

Pour POC et Business
Case



Stratégie - Transformation - Innovation

Assurance - Banque - Industrie

**Maîtrise des coûts de vos Sinistres Santé,
routage et parcours de soins**

Version 1.0

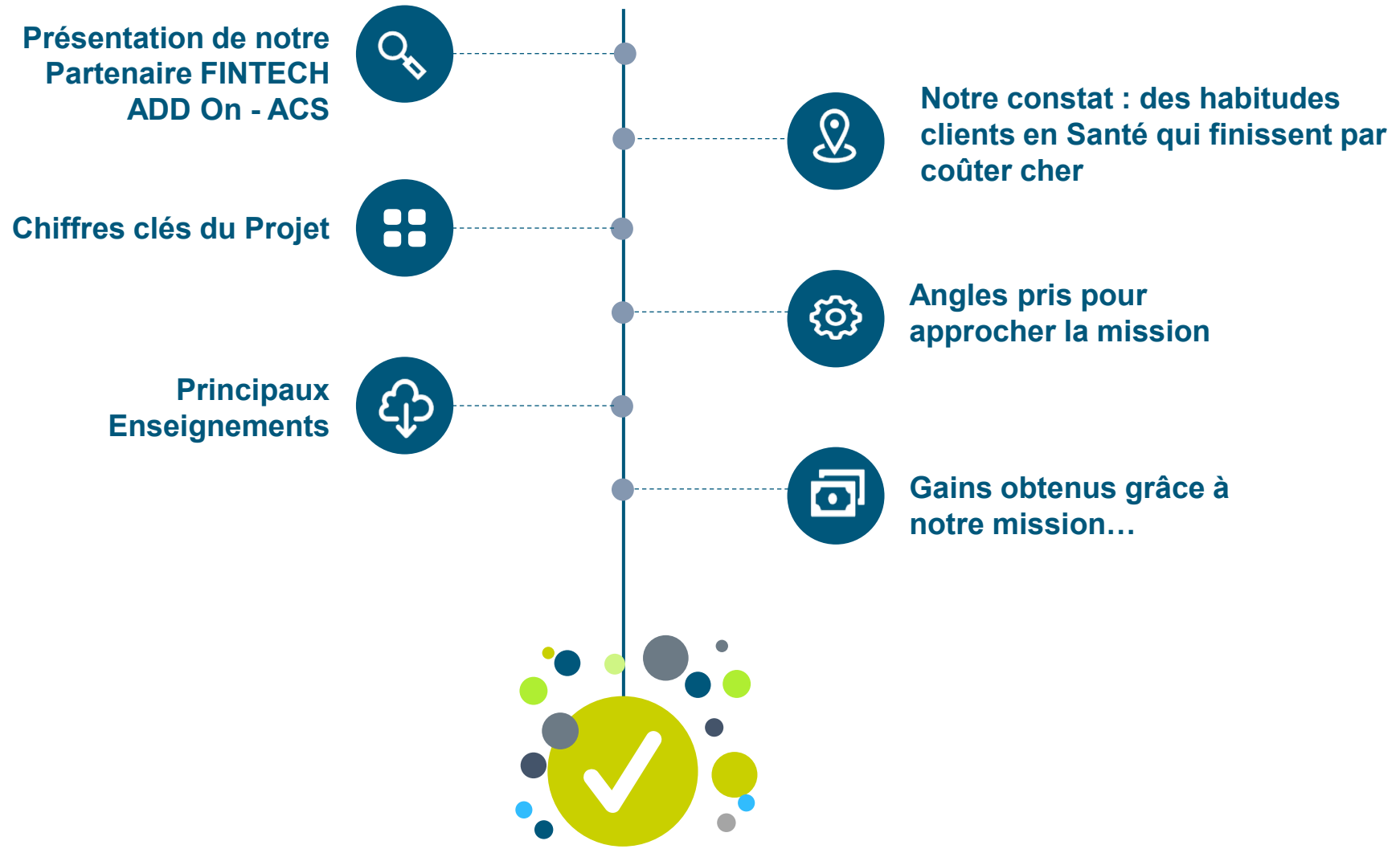
COMPLEMENTAIRES SANTE

Maitrise des coûts des Sinistres, dans un environnement « RAC Zéro »

