



## Courtanet signe avec April Premium

**DÉVELOPPEMENT** Le courtier grossiste s'est associé en juillet à l'éditeur du comparateur Benefit. Ce dernier lance une version grand public de son module.

**A**pril Premium s'est associé en juillet à l'éditeur de logiciels Courtanet, qui lui offre « l'opportunité unique de mettre en valeur sa capacité d'innovation auprès de son réseau de courtiers », selon Marc Lanvin, PDG de la filiale du grossiste. April Premium (qui conçoit, gère et commercialise des produits IARD à destination d'une clientèle aisée) vient grossir les rangs des utilisateurs du comparateur Benefit.

En juin dernier, c'est Covéa qui signait avec Courtanet, rejoignant ainsi Alptis, Auto First, SOS Malus ou, encore, Thélem.

Courtanet remplit ses objectifs de développement. Avec plus de

300 licences aujourd'hui à son actif, l'objectif de 500 pour la fin de 2008 devrait être dépassé. Par ailleurs, son module santé, lancé au printemps et qui a connu quelques ajustements depuis, compte aujourd'hui trois assureurs, un quatrième devant bientôt signer.

### Le client saisit, le courtier conseille

L'éditeur ne compte pas en rester là : il annonce une profonde évolution dans son plan stratégique. Désormais, son logiciel comparateur Bénéfit Web existe dans une version grand public (B-to-B-to-C). Testé auprès d'une dizaine de cabi-



Pour Jehan de Castet, PDG de Courtanet, Benefit permet aux courtiers de se concentrer sur leur mission de conseil.

nets de courtage cet été (Assurteam, Sud courtage...), cet outil, en laissant au particulier la saisie de ses informations personnelles directement en ligne, « permet aux courtiers de se libérer des tâches de gestion et d'administration pour se

concentrer sur leur mission de conseil », explique le PDG de Courtanet, Jehan de Castet.

Les informations fournies par l'internaute sont alors directement enregistrées dans le back-office du courtier et transmises à l'assureur. C'est à la fin de ce mois de septembre que les résultats de fréquentation des sites équipés de ce module donneront une idée du succès de ce nouvel outil, dont le prix moyen se situe entre 3 000 et 5 000 € pour le courtier.

### Moyens renforcés en R&D

Ce développement de l'offre de Courtanet a été rendu possible, notamment, par un renforcement au printemps de son unité de recherche et développement.

L'éditeur vise un objectif d'une centaine de cabinets équipés de ce nouveau module d'ici au mois de mars 2009. ● **C.D.**