

CODES COURTAGÉ

Le webzine de PLANETE CSCA

ACCUEIL > WEBZINE > L'ACTUALITÉ DU COURTAGÉ > DÉCRYPTAGES > INNOVATION > ENTRETIEN AVEC MARTIN GIVELET, CEO DE SO-SOFT

PARTAGER  IMPRIMER 

13 novembre 2019

ENTRETIEN AVEC MARTIN GIVELET, CEO DE SO-SOFT

Créée en 2018, So -Soft est une structure fruit d'un regroupement de courtiers et de l'expertise d'une société informatique : Sleede.com. La volonté fondatrice de ce nouvel entrant est de proposer aux intermédiaires un outil qui leur facilite le travail quotidien. Martin Givelet revient sur les fondements de la genèse de son entreprise qui capitalise une base de près de 200 solutions assurantielles, ce qui « facilite et sécurise la vente ». De ce dernier point de vue, il propose un processus de sélection de solutions aligné sur la réglementation en vigueur (respect du devoir de conseil, production des documents permettant de prouver le respect du devoir de conseil comme le préconise la DDA).

Codes Courtagé : Ballottés entre une rude concurrence et une réglementation contraignante, les distributeurs, en général, et les courtiers en particuliers, ont besoin de moyens efficaces et adaptés à leur contexte de travail pour résister et se développer. Vous avez lancé pour cela So-TNS. Comment est née cette solution et où en est-elle sur le terrain ?

Une insurtech créée par les courtiers

Martin Givelet : Notre société a vu le jour le 28 décembre 2018. En observant les enjeux auxquels sont confrontés les courtiers, nous avons décidé de mettre sur pied So Soft : il s'agit d'une jeune insurtech créée par des courtiers indépendants en vue de proposer des outils qui facilitent le quotidien des distributeurs. Pour autant, nous travaillons sur notre outil, à savoir SO TNS, depuis 2017. Il s'agit d'un logiciel conçu en version prototype sous Excel. Il nous offre la possibilité de tester nos idées. Pour cela, nous avons commencé à mettre en place un Proof of concept (POC). Prototype que nous avons validé car il a démontré sa capacité à introduire la productivité dans l'activité du cabinet, soutenir le distributeur dans ses moments de vie déterminants d'un client : conversion, fidélisation. Fort de ce résultat satisfaisant, nous avons choisi de le commercialiser. Au vu du statut des distributeurs, lesquels ont besoin d'un outil sécurisé et facile à déployer, nous avons opté pour un mode moderne de fonctionnement : le modèle SaaS (Software as a Service) a été retenu. Il est mis au point en synergie technique avec notre associé, en l'occurrence la société Sleede, spécialisée en développement d'outils. Grâce à ce modèle, nous permettons aux courtiers de s'équiper via un abonnement, limitant ainsi les risques d'investissements informatiques qui peuvent s'avérer lourds. Cela dit, malgré le mode SaaS, chacun de nos utilisateurs est garanti de la confidentialité de ses données qui ne peuvent être partagées par les autres clients ou même l'éditeur. Du reste, pour garantir la neutralité de notre société, nous n'avons aucun statut de distributeur d'assurance. Nous ne sommes donc pas intermédiaire d'assurance. Aucun fournisseur n'est au capital de notre société, ni ne participe financièrement pour sa présence dans l'application.

Codes Courtagé : le produit est certes nouveau. Cela dit, tenant compte du degré d'équipement du marché qui est presque nul, vous avez dû bénéficier d'une oreille attentive là où les logiciels métiers traditionnels peinent à prendre pied et où les développements spécifiques sont légions ?

Martin Givelet : en tous cas, notre solution répond à des besoins sur mesure pour les courtiers. Il a été pensé pour eux, donc s'adapte précisément à leurs attentes. De ce point de vue, il permet de proposer les bons documents au distributeur lors du processus de conseil et de vente, lui garantissant le respect du devoir de conseil comme l'exige la norme DDA et de s'éviter un fastidieux et « chronophage » travail de recherche. A ce jour, nous totalisons déjà 200 utilisateurs, principalement des cabinets de courtage. Avantage non négligeable, nous avons intégré dans la base de cette solution, de la documentation pour 200 solutions santé TNS existantes des compagnies. Pour maintenir cette base à jour, nous avons noué un partenariat avec les différents porteurs de risques. Ce Gentleman Agreement nous permet de bénéficier auprès d'eux d'une mise à jour de leur produit dès qu'il y a évolution.

