

---

# Comment intégrer les DRG aux achats?

---

Stefan Stefaniak, Marie Villard

Symposium, Montreux, 22 mai 2015



## Mission de l'équipe Paianet

Nous souhaitons assurer la qualité des prestations médicales à long-terme  
en soutenant la Direction des établissements hospitaliers  
avec des outils de gestion adaptés.





**Avec un petit SMS, vous pouvez aider à rendre la  
présentation la plus intéressante pour vous**

Numéro de téléphone auquel envoyer le message:

**076 333 25 41**

Message à envoyer:

**Q A 1**

**Q A 2...**



## Question A

076 333 25 41

Quel est l'impact des DRG sur votre travail,  
notamment sur les attentes de la direction générale  
envers vous?

1

faible

Q A 1

3

moyen

Q A 3

5

fort

Q A 5



## Question B

076 333 25 41

De combien de manières selon vous peut-on facturer une PTG?

1

2

3...5

Q B 1

Q B 2

Q B 3

---

# Fonctionnement du système DRG

---



# Le système DRG est un financement des hôpitaux moyennant un forfait par cas

Calculé par Suisse DRG AG,  
validé à travers la Suisse

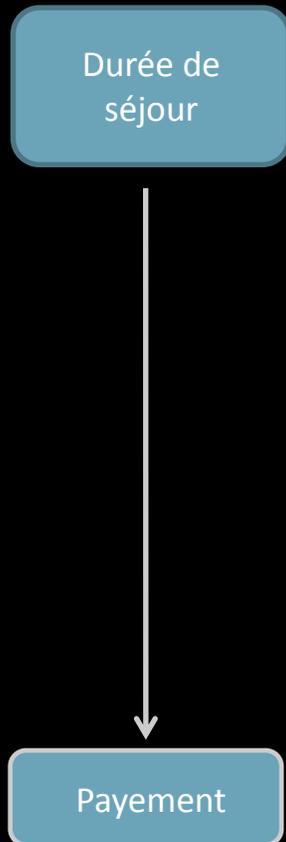
Négocié entre les hôpitaux  
et les assurances puis  
validé par les cantons



