



# TECH RADAR DU COURTAGE

---

PANORAMA DES SOLUTIONS MÉTIERS  
DÉDIÉES AUX COURTIERS DE PROXIMITÉ

PREMIÈRE ÉDITION - 2023

# SOMMAIRE

## PRÉAMBULE

---

**4**  
Edito

**6**  
Les contributeurs du Panorama

**8**  
Les raisons d'investir  
dans sa digitalisation

**9**  
Quels enjeux ?

**10**  
Liste des éditeurs

## SOLUTIONS DIGITALES

---

**12**  
Zoom sur les solutions

**14**  
Synthèse des solutions interrogées

**16**  
EXEMPLE FICHE SOLUTION



## INFORMATIONS

Cette édition du TECH RADAR est un échantillon de présentation du travail accompli par PLANETE CSCA et EÜRUS CONSULTING.

La version complète est réservée aux adhérents de PLANETE CSCA.

## REJOIGNEZ PLANETE CSCA

pour profiter du  
TECH RADAR ainsi  
que de nombreux  
autres avantages !

[planetecsca.fr](https://planetecsca.fr)



## MÉTHODOLOGIE

**18**  
Coup d'oeil sur la méthodologie

**20**  
Zoom sur la méthode

**22**  
Comment aborder  
ce changement de solutions?

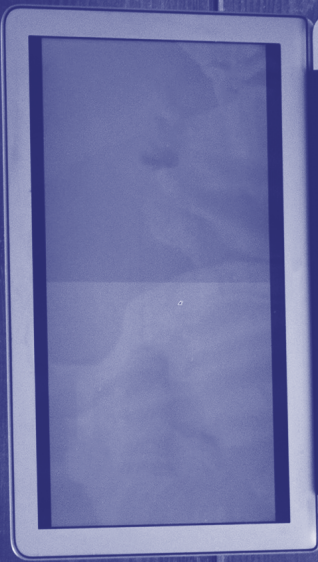
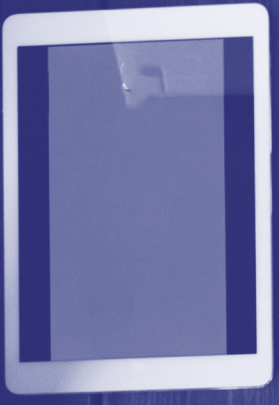
**24**  
Glossaire du panorama

**28**  
Contacts



Handwritten notes on a spiral notebook, including the words "Process" and "Structure".

A closed notebook with a textured cover, lying flat on the table.



## **LE LAB PLANETE CSCA & EÜRUS CONSULTING S'ASSOCIENT POUR GUIDER LE COURTAGÉ DANS L'OFFRE DIGITALE DU MARCHÉ**

Confrontés à la pression sur les marges, la concurrence, la conformité et les attentes des clients en matière de simplicité et de qualité de service, **les courtiers sont incités à investir dans leur système d'information et dans la digitalisation de leur activité.** Dans ce contexte, des initiatives de la profession sont nécessaires, dans le respect du droit de la concurrence pour permettre aux courtiers de surmonter les obstacles et de saisir les opportunités offertes par la digitalisation.

Lancé en 2020, le **LAB' PLANETE CSCA** vient renforcer les rôles de représentation et de défense de la profession en s'attaquant aux enjeux sans précédent de digitalisation du secteur, souvent jugés moins prioritaires que les enjeux réglementaires et de défense du modèle.

**EÜRUS CONSULTING** accompagne le LAB' pour accélérer ses activités en 2023. Reconnu pour son expertise dans le courtage, ainsi que son expérience en matière de digitalisation, EÜRUS anime régulièrement des réflexions regroupant tous les courants de la profession.