Présentation d'une FINTECH innovante

Avril 2019

Sommaire



O&B
Consulting

ADDON acs
LA MAÎTRISE DES PARCOURS DE SOIN



La FRENCH TECH



L'innovation sur le secteur de l'assurance

- ✓ Première plateforme d'analyse comportementale du parcours en temps réel
Optique,
Audiologie,
Maternité,
Dentaire,
Sinistre...
- ✓ Développement de projets innovants axés sur les parcours et la sécurité en B2B for C, dans un environnement sécurisé, en phase avec les règles du RGPD

Le conseil

- ✓ Commercial, marketing et relation client
Accompagnement des directions commerciales et marketing
Organisation
Définition de la stratégie
- ✓ Systèmes d'information
Accompagnement des DSI en maîtrise d'ouvrage comme en maîtrise d'œuvre
Direction de projets
Schéma directeur / organisation
Mesure de la performance...

Dépenses SANTÉ
200 Mds € / an

Pour maîtriser les
coûts de vos
Sinistres en
Santé



Prévention
9,3 Mds €

Efficacité limitée :

- Pas au bon moment
- Client non captif
- Spam emails, donc non lus
- ...

Réseaux de soin
-30%

Perfectible :

- Habitude des assurés
- Proximité géographique
- Recommandation externe
- ...

Fraude
1 à 2 Mds€

Optimisable :

- Traitée à posteriori
- Sur les grandes masses
- À un impact négatif sur la relation client



