

Loi de financement de la Sécurité Sociale, décret et circulaire DSS sur les régimes collectifs et obligatoires, loi de sécurisation de l'emploi avec la généralisation de l'assurance santé et la portabilité... l'actualité légale et réglementaire depuis 2 ans est lourde et impactante, aussi bien pour le monde de l'assurance collective que pour la santé individuelle. En quelques points, Nexialog Consulting, associé à Octen Consulting pour cette occasion, se penche sur les enjeux auxquels devront répondre vos organisations.

## ÉDITO

« La réforme des contrats responsables est un tournant pour tous les acteurs : arrivant comme une « cerise sur le gâteau » des récentes réglementations, elle bouleverse les modèles économiques de la complémentaire santé collective et individuelle.

Tant au niveau des offres et de la distribution (quelle différenciation par quels canaux ?) que dans la mise en œuvre (quelle gestion et efficacité du système ?), il y a urgence à prendre du recul et à agir.

Le temps est compté et même si le décret est apparemment imminent, il faut se mettre au travail dès maintenant pour ne pas être en retard face à la compétition qui s'organise.

De plus, seule une approche transverse et systémique permettra aux acteurs les plus agiles de s'adapter, voire se transformer dans le bon calendrier. »

Virginie Degroote - Nexialog Consulting  
Jérôme Sallard - Octen Consulting

## CALENDRIER

### ● DÉCRET DU 9 JANVIER 2012

Catégories Objectives.

→ 80% des contrats à mettre en conformité.

☑ Mise en application le 30/06/2014

### ● DÉCRETS DU 11 JANVIER ET DU 16 JUIN 2013

Accord National Interprofessionnel.

Loi sur la sécurisation de l'emploi.

→ 500 000 TPE/PME à conquérir pour couvrir 9 millions d'assurés individuels en contrats collectifs.

☑ Mise en application le 01/01/2016

### ● LFSS 2014 DU 23 DÉCEMBRE 2013

Contrats Responsables.

→ 100% des contrats haut de gamme impactés par la baisse des garanties. Majoration de 9 à 14% de la TSCA pour les contrats non responsables.

☑ Mise en application le 01/01/2015

### ● 23 JANVIER 2014

Ouverture pour les mutuelles de la mise en place de réseaux de soins et d'approche différenciée.

☑ Mise en application effective

## Les contrats responsables, une révolution plus qu'une évolution !

Le 23 décembre a été publié au JO, la loi de financement de la sécurité sociale 2014. Elle intègre la refonte des contrats responsables et vient s'ajouter à l'ANI, aux catégories objectives, à l'ACS... C'est aussi une confirmation du souhait du gouvernement d'encadrer toujours plus les complémentaires santé !

Le décret, pour l'instant toujours prévu avant la fin du 1er trimestre, avec application au 1er janvier 2015, fixera des seuils, avec des plafonds vraisemblablement bas, sur l'optique, le dentaire et les consultations, au delà desquels les contrats, devenus non responsables, se verront appliquer une surtaxe de 7% par rapport aux contrats responsables.

D'après nos premières analyses, jusqu'à environ 20% des contrats ne sont pas responsables aujourd'hui et ce pourcentage pourrait monter à 85, voire 95%, du portefeuille demain !

On mesure aisément l'enjeu pour la profession, les distributeurs et bien sûr les clients ! Qu'il s'agisse d'acteurs fortement implantés en collectif ou en individuel, le sujet est majeur et certains ambitionnent de repenser l'ensemble de leur activité Santé : offre, tarification, distribution, relation client, gestion, intermédiation.

En parallèle, depuis plus d'un an, vous travaillez sur votre offre ANI, vous analysez votre portefeuille pour le mettre en conformité avec les catégories objectives, vous préparez la portabilité pour le 01/07/14. Chacun de ces sujets est pour vous un projet en soi.

Nous pensons aujourd'hui qu'il faut traiter l'ensemble et ne plus fonctionner en silos. Les impacts de toutes ces réglementations sont désormais interconnectés et imposent de plus des calendriers qui se télescopent. Un choix, une décision, une orientation dans un sujet aura un « effet papillon » sur toute la mise en conformité de votre portefeuille, d'une part et votre

dynamique de conquête des nouveaux clients, d'autre part.

**Le compte à rebours a démarré, il est urgent d'agir :**

- Vos commerciaux sont à l'arrêt : Ont-ils vraiment les clés pour aider leurs clients à traiter à la fois les problématiques Catégories Objectives et Contrats responsables ?

- Avez-vous cartographié toutes vos offres au regard des changements à venir ? Avez-vous les capacités de développer celles qui vous manquent dans un calendrier plus que contraint ?

