



Paris, septembre 2006

Communiqué de Presse

### Willis Gras Savoye Ré s'appuie sur la solution WebXL d'Effisoft

Effisoft, éditeur français de solutions dédiées aux professionnels de l'assurance et de la réassurance, accompagne Willis Gras Savoye Ré dans son processus de gestion des opérations de réassurance.

Willis Gras Savoye Ré est la filiale spécialisée en réassurance du cabinet de courtage Gras Savoye, lui-même partenaire du groupe Willis sur le plan international. La société réunit une trentaine de spécialistes des différentes branches d'assurance (dommages aux biens, RC Auto, RC entreprises et professionnelles, construction, crédits-cautions, assurances de personnes...).

Le courtier se positionne comme le partenaire incontournable des compagnies d'assurances qui cherchent à accroître leurs capacités et à se protéger en cas de volatilité excessive.

Soucieux d'améliorer ses performances et d'optimiser les processus de traitement de son activité, le courtier en réassurance suit l'impulsion de la Direction Générale et de la Direction des Systèmes d'Information en décidant de moderniser son infrastructure informatique afin d'accompagner sa croissance et de renforcer sa compétitivité.

Dans ce but, le courtier, qui s'appelait alors Gras Savoye Ré, étudie dès 2003 les différentes offres du marché pour gérer les 250 millions d'euros de primes, Traités et Facultatifs confondus, placés sous sa responsabilité.

Le courtier envisage un moment le développement en interne avant d'opter pour la plate-forme WebXL d'Effisoft qui se distingue par ses fonctionnalités avancées et sa dimension métier. Grâce à un développement mené conjointement par Effisoft et Gras Savoye Ré, la solution WebXL est dans un premier temps adaptée aux besoins spécifiques du courtage, notamment en matière de gestion commerciale.

François Cravayat, Secrétaire Général chez Willis Gras Savoye Ré indique que « *suite à ces aménagements, l'implémentation de WebXL en 2004 a permis de développer un processus unique allant de la conception des dossiers d'étude jusqu'à la production des pièces contractuelles. WebXL est par ailleurs utilisé depuis 2 ans pour la gestion de l'externalisation comptable des cessions d'un important groupe implanté dans plus de 20 pays.* »

Devenu entretemps Willis Gras Savoye Ré, le courtier place aujourd'hui un volume de primes annuelles d'environ 400 millions d'euros, uniquement pour l'activité Traités. Les Facultatifs ont été intégrées à la maison mère, Gras Savoye, mais sont toujours gérées avec WebXL.

WebXL est une suite logicielle de gestion de l'ensemble des opérations de réassurance, front et back-office, à destination des courtiers en réassurance, des réassureurs et des cédantes. Basée sur des technologies Internet, elle offre à tous les intervenants des moyens faciles d'échange de données. Riche de 10 ans de développements réalisés avec des experts en réassurance, WebXL s'affirme comme une solution innovante, entièrement paramétrable et reposant sur des standards technologiques éprouvés.

Véritable plate-forme collaborative, WebXL est utilisé de manière transversale par l'ensemble des collaborateurs et constitue un système d'information unique au sein de la filiale.

Grâce à WebXL, Gras Savoye Ré a été en mesure d'automatiser de nombreux processus sans valeur ajoutée (calcul automatique des primes et du courtage par exemple) et donc de dégager un temps précieux pour ses collaborateurs qui peuvent se concentrer sur leur métier (contact clients...). En accédant à une plate-forme unifiée, le courtier en réassurance peut désormais répondre à tous ses besoins en matière de gestion contractuelle, de comptabilité technique, de comptabilité financière et d'accès à des statistiques avancées.

WebXL aura par exemple permis à Gras Savoye Ré de réaliser :

- La gestion du contractuel réassurance pour les traités et les facultatives, avec le suivi complet du processus de cotation
- La saisie rapide des comptes techniques
- La gestion des sinistres et des événements
- L'enregistrement des opérations comptables afin d'alimenter son système de comptabilité générale.

- La réalisation complète de la comptabilité analytique réassurance
- La réalisation de statistiques.

Enfin, d'un point de vue technique, le choix de WebXL s'explique également par l'architecture ouverte et adaptable de la solution, son ergonomie conviviale, sa simplicité d'utilisation, sa capacité à supporter de nombreuses connexions simultanées et à proposer des temps de réponse en temps quasi réel. Le serveur de bases de données s'appuie sur les technologies Oracle.

Mais l'argument qui a véritablement imposé WebXL dans le choix de Gras Savoye Ré, c'est le fait qu'Effisoft équipe la majeure partie des assureurs français, c'est-à-dire les propres clients du courtier.

De ce fait, Gras Savoye Ré a opté pour le même outil de gestion que ses interlocuteurs principaux, ce qui facilite grandement les échanges d'informations, et, pour le courtier, ouvre la voie à davantage de prestations de services vis-à-vis de ses clients.

En tant que leader sur ce secteur d'activité, WebXL participe finalement à une certaine normalisation de la gestion de la réassurance en France.

