



DECRYPTAGE

Enquête :

Retraite :

Une inquiétude croissante des Français qui incite au réalisme

PAGE 4

L'essentiel de la semaine

Systemes d'information - page 9

Cryptolog lance une offre de signature électronique sur tablette

Systemes d'information - page 10

Systalians optimise l'administration de sa plateforme d'hébergement

Conjoncture - page 11

Les aidants évaluent leur contribution informelle à 164 Mds d'euros par an

Conjoncture - page 13

La réforme de la santé suscite des réactions auprès des acteurs de l'assurance

Conjoncture - page 14

Observatoire KPMG : Au moins 1 800 euros mensuels pour une place en maison de retraite

Conjoncture - page 15

Le Comité de lutte contre la fraude propose la création d'un fichier

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

Cryptolog lance une offre de signature électronique sur tablette

L'éditeur et tiers de confiance Pure player de la signature électronique vient de dévoiler la version sur tablette de sa solution Universign. Destinée aux forces de ventes itinérantes, elle contribue à une conclusion rapide des affaires grâce à la signature du contrat sur le lieu de la transaction.

(Lire page 9)

Systalians optimise l'administration de sa plateforme d'hébergement

Le GIE informatique du groupe de protection sociale Réunica a remis à plat son infrastructure composée de 650 serveurs virtuels. Il a ainsi troqué ses plates-formes rocks traditionnelles contre une solution de lames UCS Cisco x86 qui hébergent outils de virtualisation Microsoft Hyper V.

(Lire page 10)

Les aidants évaluent leur contribution informelle à 164 Mds d'euros par an

Grands oubliés de la prise en charge des patients au domicile et notamment ceux en situation de dépendance, les aidants évaluent leur contribution à 164 Mds d'euros par an.

(Lire page 11)

La réforme de la santé suscite des réactions auprès des acteurs de l'assurance

Vendredi dernier, le Premier ministre, Jean-Marc Ayrault, a lancé la réforme de la santé. Vaste sujet critique qui ne laisse point indifférent.

(Lire page 13)

Observatoire KPMG : Au moins 1 800 euros mensuels pour une place en maison de retraite

Les résultats de l'enquête annuelle conduite par KPMG auprès des structures de retraite sont précis. Une personne âgée consacre en moyenne 1 857 euros par mois pour financer sa place en maison de retraite.

(Lire page 14)

Le Comité de lutte contre la fraude propose la création d'un fichier

Réuni le 11 février 2013 à Matignon, le Comité national de lutte contre la fraude (CNLF) vient d'annoncer le lancement d'une réflexion sur la constitution d'un fichier de contrats d'assurance vie afin de lutter contre la fraude relevant de cette branche.

(Lire page 15)

SOMMAIRE

DÉCRYPTAGE

| Enquête | page 5

Retraite :

Une inquiétude croissante des Français qui incite au réalisme.

2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 Notations financières - Certification** 6
Harmonie Mutuelle obtient neuf labels d'excellence pour 2013 6
- 2.2 Résultats des sociétés** 6
Mutex présente un taux de rendement de 3,30 % pour ses différents produits..... 6
Une performance 2012 de 5,58 % pour Robustus privilège..... 7
Swiss Life dévoile ses taux de rendements 8

3 SYSTEMES D'INFORMATION

- 3.1 Internet / Multimédia** 9
Cryptolog lance une offre de signature électronique sur tablette..... 9
- 3.2 Architecture**.....10
Systalians optimise l'administration de sa plateforme d'hébergement 10

4 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

- 4.1 Résultats des marchés**.....11
Les aidants évaluent leur contribution informelle à 164 Mds d'euros par an 11
- 4.2 Actualité sociale**12
La réforme de la santé suscite des réactions auprès des acteurs de l'assurance. 12
Observatoire KPMG : Au moins 1 800 euros mensuels pour une place en maison de retraite13
- 4.3 Santé**14
Coreye obtient l'agrément de l'Asip pour héberger les données de santé 14
- 4.4 Épargne / Retraite / Prévoyance**14
Le Comité de lutte contre la fraude propose la création d'un fichier 14

5 NOMINATIONS

- 5.1 Nominations**15
Claire Paliès devient directeur des relations extérieures du groupe Humanis 15
Solly Azar : Fanny Gilbert prend les rênes de la direction commerciale et marketing opérationnel 15

DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

Enquête

Retraite : Une inquiétude croissante des Français qui incite au réalisme

Pour la onzième année, le Cercle des Epargnants a demandé au Centre d'études et de connaissances sur l'opinion publique (CECOP) de conduire une enquête sur les Français, l'épargne et la retraite. Les entretiens réalisés par le CSA révèlent une population de plus en plus inquiète. Une inquiétude croissante qui incite, toutefois, les Français à plus de réalisme. Lumière sur un problème sociétal, véritable serpent de mer, que le président Hollande envisage de solutionner. Comme bon nombre de ses prédécesseurs.

