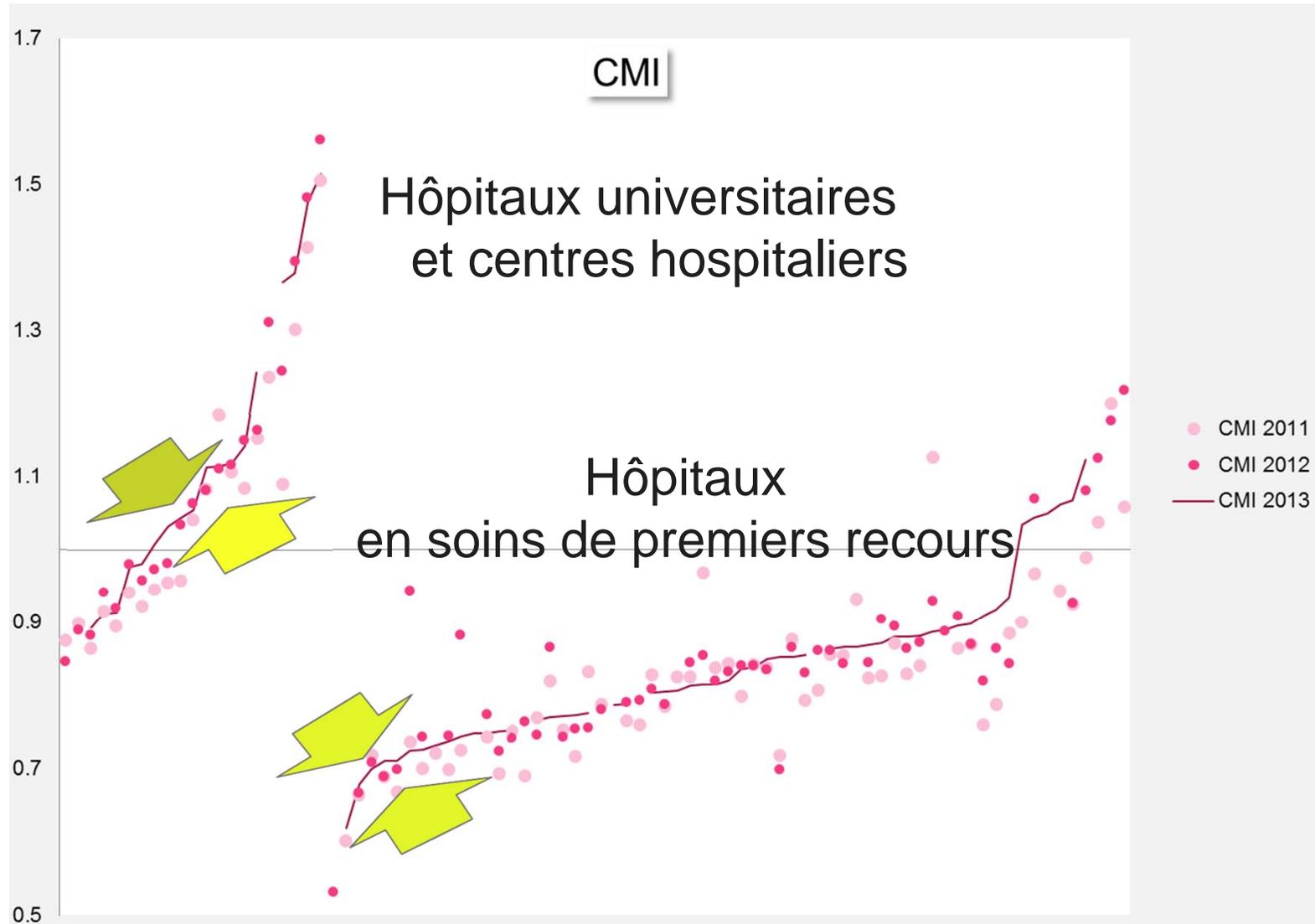


# Base et ICM – évolution

EINKAUFSGEMEINSCHAFT **H**    
 COMMUNAUTÉ D'ACHAT  **S**   
 COOPERATIVA DI ACQUISTI   **K**



## La structure tarifaire SwissDRG gagne en homogénéité



# Contenu

EINKAUFSGEMEINSCHAFT   
COMMUNAUTÉ D'ACHAT   
COOPERATIVA DI ACQUISTI 

1. Retour sur l'année de négociations 2013
- 2. Bases pour les négociations 2014**
3. Qualité dans les conventions tarifaires