**Le LAB' PLANETE CSCA et EÜRUS CONSULTING s'associent pour la réalisation de ce premier Tech Radar des solutions métiers dédiées aux courtiers de proximité.**

# LES CONTRIBUTEURS DU PANORAMA

## PLANETE CSCA



**Bertrand DE SURMONT**  
Président PLANETE CSCA



**Philippe SABY**  
Vice-Président PLANETE CSCA



**Christophe HAUTBOURG**  
Directeur Général  
PLANETE CSCA

## EÜRUS



**Erwan LOMENECH**  
Partner EÜRUS Consulting

## LAB' PLANETE CSCA



**Christophe BASTUCK**  
Directeur Général  
O.M.A SAS



**Laurent DEVORSINE**  
Gérant Cabinet DEVORSINE  
Président du LAB' PLANETE CSCA



**Olivier SANSON**  
Président LA SALAMANDRE  
ASSURANCES



**Charles IMBERT**  
Senior Manager  
EÜRUS Consulting



**Frédéric ALLOU**  
Gérant PARTIRASSUR



**Vianney BLOUIN**  
Chargé de développement  
LA FLANDRE ASSURANCES



**Olivier CARDOSI**  
Co-Gérant GROUPE ACCS



**Mehdi BENFADEL**  
Consultant EÜRUS Consulting



**Laurent PERRET**  
Directeur Général  
EDICOURTAGE



**Renaud TATARD**  
Courtier d'assurances  
RT ASSURANCES



**Carine WEILL**  
Directrice Marketing  
et Activités Online KEREIS



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES



## NOTE DES AUTEURS

Les informations relatives aux capacités techniques et fonctionnelles de chaque solution ont été fournies de manière déclarative par les éditeurs qui ont accepté de participer à cette initiative.

Le syndicat national du courtage PLANETE CSCA et le cabinet de conseil EÜRUS Consulting déclinent toutes responsabilités en cas de caractère inexact, imprécis ou obsolète d'une information présentée dans ce document.

Les auteurs se sont efforcés de solliciter l'ensemble des solutions de gestion actives, représentatives et disponibles, à même de couvrir les besoins des professionnels du courtage. Cette publication vise à présenter en particulier les solutions spécialisées, indépendantes, représentatives et adaptées au courtage de proximité.

Si toutefois des éditeurs répondant à ces critères ne figuraient pas dans cette édition, **les auteurs invitent ces derniers à les contacter pour se faire référencer en vue de prochaines éditions.**

# **POURQUOI INVESTIR DANS LA DIGITALISATION DE SON ACTIVITÉ ?**

Le courtage est soumis à de multiples pressions qui pèsent sur l'activité commerciale et sur les marges : inflation réglementaire, forte concurrence, guerre des talents, exigence maximale des clients, remise en cause du modèle...

Sans être la réponse à tout, l'enjeu-clé de la digitalisation est de gérer avec plus d'efficacité, plus rapidement et avec un maximum de qualité les opérations d'assurances qui sont confiées au courtier.

## **Pourquoi commencer avec le système de gestion métier ?**

Si le but est bien la digitalisation, le système de gestion métier en est la première brique. Il est au cœur de la valeur apportée par le courtier à ses clients et au cœur de ses processus. C'est la raison pour laquelle il est également au cœur de ce Tech radar.



# QUELS ENJEUX ET BÉNÉFICES ATTENDUS POUR LES COURTIERS ?



# LISTE DES ÉDITEURS INTERROGÉS

ACTIV'INFINITE (PAR CEGEDIM)

**ACTURIS**

ASSIA

**ASSUR 3D (PAR OPTENGO)**

ASSUREX (PAR GEGID)

ASSURGOO CFM (PAR ASSURGOO)

**ASSUROFFICE (PAR FRANCE LOGIDEV)**

ATLANTIS

**BELAIR4**

BUBBLEIN

CALIZY

CDA INFORMATIQUE

**CIRISELSA (PAR INFOELSA)**

CLEVA INSURANCE

SOLUTION (ITN)

COORTY ASSUR

**COURTAGED (PAR ASCI)**

**COURTIGO**

**CUSTY ADHOC**

DXC ASSURE POLICY

DYNAMICS 365

EBROKER

EFFICY

**EXCALIBUR (PAR NET CONSULT INTL)**

GALISE

GESTISOFT

**INFASS SYSTÈMES**

INSURANCESUITE

IZY PROJECT

LEOSOFT

**LYA COURTAGE**

**MAIA LOGICIELS**

MASSAI (VERMERG)