PROPOS RECUEILLIS PAR EMMANUEL MAYEGA

L'enquête 2013 du Cercle des Epargnants sur les Français l'épargne et la retraite a été conduite dans un contexte particulier. Un nouveau président s'est installé à l'Élysée avec pour ambition de revoir le système fiscal de l'épargne et de trouver une solution au sempiternel problème de la retraite. En attendant, la crise économique persiste, tout comme l'incertitude. Les déficits publics n'ont jamais été aussi lourds. La bourse fait toujours des siennes. Les rendements des contrats d'assurance vie avoisinent asymptotiquement (?) ceux de l'épargne réglementée. Du coup, difficile pour les populations de se projeter dans l'avenir. Ce qui explique une baisse de l'effort d'épargne pour la retraite ainsi que le recul de l'investissement immobilier. Face à cette triste réalité, l'enquête du Cercle des épargnants montre qu'il n'y a pas de défiance vis-à-vis de l'épargne financière. Ce qui lui fait dire que « les Français sont attachés à leurs produits et regrettent la volonté des pouvoirs publics de modifier les régimes fiscaux qui y sont attachés. Plus généralement, cette enquête conduite par téléphone les 8 et 9 janvier 2013, souligne une inquiétude croissante des interviewés face à leur retraite. Ainsi, selon elle, en 2013, plus des deux tiers des Français se déclarent ne pas être du tout rassurés en la matière. Ils sont 67 % à être dans cet état d'esprit. C'est le plus haut niveau de suffrage recueilli sur ce point depuis 2006. Le nombre de répondant « très inquiets » a progressé de huit points en une année. Certes, cette inquiétude touche toute la population ; toutefois, elle augmente fortement chez les jeunes actifs de 25/34 ans. Ces derniers affichent un taux d'inquiets de 77 % et de « très inquiets » de 38 %. Corollaire de cette situation, les Français interrogés dans le cadre de cette enquête placent le financement de la

retraite au premier rang de leurs priorités (56 %). L'assurance maladie vient loin derrière, avec 43 %. Pourtant, d'autres enquêtes dévoilent de plus en plus de Français confrontés à la nécessité de faire l'économie d'une complémentaire de santé pour subvenir à leurs besoins vitaux. Enfin, l'aide au logement arrive très loin derrière, avec 26 %.

L'inquiétude croissante pousse les personnes interrogées au pragmatisme. Témoin 58 % votent pour une évolution du système de retraite et parmi eux 32 % seraient favorables à un régime par points et 26 % le même système inspiré du modèle suédois prenant en compte l'espérance de vie. En revanche, 35 % préféreraient voir le système de retraite actuel conservé en l'état.

Par ailleurs, les Français, qui ne souhaitent pas naturellement le départ à la retraite à 65 ans, acceptent progressivement ce report. 60 % parmi eux estiment cet allongement comme une nécessité. Ils sont seulement 37 % à considérer que ce changement n'est pas nécessaire. Un résultat qui confirme l'évolution de l'opinion publique. Elle devient de plus en plus réaliste face à la remise en cause d'un système de retraite par répartition dont la pérennité est sérieusement remise en questions. Il y a deux ans, ils étaient seulement 30 % à estimer le report du départ à la retraite nécessaire et 61 %, contre. En 2012, la tendance au revirement se confirmait. Selon l'analyse du Cercle des Epargnants, sur ce terrain, « le clivage est loin d'être politique. Il est plutôt fonction des catégories socioprofessionnelles. De ce point de vue, les ouvriers sont les seuls à juger cette décision comme non nécessaire. Cette position est à

mettre en parallèle avec la plus faible espérance de vie à la retraite des ouvriers.

Si les Français sont de plus en plus convaincus de la nécessité d'un départ à la retraite à 65 ans et de l'insuffisance du régime actuel à leur garantir de vieux jours meilleurs, comment entendent-ils faire face à cette difficulté ? Plus de la moitié par eux (52 % de personnes interrogées) épargnent pour mieux faire face à la retraite. Un taux qui est en baisse de cinq points par rapport à l'an dernier. Selon le Cercle des Epargnants, « la crise pénalise sans nul doute cet effort de long terme ». Car la retraite est en troisième position dans les motivations des Français à épargner.

En termes d'épargne retraite, les Français restent attachés à l'avantage fiscal à l'entrée à 54 % contre 33 % ayant une préférence au moment de la liquidation. Comment l'expliquer ? Probablement la crainte d'un changement de législation tout au long du parcours du contrat y est certainement pour beaucoup. Pour mémoire, les contrats Madelin, la Pefon, les Perp et les produits Madelin bénéficient d'un avantage à l'entrée.

Indépendamment de ces considérations, 49 % des Français n'envisagent pas de modifier, en 2013, leur comportement d'épargne : 19 % souhaitent puiser dans leur capital (14 % en 2010, 18 % en 2012) et 31 % entendent épargner davantage (23 % en 2010, 29 % en 2012). En fait, les Français oscillent entre la volonté de maintenir leur consommation et d'épargner par précaution. Cependant, le choix n'est pas simple à opérer.

Parallèlement, ils se disent très attachés aux incitations fiscales du Livret A et de l'assurance

vie. Cependant, ils restent plus réservés pour ceux liés à l'Outre-mer ou au cinéma. Quid de l'alignement de la fiscalité de l'épargne sur celle des revenus du travail ? Elle ne passe pas : 66 % des sondés considèrent cette mesure comme « pas normale » contre seulement 29 % qui la jugent « normale ».

L'enquête du Cercle des Epargnants s'est également appesantie sur les placements privilégiés. L'immobilier perd son rang de meilleur placement au profit du Livret A qui ne cesse d'afficher des chiffres insolents. De fait, la pierre chute de 5 points, là où le désormais nouveau placement préféré des Français en gagne 3. Certains Français estiment que de bons placements, il n'y en a point. Cette frange d'interviewés est passée de 15 à 28 % de 2012 à 2013. Quid de l'assurance vie qui arrive en troisième position ? En 2012, la décollecte n'est pas liée à un mouvement de défiance, selon le Cercle des épargnants, conformément aux résultats de son enquête. Ainsi 87 % des titulaires d'un contrat d'assurance-vie n'ont pas, en 2013, l'intention d'effectuer des retraits. Ceux qui sont les plus tentés d'adopter cette tactique sont les plus de 65 ans. Ayant des contrats de plus de 8 ans, ils entendent bénéficier de l'avantage fiscal pour financer des dépenses exceptionnelles ou pour maintenir leur niveau de vie.