- Allez-vous devoir revoir votre modèle de distribution entre le collectif et l'individuel, le direct et le courté ?

- Savez-vous comment communiquer avec vos clients et partenaires pour les aider à trouver le bon équilibre entre les garanties collectives / la protection de leurs salariés, le coût de revient de leurs acquis sociaux et l'application stricte de la loi ?

- Avez-vous la capacité à mettre en conformité vos portefeuilles sur deux fronts à la fois : libellés de population et niveaux de garantie en intégrant les impacts tarification / mutation de population / documentation contractuelle ?

- Vos systèmes d'information sont-ils capables d'absorber les flux individuels / collectifs et de communiquer entre eux ?

- Quels process et quelle efficacité interne / externe face à la mutation du collectif vers l'individuel et, inversement, qui permettraient de contrôler vos coûts ? Pour quel modèle économique au final ?

Nous serions ravis de vous rencontrer pour échanger sur ces sujets et partager avec vous la grille d'analyse que nous avons élaborée pour vous aider à agir vite.

## VOS PROJETS

## NOTRE EXPÉRIENCE

**Nexialog Consulting, associé à Octen Consulting, possède de véritables atouts et expériences pour vous accompagner sur cette démarche stratégique, à tous les niveaux de la réflexion et de la mise en place :**

**Retours d'expériences sur des projets similaires d'envergure auprès des acteurs majeurs du secteur**

**Partenariat avec Octen Consulting sur les aspects de réflexion stratégique et de vision et construction des modèles économiques**

**Maîtrise de l'accompagnement de grands projets transverses et stratégiques**

**Savoir-faire en marketing et distribution**

### Une vision...

... stratégique, du marché, des clients, des partenaires, des collaborateurs

- Apporter une vision marché et client
- Analyser les enjeux globaux des écosystèmes et des forces internes
- Aider à la conception de la vision et de l'ambition stratégique
- Construire les modèles économiques adaptés
- Définir les cibles et les propositions de valeur correspondantes

### Un accompagnement...

... de projets stratégiques et de transformation

- Cadrer les projets complexes et les lotir en chantier de taille « gérable » et pilotable
- Décliner la cible stratégique en feuille de route et plan d'actions (rôle, responsabilité, contribution, délais, charge...)
- Identifier les risques exogènes et inhérents au projet
- Piloter par les résultats, les risques et la qualité tout en préservant l'équilibre et la culture de l'entreprise

### Des actions...

... pragmatiques, co-construites et efficaces

- Définir les modalités de mise en œuvre des décisions stratégiques
- Préparer le déploiement au sein des équipes
- Définir les besoins d'alignement de votre système d'information avec votre stratégie
- Dimensionner et organiser les évolutions d'organisation
- Mettre en avant les bonnes pratiques et les hommes
- Mobiliser vos équipes et les faire adhérer au projet
- Apporter un support métier et fonctionnel

### Des résultats...

... concrets, rapides, durables

- Cartographier votre portefeuille client et produit
- Définir/lancer de nouveaux produits (tarification, règles de gestion, processus de gestion)
- Décrire et modéliser les processus métier (distribution, gestion)
- Écrire les expressions de besoin nécessaires à l'adaptation de vos systèmes d'information
- Mettre en place des outils de suivi et de pilotage
- Former, rédiger les supports de formation et de communication

## NEXIALOG EN BREF

- Cabinet fondé en 2006, une activité centrée sur le conseil en management, organisation et stratégie opérationnelle.
- Plus de 75% de l'activité réalisée dans le secteur de l'Assurance et de la Protection Sociale.
- Une dynamique d'équipe forte, avec plus de 50 collaborateurs.

**nexialog**  
CONSULTING

## OCTEN EN BREF

- Cabinet de conseil en stratégie et management fondé en 2011 et composé de 6 associés seniors.
- Une vocation : accompagner et sécuriser la réflexion stratégique et la transformation des entreprises en s'appuyant sur les femmes et les hommes qui la composent.
- Intervention dans tous les domaines de l'assurance (80 % de l'activité) auprès de mutualistes, d'assureurs et d'IP.

**octen**  
consulting

## NOUS CONTACTER

**Virginie Degroote** - Directrice associée

Tél. : +33 (0)1 44 73 86 78  
Mob. : +33 (0)6 35 14 65 20  
vdegroote@nexialog.com

**Jérôme Sallard** - Associé

Tél. : +33 (0)1 72 74 11 27  
Mob. : +33 (0)6 75 06 10 28  
jerome.sallard@octenconsulting.com