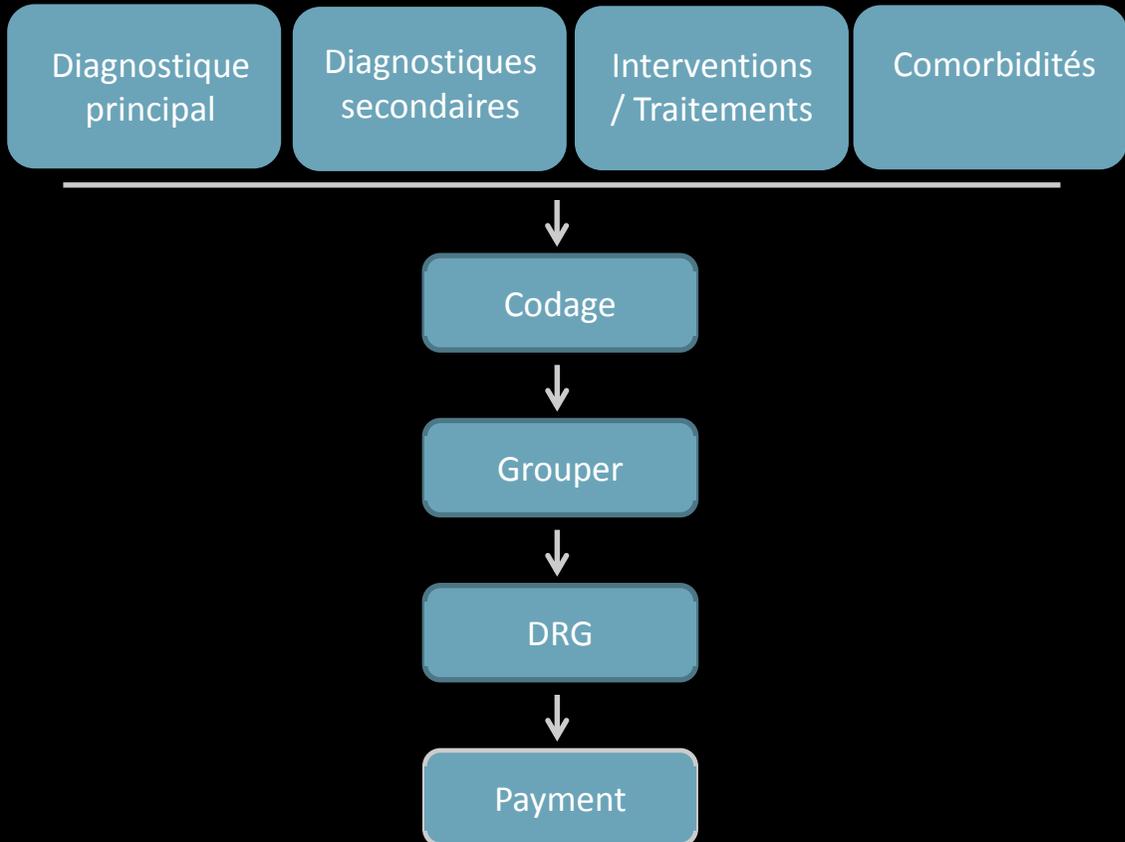


**Avant les DRGs, seul la durée de séjour comptait.  
Actuellement toutes les informations médicales sont nécessaires.**

Avant 2012



Depuis 2012





# Les DRGs demandent une documentation médicale extrêmement précise afin de permettre une rémunération optimale

Diagnostique  
principal

Défini selon le catalogue CIM 10

Diagnostiques  
secondaires

Interventions

Défini selon le  
catalogue CHOP  
(classification Suisse  
des interventions  
chirurgicales)

Comorbidités



Depuis longtemps, la règle d'or des acheteurs était d'acheter le moins cher.

Aujourd'hui, suite à l'introduction des DRGs, cette règle est-elle toujours d'actualité?



# Prenons comme exemple une prothèse de genou facturée (et donc remboursée ) selon trois modèles

1. Facturation d'une prothèse de genou en stationnaire  
(sous le tarif DRG)

- Sans complication
- Avec complication

2. Facturation d'une prothèse de genou en ambulatoire

1. Facturation d'une prothèse de genou dans une clinique privée

---

**DRG**

**Facturation d'une prothèse de genou en stationnaire**

---



Hiérarchie des événements de cas

**PRINCIPAL**

Aucun événement ici Faites glisser un événement existant dans cet espace, ou ajouter un nouvel événement.

Ajouter un nouvel événement +

**ACTIF (DEFAULT)**

Aucun événement ici Faites glisser un événement existant dans cet espace, ou ajouter un nouvel événement.

Ajouter un nouvel événement +

**PASSIF (COMORBIDITÉ)**

Aucun événement ici Faites glisser un événement existant dans cet espace, ou ajouter un nouvel événement.

Ajouter un nouvel événement +

**COMPLICATIONS**

Aucun événement ici Faites glisser un événement existant dans cet espace, ou ajouter un nouvel événement.

FERMER CAS



## Premier exemple, un patient hospitalisé dans un hôpital public sans complications:

— Cost-weight	1.981
— Cost-weight d'aujourd'hui	1.981

Un hôpital avec un base rate de 9'500 CHF sera donc payé 18'819 CHF.

- 10'350 par le canton (55%)
- 8'468 par l'assurance (45%)

Ce montant inclut la totalité des coûts supportés par l'hôpital: matériel au bloc opératoire, salaires des équipes médico-soignantes etc.

Il s'agit là d'un forfait. Aucune facture détaillée ne permet d'identifier correctement l'implant acheté à la base.



**M DOBREV, Elena** ENTRÉE 11.05.2015

Hierarchie des événements de cas

**PRINCIPAL**

<b>CIM</b>	IMPRIMABLE	CODÉ	
<b>M16.1 (-) Autres coxarthroses primaires</b>			
<b>CHOP</b>	IMPRIMABLE	CODÉ	
<b>81.54.00 (T) Prothèse totale de genou, SAP</b>			
Ajouter un nouvel événement			+

**ACTIF (DEFAULT)**

Aucun événement ici Faites glisser un événement existant dans cet espace, ou ajouter un nouvel événement.