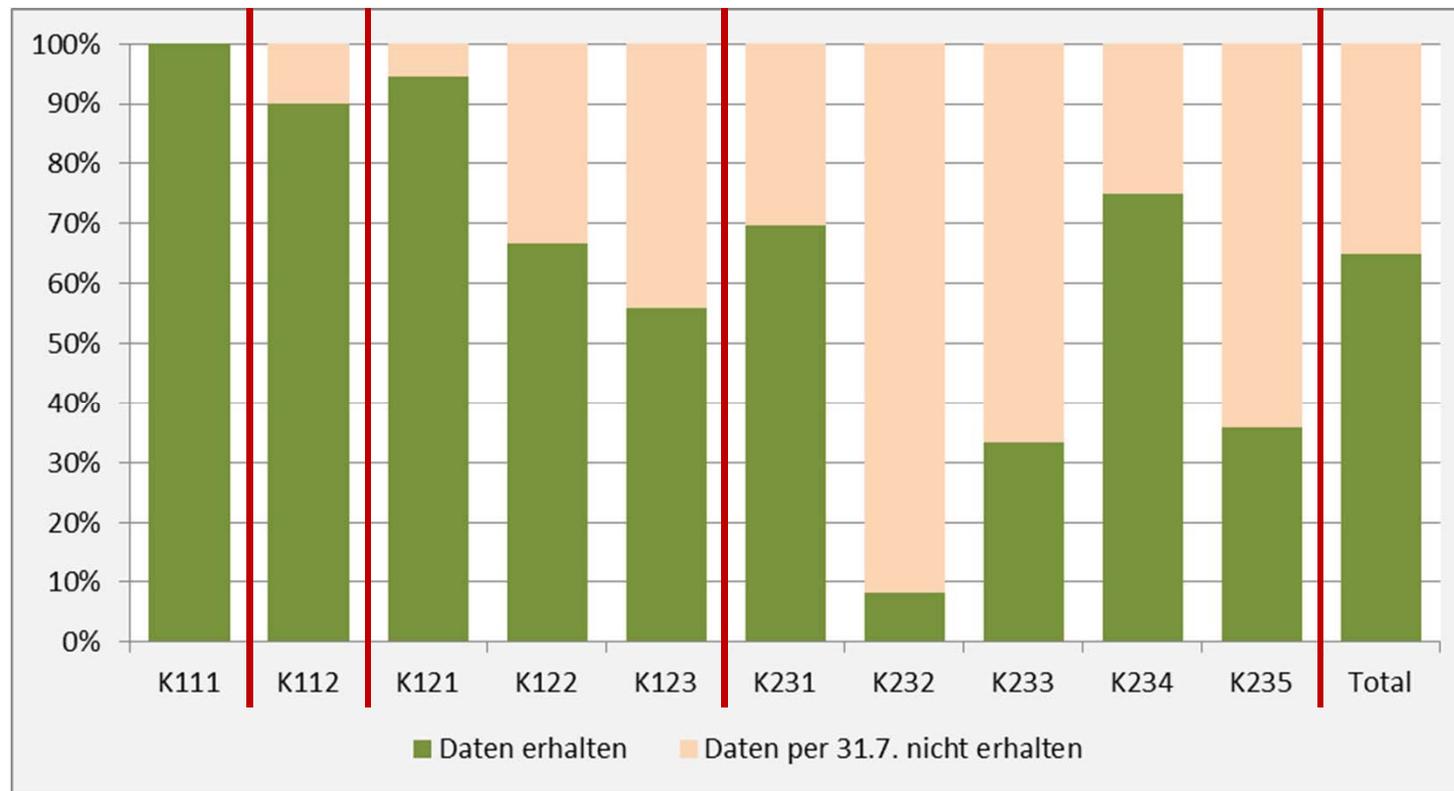
## Point de départ des négociations 2014

- **Méthodologie uniforme**
- **Plus grand nombre possible d'hôpitaux représentatifs**
- **Pas d'inclusion d'hôpitaux dont les données n'ont pas été déterminées conformément à la LAMal**
- **Exigences: présentation des données de coûts et de prestations**
- **Pas de décisions concrètes quant au percentile / hôpital de référence**

**= Cadre fixé par le TFA pour la détermination des coûts d'exploitation pertinents pour le benchmark et la mise en œuvre du benchmark**

