



Le groupe Agrica déploie la solution de Cameleon Software

Nouveau succès commercial dans l'assurance pour Cameleon Software

Toulouse, France le 28 juin 2010

Cameleon Software (PAR:CAM), leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis annonce ce jour que le Groupe Agrica, Groupe français de protection sociale dédié au monde agricole qui propose des solutions santé, épargne et prévoyance aux entreprises et aux particuliers à travers son site Internet et un réseau d'agence a choisi la solution Cameleon pour simplifier la commercialisation d'offres ciblées et homogénéiser ses processus de ventes. Pierre Blachon, Directeur de la Gestion des Contrats du Groupe Agrica, explique « *Notre principale motivation c'est avant tout la satisfaction de nos clients. Chacun d'eux a des besoins propres auxquels il est indispensable de répondre par une offre adaptée et des produits spécifiques. Pour y parvenir efficacement, il est apparu nécessaire de repenser notre approche commerciale. C'est dans ce contexte qu'est née l'idée de déployer une solution capable de nous aider à homogénéiser nos méthodes et proposer plus simplement des offres innovantes.* »

Proposer une solution adaptée aux besoins de chacun

Le Groupe Agrica propose avec Cameleon des solutions modulables. Ces offres santé, épargne, ou prévoyance sont composées d'un socle auquel il est possible d'ajouter des garanties complémentaires ou optionnelles. Le niveau de complexité de chaque offre est très variable. Certaines sont standards, d'autres proposent une multiplicité de combinaisons et disposent d'un mode de tarification complexe. Avec Cameleon l'objectif est de faciliter la vente de l'ensemble de ces offres, sur Internet comme en agence, en proposant à chaque client, au bon tarif, la couverture correspondant à ses besoins spécifiques.

Uniformiser les méthodes et les outils

Pour générer les propositions commerciales, les conseillers disposaient d'un tarificateur. Désormais avec Cameleon, c'est un seul et même outil d'aide à la vente, couvrant l'ensemble des offres, qui équipe le réseau de conseillers.

Directement intégré au système d'information Agrica, Cameleon est le référentiel produit et tarifaire unique en matière d'épargne, de prévoyance et de santé.

Le département marketing peut désormais paramétrer de nouveaux produits, définir les tarifs associés, spécifier des scripts de vente et déployer l'ensemble auprès du réseau commercial ou sur Internet en quelques clics.

A travers une interface web, l'outil d'aide à la vente équipe les conseillers Agricola répartis dans les 16 agences régionales du groupe. « *En agence, au téléphone ou en clientèle, les conseillers sont guidés à travers un script interactif dans la construction d'offres modulaires répondant aux besoins exprimés des clients. Il permet au réseau commercial de chiffrer les offres en temps réel et de simuler différents scénarii. Une fois l'offre définie, Cameleon génère des devis à la fois fiables et professionnels, dans le respect de nos contraintes juridiques et de notre politique de vente.* » explique Pierre Blachon « *nous constatons une accélération du rythme de génération des devis. En un semestre, plus de 1500 ont été édités.* »

Egalement déployé sur le site Internet du groupe, Cameleon y joue le rôle d'un conseiller virtuel capable de guider l'internaute dans la sélection d'offres. Par le biais d'un questionnaire dynamique, il préconise des produits et solutions tarifaires personnalisés. Si l'internaute le souhaite, les données d'identification et les informations de la simulation sont transmises aux chargés de clientèle pour un contact commercial. « *L'objectif de ce type de service est de générer du trafic, de faciliter l'accès à nos produits mais aussi de détecter les intérêts et de transmettre les besoins exprimés au réseau de conseillers pour un suivi commercial efficace.* »

Les principaux bénéficiaires sont :

- **Pour le client**, la certitude de bénéficier d'une offre composée selon ses besoins spécifiques
- **Pour les équipes marketing et commerciales**, l'homogénéisation de la qualité de conseil sur l'ensemble du réseau, un meilleur suivi commercial des besoins collectés via Internet, la garantie d'appliquer les tarifs en vigueur et de respecter les processus de vente et une création rapide et fiable des devis

Jacques Soumeillan conclut « *L'assurance est un marché clé pour nous et ce nouveau succès commercial nous conforte dans notre stratégie. Ces dernières années plusieurs grands noms de l'assurance comme Gras Savoye, Groupe APICIL, Réunica, MGET ou encore Sud-Ouest Mutualité ont déjà choisi d'adopter notre solution et c'est donc avec beaucoup de satisfaction que je vois le Groupe Agricola s'ajouter à cette prestigieuse liste.* »

A Propos de Cameleon Software

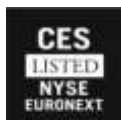
Cameleon Software (auparavant Access Commerce) est le leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis. Ces fonctionnalités permettent aux entreprises d'accélérer le lancement de nouveaux produits et services et d'augmenter leurs volumes de ventes sur l'ensemble des canaux de commercialisation. Avec les solutions de Cameleon Software les équipes marketing réduisent le temps nécessaire au développement et au lancement de nouvelles offres personnalisées alors que les équipes de ventes diminuent le cycle « devis-commande ». En renforçant la collaboration entre ces deux équipes les entreprises réduisent leurs coûts et améliorent ainsi leurs résultats. Cameleon Software s'intègre aux principaux systèmes d'ERP et de CRM comme ceux de Microsoft, Oracle, SAP et Salesforce.com.

Créée en 1987 et cotée à l'Euronext depuis 1999, Cameleon Software possède un portefeuille de clients prestigieux dans les secteurs de l'industrie, de l'assurance, des télécommunications et du « High Tech » parmi lesquels : ATR, Legrand, Philips, Technip, ThyssenKrupp, Groupe APICIL, Gras Savoye, Groupe Agricola, Réunica, Pages Jaunes, SFR et IMS Health.

Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)5 61 39 78 78, [tdebouville\(at\)cameleon-software.com](mailto:tdebouville(at)cameleon-software.com)
Virginie Dupin, Directeur Marketing, +33 (0)5 61 39 78 34, [vdupin\(at\)cameleon-software.com](mailto:vdupin(at)cameleon-software.com)
Christine Schaer – Attachée de presse, +33 (0)1 69 85 40 15, [christine.schaer\(at\)wanadoo.fr](mailto:christine.schaer(at)wanadoo.fr)



Cameleon est une marque déposée de Cameleon Software. Tous les autres noms de sociétés et de produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Tous droits réservés © 2010 Cameleon Software.