Ajouter un nouvel événement +

**PASSIF (COMORBIDITÉ)**

Aucun événement ici Faites glisser un événement existant dans cet espace, ou ajouter un nouvel événement.

Ajouter un nouvel événement +

**COMPLICATIONS**

Aucun événement ici

FERMER CAS



**Pour un même implant, un patient souffrant d'une complication peut se voir attribuer un DRG avec un CW plus élevé (et donc un montant supérieur)**

— Cost-weight	2.677
— Cost-weight d'aujourd'hui	2.677

Un patient souffrant d'infection après l'opération et d'insuffisance rénale chronique, pour un même implant aura une facture **de 25'431 CHF** (le patient se trouvant dans le même hôpital et donc avec le même base rate de 9'500 CHF.)

Pour ces deux patients le coûts de l'implant reste le même, uniquement le forfait change.

Le taux de complications dans l'hôpital est donc important à prendre en considération lors des achats.

---

**Tarmed**

**Facturation d'une prothèse de genou en ambulatoire**

---



# Facture Tarmed

avec lignes individuelles  
pour chaque prestation

<b>DOCUMENT</b>	110	9697764/1 04.05.201512:10:16	Page : 2 / 5
<b>AUTEUR FACTURE</b>	N° EAN 7601002116947	eHnv, Hôpital Yverdon	1400 Yverdon-les-Bains
	N° RCC A194222	Tél. : 024 424 44 44	Fax : 024 424 43 60
<b>FOURN.</b>	N° EAN 7601002116947	eHnv, Hôpital Yverdon	1400 Yverdon-les-Bains
<b>PRESTATIONS</b>	N° RCC A194222	Tél. : 024 424 44 44	Fax : 024 424 43 60
Patient	PAOLINO GRAZIA, 27.02.1956	<b>Facture - Patient</b>	<b>9697764/1 - 1249877/5</b>

Date	Tarif	Code	Code réf.	Séance	Côté	Qtité	Pt PM	IPM	VPl PM	Pt PT	IPt	VPl PT	M.Trait.	M.Resp.	Montant
<b>Report</b>													3,150.92		
<b>Supplément pour 1er traitement</b>															
04.03.2015		7350				1	24.00		0.91						21.85
<b>PTG. important</b>															
04.03.2015		940													6,355.80
<b>Materiel osteosynthese divers</b>															
04.03.2015		940													24.35
<b>Trousse PTH/PTG</b>															
04.03.2015		940				1									84.20
<b>Blouse spéciale Molinlycke</b>															
04.03.2015		940				3									18.10
<b>IOBAN 56X60 CM</b>															
04.03.2015		940				2									36.40
<b>STOCKINETTE PETITE</b>															
04.03.2015		940				1									4.35
<b>Bande Esmach</b>															
04.03.2015		940				1									5.80
<b>Plasmablaide</b>															
04.03.2015		940				1									344.50
<b>Sac à aspiration 2,1 litres pour pathologie eHnv</b>															
04.03.2015		940				1									5.35
<b>VICRYL SH/FS/MH</b>															
04.03.2015		940				3									19.65
<b>Agrafeuse cutanée</b>															
04.03.2015		940				1									10.20
<b>garrot usage unique</b>															
04.03.2015		940				1									53.45
<b>Betadine dose</b>															
04.03.2015		940				10									23.00
<b>NACL 0.9% 500 ml</b>															
04.03.2015		400 226425				1									5.60
<b>Nacl 0.9 % - 3000 ml - flex</b>															
04.03.2015		400 148023				1									16.65
<b>Aiguille spinale 20/22/25 G</b>															
04.03.2015		940				1									6.60
<b>Optipac 40 Biomet</b>															
04.03.2015		940				1									318.40
<b>Pulsavac Plus</b>															
04.03.2015		940				1									109.30
<b>Sagittal Blade Stryker</b>															
04.03.2015		940				1									120.10
<b>Reciprocating Blade</b>															
04.03.2015		940				1									116.40
<b>Pin's court 27 mm</b>															
04.03.2015		940				1									51.10
<b>A Reporter</b>													10,902.07		

4AZ2



# Dans une facturation en ambulatoire, le TARMED permet une majoration de 10% du prix d'achat

Si le patient vient en ambulatoire, non seulement le prix d'achat peut être majoré de 10%, mais la facture détaillée nécessite la traçabilité de l'article précis acheté.

