Opale Solutions : mise en place de TARDOC et des forfaits ambulatoires

Une initiative interne à l'origine du succès

Pour l'ensemble du secteur, la mise en œuvre du nouveau système tarifaire ambulatoire TARDOC et des forfaits ambulatoires a constitué et constitue toujours un défi de taille. Jusqu'au 1er janvier 2026, le chemin à parcourir pour toutes les parties prenantes a été long, semé d'embûches et d'incertitudes. Les directives officielles n'étaient pas toujours claires et laissaient parfois place à l'interprétation. De plus, certains aspects n'avaient pas été pensés dans les moindres détails par les concepteurs du nouveau système tarifaire ambulatoire. Malgré tous ces défis, Opale Solutions a, rétrospectivement, su les relever avec brio.

«clinicum» a eu l'occasion d'interviewer la direction d'Opale Solutions et ainsi de découvrir comment le projet a été abordé du point de vue d'un éditeur et intégrateur de logiciels.

Quelles étaient les situations de départ chez les différents prestataires ? Y avait-il de grandes différences ?

Opale Solutions SA : Dans la pratique, on a constaté en effet une grande hétérogénéité dans la préparation aux nouveaux systèmes tarifaires. Certaines organisations ont mis en place très tôt des structures de projet internes, défini les responsabilités et lancé des programmes de formation. D'autres, en revanche, ont d'abord adopté une stratégie d'attente et n'ont commencé que tardivement à mettre concrètement leurs projets en œuvre.

Ces différentes approches ont conduit à des déroulements de projet très variés.

En quoi les différents prestataires se distinguent-ils ?

Les organisations dotées d'une gestion de projet claire et d'un fort esprit d'initiative ont pu développer très tôt une expertise interne en matière de tarification et analyser les portefeuilles de prestations existants, ce qui leur a permis d'adapter leurs processus de facturation et de préparer les systèmes IT. Un élément important a également été le renforcement des compétences, car le personnel médical devait bénéficier d'une formation ciblée. Grâce à l'ensemble de ces mesures, il a été possible d'identifier rapidement les risques potentiels et d'apporter les ajustements nécessaires avant que le fonctionnement opérationnel n'en soit affecté.

Se réjouissent du déploiement réussi du logiciel dédié aux nouveaux systèmes tarifaires ambulatoires chez de nombreux clients (de gauche à droite : Jérôme Forestier, Directeur Régional pour la Suisse alémanique et le Tessin, Jean-François Regali, Directeur Général, David Szoboszlay, Directeur Régional pour la Suisse romande chez Opale Solutions



Quelles ont été les répercussions pour les prestataires qui ne s'étaient pas suffisamment penchés sur la question au préalable ?

Les organisations faisant preuve de moins d'initiative ont été confrontées à davantage de retards et d'incertitudes. Parmi les défis typiques figuraient par exemple l'absence de responsabilités internes en matière de tarification, une analyse insuffisante des répercussions financières ou l'adaptation tardive des systèmes IT. Une compréhension insuffisante de la nouvelle logique de facturation dans la pratique médicale quotidienne a encore aggravé la situation. Cela a parfois entraîné un besoin accru d'assistance externe et un allongement de la durée des projets.

Comment Opale Solutions a-t-il abordé la mise en œuvre du nouveau système tarifaire ambulatoire ?

Après la décision officielle de faire entrer en vigueur le nouveau système tarifaire ambulatoire à compter du 1er janvier 2026, un groupe de

travail dédié a été mis en place au sein d'Opale Solutions SA. Ce groupe réunissait des acteurs clés du développement, plusieurs consultants spécialisés de Suisse alémanique et de Suisse romande, ainsi que les responsables applicatifs du domaine de la facturation des patients. L'objectif commun : concevoir et mettre en œuvre l'implémentation du nouveau système tarifaire dans le module existant de facturation des prestations d'Opale ainsi que dans le module de saisie des prestations eOpale. Au fil d'innombrables e-mails, ateliers, réunions et appels téléphoniques, la manière dont le nouveau TARDOC ainsi que les forfaits ambulatoires devaient être intégrés au sein de l'application Opale s'est peu à peu précisée. Il a été décidé de mettre les nouvelles fonctionnalités à la disposition des clients par étapes, dans le cadre des versions d'Opale publiées toutes les 5 à 6 semaines environ, plutôt que de publier l'ensemble des fonctionnalités dans une seule version. Cette approche présentait un avantage majeur : elle a permis aux clients d'Opale de se familiariser très tôt avec le sujet et de se préparer progressivement.