**MODULR (PAR ECILIA)**

MONASSUR SAS L-ASSUR

**NEO (PAR LEADER INFO)**

**NEXTASSUR (PAR INFRASSUR)**

NOWCERTS

**OGGO DATA**

OKAYO

OWLINK BY TESSI

PRIMA L&H

PRIMA P&C

SALESFORCE

SEYNA

SKY

SOLIFE (VERMEG)

SUITE EPARGNE (PACK SOLUTIONS)

SUNLIGHT ENTERPRISE

TIGERLAB

TIMETONIC

**VEOS (PAR IGA ASSURANCE)**

VERSUSMIND

---

## Légende

En gras les solutions sélectionnées et représentées individuellement par ce Tech Radar (voir fiches individuelles de la page 16 à la page 49).

Les critères de sélection sont consultables en page 50.

## PURE PLAYERS



## PLATEFORMES INTÉGRÉES



## OUTILS GÉNÉRALISTES LOW OU NO-CODE













































































ZOOM SUR

LES SOLUTIONS

# SYNTHÈSE DES SOLUTIONS INTERROGÉES

Éditeur	Solution	Création	Chiffres d'affaires 2022	IARD	SANTÉ	PRÉVOYANCE	VIE	SAAS/ On premise
	ACTURIS	2000	1,2 M€	 				SAAS
	ASSUR OFFICE	2020	1,2 M€	 	 	 		SAAS
	ASSUR3D	2016	1,2 M€	 				SAAS
	BEL AIR	1978	1,2 M€	 	 	 	 	SAAS & ON PREMISE
	CIRISELSA	1988	1,2 M€	 	 			SAAS
	COURTAGED	2013	1,2 M€	 	 	 	 	SAAS
	COURTIGO	2019	1,2 M€	 	 	 	 	SAAS
	CUSTY	2003	1,2 M€	 	 	 	 	SAAS & ON PREMISE
	EXCALIBUR	2000	1,2 M€	 	 	 	 	SAAS & ON PREMISE

Éditeur	Solution	Création	Chiffres d'affaires 2022	IARD	SANTÉ	PRÉVOYANCE	VIE	SAAS/ On premise
	INFASS SYSTÈMES	1973		 	 	 		ON PREMISE
	LYA COURTAGES	2018		 	 	 	 	SAAS
	MAIA	2020		 	 	 	 	SAAS & ON PREMISE
	MODULR	2001		 	 	 	 	SAAS
	NÉO	1986		 	 	 	 	SAAS
	NEXT ASSUR	2003		 	 	 	 	SAAS
	OGGO DATA	2016		 	 	 	 	SAAS
	VEOS 2	1985		 	 	 	 	SAAS & ON PREMISE

Légende  Individuel  Collectif

LOGO  
SOLUTION

## EXEMPLE

Éditeur : EXEMPLE

Création : XXXX

Siège social : Xxxxx

CA 2022 : XXX XXX €

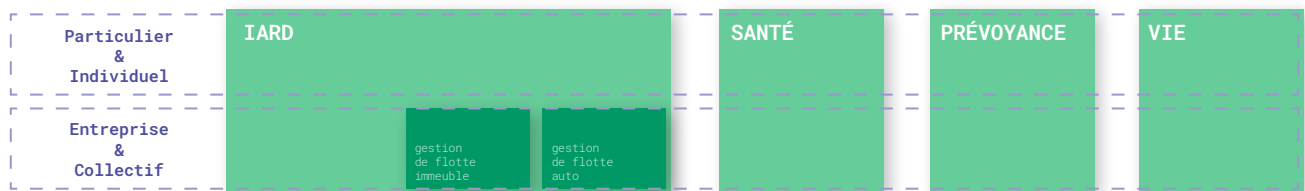
Effectifs : XXX

Actionnaire(s) : XXXXX

### MOT DE L'ÉDITEUR

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et iusto odio dignissim qui blandit praesent luptatum zzril delenit augue duiis dolore te feugait nulla facilisi.