Ex : sur l'optique, pour
100 000 bénéficiaires,
37 M€ de dépenses



500 K€
dépenses estimées
→ Spray & Pray!

12 M€
de gain possible

1,5 M€
estimées

Gisements d'économies peu exploités

Par exemple, sur l'optique, 140 € / bénéficiaire / an



ADDON acs
LA MAÎTRISE DES PARCOURS DE SOIN

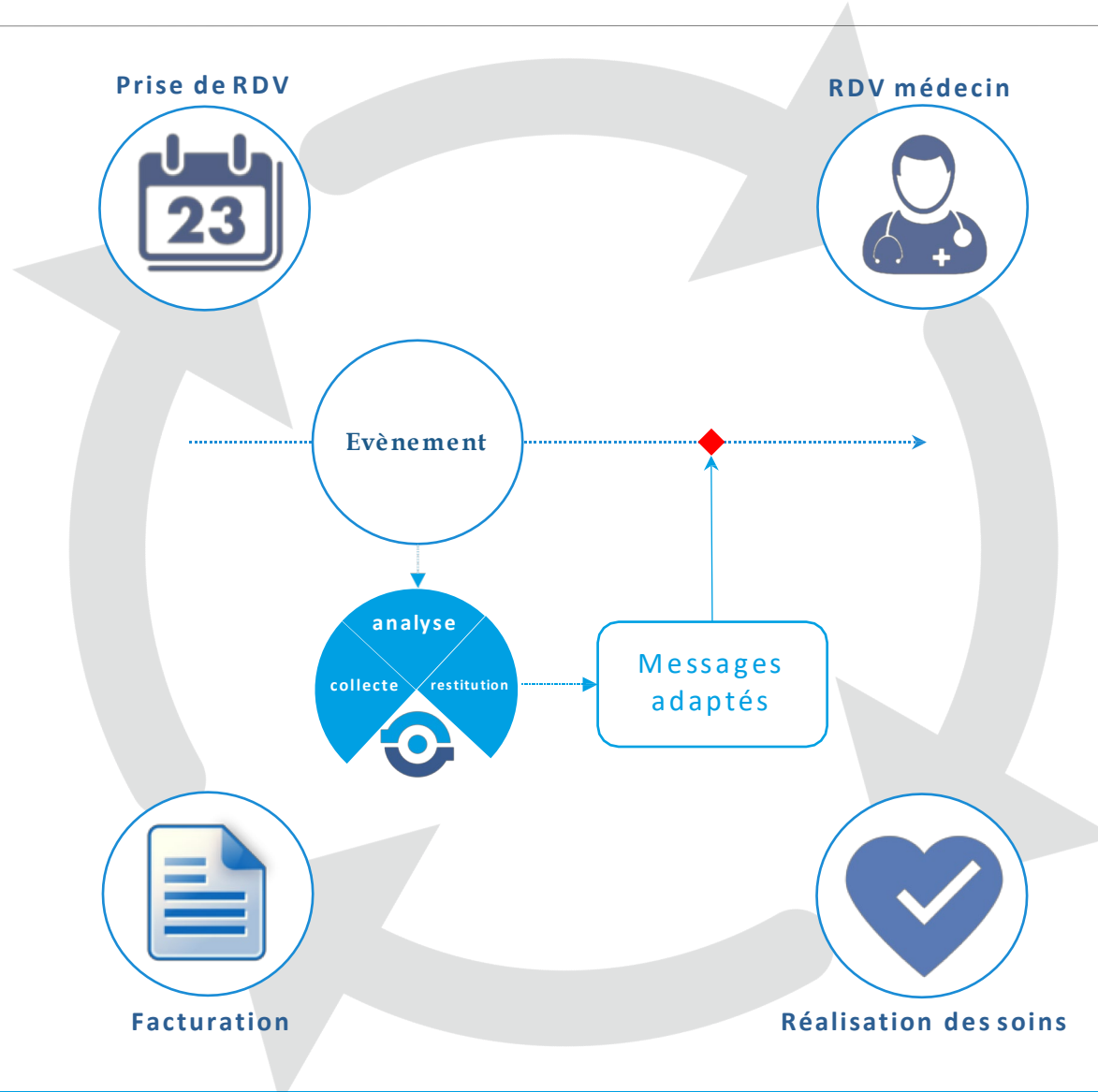
Prévention / Information / Assistance

- Le bon message au bon moment
- Personnalisation du discours
- Amélioration de l'impact des messages



Prévenir plutôt que guérir!

**Gérer la fraude!
1 à 2 Mds €**



Orientation

- Incitation à l'orientation vers les bons réseaux de soin
- Réceptivité optimale



**Agir sur l'orientation!
2,5 Mds €**

Satisfaction / prévention

- Construit la relation client
- Permet l'amélioration de l'expérience
- Fidélise



Augmenter la fidélisation!

Processus vertueux de conversion de foyers d'inefficience
et qui change les habitudes de consommation et le comportement (responsabilisation)

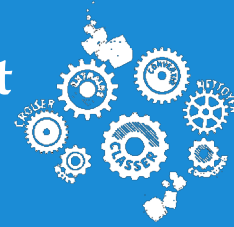
Un processus en 3 temps, en temps réel !

1. collecte des données brutes



Module de pseudonymisation

2. enrichissement de l'information



Qualification des données

Scoring des données

Reconstitution d'un parcours de soin

3. exploitation / valorisation des alertes



Parcours de soin
(prévention, orientation, sécurisation ...)



Reporting comportements
(modélisable et personnalisable)



Analyse prédictive

Prise de RDV médecins
intégrable dans l'application
smartphone


Analyse
des
données

Déclenchement des messages
adaptés, directement vers
l'assuré

CRÉER LE TRAIT D'UNION



Être accompagné

Au bon moment, au bon endroit,
pendant son parcours de soin



Avoir plus de proximité

Avec son assureur



Responsabiliser

Sur la prise en main de sa santé



Agir en prévention

Au bon moment, pour la bonne
personne, au bon endroit



Optimiser l'orientation

Vers les bons réseaux de soin, avant
que l'assuré ait fait son choix



**Lutter contre les dérives
financières**

Pendant le parcours de soin



Use Case : le parcours optique / visibilité par les assureurs

Sans
ADDON-acs



Aucun contact avec l'assuré

➔ Rôle limité à une liquidation comptable, a posteriori



 Prévention

Orientation 



Avec
ADDON-acs



Prise de
RDV
Ophtalmo
Phase 1OK



RDV
Ophtalmo
Phase 2OK

Facture

Suivi en temps réel du parcours de soin
→ capacité à interagir

Devis

Réception
et validation
devis
Phase 5OK



Opticien
émission
des devis
Phase 4OK



Opticien
Présentation
ordonnance
Phase 3OK

Opticien
Commande
matériel
Phase 6OK



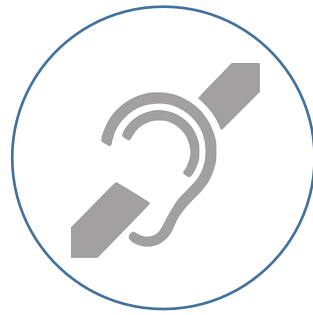
Opticien
Livraison
des lunettes
Phase 7OK

Facture

Remboursement

 Lutte contre les dérives financières

Anticipation 



Parcours structurés

Parcours complexes



Parcours Optique [2017]



Parcours Auditif [2018]



Parcours Maternité [2018]



Parcours Dentaire [2019]



Hospitalier [2020]