Déjà 200 clients

Codes Courtagé : on l'a compris, l'infrastructure technologique est adossée à une architecture dans le nuage émaillé de serveurs centralisés mais partitionnés. Qu'en est-il du volet client ? est-il banalisé de type navigateur ?

Martin Givelet : la volonté de satisfaire les attentes des distributeurs a dicté nos choix. Ainsi, la couche cliente, poste de travail s'il en est, de l'intermédiaire en assurance est un client léger Internet. De ce point de vue, grâce à un navigateur sur un poste client qui devient ainsi banalisé, le gestionnaire d'un cabinet accède, de n'importe où à son univers de travail. Pour le cabinet, cela se traduit par une économie d'installation d'une strate cliente du système d'information nécessitant un investissement non négligeable. L'avantage de ce choix est également l'optimisation de frais de maintenance qui s'opère exclusivement sur un point, le serveur central. Cela facilite les montées de versions et les corrections réalisées à partir d'un point unique.

Codes Courtagé : dans quel domaine fonctionnel intervient cet outil ?

Martin Givelet : nous avons décidé de centrer cette nouvelle plate-forme sur la santé des TNS, dans un premier temps. Cet outil pourra être ouvert par la suite à d'autres domaines fonctionnels. En attendant, il embarque un module de tarification et de comparaison des différentes offres des compagnies. Le classement ici n'est pas opéré à partir de la variable Prix. Les garanties sont prises en considération, à l'aune des besoins des clients. La solution affiche l'économie mensuelle réalisée par l'assuré. Sur cette base, qui qualifie d'ailleurs le contrat de responsable ou non, le courtier choisit les solutions les mieux adaptées au client et peut lui soumettre.

Codes Courtage: sur votre référentiel contrats, combien de porteurs de risques totalisez-vous, et le nombre de produits ?

Martin Givelet : nous totalisons à ce jour 180 contrats et 18 compagnies. Grâce à l'outil, le courtier compare, exerce son devoir de conseil et génère des documents réglementaires. Il est ainsi garanti d'être conforme aux exigences réglementaires (DDA en particulier). Mieux, par rapport, par exemple, à la résiliation infra-annuelle, le système offre la possibilité de proposer des données à jour au courtier. En fait, il s'agit d'un outil de maintien, de conquête et de défense de portefeuille entre les mains d'un intermédiaire. Un véritable atout opérationnel en ces heures de concurrence et de vigilance réglementaire.

Du SaaS pour SO TNS

Codes Courtage: quel est le modèle économique sous-tendant SO TNS ?

Martin Givelet : adossé au modèle du cloud qu'est le SaaS, le tarif est en fonction d'études faites dans l'année.

Minibio : A la tête de So-Soft, Martin Givelet, est à l'origine photographe de métier. Il sait saisir l'instantané d'une réalité qu'il entend ainsi industrialiser comme c'est le cas pour le quotidien du courtier qu'il découvre en 2015. Mais auparavant, il avait déjà découvert les subtilités du monde de l'assurance dès 2002, année à partir de laquelle il rejoint successivement Groupama et la Maaf. En 2013, il intègre le GAN. Adhérent à la CSCA, il est au fait des subtilités réglementaires, politiques et technologiques du monde du courtage. Un savoir-faire qu'il a capitalisé au sein de sa solution So-TNS.

Propos recueillis par Emmanuel Mayega

Dans la même rubrique



13 novembre 2019

[IARDT](#)

[Cyber assurance : trois nouveaux contrats de GSWTW](#)

[LIRE PLUS](#)



13 novembre 2019

[DÉCRYPTAGES](#)

[Entretien avec Martin Givelet, CEO de So-Soft](#)

[LIRE PLUS](#)



6 novembre 2019

[EN BREF](#)

[Entrée en scène de la complémentaire santé solidaire](#)

[LIRE PLUS](#)



6 novembre 2019

[A LA UNE](#)

[Un défi inédit pour le secteur de l'assurance](#)

[LIRE PLUS](#)