Encadré méthodologie :

Cette enquête a été conduite auprès d'un échantillon national représentatif de 1009 personnes âgées de 18 ans et plus, constitué d'après la méthode des quotas (sexe, âge, profession du chef de ménage), après stratification par région et catégorie d'agglomération.

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Notations financières - Certification

Harmonie Mutuelle obtient neuf labels d'excellence pour 2013

Les Dossiers de l'Épargne viennent d'attribuer neuf labels d'excellence à la première mutuelle santé française. Pour le groupe, cette distinction démontre la qualité de son offre assurantielle tant en santé qu'en prévoyance.

Différents produits du groupe ont été salués par les dossiers de l'Épargne : Harmonie Santé Plus, Harmonie Santé Entreprise, Harmonie Santé Pro, Harmonie Santé Collectivités, Vivalis, Amalia Plus, Objectif Protection Décès, Solution Énergie et Prévoyance Collective Standard ont ainsi été distingués pour leurs solutions personnalisées et adaptées aux besoins de leurs adhérents. Les garanties étendues et le mode de souscription simplifié ont été les principaux critères différenciants ayant permis au groupe de faire la différence. Un exemple, Harmonie Santé Entreprise propose une prise en charge des prestations de base (hospitalisation, optique/dentaire, frais médicaux...) mais aussi des prestations plus spécifiques (actes de prévention tels que le

détartrage dentaire, le bilan du langage, la détection des troubles de l'audition...). De plus, Harmonie Mutuelle peut mettre en place des actions de prévention en entreprises si cela est souhaité (accidents du travail, nutrition, accidents domestiques...) ainsi que des formations animées par des intervenants spécialisés. Harmonie Santé Entreprise offre également la possibilité aux salariés qui le souhaitent d'opter pour une surcomplémentaire optionnelle.

2.2 Résultats des sociétés

Mutex présente un taux de rendement de 3,30 % pour ses différents produits

L'institution créée par les principales mutuelles interprofessionnelles et l'Union nationale de prévoyance de la Mutualité française (UNPMF) vient de dévoiler les performances financières de ses contrats d'assurance vie. Ils servent tous un taux de 3,30 %, net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux.

Qu'il s'agisse de ses contrats individuels en euros, multisupport avec fonds euros, ceux de retraite multisupports avec fonds en euros ou de ses contrats collectifs multisupport avec fonds en euros, Mutex présente un taux de rendement similaire de 3,30 % en 2012. Il s'entend net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux. Au vu de ces résultats, l'institution déclare mener « une politique de placement adaptée à ses engagements à long terme et marque sa volonté de distribuer à ses adhérents une rémunération à la fois performante et stable ».

Une performance 2012 de 5,58 % pour Robustus privilège

Robustus privilège, contrat d'assurance-vie 100% immobilier affiche, dès sa première année fiscale, une performance moyenne de 5,58 %, avant déduction des charges sociales.

Dans un contexte de l'assurance vie fortement marqué par une baisse des encaissements et où la plupart des contrats annoncent des performances se rapprochant de celle de l'épargne réglementée, Robustus se comporte plutôt bien au terme de sa première année. Ses porteurs mettent en avant les raisons de cette relative bonne tenue. Selon eux, cette performance est le fruit d'une stratégie d'investissement durable 100 % immobilier.

Pour générer un rendement supérieur à l'inflation et contrebalancer la crise monétaire et la crise des marchés financiers, les actifs des clients sont investis dans des valeurs réelles : des biens immobiliers de qualité et à haut rendement sur le marché allemand. « *Nous nous réjouissons de devancer les grands acteurs de l'assurance-vie dès notre première année. Cela prouve que notre business model, un contrat d'assurance assis sur de l'immobilier, et notre stratégie d'investissement sont perfor-*

nants. Preuve en est, de nombreux courtiers et experts de la distribution de produits d'assurance plébiscitent aujourd'hui robustus privilège. Nous avons donc toutes les raisons d'être confiants pour nos clients privés, et nous comptons faire encore mieux à l'avenir », indiquent Wolfgang Laufer et Kurt Andenmatten, respectivement gérant et directeur national de la société robustus France Sarl.

Le comportement de cette offre met à nu les stratégies alternatives adoptées par certains acteurs face aux pratiques d'investissements classiques. Outre la pierre, le vin devient également une alternative intéressante.

Swiss Life dévoile ses taux de rendements

Entre 2,95 % et 3,95 %. Telle est la fourchette dans laquelle se situent les taux de rendement nets compris des principaux contrats d'assurance vie multisupports de Swiss Life et Patrimoine. Données valables pour les contrats ayant des charges de gestion à 0,65 %.

Swiss Life annonce des taux de rendement nets 2012 compris entre 2,95% et 3,95%*				
Taux de rendement net de frais de gestion (au taux de 0.65%) pour 2012	Pour un investissement en unités de compte inférieur à 20 % de l'épargne totale	Pour un investissement en unités de compte compris entre 20 et 40 % de l'épargne totale	Pour un investissement en unités de compte compris entre 40 et 60 % de l'épargne totale	Pour un investissement en unités de compte supérieur à 60% de l'épargne totale
Contrats d'assurance vie				
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gamme SwissLife Liberté ❖ Gamme SwissLife Stratégic ❖ SwissLife référence Retraite ❖ SwissLife référence Sélection 	2,95 %*	3,15 %*	3,45 %*	3,75 %*
Taux majoré pour les clients patrimoniaux dont les contrats ont un encours supérieur à 250.000 euros	3,15 %	3,35 %	3,65 %	3,95%

(*) Hors prélèvements sociaux, pour les contrats concernés

Dans le flot d'annonces des rendements de contrats d'assurance vie, Swiss Life et Patrimoine dévoile les performances de ses principaux contrats d'assurance vie multisupport. Ces dernières présentent des taux nets de rendement qui se situent dans la fourchette allant de 2,95 % à 3,95 %. Et concernent les produits assortis de frais de gestion à 0,65 %. Les taux nets présentés tiennent compte de la part d'épargne investie sur des supports en unités de compte (UC) calculée mensuellement ; le montant des encours est également pris en compte.