Fondateurs



Thibault ALLOUARD
Co-fondateur / CMO

retail, assurances, relations tripartites



Patrick SEUX
Co-fondateur / CEO

optique, mutuelles, systèmes d'information



Partenaires Techniques et stratégiques



Écosystème e-santé et InsurTech



Récompenses



Trophées StartUp 2017 Argus de l'Assurance
2 Podiums : Big Data, e-santé



Trophées StartUp 2018 Argus de l'Assurance
3 Podiums : Big Data, e-santé, UX



Battle de l'Innovation 2017
AFRC
Finaliste



NOS OBJECTIFS



Nos objectifs :

- 🕒 Développer les **solutions numériques** sur le secteur de la santé pour renforcer la relation client,
- 🕒 Accompagner les assurés pendant les parcours de soin (**prévention**)
- 🕒 Mieux **orienter** les assurés vers les bons réseaux de soin,
- 🕒 **Fluidifier** les différents parcours,
- 🕒 Fournir des **informations comportementales** pour mieux anticiper les parcours de soin,
- 🕒 **Valoriser les services** et **rationaliser** les dépenses de santé,

Générer des relais de croissance et des économies

L'ARGUS de l'assurance

27 septembre 2017

<https://www.argusdelassurance.com/acteurs/trophee-start-up-le-palmares-2017.122302>

ACTEURS

L'ARGUS de l'assurance Formations

Comment concilier **Compliance** et **Excellence opérationnelle** ➔ PLUS D'INFORMATIONS

Trophée Start-up: le palmarès 2017

ELOÏSE LE GOFF | 27/09/2017 à 18h29

TROPHÉE START-UP

1 3

Les lauréats de l'édition 2017 avec des membres du jury et les partenaires de l'événement

La deuxième édition du Trophée Start-up organisé par l'Argus de l'assurance en partenariat avec Cambon Partners et Deloitte s'est déroulée le mercredi 27 septembre 2017, à Paris. Cinq jeunes pousses ont été primées. Découvrez le palmarès.

Près de 150 personnes ont assisté, le 27 septembre 2017, à la remise du **Trophée Start-up**, organisée par **L'Argus de l'assurance** en partenariat avec **Cambon Partners** et **Deloitte** et

LA TRIBUNE

POLITIQUE | BUSINESS | FINANCE

4 janvier 2018

<https://www.la Tribune.fr/entreprises-finance/tpe-pme/paroles-d-experts-avec-medias-france/paroles-d-experts-addon-ac-1ere-plateforme-de-digitalisation-des-parcours-de-soins-763474.html>

Paroles d'Experts : ADDON-ac 1ère plateforme de digitalisation des parcours de soins

Par Article partenaire - **Medias France** | 04/01/2018, 9:50:1526 mots

<https://youtu.be/XmsQRM1fX30>

Thibault Allouard - Directeur général et Co-fondateur d'ADDON-ac nous parle de la digitalisation du Parcours de Soins.

Ce numéro de Paroles d'Experts est consacré à la Digitalisation du Parcours de Soins. L'éclairage de l'expert Thibault Allouard, Directeur général et Co-fondateur d'ADDON-ac.

Un parcours de soin désigne l'ensemble des étapes encadrées par un professionnel de santé et qui permettent de traiter une pathologie. « On distingue différents types de parcours de soins, les parcours simples et structurés, optiques et dentaires par exemple, et les parcours plus complexes, tel que le parcours hospitalier qui se déroule au fil de l'eau en fonction des rencontres avec les professionnels de santé » explique Thibault Allouard, Directeur général et co-fondateur d'ADDON-ac.

Aujourd'hui, l'essor des technologies a permis le développement d'applications qui facilitent la liaison entre patients et professionnels de santé. « Ces technologies permettent de fluidifier les relations entre patients et professionnels de santé, cependant le véritable enjeu est d'inclure dans cette relation les 600 mutuelles et assurances santé que l'on trouve en France. En effet, il est nécessaire que ces acteurs rejoignent leur place dans la relation avec leurs assurés afin de mieux les accompagner pendant leur parcours de soin et apporter les bons services au bon moment et aux bonnes personnes. L'enjeu majeur est de mettre en place l'ensemble des acteurs de la santé, y compris les mutuelles et assurances santé, pour conserver un système performant et au meilleur prix, pour tous. » précise Thibault Allouard.