## Situation relative au benchmark 2014 (1/3)

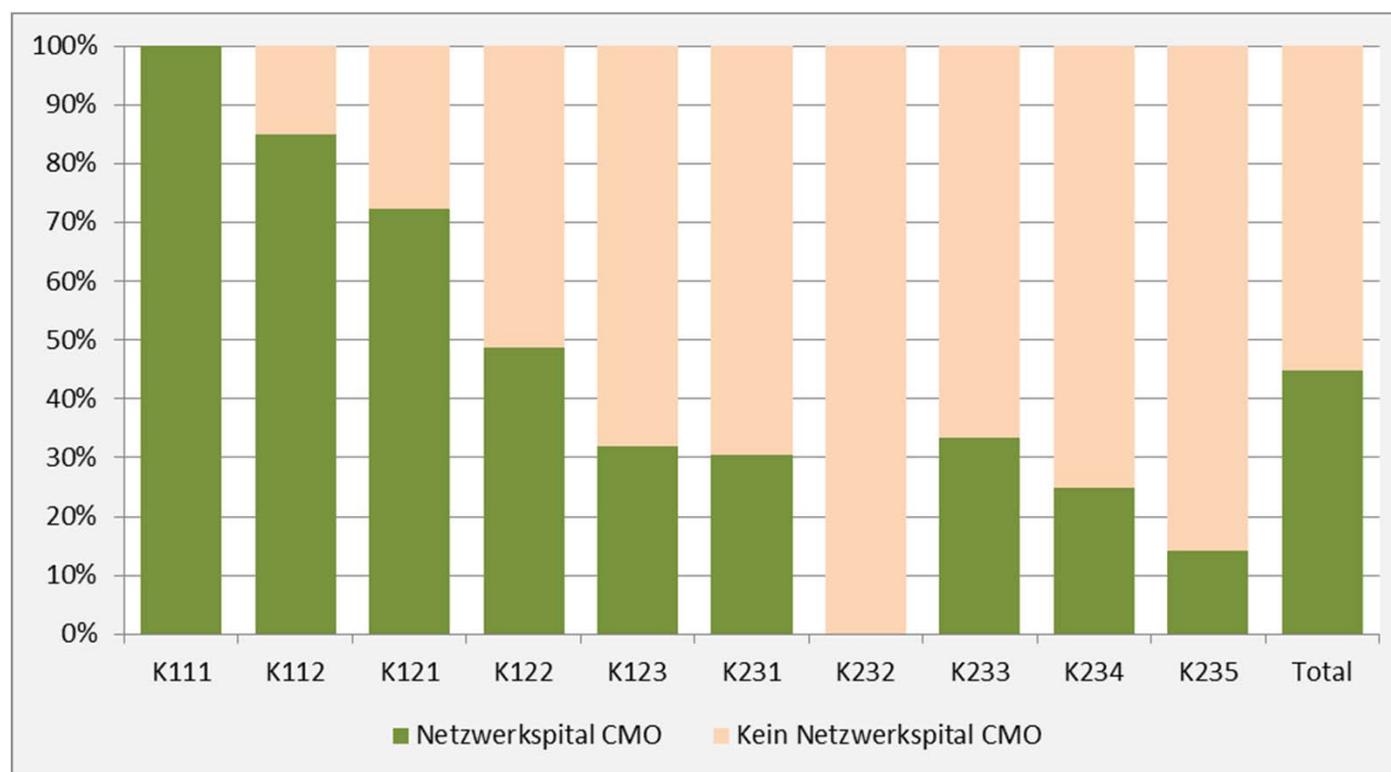
- Collecte au 31 juillet des données de quelque 100 hôpitaux (60%)
- Malheureusement, très différenciées en fonction de la catégorie OFS



## Situation relative au benchmark 2014 (2/3)

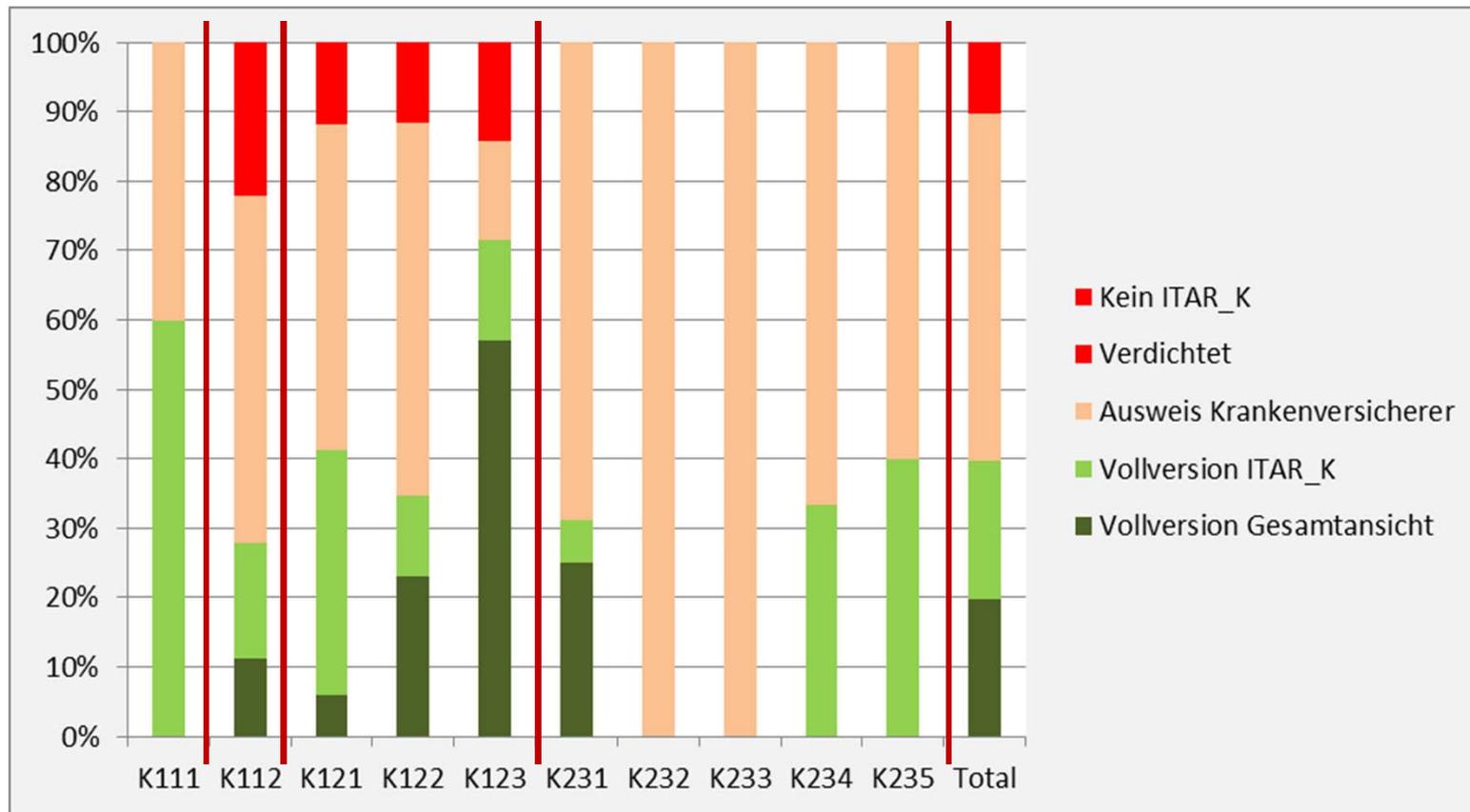
EINKAUFSGEMEINSCHAFT **H**    
COMMUNAUTÉ D'ACHAT  **S**   
COOPERATIVA DI ACQUISTI   **K**