Pour Swiss Life, une telle démarche mise en place pour accompagner ses clients sur le long terme s'appuie sur l'analyse selon laquelle la diversification de l'épargne et tout particulièrement l'investissement en unités de compte constitue un des éléments-clés de la performance sur le long terme, d'une part ; de l'autre, l'environnement économique et la forte volatilité des marchés financiers ne facilitent pas cette approche d'investissement. Tout particulièrement, le fonds EurOpportunités, dévoilé en 2009 et proposé dans le cadre des contrats SwissLife Stratégic Plus eurOpportunités et SwissLife Liberté Plus EurOpportunités, s'est bien comporté dans un environnement incertain. Pour l'assureur, cela est dû à sa stratégie d'allocation plus risquée avec un taux de ren-

dement net des frais de gestion à 0,90 % s'élevant à 3,68 %. Ce principe de taux de rendement différencié constitue un des volets de la stratégie d'accompagnement sur le long terme que la compagnie met à la disposition de ses assurés. Celui-ci est assorti de différentes briques : une démarche de conseil dans tous ses réseaux de distribution ; des offres régulières de produits structurés ; quant aux clients qui souhaitent déléguer la gestion de leur épargne, ils se voient proposer trois solutions : des avenants de réorientation de l'épargne sur les contrats destinés à la clientèle patrimoniale (performances nettes de 3,85% à 11,54% selon le niveau de risque et le contrat concerné) ; pour l'ensemble des clients, une nouvelle approche de pilotage de l'épargne avec le service d'allocation pilotée (performances nettes de 4,13% à 11,75% selon le niveau de risque) ; les fonds à profil de gestion (performances nettes de 5,04% à 10,88%). Vient s'y ajouter SwissLife Dynapierre, OPCI logé dans un contrat d'assurance vie, qui affiche une performance nette de 4,98 %.

3

SYSTEMES D'INFORMATION

3.1 Internet / Multimédia

Cryptolog lance une offre de signature électronique sur tablette

L'éditeur et tiers de confiance Pure player de la signature électronique vient de dévoiler la version sur tablette de sa solution Universign. Destinée aux forces de ventes itinérantes, elle contribue à une conclusion rapide des affaires grâce à la signature du contrat sur le lieu de la transaction. En dématérialisant un tel processus, elle est également source d'économies à l'heure où les acteurs de l'assurance et de la banque traquent les îlots de productivité en vue de réduire leurs charges et donc leurs tarifs.

« Notre objectif est de permettre aux entreprises, et tout particulièrement les grands comptes de généraliser la signature électronique dans leurs relations contractuelles avec la possibilité de finaliser plus rapidement les ventes sur le terrain et de réduire leurs coûts du fait de la dématérialisation ». A travers cette déclaration, Gautier Harmel, directeur des ventes et du marketing de Cryptolog, résume les principaux avantages de la version mobile d'Universign dévoilée cette semaine. Disponible sur tous les systèmes d'exploitation (Windows 8, iOS, Android), Universign mobile apporte aux forces de ventes la faculté de conclure leurs ventes dans la foulée du devis, grâce au recueil immédiat de la signature dématérialisée. Idem pour le site Web qui en est équipé. Du même coup, le prospect s'engage dans la foulée, ce qui évite à l'assureur d'être confronté à d'éventuelles rétractations dues aux changements d'avis. En assurance santé comme en auto, voire en MRH, le conseiller ou le commercial devient plus efficace en bouclant son affaire du fait d'un recueil immédiat de la signature de l'assuré. Pour fonctionner, l'innovation mobile de Cryptolog s'appuie sur le concept d'identités à usages multiples ; elle est intégrée en natif à la plate-forme de confiance et de signature en ligne Universign, qui enregistre une croissance soutenue en France. « En neuf mois, nous avons engrangé 120 clients pour ce modèle d'usage On line ; de son côté, notre solution mobile est d'ores et déjà utilisée dans le cadre d'un test en grandeur nature auprès d'un grand assureur international », indique Bertrand Braux Responsable Communication. Pour percer sur le terrain déjà très concurrentiel de la signature électronique en condition de mobilité, l'éditeur table sur sa technologie conforme au cadre légal national et

européen. Car l'architecture d'Universign apporte des garanties juridiques quasi-équivalentes à la signature présumée fiable, à un coût et à une simplicité opérationnelle inédits. De ce point de vue, « nous sommes en avance par rapport à nos concurrents. Cela est d'autant plus vrai que notre solution adresse à la fois les applications dans les agences, sur les espaces Web et en environnement mobile. Et quel que soit le support, la garantie juridique reste la même », soutient le directeur marketing et des ventes. Techniquement, la version mobile d'Universign s'intègre en transparence au sein de toute application itinérante grâce à une bibliothèque logicielle disponible pour les principaux systèmes d'exploitation mobiles du marché. A l'heure où les tablettes numériques se généralisent (IDC en a répertorié 124 millions de vendues en 2012, ndlr), Cryptolog a voulu apporter une réponse concrète à un besoin opérationnel. Les forces de vente du monde de la banque et de l'assurance s'équipent de plus en plus de ces outils, dans le cadre de leur stratégie digitale et cross-canal. Chemin faisant, elles bénéficient des atouts de ces composants (réactivité, dématérialisation, etc.). Pour autant, elles doivent parfois revoir leurs modèles de rémunération sachant que la technologie revisite les pratiques commerciales. Comme précédemment écrit dans nos colonnes, Allianz et autre AXA travaillent actuellement dans ce sens avec leurs réseaux de distribution. L'objectif étant de tirer le meilleur parti de la plongée dans le numérique, dans une logique gagnant-gagnant avec leurs réseaux de distribution. Un numérique adoubé par la signature électronique, source de confiance à l'heure de la cybercriminalité galopante.