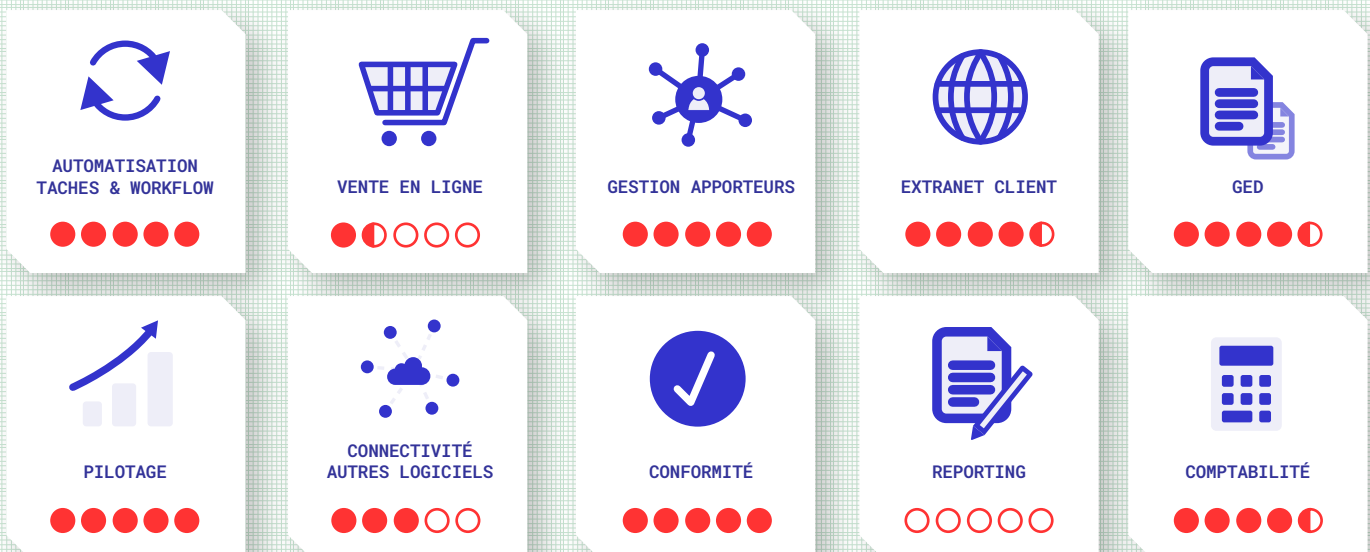
### COUVERTURE PRODUIT



### COUVERTURE DU CYCLE CLIENT



### FACILITATEURS





## EXPÉRIENCE COURTIER

SUPPORT COMMERCIAL



XXXXXXXXXXXXXXXXXX

SUPPORT TECHNIQUE



XXXXXXXXXXXXXXXXXX

MAINTENANCE



XXXXXXXXXXXXXXXXXX

## PARAMÉTRAGES PAR DÉFAUT

- BASE DES COMPAGNIES D'ASSURANCE
- PLAN COMPTABLE
- CLASSIFICATION DES SINISTRES
- CLASSIFICATION PRODUITS
- CLASSIFICATION DES TYPES DE GARANTIES
- INTERFACE FVA
- INTERFACE EDICourtage
- INTERFACE ORIAS
- INTERFACE REGISTRE UNIQUE GELS DES AVOIRS

## MISE EN PLACE



FORMATION



XXXX

## PRÉREQUIS



WINDOWS 8.1  
OU SUPÉRIEUR



XXXX

## MIGRATION DE PORTEFEUILLE (DONNÉES RÉCUPÉRABLES)



CLIENTS



CONTRATS



QUITTANCES



PRODUITS



GED

## LES PRINCIPAUX CLIENTS

XXXX  
XXXX  
XXXX

## BUDGET

SOLUTION  
ON PREMISE

SOLUTION SAAS

SELON MODULE ACQUIS

## CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

Version actuelle :  
X.X

Évolutions futures :  
Lorem ipsum dolor sit  
amet, consectetur adipis

Gestion des versions :  
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam  
nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat

