

HSK: point d'honneur en faveur du partenariat entre les fournisseurs de prestations et les agents payeurs

Donner naissance aux synergies au profit des patients

Lors du congrès annuel de la Communauté d'achat HSK, le renforcement de la collaboration entre les fournisseurs de prestations et les agents payeurs était au centre des débats. Concrètement, il s'agit d'optimiser des processus récurrents, en particulier concernant la vérification des comptes, d'accélérer le traitement, de promouvoir la transparence au niveau de l'échange d'informations et de la formation actuarielle du personnel hospitalier. Pour savoir comment cela devrait être appliqué concrètement, nous avons interrogé Reto Egloff, président du Comité directeur du Groupe d'assurances CPT.

les hôpitaux et pour la HSK. Dans ce contexte, nous intervenons dans plusieurs domaines. Le contrôle de la codification constitue un exemple,

«Nous voulons, au moyen de formations et de séances d'information régulières, faire mieux connaître au personnel hospitalier les nombreuses facettes de l'assurance maladie.»

**Reto Egloff,
président du Comité directeur
du Groupe d'assurances CPT**



Reto Egloff, président du Comité directeur du Groupe d'assurances CPT

La HSK prétend que ce sont en particulier les fournisseurs de prestations qui profitent de la collaboration. Dans quelle mesure?

Les deux côtés profitent de l'approche de la HSK visant à atteindre des résultats de négociation entre les partenaires. En effet, par cette approche, nous réalisons des accords axés sur la pratique et obtenons ainsi des relations claires et une sécurité pour toutes les parties prenantes, et ce sans devoir recourir aux procédures excessivement longues auprès des autorités et des tribunaux. Autre avantage indéniable: la HSK agit comme une seule et même entité et

peut prendre des décisions rapides. L'acheteur de prestations de la HSK connaît précisément sa marge de manœuvre et peut donc décider directement à la table des négociations.

Lors du congrès annuel, vous avez en particulier souligné qu'il s'agit d'une optimisation commune des processus. Pouvez-vous ici nous donner quelques détails?

En poursuivant la simplification des activités opérationnelles, nous voulons continuer de contribuer à une amélioration de la qualité pour

notre but étant de réduire la charge administrative à long terme au moyen d'un échange personnel intensifié. Par ailleurs, à l'avenir, nous tiendrons à disposition du personnel des hôpitaux un interlocuteur auprès de la HSK, ce dernier étant chargé de recevoir toutes les requêtes, de les clarifier au sein de la HSK, puis de fournir une réponse. En outre, nous voulons, au moyen de formations et de séances d'information régulières, faire mieux connaître au personnel hospitalier les nombreuses facettes de l'assurance maladie.

Cependant, de meilleurs processus et davantage de transparence ne devraient pas profiter uniquement aux fournisseurs

de prestations et à la HSK, mais également aux patients. C'est bien d'eux qu'il s'agit dans le cabinet et à l'hôpital. Qu'en pensez-vous?

Tous nos efforts devraient finalement être fournis au profit de nos clientes et de nos clients. En optimisant les processus et donc en optimisant la collaboration entre les fournisseurs de prestations et les assurances maladie, nous obtenons une amélioration de la qualité. Prenons par exemple le contrôle des comptes. Si, à ce niveau, nous améliorons la qualité et l'efficacité, les deux côtés récoltent les fruits de tâches administratives réduites. De plus, en tant qu'assurance maladie, nous profitons d'une sécurité accrue lors du contrôle et l'hôpital peut se concentrer encore mieux sur le traitement des patientes et des patients.

«Les partenaires tarifaires intéressés peuvent s'abonner aux HSK-Guidelines. Avec cette lettre d'actualité, la HSK fournira sous un même toit des informations au sujet du traitement des prestations.»

**Reto Egloff,
président du Comité directeur
du Groupe d'assurances CPT**

En référence à une meilleure collaboration, vous avez également déclaré que la HSK devrait intervenir sur un front davantage uni et être perçue comme une interlocutrice unitaire. Comment se déroule ce programme de remise en forme HSK? A mon avis, c'est bien une condition requise pour être crédibles auprès des cliniques en leur présentant des critères décidés en commun en matière d'optimisation du processus.

L'attitude commune de tous les membres de la HSK est la base d'une perception en tant qu'interlocutrice unitaire, tant pour les négociations que pour les questions de prestations spécifiques. Pour y contribuer, les partenaires tarifaires intéressés peuvent s'abonner aux HSK-Guidelines. Avec cette lettre d'actualité, la HSK fournira sous un même toit des informations au sujet du traitement des prestations qui devraient faciliter le quotidien de nos partenaires tarifaires.



Wetrok Speedclean

Nettoyage à fond dans un temps record

Premier détergent de fond qui ne laisse aucune trace, Wetrok Speedclean renforce l'efficacité du nettoyage tout en réduisant les coûts. Wetrok Speedclean vous permet d'éliminer les films de protection à l'aide de l'autolaveuse. Par une seule personne et en économisant jusqu'à 75 % de temps. Adoptez-le et passez à la vitesse supérieure en matière de nettoyage de fond.

www.wetrok.com



**Commander
maintenant des
échantillons gratuits !**





Mot d'ordre: la concurrence. Un des thèmes abordés au congrès annuel était «une meilleure qualité grâce à une concurrence accrue». C'est exactement ce que vous voulez/nous voulons avec les Swiss-DRG, mais les cantons marchent sur nos plates-bandes avec des subventions et un contrôle qui relève de l'économie planifiée. D'ailleurs, les hôpitaux ont-ils vraiment intérêt à participer à ce programme de remise en forme et à optimiser ces processus avec vous?

Oui, absolument. Jusqu'à présent, nous avons obtenu uniquement des feedback positifs. Car les hôpitaux sont également intéressés à alléger les processus et à augmenter l'efficacité des échanges entre les fournisseurs de prestations et les assurances maladie. Nous voulons exploiter ensemble ce potentiel d'amélioration.

«La HSK a toujours dit que l'introduction des SwissDRG et la phase de convergence que cela implique durera entre quatre et cinq ans.»

**Reto Egloff,
président du Comité directeur
du Groupe d'assurances CPT**

Outre le bon partenariat entre les agents payeurs et les fournisseurs de prestations, n'a-t-on pas besoin en plus d'un autre élément entièrement conforme aux DRG, c'est-à-dire lié au prix? Les fournisseurs de prestations qui ne remettent pas leurs

processus suffisamment en état obtiennent des taux de base moins bons tandis que les fournisseurs exemplaires en obtiennent des plus élevés...?

La HSK a d'emblée perçu cette attitude. Cependant, avant de pouvoir mettre en place un système de bonus-malus, les bases doivent être claires et des critères mesurables sont nécessaires. La HSK a toujours dit que l'introduction des SwissDRG et la phase de convergence que cela implique durera entre quatre et cinq ans. Le système SwissDRG doit dans un premier temps se stabiliser et il s'agit ensuite de séparer le «bon grain de l'ivraie».

Le concept de qualité que la HSK veut adopter pour les négociations des taux de base en 2016 constitue un pas dans cette direction.

Interview: Dr Hans Balmer