

# up date

Bulletin d'information du groupe  
d'intérêt Profiling igprof



Outil de formation Stratégie développée  
Nous avons mis au point un outil de gestion uniforme des procédures



Le pool de cabinets partenaires s'élargit  
Ces cabinets sont entièrement du côté de nos pratiques



Approfondissement du dialogue avec l'industrie pharmaceutique  
Avec ces étapes, nous sensibilisons l'industrie à son rôle



Dernière page  
Personnel, études de cas, dates



Outil de formation Stratégie développée  
Nous avons mis au point un outil de gestion uniforme des procédures

**L'efficacité** du groupe d'intérêt Profiling igprof dépendra essentiellement de l'unité d'action des cabinets affiliés. Ce n'est que sur la base d'une procédure harmonisée que l'on peut réussir, dans le cadre d'un échange mutuel, à déterminer de mieux en

mieux quelles stratégies sont prometteuses et lesquelles ne le sont pas. C'est pourquoi nous avons développé un outil d'enseignement dans lequel nous montrons comment mener des procédures prometteuses. Ce n'est bien sûr pas obligatoire, les cabinets sont libres de mener leurs procédures comme ils l'entendent. Mais il faut éviter que tout le monde ne refasse les mêmes erreurs et, dans certaines circonstances, n'en paie à nouveau le même prix.

Olten, Oktober 2023

www.igprof.ch

igprof

Leitfaden Wirtschaftlichkeitsprüfung  
in den Phasen eins bis fünf

### Stratégie centrée sur les groupes de comparaison

Le principal changement stratégique est le passage d'une stratégie centrée sur le médecin ou le cabinet médical à une stratégie centrée sur les groupes de comparaison. Au cours de la deuxième phase de la procédure, le cabinet explique ses particularités, qui entraînent des coûts plus élevés en comparaison. Jusqu'à présent, tout le monde s'est concentré sur ce point - et a généralement perdu. En effet, santésuisse n'admet pratiquement jamais de telles particularités du cabinet. Comment santésuisse peut-elle reconnaître les particularités d'un cabinet si elle ne connaît pas les particularités des cabinets de comparaison ? C'est là que vous devez intervenir dans la phase 3 : Posez par exemple les questions suivantes à santésuisse (exemple réel FAG53, 2018/2019) : "Le groupe de comparaison comprend 1'289 cabinets médicaux. Je prends maintenant le cabinet numéro 834, qui a traité 37'890 patients. Expliquez-moi les particularités du cabinet".

Téléchargez la formation ici : [Outil d'enseignement](#)



Le pool de cabinets partenaires s'élargit  
Ces cabinets sont entièrement du côté de nos pratiques

**Une transaction** est malheureusement encore le maximum que la plupart des cabinets d'avocats peuvent obtenir pour les cabinets impliqués dans une procédure de rentabilité. Cela laisse parfois un arrière-goût amer et suscite la question de savoir si la



collaboration avec le cabinet en valait vraiment la peine. Nous ne pouvons pas garantir que les cabinets du pool igprof soient en mesure d'obtenir davantage, mais nous pouvons garantir qu'ils mettent tout en œuvre pour obtenir davantage - éviter les amendes qui ne sont pas justifiées, gagner les procédures si possible. Pour ce faire, ils peuvent s'appuyer sur les connaissances mathéma-

tiques et statistiques d'igprof et de l'Association Ethique et Médecine Suisse (AEMS). Pour ce faire, il est nécessaire d'instaurer un fair-play en matière de connaissances, mais aussi, d'un autre côté, d'avoir l'assurance de pouvoir se référer à nos experts dans les procédures.

### **Pas d'intérêts financiers**

Nous travaillons parfois depuis des années avec les cabinets de notre pool. Certains ont réalisé des expertises pour l'AEMS, ils ont tous acquis de solides connaissances. Ni l'AEMS, ni igprof, ni des tiers ne profitent d'avantages pécuniaires grâce à cette mise en relation.

### **Placement individuel**

Nous pensons que lister un pool de cabinets sur notre site web donnerait une impression de manque de sérieux en ce sens. Les cabinets qui s'adressent à nous ont en général déjà fait appel à un cabinet. Nous évaluons leur travail sur la base de notre expérience acquise dans d'autres procédures, afin de déterminer si le cabinet fait vraiment ce qui est possible et, le cas échéant, nous le mettons en contact avec un cabinet qui nous semble plus prometteur.

Pour toute question, adressez-vous directement à [Michel Romanens](#).



## Approfondissement du dialogue avec l'industrie pharmaceutique Avec ces étapes, nous sensibilisons l'industrie à son rôle

**A quoi sert-il** que l'industrie pharmaceutique développe des médicaments innovants, mais que ceux-ci ne soient pas prescrits par les médecins par crainte d'une procédure d'économicité - autrement dit, qu'ils ne parviennent pas aux patients qui en



ont besoin ? Nous avons constaté qu'il existe encore des lacunes de connaissances des deux côtés, qu'il convient de combler. Ainsi, la plupart des managers des entreprises pharmaceutiques ne savent pas qu'il existe une liste de médicaments à laquelle les assureurs se réfèrent pour déterminer la morbidité globale des patients des cabinets évalués. Si un médicament ne figure pas sur

cette liste, sa prescription apparaît comme le traitement inutile d'un patient en bonne santé.

### Première formation fin novembre

Il y a plusieurs années déjà, l'AEMS a organisé des formations pour les visiteurs médicaux afin de les sensibiliser à la problématique des procédures d'économicité. Nous poursuivons à présent sur cette voie avec l'igprof. Fin novembre, nous organisons une première formation de l'équipe Value, Access & External Affairs d'une grande entreprise pharmaceutique.

### Formations individuelles selon les besoins

Si vous êtes intéressé(e), nous discutons de vos besoins avec les managers responsables lors d'une vidéoconférence. Sur cette base, nous organisons une formation individuelle. Nous pouvons choisir de la réaliser sur place chez le client ou de l'organiser en vidéoconférence.

Si vous êtes intéressé(e), adressez-vous directement à [Michel Romanens](#).



**La création** du groupe d'intérêt Profiling igprof est le fruit d'une initiative de trois membres de l'Association Ethique et Médecine Suisse (AEMS). Dans son [dossier "Procédures d'économicité"](#), l'AEMS s'est engagée pendant plus de quinze ans pour



Dr. med. Michel Romanens



Dr. rer. nat. habil. Walter Warmuth



Flavian Kurth

une conception équitable et correcte des procédures. Il nous est alors apparu clairement que cet engagement avait besoin d'un bras opérationnel - un

groupement de cabinets impliqués dans des procédures injustes, qui craignent de l'être et/ou qui veulent s'engager pour améliorer les procédures.

### Compétences

L'équipe centrale d'igprof réunit toutes les compétences nécessaires pour lutter contre les procédures d'économicité contre-productives des assureurs : des compétences médicales, mathématiques et statistiques ainsi que des compétences en communication. Veuillez consulter les CV des membres fondateurs ici : [Michel Romanens](#), [Walter Warmuth](#), [Flavian Kurth](#).

### Études de cas

Dans le cadre de cette newsletter, nous aimerions montrer, à l'aide des cas des cabinets affiliés à igprof, comment la procédure déloyale des assureurs peut se présenter concrètement. Nous prions donc nos membres de s'adresser à la [rédaction](#) pour nous faire part de leurs cas. Si vous le souhaitez, les cas peuvent également être racontés de manière anonyme. Nous vous remercions vivement de votre collaboration !

### Dates

Notre prochaine réunion zoom : [23.11.2023, 18h15 à 19h30](#)