Emmanuel Mayega

3.2 Architecture

Systaliens optimise l'administration de sa plateforme d'hébergement

Le GIE informatique du groupe de protection sociale Réunica a remis à plat son infrastructure composée de 650 serveurs virtuels. Il a ainsi troqué ses plates-formes rocks traditionnelles contre une solution de lames UCS Cisco x86 qui hébergent outils de virtualisation Microsoft Hyper V.

Conduit en synergie avec l'intégrateur Storedata, ce chantier permet de faire face à des exigences de place et de disponibilité de ressources ainsi qu'à l'intégration de la plateforme de stockage en place, en l'occurrence une solution NetApp.

Point d'orgue de ce projet, le choix des serveurs UCS Cisco a été opéré sur la base du cahier des charges élaboré par Systaliens. Ces plateformes répondaient aux attentes de performance, de sécurité et de disponibilité.

Du fait de leur mise en place, le GIE dispose désormais d'une interface unique et accessible en ligne de commande ou à travers un espace web pour gérer ses 650 serveurs virtuels en fonction de ses besoins, sans intervention manuelle.

Cette administration centralisée permet au groupe Réunica de gérer la totalité de son infrastructure virtualisée, ses applications de production, la pré-production et les études, la gestion des montées de versions, le stockage unifié, le tout dans différents environnements. La solution mise en place permet également d'héberger sur deux serveurs une petite plateforme de virtualisation du poste de travail (VDI) pour une centaine de collaborateurs. Parallèlement, Systaliens a conduit un projet de Cloud privé dédié à l'hébergement d'instances de Sgbd MS SQL Server. L'existant y sera progressivement intégré. Après ce premier lot,

l'intégrateur et son client prévoient de recentrer leurs efforts sur un deuxième lot prévoyant l'hébergement de la téléphonie et du PRA (plan de reprise d'activité), également adossé à des serveurs Cisco. Ce projet sera conduit tout au long de l'année 2013. A terme, la nouvelle architecture sera émaillée de huit châssis. Et est construite pour répondre aux besoins des trois prochaines années.

En prime, une forte capitalisation sur une réelle intégration avec l'infrastructure de stockage en environnement NetApp. Cette conjugaison technique permet désormais au groupe de protection sociale de doubler sa capacité de doubler le nombre d'instances virtualisées avec une infrastructure rationalisée conforme à l'état de l'art et source d'économies. Du reste, ce projet a permis à Storedata d'étoffer sa présence auprès de groupes d'envergure.

L'intégrateur qui propose des solutions clés en main pour le stockage, la sauvegarde et la virtualisation, a également mis au point une offre de Cloud sécurisé émaillée de services de supervision et d'analyse.

4

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

4.1 Résultats des marchés

Les aidants évaluent leur contribution informelle à 164 Mds d'euros par an

Grands oubliés de la prise en charge des patients au domicile et notamment ceux en situation de dépendance, les aidants évaluent leur contribution à 164 Mds d'euros par an.

Selon le site Agevillage.com, les aidants familiaux ont procédé à une évaluation informelle de leur contribution. Et sont arrivés à une estimation de 164 Mds d'euros par an. Pour réaliser cette évaluation, différente de celle des experts, ils sont partis du nombre d'aidants estimés en France : entre 8 à 10 millions de personnes, comme le précisent différentes sources parmi lesquelles la HAS, le sondage Novartis 2010, l'analyse des aidants aux Etats-Unis 2009 et celle effectuée pour le Royaume-Uni en 2011. A cela s'est ajoutée une information provenant des mêmes sources et de celle de l'enquête Macif 2008 : les aidants consacrent en moyenne 20 heures par semaine à s'occuper de leur proche souffrant.

En croisant le chiffre de 8,3 millions d'aidants avancé par la HAS avec la vingtaine d'heures consacrée et le taux de 19 euros par heure (il est issu de différents paramètres : tarif des services à domicile sur la base des modes prestataire et mandataire 2012 intégrant le tarif des services le Week-end, la valorisation de l'heure utilisée par l'association AARP aux Etats-Unis et CarersUK au Royaume-Uni pour ces mêmes calculs de la contribution informelle des aidants dans ces pays), la valorisation de cette population est de 164 Mds d'euros par an.

Comme on peut le constater, ce chiffre est très important. Il rompt avec les évaluations généralement proposées et qui s'établissent autour de 8 à 10 M€ pour cette contribution informelle. Si les acteurs de cette évaluation disent ne pas se battre pour ce chiffre, ils plaident pour qu'il

soit reconnu comme indicateur utile et valorisé, ce pour trois raisons : les aidants familiaux sont incontournables pour permettre aux personnes handicapées ou en perte d'autonomie de continuer à vivre à domicile, une aide réalisée à un coût considérable à leur détriment ; un aidant sur deux ne se reconnaît pas comme tel actuellement, ce qui fausse les données sur la contribution de ces acteurs, or un chiffrage reconnu pourrait les sensibiliser sur leur rôle ; enfin, le nombre de personnes aidées va poursuivre malheureusement sa croissance alors que celui des aidants ne croîtra pas forcément au même rythme.

