

Sireus

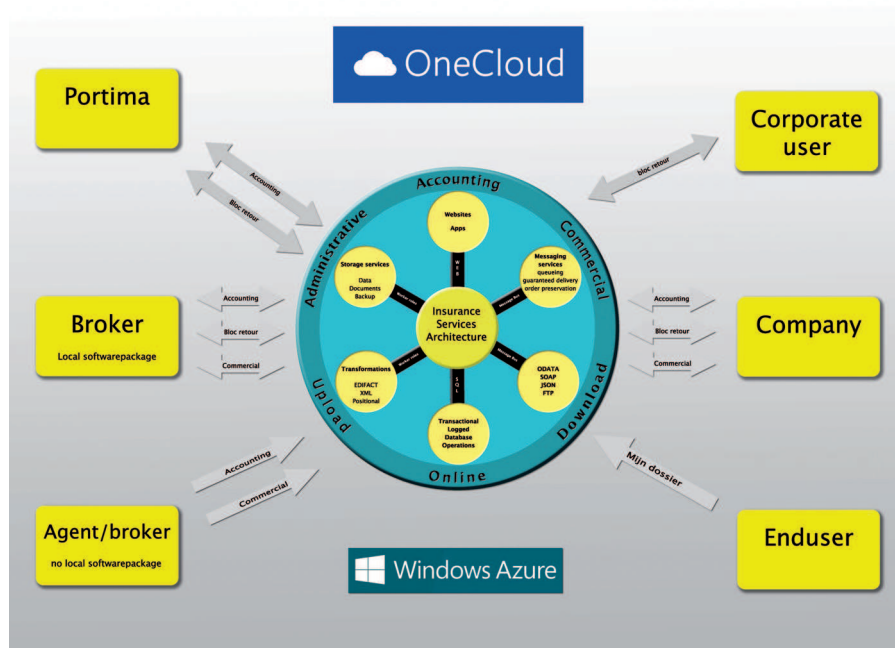
OneCloud: nouvelle plateforme d'information et de communication

Sireus, développeur de logiciels, vient de lancer sur le marché OneCloud, une plateforme qui démultiplie les performances d'automatisation du secteur des assurances. Peter De Wilde, managing partner, en est en tout cas absolument convaincu: "Aux courtiers professionnels qui souhaitent augmenter le perfectionnement et la rentabilité de leurs services, OneCloud ouvre de nouveaux horizons."

A ceux qui sont actifs de longue date dans le secteur des assurances, le nom de Peter De Wilde sera familier. C'est en effet l'homme qui, il y a trente ans, fort de son expérience de courtier, a lancé sur le marché De Makelaar, un logiciel de gestion qui a rencontré un franc succès. Depuis, avec Sireus, son entreprise, il a développé diverses applications logicielles en assurances.

Comment vous est venue l'idée de OneCloud?

Peter De Wilde: "Notre package Sireus, qui est aussi le nom de notre entreprise, nous avait déjà permis de développer toute une série de services pour les courtiers d'assurances. Tels le traitement de texte intégré, l'intégration ASWeb, le bureau sans papier, l'intégration de Mondossier.be et le trafic de messages mail, fax et SMS. L'arrivée de l'informatique dématérialisée (cloudcomputing), souvent désignée en abrégé par 'le cloud' nous a donné l'idée de permettre à toutes les parties actives directement ou indirectement dans le secteur des assurances, sans exception, d'accéder à ces services existants mais aussi à de nouveaux services. Et pour ce faire, d'édifier immédiatement une plateforme par le biais de laquelle elles pourraient communiquer entre elles. D'où son



nom: OneCloud. Quant à l'aspect technologique, nous avons opté pour Azure, le cloud public de Microsoft."

Comment fonctionne OneCloud?

Peter De Wilde: "Le courtier qui dispose d'un logiciel de gestion utilisera la plateforme de manière intégrée. Son collègue sans logiciel de gestion peut utiliser la plateforme de manière interactive et, par exemple, consulter en ligne. OneCloud supporte d'ailleurs divers formats: ftp, e-mail, webservice, etc. Ainsi, la personne qui place des informations sur la plateforme ne doit pas se soucier du format utilisé: si le destinataire travaille sous un autre format, OneCloud convertira ces informations. Et, comme je le disais, OneCloud est conçue comme un outil de communication pour toutes les parties du secteur des assurances. Donc, pas seulement les courtiers et les compagnies. Des 'fournisseurs' d'informations existants comme Portima et GBO peuvent déjà s'y

intégrer. Pensez aussi aux experts sinistres et autres experts qui peuvent recevoir leur mission par cette voie puis faire transiter leurs rapports par OneCloud. Même chose pour les développeurs de logiciels qui peuvent proposer leurs produits et ser-



Peter De Wilde

vices et informer leur clientèle potentielle. Tant les particuliers que les entreprises peuvent s'y connecter. De nombreuses entreprises importantes disposent d'un service distinct qui suit les polices et les dossiers sinistre. Via la plateforme, ces services peuvent désormais envoyer des données à leur courtier sous une forme structurée et ce dernier les y récupérera et éventuellement les traitera dans son logiciel de gestion."

