



LA LETTRE

N° 13 - Avril 2015

EDITO

MyCercle lance son **offre aux assureurs et à leurs réseaux : cabinet d'agent ou de courtier.**

Le partage en toute sécurité des bons documents avec les bons partenaires est une dimension essentielle pour l'assurance d'entreprise qui échange encore massivement les documents avec ses clients par des mails non sécurisés ou par des extranets peu conviviaux.

MyCercle Expert Assurance est conçu pour :

- remplacer ces modes de communication,
- crypter les échanges de documents,
- créer des espaces de partage au sein des cabinets,
- transformer une contrainte de gestion en un geste commercial fort, en offrant au client SA plateforme de communication.

Découvrez le communiqué adressé à la presse.

Plus que quelques semaines pour la mise en place de la Base de données économiques et sociales dans les entreprises de 50 à 300 salariés : Jérôme Cazes présente MyCercle aux DRH et directeurs financiers de la région Touraine.

Le Cabinet GGL Trade Credit rejoint notre cercle Apporteurs d'Affaires !

L'équipe MyCercle

COMMUNIQUE DE PRESSE 24 mars 2015 LANCEMENT DE MYCERCLE EXPERT ASSURANCE

«L'ASSURANCE A VOCATION A
S'EMPARER DE MYCERCLE»
JEROME CAZES, PRESIDENT DE
MYCERCLE

Pour Jérôme Cazes, créateur de MyCercle « *l'assurance a vocation à s'emparer de MyCercle : grosse productrice de documents, sensible aux risques et soumise à une concurrence féroce. MyCercle permet aux assureurs de se démarquer commercialement et de gagner, eux et leurs assurés, du temps et de la sécurité dans le partage des documents* ».

MYCERCLE EXPERT S'ADAPTE A TOUTE TAILLE DE CABINET D'AGENT OU DE COURTIER D'ASSURANCE

Sa version de base ne revient qu'à 2K€/an, amortis en économies de gestion et efficacité commerciale. Elle couvre tous ses besoins de partage de documents : envois ponctuels, envois multiples, collectes partagées.

L'ARCHITECTURE, UNIQUE, NE REPOSE PAS SUR UNE MAIS SUR DEUX PLATEFORMES NUMERIQUES

- Une plateforme est en effet offerte au client : y arrivent directement les documents du cabinet, techniques ou commerciaux.
- La plateforme du cabinet, quant à elle, lui permet de piloter sa communication avec ses différents cercles (clients, prospects, salariés...) et d'ouvrir un espace de partage des documents reçus du client ouvert aux intervenants autorisés : collaborateurs, assureur ou co-assureurs.

LA PLATEFORME OFFERTE AU CLIENT BENEFICIE AU CLIENT ET AU CABINET

- Elle apporte au client les avantages d'un très bon extranet d'assurance, avec tous les documents dont il a besoin pour ses garanties et un espace pour déposer ses déclarations de sinistre, à n'importe quelle heure et de n'importe quel terminal.
- Mais elle n'a pas l'inconvénient de l'extranet qui ne communique qu'avec celui qui vous l'a ouvert : sa plateforme permet au client de tenir à jour autant de documents

qu'il veut, ouverts ou pas au cabinet et de les partager, d'un clic par liaison cryptée, avec les partenaires qu'il veut.

C'est gagnant-gagnant :

- le client fait mieux ses mises à jour, le cabinet en bénéficie ;
- le client partage plus facilement les attestations d'assurance fournies par le cabinet ;
- le client informe facilement et confidentiellement ses partenaires de ce qui lui arrive : le cabinet le connaît mieux et cible mieux ses offres.

MYCERCLE PEUT EGALEMENT ETRE DEPLOYE PAR UN ASSUREUR, SUR UN SEGMENT OU UNE LIGNE DE PRODUITS

L'assureur en tire une différenciation commerciale, une meilleure connaissance de son client, une simplification de sa collecte d'information : un problème croissant du fait du durcissement des règles de conformité et de KYC (*Know Your Customer*). L'assureur réduit ses cyber-risques et ceux de son client. Il réduit même le risque global sur l'entreprise cliente : une entreprise qui maîtrise mieux sa communication est plus solide.

MyCercle Expert est sur www.mycercle.net

Accédez à la maquette de démonstration spéciale Assurance en adressant un mail à contact@mycercle.net

DF, DRH OBJECTIF BDU

COLLABORATION RENFORCEE

Les ADPDC (Association des professionnels et directeurs comptabilité et gestion) et ANDRH (Association nationale des directeurs des Ressources humaines) de Touraine ont consacré une réunion le 14 avril dernier à la Base de données économiques et sociales et à la consultation des IRP sur les orientations stratégiques. Jérôme Cazes était invité à intervenir devant une quarantaine de directeurs financiers et des ressources humaines.

La tenue d'un débat sur ce sujet est apparue fondée : alors que la date du 15 juin approche à grands pas, de nombreux responsables jugent encore la nouvelle réglementation complexe à appliquer.

L'intervention de Jérôme Cazes a permis de dédramatiser les difficultés et de braquer le projecteur sur les opportunités qui peuvent en résulter : la construction de la BDU, au-delà de la contrainte juridique, est l'occasion pour les deux grandes directions, financière et RH, de renforcer leur collaboration pour dégager les orientations stratégiques de l'entreprise et modifier les conditions du dialogue social.

MyCercle RH est sur www.mycercle.net

Accédez à la maquette de démonstration spéciale RH en adressant un mail à contact@mycercle.net

FINANCEMENT DES PME

MYCERCLE FAVORISE LES PRESTATIONS A VALEUR AJOUTEE

La Compagnie des conseils et experts financiers (CCFE) qui regroupe 600 membres (experts comptables, avocats, notaires, conseils) a demandé à Jérôme Cazes de présenter MyCercle devant sa commission Financement et Développement des Entreprises le 14 avril dernier.

Internet remet en cause toute la chaîne de valeur du financement des PME et leur communication financière. La simplicité et la sécurité (cryptage, hébergement en France) de certains outils en mode SaaS donnent aux PME le contrôle de leur communication.

MyCercle s'adresse à la fois aux dirigeants entreprise et directeurs financiers (veille de leur réputation financière et présentations type) et à leurs intermédiaires financiers (collecte de données auprès de leurs clients, diffusion confidentielle). MyCercle assure ainsi un rôle de tiers de confiance et permet des échanges qui favorisent des prestations à valeur ajoutée.

LE CABINET GGL TRADE CREDIT REFERENCE MYCERCLE

Un sixième cabinet de courtage rejoint le cercle des Apporteurs d'Affaires de MyCercle. Il s'agit de GGL Trade Credit, cabinet de courtage spécialisé dans la gestion du poste client (assurance crédit, affacturage, information d'entreprise, recouvrement de créances) en France et à l'international.

En référencant MyCercle, GGL Trade Credit a pour objectif de faire connaître à ses clients son système de plateforme sécurisées : le bon tuyau pour partager ponctuellement ou en continu les bons documents avec les bons partenaires et pour gérer les documents des réunions et négociations.

Pour prendre contact avec GGL Trade Credit

Site : www.ggltradecredit.com

Email: guillaume.langlois@ggltradecredit.com

Tél.: 01 53 53 69 70

Pour connaître les modalités de nos partenariats «Apporteur d'Affaires», vous pouvez nous contacter en adressant un mail à contact@mycercle.net

