



## Santéclair, 10 millions de clients au 1er janvier, va lancer en 2016 de nouveaux réseaux en chirurgie (Marianne Binst)

Par **Corinne Duhamel**

**Marianne Binst, directrice générale de Santéclair, salue le 2 février 2016 lors d'une fête de l'optique à Paris, le lancement effectif depuis janvier 2016 d'un premier réseau dans le domaine de l'hospitalisation, un "réseau d'excellence" en chirurgie orthopédique au sein duquel les utilisateurs, quel que soit leur niveau de garantie, n'ont aucun reste à charge. Il s'agit d'une "promesse client très innovante sur le marché à partir de négociations très originales" permettant à ce réseau de démarrer "avec une quarantaine d'établissements privés, publics, privés à but non lucratif ; les trois catégories d'établissements sont bien représentées dans ce qu'elles ont de meilleur". Elle annonce également d'autres projets, notamment un pilote en chirurgie de la cataracte, en chirurgie de l'épaule pour la fin 2016 et "probablement, un pilote très bientôt aussi en chirurgie digestive".**

Les réseaux en chirurgie que prépare actuellement Santéclair "vont être un relais de croissance très important pour Santéclair", indique mardi soir Marianne Binst lors d'une fête de l'optique qui réunissait au Musée des arts forains, des opticiens, des verriers et des représentants d'organismes d'assurance maladie complémentaires. Elle précise "négocier directement avec les établissements puisque nous pensons que c'est un bon interlocuteur pour nous, avec lequel nous pouvons avoir une relation plus globale qu'avec les médecins."

Elle justifie le choix d'avoir pour interlocuteurs les établissements dans le domaine de la chirurgie par le fait que "la relation s'établit pour les clients souvent dans le cadre d'un établissement dans sa globalité". "C'est bien tout l'établissement qui amène la qualité optimale dans son organisation aussi bien que la pratique d'excellence de ses professionnels", affirme la patronne de Santéclair.

### 10 millions

C'est le nombre de clients potentiels de Santéclair depuis l'arrivée au 1er janvier 2016 de cinq nouveaux organismes (Areas, ASPBTP, BPCE mutuelle, MBA mutuelle et Mutuelle Entraïn). En 2015, Santéclair a augmenté l'utilisation du réseau : en termes de chiffre d'affaires transitant par le réseau, la société a terminé l'année avec 318 M€, soit une progression de +36% par rapport à 2014. Un million de clients

Elle se félicite que Santéclair soit "le premier à avoir monté ce réseau", l'innovation constituant un "axe habituel" de la société.

## RENOUVELLEMENT DU RÉSEAU AUDIO

Toujours en matière de réseaux, elle indique que le réseau "audioprothèse" est actuellement en cours de renouvellement et sera prêt autour du 10 avril après les derniers ajustements informatiques. Elle promet un réseau "encore plus attractif pour les clients" qu'elle espère "avec beaucoup de partenaires du monde de l'optique", qui seront "nos partenaires aussi dans le cadre de l'audioprothèse".

Pour terminer, elle fait état d'un travail de réflexion ces derniers mois portant sur la prévention en optique, en dentaire et également sur le domaine du médicament en lien avec l'iatrogénie pour prévenir des accidents. "La prévention, c'est un sujet fondamental qui peut paraître difficile, voire tarte à la crème parfois, selon la manière dont on l'aborde", confie-t-elle, assurant toutefois être arrivée "à un point de visibilité sur ce que nous pouvons faire de manière très qualitative".

## OUTIL DE PRISE DE RENDEZ-VOUS AVEC PAGES JAUNES

En le dernier axe de développement, "qui là aussi va se mettre en place très rapidement", résulte d'un "partenariat très innovant" noué avec Pages Jaunes (1) pour mettre en place des outils de prise de rendez-vous en ligne chez les partenaires (hors opticiens) mais pour l'audioprothèse, les chirurgiens dentistes et les diététiciens, "au-delà de ce que nous savons déjà faire avec les outils de repérage de nos partenaires".

*(1) Le site Internet pagesjaunes.fr est le dixième site Internet français en termes d'audience en avril 2015. Le site offre la possibilité d'effectuer des recherches de particuliers et de professionnels. Mis en ligne pour la première fois en 1996, il s'est progressivement enrichi de services. Complètement modifié en septembre 2007, pagesjaunes.fr proposait alors à l'utilisateur de nouvelles fonctionnalités géographiques (itinéraires, recherche à proximité, photographies aériennes, etc.). Cette version devait permettre à Pages Jaunes d'être compétitif dans la "recherche de proximité" face à l'essor de services comparables sur les portails de Yahoo ou Google. L'application Pages Jaunes est développée également pour l'ensemble des systèmes d'exploitation mobile. En 2010, l'audience Internet mobile a augmenté de près de 150 % en un an et représente 10 % de l'audience en ligne Pages Jaunes. PagesJaunes a réalisé en 2014 un chiffre d'affaires de 85 M€ sur le mobile (x4,7 par rapport à 2011).*

*Le groupe Pages Jaunes a été rebaptisé Solocal group en 2013. En février 2014, le groupe a accueilli cinq nouveaux investisseurs (Paulson & Co, Amber capital, Crédit Suisse, Praxient et Boussard & Gavaudan). En 2015, Solocal Group a annoncé la signature de plusieurs partenariats d'envergure avec des groupes américains. Après 4 ans de collaboration, PagesJaunes et Bing ont renouvelé leur partenariat jusqu'à fin 2018. En mai 2015, Solocal Group a signé un partenariat stratégique avec Google afin de proposer à ses clients une "offre spécifique de visibilité sur le moteur de recherche". Solocal Group, qui bénéficie du label "Régie Locale Google AdWords", met à disposition de ses clients un support privilégié des équipes Google. Ce partenariat comprend également l'organisation par Solocal Group d'une série de formations digitales pour les TPE-PME sur tout le territoire français en 2015, avec le soutien des équipes Google (Source Wikipédia).*

ont acheté des prestations dans le réseau l'an dernier. En optique, 1,8 de verres ont été vendus dans le réseau : 42% de verres progressifs et 58% de verres unifocaux. Pour un opticien, l'adhésion au réseau Santéclair signifie un chiffre d'affaires de 105 000 euros en 2015. Soit le même CA que celui réalisé en 2014, mais entre 2014 et 2015, le réseau a intégré 2 000 opticiens de plus. "Nous avons donc réussi en passant de 2 000 à 3 000 opticiens à maintenir le chiffre d'affaires, ce qui était notre objectif", a expliqué Caroline Touizer, directrice des réseaux.