

LES APP, UNE NÉCESSITÉ POUR L'ASSUREUR !

Comme dans de nombreux secteurs, celui de l'assurance fait face à un vaste chantier de transformation digitale. Un gros défi de l'assureur est de pouvoir mettre en œuvre des processus automatisés de bout en bout et faire agir chaque acteur d'une chaîne désormais 100% digitale.

« La transformation doit s'opérer à tous les niveaux et notamment sur l'interaction avec les clients et les réseaux de ventes, véritablement au cœur de l'échange d'information. Cela va beaucoup plus loin que de donner une vision des données avec un site internet mais faire participer l'utilisateur à la collecte des données et de créer un échange bidirectionnel comme par exemple lors d'une souscription », explique Thierry Bostem.

L'APP EST LA NORME

Le marché mondial est désormais saturé d'abonnement mobile avec 7.74 Mrd contre 7.5 de terriens. En Europe l'arrivée de la 4G a boosté l'utilisation du mobile et le smartphone est devenu sans aucun doute un réflexe pour tout un chacun et son utilisation se dirige incontestablement vers l'App selon les chiffres.

« Si le téléchargement d'App progresse lentement, leur utilisation progresse nettement avec un taux moyen de 86% contre 14% sur du mobileweb ! », relate Thierry Bostem

Outre leur démultiplication, l'entreprise explique surtout la progression par la richesse des services que les Apps offrent aujourd'hui et la prise de confiance par le mobinaute dans l'échange en ligne.

« Le choix de l'App n'est plus une question que l'assureur devrait se poser mais plutôt

quand il l'inscrit dans son programme de développement. Il devra veiller cependant à concentrer tous ses services au sein d'une seule et même App et ne pas tomber dans le travers d'une démultiplication par département déjà vue par le passé avec certain site internet au risque de perdre ou de faire fuir l'utilisateur ailleurs ! », ajoute-t-il.

UNE APP QUI SE GREFFE À VOTRE SERVICE INTERNET EXISTANT

Lancée depuis 2 ans dans un projet d'envergure, l'entreprise annonce l'arrivée de sa 3ème génération de front-office « digital-able » pour 2018. Proposée en mode SaaS, la solution permet de récupérer les données de la compagnie via une connexion sécurisée à partir desquelles elle offrira ses services.

« Comme tous nos autres composants, notre App a été pensée pour s'intégrer à des environnements tiers. Un des gros avantages est de pouvoir se greffer à une solution front existante et de proposer une extension App à un site existant. Il suffit simplement que l'utilisateur autorise sa tablette ou son smartphone via une procédure d'enrôlement. Ce mode de fonctionnement devrait séduire les structures équipées d'un service internet qui désirent offrir une App à leurs utilisateurs », explique Nicolas Englebert.



Thierry Bostem,
Co-Founder -
Switch IT



« En sortant MySigma, la société se targue d'être précurseur en la matière. L'App est d'ores et déjà dans l'AppStore et le PlayStore et permet à tout un chacun de la découvrir via son mode démo. »



Nicolas Englebert,
Co-Founder -
Switch IT

« Le choix de l'App n'est plus une question que l'assureur devrait se poser. »

NATIVE

Pour la société, il n'était pas question de développer une App HTML dans un container, elle a fait le choix du natif avec tous les avantages qu'il procure. « En plus d'être lente car forcée de charger l'UI, l'App hybride HTML est limitée dans l'exploitation de l'appareil et au javascript comme traitement local. A contrario, l'App native permet de bénéficier de toute la puissance du device et d'améliorer l'expérience utilisateur sans devoir attendre un retour serveur comme en HTML ! La fluidité est un paramètre important pour l'utilisateur », confie Nicolas Englebert. De plus la société explique qu'un utilisateur qui télécharge une App n'attend pas n'importe quelle UI. Il est profondément attaché à son appareil et à son mode de fonctionnement et veut retrouver les comportements qui lui sont familiers sur son OS. Ainsi pour des fonctions similaires, la version iOS présentera une UI différente de celle d'Android.

La société compte également profiter des possibilités qu'offrent les app à travailler en mode off-line là où la technologie d'app hybride et site responsive n'y sont pas du tout adaptés. Cet avantage pourrait être particulièrement exploité pour les vendeurs.

« Nous avons déjà travaillé le mode off-line dans le cadre d'une app dont l'objet était de comparer des fonds d'investissement.

Nous comptons bien réutiliser ce know-how dans MySigma : l'idée de pouvoir emporter un contrat ou un dossier et de le rendre accessible hors ligne ou bien démarrer l'encodage d'une souscription sans devoir être connecté et le synchroniser plus tard seraient des fonctions fort appréciées par les vendeurs », ajoute Nicolas Englebert.

XAMARIN, UN CHOIX STRATÉGIQUE !

Xamarin s'est imposé naturellement à la société à l'ADN 100% Microsoft. Elle a adopté la technologie cross-platform et lui permet de proposer des App natives sur iOS et Android en couvrant ainsi plus de 99% du marché.

« Nous suivions la plateforme Xamarin depuis quelques années, elle satisfaisait à nos exigences. Nous étions confiants quant aux rumeurs de rachat par Microsoft, gage de pérennité pour Switch IT. En plus de bénéficier d'un environnement parfaitement intégré nous partageons nos librairies avec nos autres modules développés en C# », explique Nicolas Englebert.

Compte tenu de la maturité des outils cross-platform, la société se prononce sur une probable démultiplication des App pour les années avenir dans de nombreux secteurs, là où leur création était bloquée face aux coûts démultipliés par plate-forme.

« Le développement d'App était réservé aux gros acteurs aux finances solides. Avec XAMARIN, c'est l'ouverture à l'App pour

« En ayant misé sur Xamarin, Switch IT répond au marché et propose avec MySigma une app accessible pour l'assureur et complémentaire à son site internet. »

« tout le monde, nous arrivons à un taux de partage de code d'environ 90% pour les différentes plateformes. C'est une véritable rupture technologique que nous attendions tous. Pour les entreprises qui auraient des applications natives, c'est également l'occasion de mutualiser les coûts de projet, d'environnement, de know-how et d'économiser sur la maintenance future... c'est tout simplement énorme ! », ajoute Nicolas Englebert.

100% DIGITAL

Avec la concrétisation des grands projets européens sur le numérique, le 100% digital avec du zéro papier de bout en bout est enfin une vraie réalité d'aujourd'hui.

« Notre programme digital est ambitieux, des travaux sont en cours pour optimiser la saisie et notamment le téléchargement de document, fonction structurante pour traiter le zéro papier. Côté signature et authentification, nous avons une bonne expérience en la matière et profitons des changements réglementaires de l'eIDAS pour intégrer la solution de notre partenaire Fujitsu.

Pour ceux qui auraient une solution en place, nous nous y adaptons très facilement ! », explique Thierry Bostem.

« L'App native permet de bénéficier de toute la puissance du device. »

« Avec XAMARIN, c'est l'ouverture à l'App pour tout le monde. »



« Pour plus d'informations <http://mysigma.switch.lu> »