

MATINALES OPUSLINE : LES DONNÉES DE SANTÉ AU SERVICE DE VOTRE STRATÉGIE

Evènement - 6 janvier 2014

Retour sur la Matinale du 21 janvier 2014

L'ouverture des données de santé est aujourd'hui une réalité. Attendue depuis longtemps, elle constitue un axe de transformation majeur au service de la stratégie de développement des acteurs de l'assurance dans leur quête de création de valeur et d'évolution de leurs interventions. Mais la sensibilité du sujet est forte. Une démarche rigoureuse et juridiquement fondée est indispensable.

OpusLine et le cabinet Beslay + Avocats, spécialisés dans le domaine de la santé, ont clarifié les opportunités qui existent autour de ces données et démystifié ce thème souvent perçu comme inquiétant au cours d'un récent petit-déjeuner rassemblant différents acteurs de l'assurance de personnes (mutuelles, assureurs, institutions de prévoyance, assistants, gestionnaires pour compte de tiers, courtiers, etc.).

La mise en conformité juridique

La mise en conformité juridique est une première étape incontournable. Elle recouvre plusieurs sujets : hébergement des données de santé (issues des services médicalisés et des remboursements) chez un organisme agréé, réalisation des déclarations CNIL pour tous les traitements métiers, et bientôt intégration des différentes contraintes liées à l'application du règlement européen sur la protection des données personnelles. La mise en place de ce cadre juridique va de pair avec la mise en œuvre d'une stratégie renforcée de gestion de l'information et du consentement afin de garantir la sécurité juridique des données. Il faut le faire sérieusement, mais il n'y a rien d'insurmontable.

La mise en place d'une stratégie cohérente

De fait, cet environnement souvent perçu comme une contrainte doit constituer un cadre d'action et non un frein à la mise en place d'une stratégie cohérente apportant une réponse aux objectifs des acteurs. Un des facteurs de réussite est donc de parvenir à traduire ces objectifs en leviers d'action exploitant les données de santé afin de concevoir des offres et services répondant aux besoins des clients. Il est essentiel avant de se lancer d'avoir une stratégie et de savoir ce que l'on veut faire de ces données.

La stratégie permet de voir loin et d'identifier toutes les opportunités de valeur. La tactique est de

démarrer progressivement et très concrètement sur des sujets limités, en trouvant le bon fil conducteur donnant des résultats probants et de la visibilité.

La nécessité de communiquer

Enfin, la sensibilité liée à l'utilisation de ces données implique de mettre en œuvre un plan de communication précis visant à expliquer et prouver les bénéfices clients apportés par cette stratégie et à instaurer un climat de confiance.

Deux écueils à éviter

Le premier consiste à transformer le sujet "données de santé" en un sujet SI. Les outils doivent rester au service d'analyses et d'itérations rapides.

Le second est de se cantonner à de l'expérimentation sans exploiter les résultats. Les projets doivent être des « Proof of concept » permettant un déploiement rapide et la constitution d'un savoir-faire.

Une prime aux premiers

Il y a beaucoup à faire et à imaginer. La mise en place d'une stratégie pérenne d'utilisation des données de santé est indispensable. Les organisations risquent d'être bousculées, car le chantier à ouvrir est conséquent. Mais il est certain qu'il y aura une prime aux premiers qui constitueront leur savoir-faire.

OpusLine s'engage activement à vos côtés pour vous aider à développer des approches personnalisées et à nourrir vos réflexions stratégiques autour de sujets divers en lien avec les données de santé. OpusLine peut vous accompagner pour :

- inscrire les réalisations dans des stratégies offensives et traduites par des produits innovants
- mettre en place une logique opérationnelle et facilitatrice sur les questions juridiques
- identifier les outils et les méthodes performantes à déployer
- inscrire les process, les produits et la gestion dans une évolution en profondeur du métier

- préparer les bases de la communication associée.