L'ARGUS de l'assurance

PAYS : France
PAGE(S) : 50
SURFACE : 89 %
PERIODICITE : Hebdomadaire

RUBRIQUE : Dossier
DIFFUSION : 10624

► 30 janvier 2015 - N°7393

VINCENT COLIN / OPTIMIND WINTER

Frédéric Genet
Manager business transformation au sein d'Optimind Winter

Déclaration sociale nominative – Gestion – Big data

Les bénéfices cachés de la DSN

La déclaration sociale nominative (DSN) simplifie les démarches administratives des entreprises du secteur privé en se substituant à l'ensemble des déclarations sociales existantes (DADS, DUCS, etc.). Le décret du 24 septembre 2014 rend obligatoire le passage à la DSN pour les 15 000 plus grandes entreprises, à compter de mai 2015. L'entrée en vigueur est prévue au 1er janvier 2016 pour toutes les entreprises. Cette démarche de simplification administrative majeure tant pour les entreprises que pour les organismes de protection sociale (OPS : assureurs, institutions de prévoyance et mutuelles 45) représente en premier lieu des contraintes : experts métier sollicités pour les spécifications fonctionnelles, évolutions incontournables des systèmes d'information, processus de gestion à faire évoluer ou encore impact sur des projets connexes.

Les changements induits pour la DSN et les OPS

Dans un contexte de concurrence exacerbée par la mise en place de l'ANI, la DSN représente un levier de différenciation auprès des entreprises et d'amélioration de la qualité de gestion. La principale évolution induite par la DSN porte sur la périodicité des informations transmises puisque celle-ci, auparavant hétérogène et fonction de la nature des déclarations, devient mensuelle. Pour les OPS, cela fournit une vision en temps réel de la situation des salariés d'une entreprise sur chaque contrat collectif en santé, en prévoyance ou en retraite. Le risque assuré sera mieux maîtrisé par les OPS. Une autre évolution significative concerne les informations nécessaires au calcul et à la réalisation d'appels de cotisations. Il devient envisageable de supprimer le processus des régularisations annuelles libérant significativement les hommes sur des tâches à faible valeur ajoutée. Le calcul des montants de cotisations pourra être pris en charge par l'OPS : une nouvelle opportunité de fournir un service supplémentaire à ses clients. Enfin, les DSN sont adressées à la fois au porteur de risque et au délégataire de gestion. Premier corollaire trivial : le contrôle des flux échangés sur les cotisations entre délégataire de gestion et OPS devient grandement facilité voire automatisable, certains flux deviennent caducs.

« Dans un contexte de concurrence exacerbée par la mise en place de l'ANI, la DSN représente un levier de différenciation auprès des entreprises. »

Visibilité et gain de temps pour les entreprises

Enfin une réflexion est en cours sur les prestations, pour les arrêts de travail. Ces flux seront disponibles chaque mois, à la même granularité et pour tous. Second corollaire, stratégique : la réalisation de comptes de résultats clients devient plus fiable, plus industrialisée. Les entreprises disposeront d'un pilotage de leur régime plus précis, plus adapté à leurs besoins. La DSN représente un formidable levier, gage d'un service client significativement amélioré : meilleure maîtrise du risque, nouveaux services proposés aux clients et optimisation des processus internes en sont la parfaite illustration. Autant d'éléments pour initier rapidement un calcul de retour sur investissement. ■

Tous droits de reproduction réservés