- Seuls 40% des données environ proviennent des hôpitaux du réseau CMO



## Situation relative au benchmark 2014 (3/3)

- Concernant la transparence, elles ne sont pas toutes conformes à l'arrêt du TFA
- Mais un taux de 40% de versions complètes remises



Et à partir de là?

### Benchmarking basé sur les coûts?

Selon la HSK, les exigences pour un benchmarking basé sur les coûts ne sont pas encore remplies actuellement

→ C'est pourquoi, en 2014 aussi:

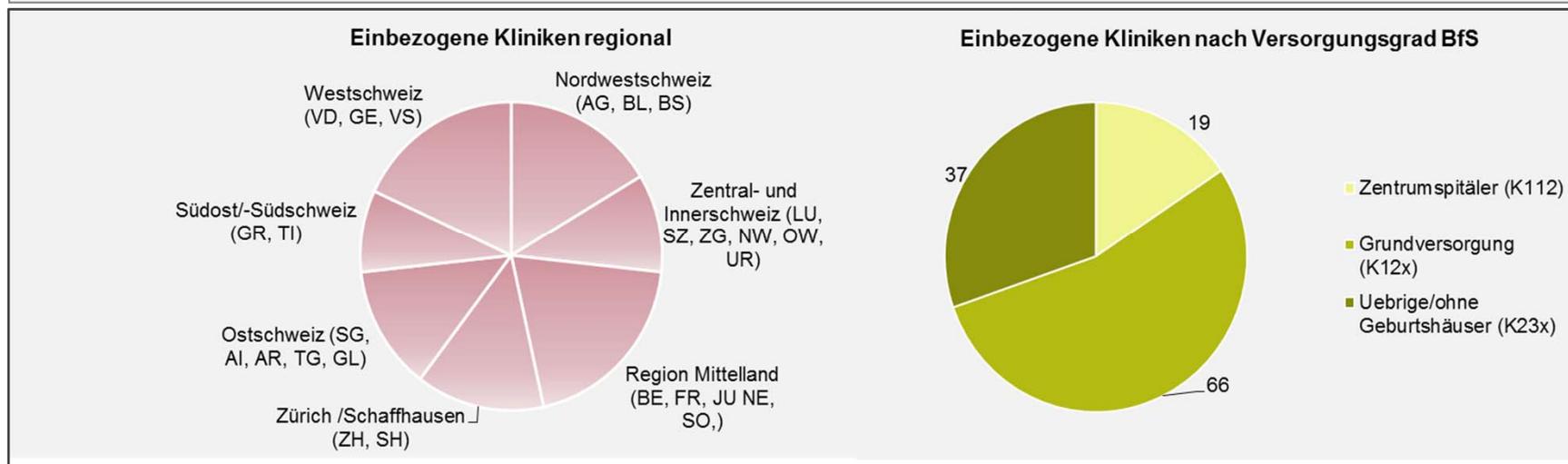
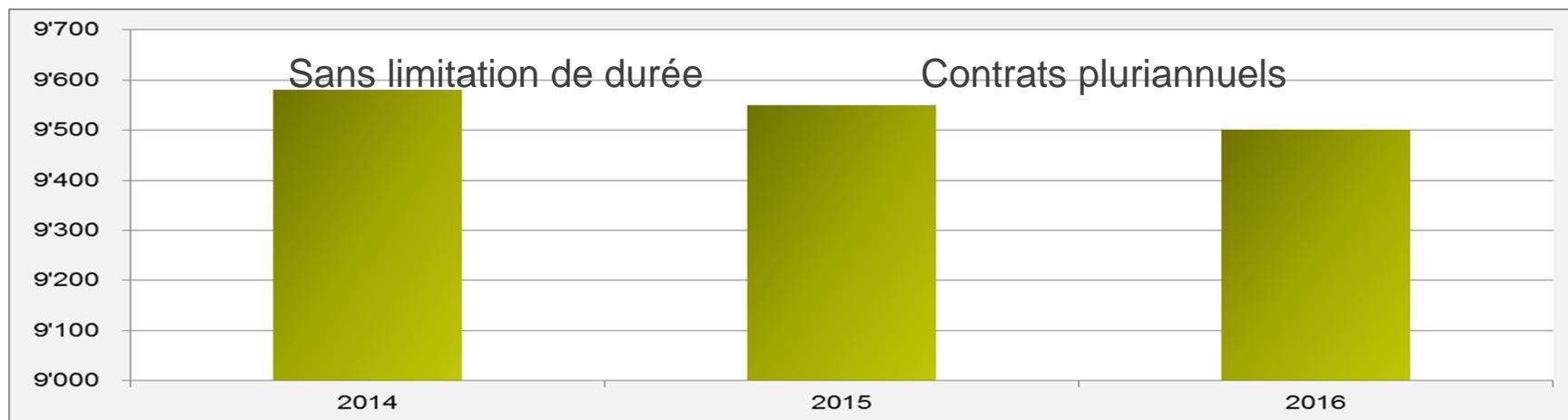
### Benchmarking basé sur les prix!