# COUP D'ŒIL SUR LA MÉTHODOLOGIE

## Équipe projet

Pour mettre en œuvre cette première édition du Tech Radar du courtage, proposé par le Lab' PLANETE CSCA et EÜRUS Consulting, un groupe de travail dédié a été constitué. Il s'est composé d'une douzaine de gérants de cabinets de courtage membres du syndicat national du courtage PLANETE CSCA et de 3 membres du cabinet de conseil EÜRUS et s'est réuni neuf fois entre janvier et mai 2023.

## Périmètre

Conscient que les terrains d'analyse en matière de technologie et de digitalisation pour le courtage sont multiples, le groupe de travail a procédé à certains arbitrages pour cadrer les travaux :

### ***À qui s'adresse ce Tech Radar ?***

95 % des courtiers en France rassemblent moins de 5 collaborateurs. Ce Tech Radar s'adresse aux courtiers de proximité, distribuant des produits IARD et ADP, comptant moins de 20 salariés et produisant moins de 3 millions d'euros de commissions annuelles.

### ***Quel type de solutions est présenté ?***

Les outils de la digitalisation sont nombreux et adressent toutes sortes de briques fonctionnelles dont le courtier peut avoir besoin. Nous avons choisi de consacrer ce Tech Radar aux solutions de gestion (« solution métier ») du courtage, au cœur de l'activité quotidienne de la majorité des collaborateurs d'un cabinet de courtage.

### ***Quels sont les critères d'inclusion ?***

Le Tech Radar a retenu trois critères principaux d'inclusion des solutions pour la présentation détaillée :

- Indépendance : l'accès à la solution ne doit pas être conditionné à l'ouverture d'une convention avec quelconque compagnie d'assurance en particulier
- Spécialisation : la solution doit être spécifiquement destinée au métier du courtage
- Ciblage : la solution doit être adaptée aux courtiers de proximité

En complément, la solution doit justifier d'au moins deux ans d'existence.

Sont donc exclues les solutions généralistes ou no/low-code requérant un lourd travail de paramétrage et les solutions forçant l'ouverture d'un code avec un assureur/grossiste spécifique.

## **Interrogation des éditeurs et sélection des solutions**

La sélection des solutions présentées dans ce Tech Radar du courtage a été réalisée en deux étapes :

Un référencement des solutions métier dédiées au courtage. Une soixantaine d'éditeurs, connus des auteurs et/ou utilisées par les adhérents du syndicat, ont reçu un premier questionnaire de pré-sélection interrogeant les critères d'inclusion.

Un questionnaire détaillé de 235 questions a ensuite été adressé aux solutions sélectionnées. Ce sont les réponses à ce questionnaire qui ont permis de produire les fiches descriptives au cœur de ce Tech Radar.

## **Contenu du Tech Radar**

Le Tech Radar a été construit de manière à répondre aux grandes questions que peut se poser un courtier concernant la sélection d'une solution de gestion. L'analyse met ainsi l'accent sur les types de produits pris en charge par la solution, les fonctionnalités disponibles et l'expérience offerte de la mise en place à l'utilisation courante.

Les thématiques analysées sont présentées en page suivante.

# ZOOM SUR LA MÉTHODE D'ANALYSE DES SOLUTIONS

## 6 QUESTIONS DE COURTIER

Qui est cet éditeur et suis-je prêt à travailler avec lui ?

Est-ce dans mon budget ?

Cette solution est-elle adaptée à mon activité ?

Est-ce facile à mettre en place ?

Comment cette solution peut contribuer à l'efficacité et à la conformité de mon cabinet ?

Qui utilise cette solution ?



## 9 THÈMES D'ANALYSE

Portrait éditeur

Couverture produit

Gestion cycle client

Satisfaction

Facilitateurs

Prix

Mode de distribution

Caractéristiques Techniques

Installation

## DÉCOMPOSÉS EN 29 SOUS-THÈMES

Ces 29 sous-thèmes ont été interrogés à travers 235 questions au total.