OneCloud offre-t-elle également d'intéressantes perspectives pour les campagnes de mailing direct ou d'autres initiatives commerciales?

Peter De Wilde: "Quel est le plus gros écueil lorsqu'un assureur souhaite mettre sur pied une campagne de ce type avec un courtier? La sélection des adresses. Les courtiers doivent se montrer très prudents quand ils manipulent des données-clients à cause de la législation sur la vie privée. Par ailleurs, ils n'ont sans doute pas de spécialiste maison pouvant évaluer leurs chances de réussite auprès des clients qu'ils souhaitent contacter et dont ils ne souhaitent peut-être pas révéler l'identité à l'assureur. La solution: que le courtier constitue un ensemble de données anonyme du profil de ses clients, en n'y notant pas les adresses et en y remplaçant les noms par des numéros de référence. Dès que les spécialistes de l'assureur auront 'nettoyé' cet ensemble de données en fonction du groupe cible visé par la campagne, le courtier peut contacter les clients sélectionnés. Par ailleurs, d'autres parties dont l'intervention peut s'avérer utile dans ce type de campagne ou d'autres circonstances sont en mesure de se connecter à la plateforme. Pensez aux call centers. Ou aux imprimeries numériques, toujours intéressantes quand il s'agit d'impressions personnalisées aux tirages limités."

Quel est le coût d'une connexion à OneCloud?

Peter De Wilde: "Tout dépend du volume de données que chacun y stocke. Le prix varie en fonction. OneCloud ne vise d'ailleurs pas à remplacer un logiciel de gestion. Et aux courtiers sans logiciel de



gestion ou aux utilisateurs finaux par exemple, la plateforme offre une série de services comme l'accès au système, la gestion des utilisateurs, l'authentification via la carte d'identité. En effet, la sécurisation nécessaire est prévue. Outre ces services principaux, nous avons développé un éventail d'autres applications logicielles qui font de OneCloud un ensemble particulièrement performant."

Avec Cobra, vous avez également développé un nouveau logiciel de gestion pour courtier; en quoi se différencie-t-il des autres présents sur le marché?

Peter De Wilde: "En première instance, nous avons conclu un partenariat avec un autre bureau en vue de commercialiser ensemble le logiciel. Mais au fil du temps, nos visions ne semblaient pas concorder. La pierre d'achoppement était que nous souhaitions créer un progiciel reprenant toutes les fonctionnalités utiles pour un courtier mais qui lui offrait simultanément la liberté de créer des champs supplémentaires. Les professionnels du développement de logiciels connaissent la difficulté de prévoir cette possibilité dans une base de données fixe. Nous y sommes pourtant parvenus. La gestion de sinistre, un traitement de texte étendu et diverses possibilités de messagerie, par exemple, se retrouvent évidemment de façon standard dans Cobra. Par ailleurs, chaque courtier n'a pas besoin d'un module de comptabilité. Cobra maintient l'équilibre entre un minimum d'applications et un ensemble qui serait perçu comme trop vaste. Cette remarque nous revient régulièrement à propos des logiciels les plus connus du marché. Nous, par contre, nous souhai-

tons toujours éviter d'ajouter des fonctionnalités qui n'intéresseraient qu'un nombre trop limité de courtiers."

Y a-t-il encore d'autres différences?

Peter De Wilde: "Avec Cobra, nous progressons loin dans les outils commerciaux. Par exemple, le courtier peut encoder ses clients selon des paramètres qu'il établit lui-même et peut toujours modifier. Le système sur lequel repose notre logiciel attribue alors à chaque client un rating. Pour autant que je sache, nous sommes les seuls à offrir cette possibilité de remplir librement ces paramètres permettant d'évaluer et de segmenter automatiquement les clients. La troisième différence, c'est le prix, nettement moindre que celui des logiciels connus. Pour vous donner une idée: rien que pour les applications de bureau sans papier, le courtier peut devoir déboursier 4.000 euros de plus. Alors qu'il n'est question que d'archivage électronique. Avec Cobra, cette application est incluse de manière standard et même l'ensemble des applications ne vous coûte pas autant."

Où les parties intéressées pourront-elles trouver plus d'informations sur OneCloud et Cobra?

Peter De Wilde: "Comme tout développeur de logiciels qui se respecte, nous avons créé deux sites Internet: www.OneCloud.be et www.Cobraweb.be. Et il va de soi que nous sommes toujours disponibles pour un entretien approfondi avec ceux qui sont intéressés par nos solutions ou souhaitent collaborer avec nous."

Jan De Raeymaecker