La plateforme ADDON-ac est la première plateforme de digitalisation du parcours de soin qui analyse le comportement des assurés tout au long de leur parcours. « Notre partenariat avec IBM ? C'est d'être un partenaire technologique, grâce à ses outils qui nous permettent de développer notre intelligence artificielle, notre machine learning essentielle à notre plateforme. Nous avons également un intérêt commercial car IBM collabore avec nos partenaires partenaires et est aussi un point d'entrée dans cet éco-système ». La plateforme ADDON-ac fonctionne en 3 étapes : la collecte de données brutes pendant les parcours de soin, la qualification et l'enrichissement de ces données grâce aux algorithmes intégrés, puis la transmission des informations qualifiées aux mutuelles et assurances de santé, en temps réel.

Créé en juin 2016, ADDON-ac présente de nombreux avantages : « Pour les assurés, il permet de renforcer le lien avec les assurés et de devenir un accompagnateur majeur pendant le parcours de soin en temps réel. Ils y trouvent un intérêt pour la relation client mais aussi un intérêt économique en optimisant les outils de prévention, l'orientation vers les bons réseaux de soin, l'anticipation des parcours de soin... ». Pour les assurés, le principal avantage est l'amélioration de l'accompagnement et la création d'une relation personnalisée avec leur assureur.

FRENCHWEB.FR

LE MAGAZINE DE L'INNOVATION

15 janvier 2018

<https://www.frenchweb.fr/fw-radar-addon-ac-veut-ameliorer-les-relations-entre-les-assures-et-les-assureurs/312514>

[FW Radar] ADDON-ac veut améliorer les relations entre les assurés et les assureurs

15/01/2018 4 minutes de lecture

Facebook LinkedIn Twitter

ADDON-ac (<http://addon-ac.com/>) a été créée en juin 2016 par Patrick Seux, Thibault Allouard et Philippe de Boissieu. La plateforme a pour objectif de fluidifier la communication entre les assurés, les mutuelles et les assurances.

Les Echos

LE QUOTIDIEN DE L'ECONOMIE

17 avril 2018

<https://marketingclient.lesechos.fr/a-suivre/assureurs-mutuelles-simples-recouvreurs-factures/>

SUPPLEMENT PARTENAIRE Sur Les Echos.fr

MARKETING CLIENT LE MAGAZINE POUR DES RELATIONS CLIENTS COMPTES PAYANTS

arvato REALISER PAR BERTELSMANN

À SUIVRE

ASSUREURS ET MUTUELLES SONT-ILS VOUÉS À RESTER DE SIMPLES RECOUVREURS DE FACTURES AUX YEUX DU PATIENT ?

17 AVR 2018

Pouvoir conseiller un patient sur une évolution de sa couverture santé à l'occasion d'un diagnostic, l'orienter vers des spécialistes au moment où il sort du cabinet de son généraliste, lui proposer des programmes de **prévention santé** en résonance avec les conseils de son médecin... Autant d'interactions que les mutuelles et les assureurs peinent à construire, faute de données en temps réel les informant sur le parcours de soins du patient. Or les données susceptibles d'informer sur le parcours de soins sont partout : prises de rendez-vous, géolocalisation... Encore faut-il les agréger et les interpréter. Interview de Thibault Allouard, fondateur et directeur général de la startup ADDON-ac.

Quelles sont les limites de la relation et de la connaissance client pour les assureurs et mutuelles dans le champ de la santé ?

EntreprendreTV

26 juin 2018
<https://youtu.be/AyEBRr10I84>

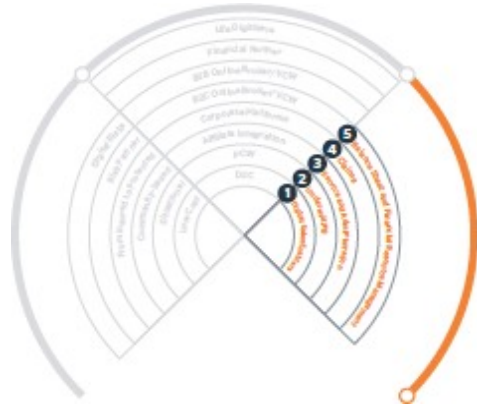
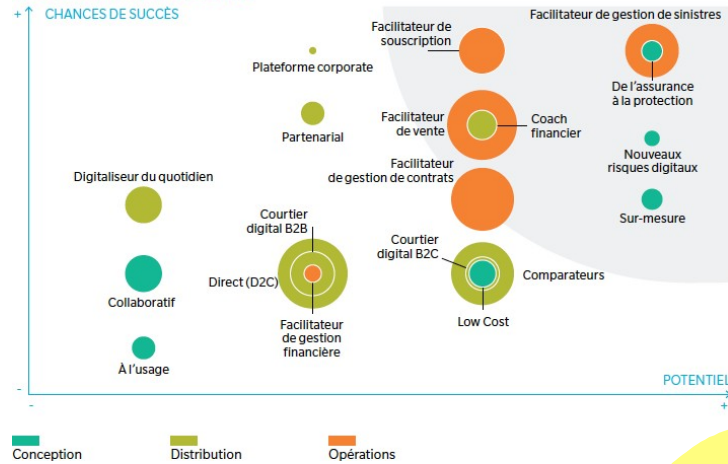