## 14 SOUS-THÈMES ONT ÉTÉ L'OBJET D'UNE ÉVALUATION

### Couverture du cycle client

- Prospection
- Souscription
- Gestion contrat
- Gestion sinistres

### Facilitateurs

- Automatisation tâches & workflow
- Vente en ligne
- Gestion apporteurs
- Extranet client
- GED
- Pilotage
- Connectivité
- Conformité
- Reporting
- Comptabilité

### Méthode de scoring

L'ensemble des questions relatives aux sous-thèmes concernés sont des questions fermées en oui ou non.

Les réponses sont converties en points 1 ou 0 (le sens varie en fonction des questions).

Chaque question fait l'objet d'une pondération en fonction de son importance pour adresser les besoins des courtiers de proximité.

La pondération attribuée aux questions a fait l'objet d'une réunion de travail rassemblant l'ensemble des membres du groupe de travail.

# COMMENT ABORDER CE CHANGEMENT DE SOLUTION MÉTIER AU SEIN DE SON CABINET ?

Qu'il s'agisse d'adopter une solution métier pour la première fois au sein de son cabinet, ou bien d'en changer, il est nécessaire de respecter certaines étapes importantes dans ce projet afin d'éviter de mauvaises surprises, des surcoûts et de garantir un changement positif pour les utilisateurs.

## ANALYSER

les besoins et les objectifs  
puis définir un cahier  
des charges détaillé

**TESTER  
DÉPLOYER  
& COMMUNIQUER**

Évaluer la solution et la mettre en œuvre  
Communiquer les résultats et les recommandations

**PLANIFIER**  
la mise en œuvre

Planifier la mise en œuvre de la solution  
Définir les objectifs et les indicateurs de performance

**INTERROGER**  
les éditeurs pertinents  
et sélectionner une solution

Identifier les éditeurs pertinents  
Évaluer les solutions proposées

# GLOSSAIRE

Consultez ici la signification des termes techniques employés pour noter les différentes solutions.

## **API**

Application programming interface ou interface de programmation ; solution informatique qui permet à des applications de communiquer entre elles.

## **BATCH**

Tâche informatique automatisée comme une sauvegarde de données programmée.

## **BDD**

Base de données, ensemble d'informations stockées sur un même support.

## **CRM**

Customer Relationship Management, outil de collecte et d'analyse facilitant la gestion de la relation client.

## **ERP**

Enterprise Resource Planning, ou progiciel de gestion intégré, système d'information permettant de gérer les informations d'une entreprise sur un même outil.



---

**GED**

Gestion électronique de documents.

---

**ON PREMISE**

Hébergement et maintenance au sein de l'entreprise

---

**SAAS**

Software as a service, hébergement par le fournisseur du service dans le cloud.

---

**WORKFLOW**

Ensemble des étapes, des différents acteurs et des processus impliqués dans la réalisation d'une tâche donnée.

**ENSEMBLE**  
PORTONS LA NOUVELLE VISION  
DU COURTAGE D'ASSURANCES

# PLANETE CSCA

## UN ALLIÉ À VOS CÔTÉS !



**FORMATION**

**ACCOMPAGNEMENT**

**JURIDIQUE**

**REPRÉSENTATIVITÉ**

et de multiples offres & services  
**pour vous !**

Retrouvez-nous sur



# Besoin d'accélérer votre transformation digitale ?



## Choisissez un expert du courtage et de l'assurance.

EÜRUS vous accompagne pas à pas :

- › Conseil et pilotage de vos projets
- › Réalisation de plateforme digitale
- › Sélection de partenaires technologiques
- › Mise à disposition des meilleurs experts



**PLANETE CSCA**

10 rue Auber - 75009 Paris

01 48 74 19 12  
contact@planetecsca.fr

[www.planetecsca.fr](http://www.planetecsca.fr)



**EÜRUS CONSULTING**

10 rue de Penthièvre - 75008 Paris

01 84 60 14 48  
courtage@eurus-consulting.com

[www.eurus-consulting.com](http://www.eurus-consulting.com)