Et la charge par aidant peut augmenter. Claiement, proposer un chiffrage précis et une méthodologie associée de la contribution informelle reconnue par tous devrait favoriser la prise de conscience de l'enjeu sociétal que représente la santé des aidants.

Cette idée d'une meilleure considération de ces professionnels informels avait occupé une place importante dans les débats de la réforme sur la dépendance, lancée sous le président Sarkozy. Elle est restée lettre morte avec le renvoi de ce projet. Le chantier annoncé par son successeur a tout intérêt à prendre en compte ce volet.

4.2 Actualité sociale

La réforme de la santé suscite des réactions auprès des acteurs de l'assurance.

Vendredi dernier, le Premier ministre, Jean-Marc Ayrault, a lancé la réforme de la santé. Vaste sujet critique qui ne laisse point indifférent. A l'heure où l'Etat se désengage de l'Assurance maladie et que le poids de la fiscalité sur les complémentaires santé n'a jamais été aussi lourd, ce chantier fait naître des réactions du côté des intervenants sur cette branche que l'on dit pourtant porteuse, malgré les défis auxquels elle est confrontée.

Selon Xavier Fos, senior manager Conseil chez Deloitte, « *mettre la médecine de parcours au centre du système de santé va dans le bon sens. Jusqu'à maintenant la médecine était plutôt cloisonnée, et pour réussir cette transition il y a un certain nombre de conditions à satisfaire ; pour mettre la médecine de proximité au cœur du dispositif il est nécessaire d'accélérer le transfert de compétences entre médecins et infirmiers, faciliter l'exercice de ces médecins de premier recours à travers les maisons de santé et centres de santé, et enfin donner les moyens aux ARS pour muscler en priorité l'animation territoriale. Animer les bassins de santé sous-entend qu'un référent doit y accompagner l'installation des nouveaux professionnels* ».

De son côté Laurent Goldstein, médecin et Directeur Santé de Mondial Assistance, porte le débat sur le terrain du parcours de soins. Remettre à plat ce dernier « *est nécessaire pour repenser l'organisation du système de santé. La France pourrait ainsi multiplier les maisons médicales mises en place avec succès dans les pays scandinaves, à l'instar de la Suède* ». Et d'ajouter : « *Ces lieux regroupant plusieurs professionnels de santé répondent au besoin d'une permanence de soins et offrent un maillage homogène des compétences médicales sur l'ensemble du territoire. Infirmiers, généralistes et spécialistes s'organisent ensemble afin d'assurer, en fonction de leurs disponibilités, des plages de consultation très larges* ». Allant plus loin, le directeur Santé de Mondial Assistance estime qu'une « *politique d'incitation pourrait être menée au niveau national afin d'encourager les professionnels de santé à se fédérer sur ce modèle, qui a pour double finalité de désengorger les services d'urgence et d'apporter une proximité de soins aux patients. De nouvelles filières de techniciens de santé doivent être développées : ces praticiens reconnus et qualifiés pourront assurer les consul-*

tations et traitements sans gravité, encourager la prévention et garantir la disponibilité de la première prise en charge avant le relais éventuel vers une compétence plus spécialisée ». Afin d'étayer ses propos, Laurent Goldstein étaye ses propos avec des exemples concrets : « *Aux Etats-Unis et dans les pays émergents, ce système présente l'avantage pour les patients d'être orientés immédiatement vers les bonnes compétences et pour les médecins de se centrer sur les actes pour lesquels ils ont une forte valeur ajoutée. En Angleterre, par exemple, les examens de contrôle des yeux sont désormais le pré carré des optométristes, la consultation chez un ophtalmologiste étant réservée aux pathologies nécessitant un fort degré d'expertise médicale* ».

Enfin, le Docteur Edouard Bidou, directeur Innovation du Groupe Prévoir, souligne la place de la prise en charge des personnes âgées dans le système de santé. On le sait, cette thématique est de plus en plus critique après la déception née de l'avortement du projet de refonte de la dépendance. Pour lui, « *s'adapter aux changements démographiques nécessite d'avoir une approche plus pertinente du vieillissement. Nous devons utiliser informations, optimiser le système de santé en vue de maintenir un parcours de vie en bonne santé le plus longtemps possible. Aujourd'hui la dépense est sévère mais en intégrant la prévention au cœur du système, on doit pouvoir atteindre le double objectif d'améliorer l'état de santé des Français et mieux maîtriser les dépenses* ». Trois interventions, autant de vision du système de soin qui constituent autant de points de réflexion face à un véritable sujet sociétal.

Observatoire KPMG : Au moins 1 800 euros mensuels pour une place en maison de retraite

Les résultats de l'enquête annuelle conduite par KPMG auprès des structures de retraite sont précis. Une personne âgée consacre en moyenne 1 857 euros par mois pour financer sa place en maison de retraite.

Conduite auprès de 323 établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD) publics et privés non lucratifs, l'étude annuelle de KPMG apporte des informations sur l'effort financier à consentir par les retraités pour régler le coût d'une place en maison de retraite. La charge moyenne s'élève à 1 875 euros par mois pour le résident. Ce qui représente un investissement de 61 euros par jour. Autre enseignement, le prix varie en fonction de la situation géographique de chaque établissement : il vaut mieux vivre en province où le retraité paie en moyenne 1 819 euros, qu'en Ile-de-France (2242 euros), soit une différence de près de 26 %.

Les résultats de cet observatoire sont, à quelques exceptions près, en phase avec ceux de l'Inspection générale des Impôts (IGS) qui avait avancé le montant de 2 200 euros comme coût moyen mensuel d'une maison de retraite. Face à cela, il convient de rappeler que le montant de la pension de retraite moyenne d'une femme est de 900 euros. Comment dans ce cas subvenir aux besoins de la vie quotidienne.