Du fait du résultat des négociations menées par la HSK, un benchmark basé sur les prix est actuellement plus représentatif

Mais la HSK a une requête pour les négociations à venir

# Tarifs HSK négociés

EINKAUFSGEMEINSCHAFT **H** **K**  
 COMMUNAUTÉ D'ACHAT **S**  
 COOPERATIVA DI ACQUISTI **K**



**Incluant:** hôpitaux en soins de premiers recours et centres hospitaliers  
**Excluant:** hôpitaux universitaires, cas particuliers tels que hôpitaux pour enfants, maisons de naissance

## Benchmark orienté sur les prix 2014

- Ce sont les baserates négociés pour l'année tarifaire 2014 qui constituent la base.
- 40<sup>e</sup> percentile des hôpitaux en soins de premiers recours et des centres hospitaliers  
(hors cliniques universitaires et cas spéciaux): **CHF 9580**
- En raison des contrats pluriannuels avec pour la plupart des baserates dégressifs, le niveau moyen des prix baisse de **1%**.
- Le benchmark HSK pour 2014 est défini comme suit:

Base	CHF 9580
Prise en compte CPA ./ . 1%	CHF 96
<b>Benchmark</b>	<b>CHF 9484</b>
(Année précédente)	(CHF 9454)

## Remarques et attentes pour 2015

	JAN.	FEV.	MARS	AVR.	MAI	JUIN	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
ITAR_K envoyé à la HSK (complet et dans les délais)						✓						
Valeur de référence							✓					
Négociation										✓		
Approbation												✓

 En cas d'intérêts mutuels:  
 le processus de négociation peut être optimisé!

## Position de la HSK – Domaine de la physiothérapie



- Formation d'une équipe commune d'assureurs HSK/CSS
- Prolongation pour 2015 de la convention tarifaire existante
- Mise en œuvre de la nouvelle structure tarifaire au milieu de l'année 2015



- Procédure de définition des tarifs cantonaux: lancement 2011
- Pour 16 cantons, transfert au TAF
- L'équipe HSK/CSS a refusé une augmentation générale de 8 centimes
- Une collaboration partenariale n'est pas possible actuellement



DIE SPITÄLER DER SCHWEIZ  
LES HÔPITAUX DE SUISSE  
GLI OSPEDALI SVIZZERI

- L'équipe HSK/CSS s'intéresse à l'introduction de la nouvelle structure tarifaire dans le domaine ambulatoire hospitalier (essai) et à une mise en œuvre commune



HSK met en œuvre des réformes tarifaires avec les organisations de physiothérapeutes intéressées

## Positions de la HSK – Domaines ambulatoires

- Conventions tarifaires conformes aux prestations et respectueuses de la norme juridique
- Remplacement à l'échelle de la Suisse des actuels contrats de Tarifsuisse par nos propres conventions types, d'ici à la fin 2015
- Calculs de la valeur du point tarifaire en fonction de modèles basés sur les données
- Position réservée vis-à-vis de l'application de forfaits de prestations, uniquement pertinents dans certains domaines ciblés (p. ex. réadaptation ambulatoire OPAS)
- Engagement en faveur des réformes des structures tarifaires

 Avec ses partenaires tarifaires, la HSK s'attèle aux réformes de la couverture ambulatoire avec pragmatisme

# Contenu

EINKAUFSGEMEINSCHAFT   
COMMUNAUTÉ D'ACHAT   
COOPERATIVA DI ACQUISTI 

1. Retour sur l'année de négociations 2013
2. Base pour les négociations 2013
- 3. Qualité dans les conventions tarifaires**

## Qu'entendre par «qualité»?

*«J'ai les goûts les plus simples du monde, je me contente du meilleur.»*

*(Oscar Wilde)*



**Ce n'est hélas pas aussi simple!**

## La qualité telle que l'entend la HSK

- Les indicateurs de qualité vont jouer à l'avenir un rôle important dans la situation concurrentielle.
- Les améliorations en termes d'efficacité ne doivent pas se faire au détriment de la qualité.
- Le prix et la qualité sont des paramètres indissociables pour l'évaluation des prestations.
- La qualité doit donc devenir une partie intégrante des conventions tarifaires.



