



3 QUESTIONS À... **JEHAN DE CASTET,** PRÉSIDENT FONDATEUR DE **COURTANET**

“**COURTANET EST UN PEU LA RÉPONSE DES COURTIERES AUX EXTRANETS DES COMPAGNIES**”

... affirme Jehan de Castet, qui propose aux courtiers d'intégrer un comparateur de tarifs en autos dans leurs extranets : "Benefit".

Revue du Courtage : Pourquoi présentez-vous votre logiciel comme un "comparateur intelligent" ?

Jehan de Castet : Interroger plusieurs compagnies prend un temps considérable : elles n'utilisent pas les mêmes propositions et ne basent pas leurs tarifs sur les mêmes critères d'appréciation du risque. Notre logiciel ("Benefit") permet aux courtiers de comparer, en temps réel et en une saisie unique, leurs offres ainsi que celles des grossistes dont ils détiennent les codes. Là où répondre à la demande d'un seul client prend 15 à 30 minutes, en raison notamment de la diversité des extranets dans un même cabinet, le recours à "Benefit" permet un comparatif exhaustif de 4 compagnies principales du marché (AGF, AXA, GAN, GENERALI) ainsi que deux grossistes (SOS Malus et Solly Azar). Et ce comparateur est intelligent car nous ne nous cantonnons surtout pas à comparer les tarifs. Nous souhaitons

que le courtier argumente sur les avantages et optimise son conseil sur la base de sa connaissance des différents services du marché. Non seulement il gagne du temps mais il optimise son offre.

RdC : N'est-ce pas une manière de rendre le marché plus transparent pour le courtier ?

JdC : Oui. BENEFIT n'est qu'une interface ou encore une "vitrine" qui permet au courtier de sélectionner les compagnies aussi pour l'ensemble de leur offre. D'où une meilleure transparence. En ce sens, "Benefit" est un peu la réponse des courtiers aux extranets des compagnies. Son arrivée est la continuité logique de l'évolution des extranets/compagnies dans les cabinets de courtage et de leur appropriation par les courtiers puisque, tout en se basant sur l'efficacité de ces outils, ils améliorent leur productivité. Une

productivité mise en relief par la transparence sur les offres générées par notre logiciel. Autre réponse que nous apportons : la fin de la double saisie. Les principales sociétés éditrices de logiciels du marché ont modifié leur moteur afin d'éviter toute double-saisie.

RdC : Trop de transparence ne risque-t-il pas de "braquer" certains fournisseurs ?

JdC : Notre logiciel est accessible au courtier à partir des codes des compagnies détenus par les courtiers. Si, au départ, quelques unes étaient réticentes, force est de constater qu'elles sont obligées de jouer le jeu à présent. Mais en aucun cas nous n'interférons dans le moteur des compagnies. Nous ne sommes encore une fois qu'une "vitrine" des offres du marché. Aux compagnies de rajouter leurs services et de valoriser leur offre. Actuellement, après une semaine de commercialisation, plus d'une centaine de courtiers sont en test. Nous comptons très vite monter en puissance sur l'ensemble du marché et nous lancer dès janvier 2007 sur un module santé. Nous nous attaquerons ensuite à la MRH.

Jehan de Castet, Président et fondateur de COURTANET

Jehan de Castet est Ingénieur Télécom (INT), MBA (INSEAD). Après 7 ans d'expérience en finance auprès d'ING, de Crédit Suisse et d'UBS, il a développé une solide expertise financière au travers de mandats de fusion/acquisition, d'introductions en bourse et de placements privés pour les sociétés européennes de technologie. Chez ING, il était responsable de la relation commerciale avec plusieurs sociétés multinationales (France Télécom, Peugeot, Alcatel, Renault, Schlumberger). Il y a collaboré à l'activité de vente de produits d'assurance.

Propos recueillis par Martin Boquien