Le projet de modernisation de la dépendance lancé et reporté sine die par l'ancien gouvernement avait suscité beaucoup d'espoir et un vif désespoir dès son abandon. François Hollande, qui a repris le flambeau, a promis une révision du financement de la perte d'autonomie avant la fin de l'année 2013. Parmi les objectifs dévoilés par Michèle Delauney, ministre chargée des personnes âgées, l'un des points sur lequel entend agir le gouvernement est justement le coût de la place en maison de retraite. Comment ? Le recours à un encadrement des loyers est évoqué. D'autre part, les Pouvoirs publics pourraient également procéder à des cessions de terrain gratuitement aux Ehpad, l'objectif étant de leur permettre de baisser les prix des pensions fixées aux résidents. L'observatoire de KPMG rappelle un certain

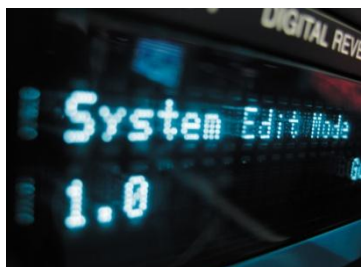
nombre d'indicateurs importants. Il reprend les projections de l'Insee en matière de vieillissement. Ainsi, en 2035, un Français sur trois aura plus de 60 ans et en 2060, les personnes âgées de plus de 80 ans représenteront 10 % de la population totale contre 4,5 % actuellement. Corollaire de cette évolution démographique, une forte inflation de la demande de prise en charge des personnes âgées dépendantes. Et la demande ne suit pas réellement. Entre 2003 et 2007, les places proposées en Ehpad sont passées de 674 782 à 684 158, soit une augmentation de 1,4 %. Face à cela, Luc Ballet, Associé chez KPMG nuance : « l'enjeu pour notre société ne réside pas tant dans l'augmentation de la capacité d'accueil des personnes âgées mais dans l'adaptation des modes de prise en charge de ces derniers : inscription dans une filière gérontologique, développement des solutions de maintien à domicile, adaptation des EHPAD à l'augmentation de certaines pathologies... » Du reste, l'Observatoire de KPMG apporte également un éclairage sur le taux d'encadrement moyen.

Cet indicateur mesure le rapport entre le nombre d'équivalents temps plein (ETP) et celui de lits occupés. Il augmente en fonction du niveau de dépendance des résidents. Il s'établit en moyenne à 0,59 ETP par lit. Et est loin de l'objectif fixé par le Plan Solidarité-Grand-Age, à savoir 0,65 ETP. L'idéal serait d'augmenter le taux d'encadrement à 1 professionnel pour 1 résident, au moins les personnes âgées les plus malades et les plus dépendantes. Un idéal difficile à tenir quand on sait que les personnels de santé se voient de plus en plus confier un nombre progressivement élevé de patients.

4.3 Santé

Coreye obtient l'agrément de l'Asip pour héberger les données de santé

Spécialise de l'hébergement et de l'infogérance d'applications stratégiques, l'opérateur vient d'obtenir de l'Asip le feu vert pour héberger les données de santé à caractère personnel.



Spécialisée dans le Cloud métier, Coreye a obtenu auprès de l'Asip l'agrément pour l'hébergement des données de santé à caractère personnel.

Corollaire de cette certification, cette entité du groupe Pictime a désormais la capacité à fournir à tous les acteurs de la santé publics et privés une prestation d'hébergement, de stockage et de connectivité de données dans le respect de la sécurité et la confidentialité imposées pour ces informations. Cette distinction, qui révèle la volonté de Coreye de devenir un acteur de premier plan sur le marché de l'e-santé, est portée par la solution Silver Santé, dédiée aux acteurs de cette sphère d'activité. Il s'agit d'une offre d'externalisation personnalisée adossée à une architecture sécurisée conformément à la législation en vigueur. Elle garantit à ses utilisateurs une très haute disponibilité des données (99,99 %), une infogérance complète à travers un centre de supervision 24 h 24, sept jours sur 7 et 365 jours par an, une intégrité totale des données, qui sont hébergées

en France, une parfaite confidentialité, dans le respect des droits des personnes concernées par les données hébergées. Enfin, une capacité d'audit à travers une traçabilité maximale grâce à des outils et des procédures de contrôle interne.

Du reste, pour accompagner cette offre sur le terrain, Coreye propose un chef de projet spécialiste du métier du client pour la mise en place de la solution, un service manager, véritable interlocuteur privilégié et, à ce titre, disponible en permanence, pour la gestion de leur plate-forme.

Enfin, un médecin hébergeur, garant de la confidentialité des données est également à la disposition des clients. Pour mémoire, l'an dernier, Coreye avait réalisé un chiffre d'affaires de 8 Millions d'euros, soit une croissance de 8 % par rapport à 2011. Il totalise 90 clients en infogérance. Et emploie une soixantaine de collaborateurs.

4.4 Épargne / Retraite / Prévoyance

Le Comité de lutte contre la fraude propose la création d'un fichier

Réuni le 11 février 2013 à Matignon, le Comité national de lutte contre la fraude (CNLF) vient d'annoncer le lancement d'une réflexion sur la constitution d'un fichier de contrats d'assurance vie afin de lutter contre la fraude relevant de cette branche. Une consultation sera initiée en synergie avec les parties prenantes en vue de formaliser un fichier des souscripteurs de ces contrats. Ce dernier sera un véritable outil de lutte contre le blanchiment de capitaux.