Pour la HSK, la qualité aura un impact déterminant sur les prix

## Approche pour la mise en œuvre



### Mise en place progressive, favorisant la relation de confiance

- Priorité donnée à la qualité des résultats
- Mise en œuvre praticable
- Développement sur plusieurs années
- Relèvement des exigences et de l'impact sur les prix

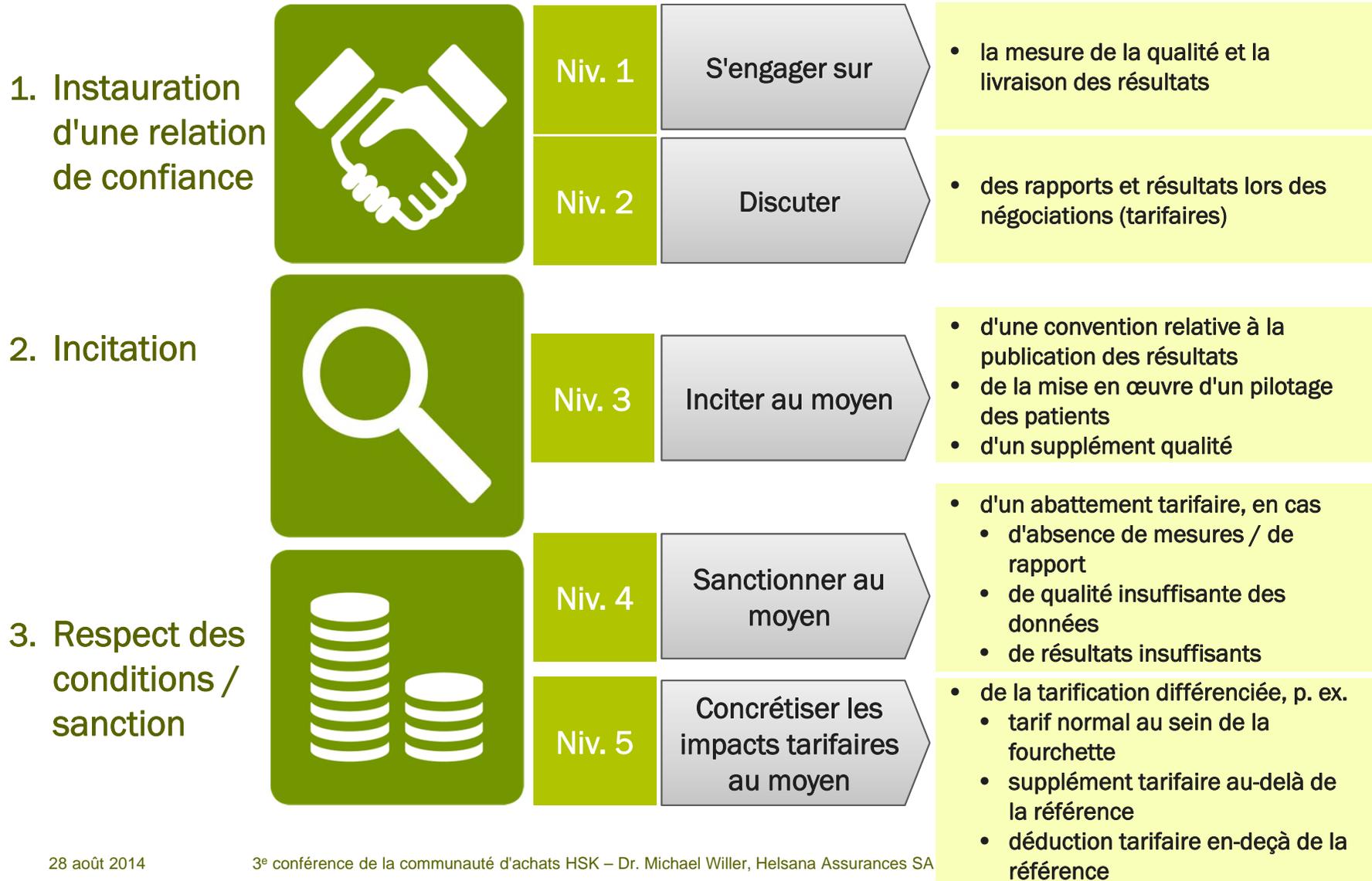


Soins aigus et psychiatrie, puis réadaptation  
(pour l'instant, aucune activité dans le domaine ambulatoire)