À partir de quand les clients d'Opale ont-ils pu commencer concrètement à se familiariser avec les nouvelles fonctionnalités du système ERP Opale ?

Dès avril 2025, les catalogues TARDOC, LKAAT ainsi que celui des forfaits ambulatoires étaient disponibles dans le système Opale. Les clients d'Opale ont ainsi pu se faire une première idée de la structure des nouveaux catalogues et des positions qu'ils contiennent. La version de fin mai 2025 comprenait le nouveau validateur TARDOC propre à Opale. Celui-ci s'appuyait sur l'ancien et puissant validateur TARMED, qui a été adapté en conséquence pour TARDOC. De plus, les nouvelles dimensions/niveaux des soins ambulatoires ainsi que du contact avec le patient ont été créés, y compris la possibilité de saisir un diagnostic correspondant. Le «Tarif-Matcher» de l'OTMA avait également déjà été intégré au système Opale à cette date et livré aux clients. Après les vacances d'été, la version suivante a été lancée, qui comprenait notamment un outil pratique permettant aux clients de convertir les positions TARMED saisies au sein d'une prestation forfaitaire en positions TARDOC correspondantes. De plus, nous avons répondu aux demandes de plusieurs clients et avons mis en place la possibilité de regrouper les consultations d'un patient, tous dossiers confondus, en un seul traitement ambulatoire.

De nombreux prestataires saisissent leurs prestations fournies dans un DPI ou un autre système de saisie des prestations. À partir de quand ces processus ont-ils pu être examinés de plus près ?

Avec la version de septembre 2025, les fonctionnalités des interfaces Opale ont été étendues. Pour l'importation des prestations, il a été possible d'utiliser le nouveau format ALIS XML 5.1, qui prévoit de nouveaux attributs nécessaires à une facturation correcte des forfaits ambulatoires.

Et quand la première facture conforme au nouveau système tarifaire a-t-elle pu être établie dans le système ERP Opale ?

Également avec la version de septembre. Ainsi, fin septembre, les clients d'Opale ont pu pour la première fois générer des factures de soins ambulatoires, soit selon le tarif à la prestation individuelle TARDOC, soit sous forme de forfait ambulatoire. Les versions suivantes, jusqu'à fin 2025, ont donné lieu à diverses adaptations et améliorations, issues de différents projets de mise en œuvre chez les clients d'Opale.

Des fonctionnalités connexes, telles que le calcul du coût-par-cas REKOLE (LKAAT+) ainsi que les catalogues mis à jour (TARDOC 1.4c), ont également été livrées. Enfin, peu avant Noël, la version finale d'Opale dédiée à la facturation a pu être livrée aux clients. Celle-ci leur a permis de facturer en production à partir du 1er janvier 2026 sur la base des nouveaux systèmes tarifaires ambulatoires.

Quel bilan en tirez-vous ?

La mise en place de TARDOC et des forfaits ambulatoires marque une étape importante dans l'évolution de la structure tarifaire ambulatoire du système de santé Suisse. Les enseignements tirés des premiers projets de mise en œuvre montrent toutefois clairement que le succès de cette mise en œuvre dépend moins des conditions-cadres externes que de la volonté interne de participer activement à la conception du processus de changement. Les organisations qui ont pris leurs responsabilités dès le début, mobilisé leurs ressources internes et abordé le changement de manière proactive ont pu se préparer nettement mieux au nouveau système tarifaire.

L'initiative interne s'avère ainsi être l'un des facteurs décisifs pour une transformation tarifaire réussie dans le secteur ambulatoire.

Informations complémentaires

www.opale-solutions.ch