Selon les observateurs ce fichier devrait s'inspirer d'autres instruments existants et tout particulièrement le Ficoba, fichier des comptes bancaires ayant vocation à recenser tous les comptes bancaires, les comptes titres et d'épargne. Il est ouvert à une audience réduite à la Direction générale des finances publiques (DGFiP), Tracfin et les douanes. Évalué à l'aune du contrôle fiscal, il présente un résultat de plus de 12 Mds€ soit une progression de 14 % en

une seule année. A travers la constitution d'un tel fichier, le gouvernement pourra peut-être résoudre certains dysfonctionnements sachant qu'il n'existe aucun fichier centralisant l'ensemble des contrats d'assurance vie dans l'Hexagone. Au point que les Français soucieux de savoir s'ils sont héritiers de tels produits doivent passer par l'Association pour la gestion des informations sur le risque en assurance (Agi-ra).

5

NOMINATIONS

5.1 Nominations

Claire Paliès devient directeur des relations extérieures du groupe Humanis

Titulaire d'un DESS Droit et gestion de la Protection sociale en France et en Europe, Claire Paliès devient directeur des relations extérieures du groupe Humanis. Elle succède à Marie-Laure Walch qui a fait valoir ses droits à la retraite.

Cette nomination vient renforcer l'organisation de l'équipe dirigeante au sein de son Secrétariat et permet de consolider la fusion désormais consommée. Dans ce contexte, Claire Paliès participera, aux côtés de Bruno Gabrielli, Secrétaire général du groupe, au déploiement des orientations stratégiques définies pour les cinq prochaines années. Avant de rejoindre le groupe Humanis, Claire Paliès avait travaillé au sein du groupe Thomson CSF France comme adjointe au DRH de la branche des composants spéciaux pendant trois ans. En 2012, elle occupe le poste d'adjointe au directeur du siège de Thomson. En 1997, elle avait rejoint Sanofi

et mis en place, avec son équipe, des régimes uniques de santé, de prévoyance et de retraite, par la signature d'accords avec les organisations syndicales. Elle a participé, jusqu'en 2012, au développement de la protection sociale du groupe en accompagnant toutes ses fusions et acquisitions. Âgée de 55 ans, Claire Paliès avait débuté sa carrière à l'Inspection du Travail.

Solly Azar : Fanny Gilbert prend les rênes de la direction commerciale et marketing opérationnel

Après quatre années passées à occuper la fonction de directrice de la communication externe et marketing opérationnel, Fanny Gilbert prend en charge la direction commerciale et marketing opérationnel du courtier grossiste.

Dans ses nouvelles fonctions, Fanny Gilbert est rattachée à la direction générale. Et manage une trentaine de personnes. Elle est en charge de l'animation commerciale, la communication externe et le marketing opérationnel.

Fanny Gilbert est titulaire d'une maîtrise de communication et d'un DESS de gestion. Elle a débuté sa carrière comme chef de projets à la chambre de commerce et de l'Industrie des Pays-de-Loire puis a rejoint le secteur de l'intérim, au titre de responsable grands

comptes. En 2000, elle prend la tête des campagnes marketing d'acquisition et de fidélisation clients du cablo-opérateur de UPC/Noos, pendant sept ans. Elle rejoint par la suite le groupe Solly Azar en avril 2008, en qualité de responsable communication et marketing opérationnel.

CAPA Conseil est une marque d'INSERVIO

Depuis plus de 50 ans, CAPA Conseil, aide les acteurs du secteur financier à appréhender, anticiper les évolutions de marchés et les nouveaux enjeux.

Une expertise reconnue

CAPA Conseil est un partenaire reconnu pour : son analyse indépendante et objective de l'actualité, pour la mise en perspectives des données pertinentes, le repérage des innovations et des évolutions clés de l'assurance et de l'épargne.

Des publications opérationnelles

CAPA Conseil, c'est une production de publications thématiques pour vous aider dans vos prises de décisions stratégiques, accroître votre performance et contribuer au développement de votre innovation.

Six domaines d'intervention : Stratégie, Marketing, Distribution, Système d'information, Conjoncture économique et sociale

Nos clients

De nombreuses sociétés nous font confiance : sociétés d'assurances, Mutuelles Sans Intermédiaires (MSI), Banques, Caisses de Retraite, Institutions de Prévoyance, Cabinets de Conseil...

Dernières publications

Panorama 2012 « Santé-Prévoyance » : L'actualité du marché des assurances santé et prévoyance au cours du 1^{er} semestre 2012

Point de Vue 2012 « Agents Généraux - Compagnies » : Un modèle économique à revoir

Point de Vue 2012 « Prévention et assurance » : Un binôme évolutif

Point de Vue 2012 « Développement Durable » : L'épargne solidaire pose ses jalons

Panorama 2012 « Les aidants familiaux » : Un nouveau marché de niche pour les acteurs de l'assurance ?

CAPA Conseil

33 avenue du Maine - 75015 Paris
Tél : 01 44.10.41.87 - Fax : 01.77.69.54.60

E-mail : capa@capaweb.com - www.capaweb.com

Président et Directeur de la publication :
Nacer MECHRI - n.mechri@capaweb.com

Rédacteur en chef :
Emmanuel MAYEGA - e.mayega@capaweb.com

Contact commercial :
Aurélia Deslandes
adeslance@capaweb.com - 01 44.10.41.87



S'abonner au CAPA Hebdo

Un an (45 numéros) - 269,10 € TTC

Retourner ce document à CAPA Conseil :
33 avenue du Maine 75015 Paris ou le faxer au 01.77.69.54.60

- Règlement par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de CAPA Conseil
- Virement bancaire : Société Générale Niort
30003 01520 00025713284 21
- A réception de facture

Nom :Prénom :

Fonction :

Société :

Secteur d'activité :

Email :

Tél :Fax :

Adresse :

.....

Code Postal Ville

Date..... Signature