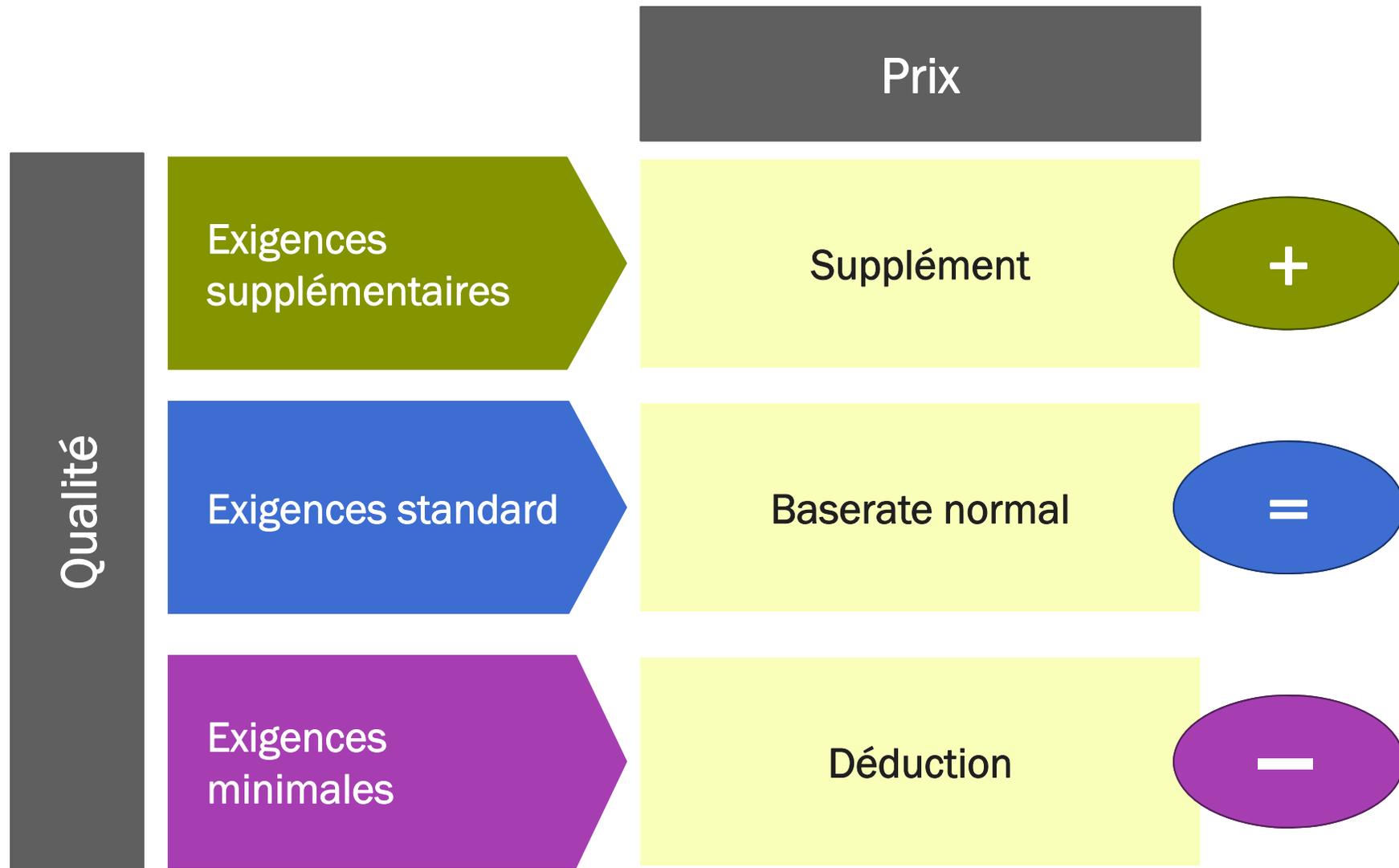


Engagement à réaliser une mesure de la qualité conformément aux exigences de l'ANQ

# Mise en place progressive, favorisant la relation de confiance



## Corrélation du prix et de la qualité



## Exigences applicables aux contrats DRG (1/2)

### Négociations 2014

- La qualité est un critère standard dans le cadre des négociations en médecine somatique aiguë et en psychiatrie
- Attentes et procédure souhaitée par la HSK
  - Information concernant le contenu envisagé pour la convention
  - Feed-back des cliniques sur la procédure envisagée
  - Demande des données ANQ 2013

### Négociations 2015

- **Exigences minimales:**
  - Adhésion au contrat qualité national ANQ
  - Participation aux mesures conformément aux prescriptions de l'ANQ
- **Exigence standard:** présentation des résultats des mesures de la qualité 2014
- **Exigence supplémentaire:** bonne qualité des données livrées à l'ANQ

