



Informatique [**Le savoir-faire de Cegedim au service de l'assurance santé**

Cegedim, leader mondial du CRM pharmaceutique, son cœur de métier historique, propose au secteur de l'assurance santé d'externaliser une partie de ses activités. Un partenaire précieux pour optimiser la gestion de nombreux services.

Quelles sont les activités du pôle que vous dirigez chez Cegedim ?

Au sein du groupe Cegedim, trois types d'activités fonctionnent aujourd'hui de façon complémentaire. Il y a d'abord le secteur du CRM et des données stratégiques, principalement destiné aux laboratoires pharmaceutiques, qui s'appuie sur la base de données *OneKey*, le fichier mondial de référence des professionnels de santé. Le deuxième secteur, c'est celui des logiciels médicaux : Cegedim se positionne comme l'un des principaux éditeurs européens, avec plus de 115 000 professionnels de santé et 15 000 pharmacies utilisateurs de ses solutions. Enfin, l'activité que je dirige propose des services globaux, à forte valeur ajoutée, dans les domaines de l'assurance santé, aussi bien pour le régime obligatoire que pour les régimes complémentaires.

Cegedim Activ est le numéro 1 des systèmes d'information dédiés aux assureurs santé, avec 30 millions d'assurés gérés en France. Fort de l'expertise de ses collaborateurs, l'entreprise offre des

services uniques en matière de conseil, d'intégration, d'infogérance et de gestion de flux santé. Mais nous sommes également présents dans le domaine du conventionnement de professionnels de santé, du tiers payant et des services à valeur ajoutée. Nos filiales Cetip et iSanté sont leaders sur ce segment de marché.

Quelle valeur ajoutée apportez-vous au secteur de l'assurance santé ?

Les familles d'opérateurs sont toutes confrontées, à des degrés divers, à un environnement complexe, changeant sur le plan réglementaire où il est essentiel de bien maîtriser les flux d'information et d'échange de données pour gagner des parts de marché. Nos clients doivent donc externaliser une partie de leurs activités, en matière de back-office comme de front-office. L'avantage de notre offre, c'est que nous proposons une gamme complète de services : systèmes d'information internes, tiers payant, gestion des plates-formes d'orientation du patient, gestion du hors-nomenclature... Nous

réalisons l'interface entre nos clients et leurs adhérents, mais également avec les professionnels de santé, qui deviennent des partenaires stratégiques pour mieux gérer le risque. L'expérience de Cegedim dans le domaine de la santé est incomparable, et de nature à accompagner les évolutions du secteur.

Comment analysez-vous les perspectives de marché des assureurs santé ?

Il est clair que le désengagement du régime obligatoire va s'accélérer. La santé devient un relais de croissance décisif, notamment pour les assureurs privés qui ont moins de perspectives sur certains produits traditionnels, comme l'IAARD. Mais, pour conquérir des parts de marché, ils doivent à la fois bâtir des garanties innovantes, attractives et identifiables par le public, optimiser les modes de gestion de la dépense, mais également proposer une gamme de services permettant à l'assuré de bien s'orienter dans le système de santé et d'être mieux soigné à des coûts maîtrisés. Autant dire que les paramètres à croiser sont nombreux, et que l'expertise d'un groupe comme Cegedim apparaît incontournable. Nous sommes d'ailleurs systématiquement associés aux diverses expérimentations menées depuis dix ans pour tester de nouveaux modes de gestion, ce qui nous permet d'étendre notre champ de compétences. **Propos recueillis par HERVÉ REQUILLART]**



Antoine Aizpuru, président du Pôle assurance, monétique et santé du groupe Cegedim