Date	Tarif	Code	Code réf.	Séance	Côté	Qtité	Pt PM	fPM	VPt PM	Pt PT	fPT	VPt PT	M.Trait.	M.Resp.	Montant
													<b>Report</b>	3,150.92	
<b>Supplément pour 1er traitement</b>															
04.03.2015		7350				1	24.00		0.01						21.85
04.03.2015	PTG	940	IMPACT												6,355.80
<del>Material ostéosynthese divers</del>															
04.03.2015		940													24.35
<b>Trousse PTH/PTG</b>															
04.03.2015		940				1									84.20
<b>Blouse spéciale Molnlycke</b>															
04.03.2015		940				3									18.10
<b>IOBAN 56X60 CM</b>															
04.03.2015		940				2									36.40

---

**Privé**

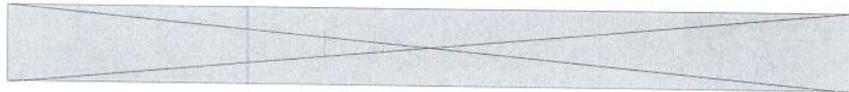
**Facturation d'une prothèse de genou en privé**

---



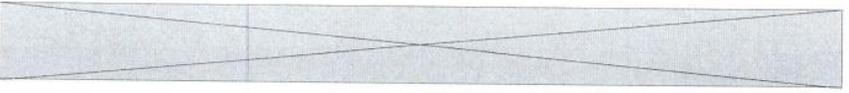
# Facture privée

avec lignes individuelles  
pour chaque prestation



Clinique Générale-Beaulieu SA Chemin de Beau-Soleil 20 1206 Genève		<b>Adresse de livraison</b> Clinique Generale-Beaulieu Comptabilité Fournisseurs Ch. Beau-Soleil 20 1206 Genève		P.A
N° de facture:	15001599-RI10603	Date:	09.01.2015	
N° du bulletin de livraison:	0	Page	1 / 2	
Date de livraison:	..			
N° de commande:	SOP2015 756692			

Pos.	N° d'article	Désignation	Quantité	Prix	Brut	Rabais / Supplément	Total	TVA
0003	150410107	ATT femur PS cim STD ga t.7 N° de commande: SOP2015 756692 - 3	1.00 pcs	2'650.0000	2'650.00		2'650.00	8.00 %
0003	151820041	ATT patella medial dome 41mm N° de commande: SOP2015 756692 - 3	1.00 pcs	500.0000	500.00		500.00	8.00 %
0004	150610007	ATT tibia cim RP t.7 N° de commande: SOP2015 756692 - 4	1.00 pcs	2'050.0000	2'050.00		2'050.00	8.00 %
0004	151650705	ATT inlay RP PS t.7 5mm N° de commande: SOP2015 756692 - 4	1.00 pcs	1'180.0000	1'180.00		1'180.00	8.00 %
0005	RENTORTHO	Fait de location Orthokit N° de commande: SOP2015 756692 - 5	1.00 pcs	400.0000	400.00		400.00	8.00 %
TVA 8.00%							542.40	
TVA total ( TVA n°: CHE-116.282.448 TVA )							542.40	
<b>Montant T.T.C.</b>							<b>CHF 7'322.40</b>	





# Les cliniques privées peuvent majorer jusqu'à 20% le prix de vente de chaque implant

Calcul matériel d'implantation:

PA	8.00%	Ss- total	20% -10%	Total Unité	Quantité	Total
2'650.00	212.00	2'862.00	572.40	3'434.40	1	3'434.40
500.00	40.00	540.00	108.00	648.00	1	648.00
2'050.00	164.00	2'214.00	442.80	2'656.80	1	2'656.80
1'180.00	94.40	1'274.40	254.88	1'529.28	1	1'529.28
400.00	32.00	432.00	86.40	518.40	1	518.40
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00
						8'786.88