Julien Victor, Directeur Associé d'Effisoft, précise : *«Gras Savoye Ré a su apporter à Effisoft sa compétence pointue du métier de courtier en réassurance, ce qui a permis de renforcer notre offre progicielle autant pour les courtiers professionnels que pour les courtiers captifs des sociétés d'assurance ».*

#### **A propos d'Effisoft :**

Effisoft est un groupe international qui conçoit des logiciels pour les professionnels de l'assurance, de la réassurance et de la gestion des risques depuis 15 ans. Effisoft touche une clientèle de plus de 200 sociétés à travers le monde grâce à ses différentes implantations géographiques (Paris, Londres et Boston). Effisoft compte parmi ses clients un assureur sur 2, de nombreuses grosses PME et les acteurs majeurs du CAC40, du FTSE ou du NYSE.

Contact Presse Agence MyNtic-PR : [contact@myntic-pr.com](mailto:contact@myntic-pr.com)- TEL 04 93 24 08 38

## OUTIL DE PRODUCTION

### Coup de neuf chez GS Ré

Equipée du logiciel WebXL depuis 2004 pour gérer l'ensemble de ses activités, Willis Gras Savoye Ré prévoit de moderniser cet outil en intégrant sa nouvelle version au début de l'année prochaine. Selon François Cravay, secrétaire général, « cette nouvelle monture nous mettra en phase avec les évolutions technologiques d'Effisoft, notre fournisseur. D'autre part, nous pourrions également bénéficier d'une nouvelle interface utilisateur plus ergonomique ».

**Front et back office.** Intégré pour remplacer l'ancien outil de production de Willis Gras Savoye Ré, WebXL a été configuré en fonction des règles métiers de cette filiale de Gras Savoye. Ses fonctionnalités de base permettent de gérer l'ensemble des opérations de réassurance : traités et facultatives avec suivi complet du processus de cotation, saisie des comptes techniques, traitement des sinistres et des événements, enregistrement des opérations comptables afin d'alimenter le système de comptabilité générale, réalisation de la comptabilité analytique de réassurance, et production des statistiques. En clair, l'outil gère le front et back office. Pour compléter cette couverture, le réassureur y a ajouté une surcouche logicielle destinée à la gestion de la prospection. Vecteur d'automatisation des processus (calcul automatique des primes et du courtage, par exemple), WebXL permet à Willis Gras Savoye Ré de dégager du temps à consacrer aux relations avec la clientèle. ■

E.M.

## NOUVELLES TECHNOLOGIES

# RiskAssur dynamise sa promotion en ligne

*Comment augmenter le taux de retour des campagnes d'e-mailing dans un environnement Internet marqué par l'omniprésence du courrier indésirable ? Confrontée à cette problématique, RiskAssur a opté pour Bluevizia.*

**C**réée en 2000, RiskAssur est une société spécialisée dans l'édition d'ouvrages et de supports professionnels destinés aux acteurs de l'assurance. Pour mener à bien sa mission et enrichir son portefeuille, elle s'appuie sur des actions de marketing direct classiques, et, depuis peu, elle a décidé d'exploiter également le potentiel de diffusion d'Internet. Elle a ainsi multiplié des campagnes d'e-marketing sur la base d'adresses e-mail acquises auprès de spécialistes. Très rapidement, la société

s'est trouvée confrontée à des taux de retour insignifiants. Dans un contexte Internet fortement marqué par la prolifération du courrier indésirable (Spam), ses messages promotionnels étaient considérés comme tels et passaient souvent à la trappe, malgré les investissements consentis. Face à cette situation, RiskAssur a décidé de recourir à un outil d'e-marketing adapté à ses besoins et à sa taille, afin de dynamiser ses campagnes et valoriser les taux de retour sur ses offres. Après

une recherche sur le marché, la société a opté pour la solution Bluevizia Internet Marketing Manager.

**Visibilité.** Installé sur un poste de travail sous Windows, l'outil de promotion retenu contribue à l'optimisation de la visibilité des campagnes de RiskAssur sur le Web. Ses modules se chargent de l'évaluation et du contrôle de l'efficacité de chaque action marketing conçue, et permettent tout particulièrement d'organiser les campagnes en fonction des moteurs de recherche, de la publicité par bannières, et des programmes d'affiliation.

Parallèlement à l'intégration de son outil d'e-marketing, RiskAssur avait acquis une nouvelle base de données clients, capitalisée dans le cadre du lancement de campagnes successives. Grâce à Bluevizia, ces dernières ont été organisées méthodiquement. Résultat, les taux de réponses ont dépassé 2 % de la masse d'envoi.

Du coup, cette solution devient un outil stratégique pour l'éditeur, qui entend désormais l'utiliser systématiquement afin d'augmenter sa force de frappe marketing sur le Web. ■

Emmanuel Mayega

## Témoignage

### Doper le marketing

« Nous avons installé Bluevizia Internet Marketing Manager en avril dernier. Rapidement, cet outil – qui fonctionne comme un guide opératoire – nous a donné la possibilité d'industrialiser la conception de nos campagnes marketing sur Internet. A partir de questions interactives, il nous permet de concevoir des messages promotionnels percutants. Depuis sa mise en place, nous avons orchestré trois campagnes marketing. La première vague portait sur six mille contacts professionnels de l'assurance. Nous avons obtenu 3 % de retour, sans relance par téléphone, fax ou courrier. En fait, nous avons plus que doublé notre taux de transformation. La deuxième action a porté sur un panel de plus de vingt mille prospects avec un feed-back de près de 2 %. Les premières commandes fermes ayant été enregistrées en moins de 24 heures. Enfin, la troisième a abouti aux mêmes résultats. »

Propos d'Olivier Kauf, PDG de RiskAssur.



■ Olivier Kauf (RiskAssur)