

Le travail sur le modèle de prescription se poursuit

Malgré la crise de COVID 19, le travail sur l'introduction du modèle de prescription pour la psychothérapie se poursuit. Les associations ASP, FSP et SBAP ont mis en place le groupe de travail "PsyTarif", qui prépare actuellement les conditions et discussions à mener avec les différents partenaires tarifaires en vue des négociations tarifaires. L'OFSP a fait savoir qu'il était prêt à introduire le modèle de prescription. Toutes les parties concernées devront travailler dur jusqu'à la finalisation du projet.

Recours à des experts pour les négociations tarifaires

La préparation et la négociation d'un tarif pour les traitements psychothérapeutiques sont une question très complexe. Tout d'abord, il importe de clarifier les attentes et les objectifs de toutes les parties concernées avant de pouvoir procéder à la négociation du tarif. Il était donc essentiel de faire appel à des experts expérimentés pour ce travail. Nous avons trouvé en Pius Gyger, économiste reconnu en matière de négociations tarifaires, le spécialiste qui nous conseillera dans ce processus. Nous avons en outre à nouveau fait appel à la FHNW, qui a développé il y a trois ans un modèle de cabinet toujours valable, en cours d'actualisation, et qui sert de base au calcul des tarifs. Heinz Marti, psychothérapeute en exercice, a accompagné le processus depuis le tout début. Du côté des associations, ce sont les membres des comités et des directions qui sont impliqués afin d'accompagner toutes les étapes du travail dans une perspective de politique associative et professionnelle.

Au début, il est nécessaire de clarifier

Dans un entretien avec la FSP, Pius Gyger explique la voie à suivre pour la négociation tarifaire: «Il faut d'abord clarifier qui sont les partenaires tarifaires. Dans notre cas, par exemple, il n'est pas encore clair si et comment les hôpitaux doivent y être inclus. En général, les partenaires tarifaires doivent alors se mettre d'accord sur les objectifs à atteindre dans les négociations, sur l'organisation des négociations, sur la date de présentation du dossier, sur la manière de traiter les données, etc. Vient ensuite le travail technique, à savoir l'entente sur la méthodologie quant à la détermination des coûts, aux descriptions des services offerts et aux questions administratives relatives à la facturation. Enfin, tout cela doit être formulé dans une convention tarifaire, signée par les partenaires tarifaires et soumise au Conseil fédéral pour approbation.»

Il semble évident que le processus de négociation tarifaire s'engage sur une voie comportant de nombreuses inconnues. Avant d'être prêt à finaliser, il faut être patient, préparer chaque étape avec soin et montrer une volonté de compromis. L'objectif de parvenir à un tarif raisonnable pour les traitements psychothérapeutiques ne doit pas être perdu de vue.

06/2020