Etude Oliver WYMAN – fin 2018

« Etats des lieux et devenir des Assurtechs en France »

ADDON-ac sur le segment à plus fort potentiel et avec le plus de chances de succès!

Illustration 6 : Niveau d'activité actuel vs. Attractivité (Potentiel x Chances de succès) des modèles d'AssurTechs en France



4 CLAIMS

- Addon-ac
- Deciasin
- Exo.expert
- HS Data
- Liberty Rider
- Monuma
- OutClick
- Pack'n Drive
- Qalyo
- Shift Technology
- WeProov

Etude KleinBlue – fin 2018

« Panorama Insurtech 2018 »

ADDON-ac classée parmi les 100 Insurtech qui comptent en France

Panorama Insurtech – Septembre 2018

| | | | | |
|---|---|--------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| Produit (16) | En partenariat avec | | | |
| Néo assureur | Assurance à la demande | Assurance collaborative | Assurance paramétrique | Assurance communautaire |
| | | | | |
| Distribution (31) | Courtiers assurance vie / Roboadvisors B2C | | Courtiers assurance santé | |
| | | | | |
| | | | | |
| Services aux assureurs et aux courtiers (59) | | | | |
| Actuariat et risques | Pricing dynamique et prévention automobile | Marketing et Données | | Distribution |
| | | | | |
| Roboadvisors B2B, coach et profiling client | | | Souscription et gestion | |
| | | | | |
| Sinistre et expertise | Gestion des investissements | Autres services aux assureurs | Prévention | |
| | | | | |
| Analyse réglementaire | | | | |
| | | | | |

Nos Associés

Experts et visionnaires dans vos métiers



Olivier D.PICAUD
50 ans
Associé & Président

Stratégie
Transformation
Innovation
Conseil Métier

23 ans d'expérience professionnelle dans le conseil en **Stratégie, Transformation et Innovation** auprès des institutions financières (industrie, banques et assurances), dans les cabinets Accenture comme Senior Manager, puis la reprise de son 1er cabinet de conseil à 36 ans

Compétences clés :

- Stratégie, Lancement de nouvelles activités Benchmark, Différenciation
- Diagnostics / Plan de Transformation en vue de générer des gains de productivité ou de la fluidité, Chiffrage de ROI et plan détaillé de transformation,
- Performance Opérationnelle / Refonte des organisations : Fronts / Vente, Gestion, Finance Dématérialisation des flux / Automatisation et Intégration de FINTECH (GED, Workflow...)
- Digitalisation, Vision 360° Clients, Cross-Selling / Analytics / BI / Décisionnel / KPI
- Vision, Accompagnement du changement et Dynamique de vos équipes

12 ans d'expérience professionnelle dans le conseil en **Stratégie, Organisation et Finance** auprès des institutions financières en finance de marché et gestion d'actifs.

Compétences clés :

- Projets de transformation : plan stratégique, fusion acquisition, réorganisation, gouvernance, dématérialisation / digital, business model, simplification de l'expérience client, distribution...
- Performance opérationnelle : optimisation de processus, pilotage de l'activité, contrôle de gestion...)
- Innovation produit : études stratégiques, marketing stratégique, revue des offres
- Pilotage de projets complexes multi-acteurs et conduite du changement
- Gestion des compétences (GPEC)

Samy BOUSEKRI
34 ans
Associé & DG

M&A
Stratégie
Transformation
Pilotage de projet





www.ob-consulting.eu
contact@ob-consulting.eu



171 ter Avenue Charles de Gaulle
92200 Neuilly-sur-Seine



Nous retrouver, nous suivre, nous contacter