Prix de vente total qui sera traçable dans la facture



## L'intérêt d'avoir un prix d'achat bas est différent selon le mode de facturation du cas

Coût du matériel cumulé	8'000 CHF	16'000 CHF
Facturation DRG	Prix d'achat: 8'000 CHF Prix de vente: (? forfait) Bénéfice: x	Prix d'achat: 16'000 CHF Prix de vente: Bénéfice: x - 8'000 CHF
Facturation Tarmed	Prix d'achat: 8'000 CHF Prix de vente: 8'800 CHF Bénéfice: 800 CHF	Prix d'achat: 16'000 CHF Prix de vente: 17'600 CHF Bénéfice: 1'600 CHF
Facturation en Privé	Prix d'achat: 8'000 CHF Prix de vente: 9'600 CHF Bénéfice: 1'600 CHF	Prix d'achat: 16'000 CHF Prix de vente: 19'200 CHF Bénéfice: 3'200 CHF*)

---

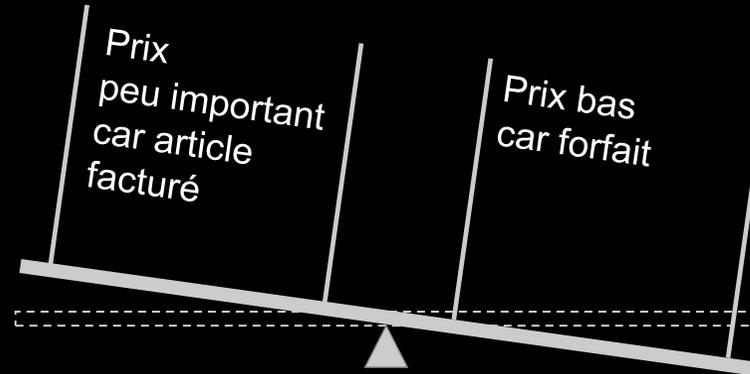
# Evolution des DRG et stratégies d'avenir

---



# A retenir: analyse de la situation nécessaire! Les stratégies simplistes ne sont souvent plus adaptées.

- DRG = forfait
- Tarmed + convention privée = facturation exacte avec majoration



- Risques en cas d'évolution de la patientèle
- Besoins différents en fonction des patients / opérateurs



# D'autres termes à connaître pour l'avenir

Remunérations supplémentaires  
« Zusatz-Entgelte »

Pression sur la DMS  
➔ « virage ambulatoire »



Prise en charge intégrée  
« DRGs complexes »

Pression sur les coûts « diffuse »  
(améliorations partout!)



# La pression financière augmentera sur et à travers les cadres médico-soignants

Revenus

- Charges

---

= Résultat (bénéfice ou perte)



# Nous attendons le lancement d'un grand nombre de démarches d'optimisation dans la logistique

## Démarches / Projets

- Réduction de la demande
- Structures de commande
- Standards du niveau de service (réaction de l'intervention, processus/fréquence de nettoyage)

## Outils

- SLA (service level agreements) convenus avec tous les participants
- SOPs
- Monitoring (p.ex. nombre de repas)

- 
- Analyse de rentabilité de chaque service (logistique externe et transports internes, services techniques, nettoyage, planification et construction, infrastructures médicales, IT...)
  - Analyse de structures alternatives et des améliorations économiques potentielles liées

- benchmarking externe
- révision des processus
- coopératives d'achat et de logistique
- analyse détaillée des services
- outsourcing
- contrat de management externe
- joint-ventures / partenariats



# Notre recommandation pour vous

1.

Optimiser la facturation

2.

Optimiser les coûts

3.

Se rapprocher des autres secteurs

4.

Avoir une culture de “service”

5.

Etre encore plus pro-actifs

Marie Villard  
marie.villard@paianet.com

Stefan Stefaniak  
stefan.stefaniak@paianet.com

---

Paianet sàrl  
Voie du Chariot 3  
CH – 1003 Lausanne

[www.paianet.com](http://www.paianet.com)  
[info@paianet.com](mailto:info@paianet.com)

