

Communiqué de presse du 7 septembre 2017

6^e réunion de la communauté d'achat HSK «5 ans de SwissDRG – Résultats | Evolution | Défis»

Près de 260 représentants de compagnies d'assurance-maladie, hôpitaux, directions de la santé, associations et autorités ont participé à la 6^e réunion de la communauté d'achat HSK dont le sujet était «5 ans de SwissDRG – Résultats | Evolution | Défis». Les cinq exposés inscrits au programme ont permis d'aborder la question sous divers angles avant d'en débattre au cours d'une table ronde.

Après avoir accueilli les invités, *Rudolf Bruder, nouveau président du Conseil d'administration de la communauté d'achat HSK*, a ouvert la réunion en présentant les 5 premières années de SwissDRG du point de vue des assureurs-maladie. Pour M. Bruder, le nouveau système tarifaire a fait ses preuves, en offrant notamment une plus grande transparence en matière de prestations ainsi que dans les flux financiers. Il a cependant aussi fait allusion aux investissements hospitaliers importants, a parlé d'un manque de spécialisation et a considéré que les « 5 ans de SwissDRG » étaient « 5 années de renforcement des conflits de rôles cantonaux ».

Pierre-Yves Maillard, conseiller d'Etat et chef du Département de la santé et de l'action sociale du canton de Vaud, a ensuite tenu un discours intitulé «Chronique d'un désastre». A l'aide de nombreux graphiques, il a détaillé les effets de l'introduction du nouveau système de financement hospitalier dans toute la Suisse et dans le canton de Vaud en particulier. A l'échelon fédéral, il a souligné la forte hausse des coûts que cela avait entraîné pour les cantons et l'assurance obligatoire des soins. M. Maillard a indiqué que les efforts déployés jusqu'à maintenant dans le canton de Vaud pour réduire les coûts avaient été couronnés de succès, mais que d'autres réductions n'étaient envisageables que de manière limitée.

Daniel Liedtke, COO de Hirslanden SA, a ensuite présenté le point de vue du groupe de cliniques privées Hirslanden sur les incidences, les défis et les évolutions du nouveau financement hospitalier. A son avis, le système des forfaits par cas a contribué à une plus grande transparence, d'autres domaines recelant toutefois encore un potentiel d'amélioration. M. Liedtke a indiqué que le système n'avait pas débouché sur une réduction des coûts et que la concurrence en matière de qualité était plutôt limitée. En outre, les nombreuses casquettes portées par les cantons constituent un sérieux problème, des apurements structurels étant par exemple empêchés par des subventions croisées. Pour M. Liedtke, les évolutions futures, telles que le manque de spécialistes, le vieillissement de la population, la numérisation, l'augmentation de la part ambulatoire et la révision Tarmed constituent autant de défis à relever en matière de financement hospitalier.

Le D^r Till Hornung, CEO des cliniques Valenz et président des cliniques privées de Suisse orientale, a proposé aux participants un tour d'horizon sur la réadaptation. En résumé, le besoin en réadaptation croît et devrait continuer à croître. La même évolution peut être constatée dans la mise en réseau de la réadaptation avec le secteur des soins aigus. Pour M. Hornung, le besoin croissant s'explique notamment par la pression énorme sur les coûts dans les soins aigus, la

Communauté d'achat HSK
Service médias
Case postale
8081 Zurich

+41 79 384 49 99
www.ecc-hsk.info

chronicisation des maladies et l'utilité pour l'économie de la santé. Le besoin croissant en réadaptation va de pair avec des exigences accrues en matière d'efficacité des soins et de qualité. Des critères qualitatifs clairs et uniformes, des lignes directrices cantonales et une procédure de garantie de prise en charge des coûts nettement simplifiée seraient donc souhaitables.

L'économicité constitue un défi compte tenu de la dynamique croissante des hôpitaux suisses – telle est l'hypothèse présentée par *Philip Sommer, directeur et responsable conseil domaine de la santé chez PwC Suisse*, dans son allocution consacrée aux résultats de l'étude sur le marché hospitalier en Suisse réalisée auprès des CEO en 2017. Selon cette étude, les sondés s'attendent à une hausse continue du nombre de cas mais misent, en grande partie, sur une stagnation, voire une baisse des tarifs, de sorte que l'évolution des tarifs devrait être un défi majeur à l'avenir. Relevons que les CEO, malgré l'évolution des tarifs attendue, ne craignent pas ou peu de pertes de rentabilité. Cette attente permet de conclure à la nécessité, à l'avenir, de gagner en efficacité et d'optimiser les processus centraux et de soutien. Ces prochaines années, le centrage accru sur les patients constituera un autre sujet majeur. La vision de PwC « Expérience du patient à l'hôpital » reprend ce sujet et donne des impulsions pour une meilleure interaction et une meilleure communication avec les patients.

Peter Graf, directeur de la communauté d'achat HSK, a parlé des changements apportés par SwissDRG dans les hôpitaux et des défis à relever lors des futures négociations. Pour M. Graf, la phase d'introduction est définitivement terminée : la concurrence entre hôpitaux est une réalité, de sorte que ceux-ci sont de mieux en mieux comparables et que les baserates affichent de manière générale une tendance baissière que les hôpitaux doivent compenser. Comme l'évolution le montre, cela passe par une croissance du nombre de cas et une augmentation des séjours courts. L'évolution du nombre de cas est très nette également dans le domaine de la réadaptation : en l'espèce, il y a davantage de cas pour une durée de séjour égale. L'approche « l'ambulatoire prime le stationnaire » sera un défi pour les futures négociations. Les questions relatives à l'économicité, à la transparence et à la hausse du taux de cas de réadaptation en seront d'autres.

La Communauté d'achat HSK SA

La communauté d'achat HSK est une société anonyme autonome qui procède pour le compte d'Helsana, de Sanitas et de la CPT à l'achat des prestations médicales au titre de l'assurance obligatoire des soins (AOS). 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 :
Communauté d'achat HSK
Daniel Burger
Responsable de la communication
+41 79 384 49 99