



curafutura

Die innovativen Krankenversicherer
Les assureurs-maladie innovants
Gli assicuratori-malattia innovativi

«La lumière au bout du tunnel paraissait parfois bien ténue»

La persuasion, l'énergie et la tolérance ont conduit au Tardoc

Après plus de trois ans et demi de travaux, la nouvelle structure tarifaire ambulatoire TARDOC de l'organisation tarifaire commune ats-tms SA est prête. Elle remplacera le TARMED. Pius Zänglerle a mené les négociations pour curafutura. Il raconte comment il a vécu la conclusion du contrat.



Pius Zänglerle, curafutura, et Jürg Schlup, FMH, ont remis le Tardoc au Conseil fédéral

Pius Zänglerle, Tardoc est né. Répond-il à vos attentes?

Notre «bébé» se porte bien, merci. Nous le présentons actuellement aux proches parents. Ceux-ci ont été surpris de constater cette naissance malgré une longue gestation et font encore preuve d'un certain scepticisme, mais commencent à le chérir...

Les travaux réalisés par ats-tms SA ont duré des années et les négociations ont failli capoter à plusieurs reprises. Quel a été, à votre avis, le moment le plus délicat?

Il y en a eu plusieurs, de la fondation discrète d'ats-tms SA pour surmonter des obstacles juridiques à la forme concrète de la remise. Je me rappelle de nombreux moments délicats. Prenons par exemple l'automne 2016: trois des quatre partenaires avaient rejeté l'ébauche de tarif durant l'été – la FMH à une large majorité et curafutura, de manière résolue. Il semblait alors impossible de parvenir un jour à un résultat. curafutura a salué l'intervention tarifaire du Conseil fédéral et la FMH a lancé un projet tarifaire interne nommé Tarco. Il a fallu faire preuve de tact et de tolérance, et nous avons dû remonter nos manches pour éviter que le projet ne soit abandonné.



curafutura

Die innovativen Krankenversicherer
Les assureurs-maladie innovants
Gli assicuratori-malattia innovativi

curafutura a fait des concessions importantes à la FMH. Il a souvent été question de quitter sa zone de confort. Quelle concession a été la plus douloureuse?

Les concessions n'ont pas été faites seulement par curafutura envers la FMH. La FMH a elle aussi décidé d'aller à la rencontre de ses partenaires. Il a fallu oublier l'idée d'un tarif «parfait» et décider que certains éléments seraient intégrés à des révisions ultérieures. Nous étions d'accord, car la partie adverse devait elle aussi reporter des sujets importants et se décider à les intégrer après l'entrée en vigueur de la nouvelle structure tarifaire. Nous avons donc tous d'autres demandes que nous aborderons au sein de l'organisation tarifaire ats-tms SA.

Le comité de curafutura vous a laissé une grande marge de manœuvre, mais ne vous a pas pour autant donné carte blanche. Y a-t-il des points sur lesquels vous auriez souhaité oser davantage?

Les conditions-cadre ont été élaborées en étroite collaboration avec les membres. Elles ont servi de fil rouge et n'ont pas été un motif de blocage. De l'audace, il en a fallu. Mais il a aussi fallu être persuasif à l'interne. La lumière au bout du tunnel paraissait parfois bien ténue...

H+ a quitté ats-tms SA après la mise au point de la structure des prestations, le cœur de Tardoc, et l'approbation de tous les partenaires. Que s'est-il vraiment passé?

Je ne peux que spéculer à ce sujet. J'ai l'impression que la «pilule» de 2016, lorsque H+ a validé seul le tarif d'alors, n'était pas très bien passée. H+ misait davantage sur des forfaits déduits du domaine stationnaire. Toutefois, il y a lieu de constater aujourd'hui que ce chemin n'est pas moins ardu que la révision du tarif pour les prestations médicales ambulatoires à l'hôpital et dans les cabinets médicaux. H+ est toujours la bienvenue à la table d'ats-tms SA et pourrait jouer un rôle essentiel entre ats-tms SA et SwissDRG.

Après avoir passé tant d'heures sur ce projet au sein d'ats-tms SA, êtes-vous convaincu que seul le tarif à la prestation vaut quelque chose dans le domaine ambulatoire et que les forfaits sont un cadeau empoisonné?

Pas du tout. Des forfaits sont appliqués à de nombreux endroits, ce qui prouve qu'ils sont justifiés. Mais les forfaits ne sont pas la solution à tout. Ils ont des avantages et des inconvénients. Les forfaits permettent de couvrir 10% à 15% des prestations, ce qui signifie qu'un tarif médical moderne est nécessaire pour au moins 85% des prestations. La priorité de curafutura est donc aussi de remplacer le Tarmed obsolète par le nouveau Tardoc.

Vous avez présenté le Tardoc à la presse en compagnie du président de la FMH, Jürg Schlup, et vous affichiez alors un large sourire. Avez-vous souri par fierté ou aussi un peu parce que vous étiez soulagé?

J'étais satisfait de ce qui avait été accompli. Mais mon sourire trahissait aussi un certain soulagement d'avoir atteint cette étape intermédiaire. curafutura travaille depuis plus de cinq ans sur ce projet – et l'enjeu est bien plus important: chaque année, une demi-NLFA de plus de 10 milliards de francs est ainsi «bloquée»!

Le Tardoc est maintenant entre les mains du Conseil fédéral qui va l'examiner en détail. Certains éléments du tarif vous donnent-ils des maux de tête?

Nous ne sommes quand même pas dans «Le loup et les sept chevreaux» des frères Grimm... Comme je l'ai déjà dit, tout n'est pas parfait. Mais il faut reconnaître que pour progresser au sein d'un partenariat, il faut faire abstraction de certaines faiblesses.



curafutura

Die innovativen Krankenversicherer
Les assureurs-maladie innovants
Gli assicuratori-malattia innovativi

Vous avez investi beaucoup de temps et d'énergie dans le Tardoc, vous, les spécialistes tarifaires de curafutura et vos membres. Connaissant l'ampleur de la tâche, accepteriez-vous à nouveau cette mission?
Je peux, je dois et je veux répondre par un oui clair et net. Et je rétorque: quelle alternative y aurait-il donc si nous souhaitons développer des solutions dans un système avec un partenariat tarifaire?

La structure tarifaire TARDOC peut être consultée sur le lien suivant : <https://tardoc.ats-tms.ch/#/dashboard>