## Exigences applicables aux contrats DRG (2/2)

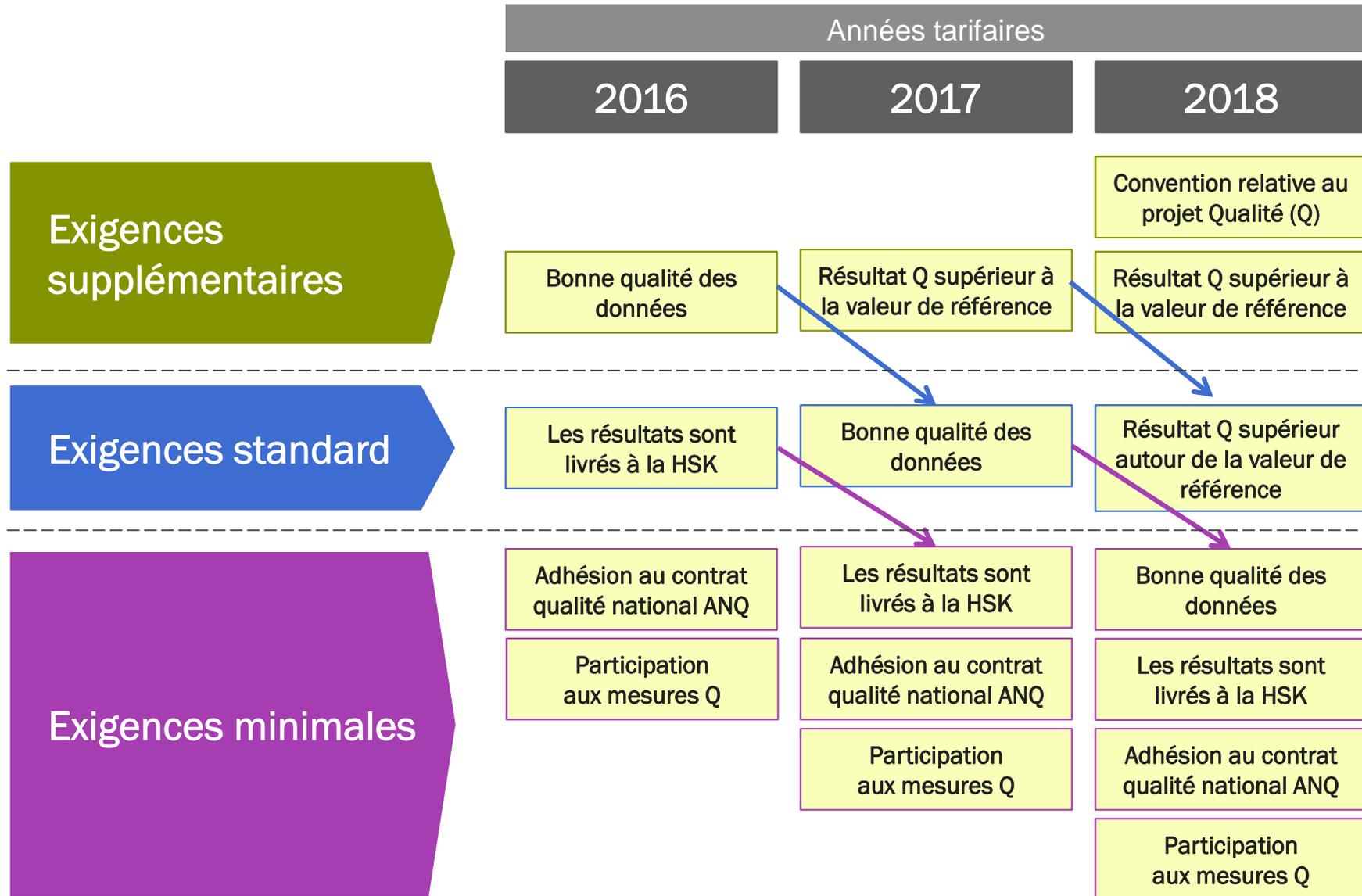
### Négociations 2016

- **Exigences minimales** en plus de celles de 2015:
  - Présentation des résultats des mesures de la qualité 2015
- **Exigence standard:** bonne qualité des données livrées à l'ANQ
- **Exigence supplémentaire:** qualité des résultats pour un protocole de mesures donné

### Négociations 2017

- **Exigences minimales** en plus de celles de 2016:
  - Bonne qualité des données livrées à l'ANQ
- **Exigence standard:** qualité des résultats pour un protocole de mesures donné
- **Exigences supplémentaires:**
  - Amélioration au sein du protocole de mesures choisi
  - Qualité des résultats pour un autre protocole de mesures donné

## Les exigences évoluent au fil des années



## Extrait du procès-verbal de négociations en cours

...«Actuellement, la HSK travaille sur une réglementation contractuelle visant l'intégration progressive d'exigences minimales dans le domaine de la qualité.

Et ce, dans l'esprit qu'il est préférable de se concerter avec ses partenaires tarifaires sur le traitement à réserver à la question de la qualité, plutôt que de se le voir imposer par voie d'ordonnance.

Les hôpitaux accueillent favorablement la procédure envisagée, l'hôpital ... se déclare prêt à examiner cette proposition contractuelle au sein d'un comité restreint regroupant des délégués qualité et des représentants du canton...»

 En tant que partenaire tarifaire, nous devons trouver des solutions sans quoi on les trouvera pour nous.

**Merci!**

Communauté d'achat HSK  
Dr Michael Willer  
Responsable Prestations  
Membre de la Direction d'entreprise  
Helsana Assurances SA