

SIMCall et e-acticall organisent un atelier sur le thème : « la relation patients / professionnels de santé à l'heure des médias sociaux »

SIMCall, filiale Santé du Groupe Acticall spécialisée dans le traitement de l'Information Médicale et le coaching patients, et e-acticall, filiale digitale du Groupe Acticall spécialisée dans la relation client digitale, organisent un petit déjeuner workshop sur les nouveaux modes de conversations Santé, le cadre et les opportunités de prise de parole sur les médias sociaux. Ce rendez-vous aura lieu le jeudi 29 septembre prochain, de 8h30 à 10h30, au Pavillon Ledoyen.

Les réseaux sociaux, blogs, forums et espaces communautaires ont pris une place considérable dans l'éventail des sources d'information dont disposent les patients et professionnels de santé.

Dans un contexte propice à la remise en cause de certains acteurs de santé et du système de surveillance des médicaments, l'information médicale et la pharmacovigilance doivent évoluer et prendre en compte cette évolution de l'Internet.

Où parle-t-on des laboratoires pharmaceutiques ? Quels sont les principaux sujets de conversation dans le domaine de la Santé, sur les médias sociaux ? Quels sont les moyens d'action et les opportunités de prise de parole pour l'Industrie pharmaceutique ?

Au programme :

Nouveaux modes de « conversation santé » sur les médias sociaux

- Panorama des conversations sur les médias sociaux, dans un secteur en pleine mutation
- Comprendre les attentes et générer des conversations constructives sur les médias sociaux pour servir les objectifs de l'Industrie Pharmaceutique

→ **Intervenants : Cédric Daniel**, Chef de marché Santé SIMCALL et **Vanessa Boudin Lestienne**, Directrice de la filiale e-acticall

Cadre et opportunités de prise de parole sur les médias sociaux

- Cadre juridique et réglementaire de la prise de parole par l'industrie pharmaceutique, sur les médias sociaux
- Quelles solutions concrètes pour engager le dialogue sur le web et les médias sociaux
- L'enrichissement d'un web monitoring efficace

→ **Intervenants : Carole Bohrer**, Juriste du Groupe Acticall, **Bertrand Sommer**, Directeur des affaires juridiques UBM Medica VIDAL, **Stéphane Korsia – Mefre**, Directeur Innovation Patient EM PATIENT

Pour mieux appréhender les nouveaux enjeux de la relation patient à distance et digitale, rejoignez les consultants des filiales Santé et Digitale du Groupe Acticall

[le jeudi 29 septembre, à 8h30, au Pavillon Ledoyen \(1 avenue Dutuit, 75008 Paris\).](#)

Contact presse :

Hélène BURY, h.bury@acticall.com, 01 53 56 70 44

Groupe Acticall, 50 – 52 Boulevard Haussmann, 75009 PARIS

A propos de SIMCall

SIMCall, filiale du Groupe Acticall (5000 collaborateurs), issue de l'union de trois partenaires (VIDAL, MediSCAN et ACTICALL), est spécialisée dans la relation patient et professionnels de santé et fournit un service d'information médicale et d'accompagnement personnalisé aux différents publics de l'Industrie Pharmaceutique: patients, entourage, professionnels de santé et institutionnels. SIMCall propose à l'Industrie Pharmaceutique (Baxter, Biogaran, GSK, Novartis vaccins...) une expertise technique, scientifique et médicale via des plateformes externalisées de traitement de l'information médicale et de pharmacovigilance, des plateformes dédiées à la gestion de crise grâce à des équipes d'accompagnement quotidien des patients et professionnels de santé. En tant que filiale du Groupe Acticall, spécialisé dans la gestion de la relation client à distance, SIMCall s'appuie sur les process Qualité et RH propres au Groupe, à savoir la certification NF Service - 345 - Centre de Relation Client et le Label de Responsabilité Sociale.

Pour plus d'informations sur SIMCall : www.simcall.fr

A propos d'e-acticall

Filiale du Groupe Acticall, créée en 2011, e-acticall est spécialisée dans la gestion de la relation client digitale. L'offre DIGITAL CRM a pour vocation de créer plus de valeur client par l'optimisation des interactions online et la mise en place d'une politique relationnelle sur les medias sociaux (Social-CRM). Les déclinaisons de l'offre Digital CRM incluent notamment le Social CRM, démarche conversationnelle conciliant la compréhension des attentes ciblées des internautes et la politique relationnelle de la marque, ainsi que l'e-interaction (implémentation d'un agent virtuel intelligent interconnecté avec un conseiller humain, intégration du Chat, gestion de la modération, généralisation du click to call...)

Pour plus d'informations sur e-acticall : www.acticall.com

A propos d'Acticall

Acticall est un prestataire de services spécialisé dans la gestion de la relation client à distance. Avec 129 M€ en 2010 et une prévision de 158M€ en 2011, le Groupe Acticall compte près de 5 300 salariés répartis sur 14 sites, dont 12 en France et 2 au Maroc (Casablanca). Acticall propose à ses clients grands comptes, privés ou publics (American Express, BNP Paribas, Bouygues Telecom, Canal+, EDF, GDF SUEZ, Ministère de la Santé, Orange, SFR, Toyota...), des solutions d'externalisation de leurs plateformes de relation clients multicanal (appels, mails, courriers) en flux entrants et sortants. Structurée autour de solutions innovantes, industrielles et qualitatives, le positionnement du Groupe repose sur 3 axes : une forte expertise métier avec une logique «clients premium», un accompagnement technologique en amont et en aval des projets ainsi qu'un positionnement éthique et qualitatif fort. Acticall est, depuis 2005, doublement certifié NF Service - 345 - Centre de Relation Client (norme européenne NF EN 15 838) et Label de Responsabilité Sociale.

Pour plus d'informations sur Acticall : www.acticall.com