

# INNOVER POUR RÉPONDRE AVEC TOUJOURS PLUS DE PERTINENCE

## aux enjeux de nos clients

Editeur français de progiciels destinés au monde de l'assurance, **KAPIA-RGI** poursuit sa croissance en misant sur l'innovation, les compétences de ses équipes et la volonté forte de se positionner comme le partenaire technologique et digital de ses clients.

**François Cochin, directeur commercial de l'entreprise**, nous en dit plus. Entretien.



**François Cochin**

### Présentez-nous KAPIA-RGI.

KAPIA-RGI est un éditeur français de progiciels destinés au monde de l'assurance qui a vu le jour en 2006. En 2016, l'entreprise a été rachetée par le groupe européen RGI basé à Milan. Aujourd'hui, KAPIA-RGI est la filiale française du groupe RGI opérant sur les marchés français, luxembourgeois et belge. Nos solutions groupe sont utilisées par les principaux acteurs de l'assurance en France, au Luxembourg, en Allemagne et en Italie notamment. Sur le marché de l'édition de logiciels pour l'assurance, nous sommes actuellement le leader des solutions pour le segment de l'assurance de personnes, épargne et retraite. Nos solutions

sont devenues incontournables et sont reconnues pour leur robustesse, leur performance et leur caractère innovant. Le groupe RGI réalise un chiffre d'affaires de plus de 115 millions en Europe, dont près d'une trentaine de millions d'euros en France. Au sein du groupe, KAPIA-RGI est une structure très dynamique qui emploie plus de 115 collaborateurs. Une des forces de KAPIA-RGI est de pouvoir toujours compter sur certains fondateurs toujours en poste. Nous capitalisons ainsi non seulement sur une expertise et une expérience qui se sont renforcées au cours des décennies et qui contribuent, par ailleurs, à notre très forte légitimité sur le marché. Au-delà, au cœur du succès de KAPIA-RGI, on retrouve aussi l'engagement et la mobilisation de nos collaborateurs aux compétences avérées en termes d'innovation, de développement et de déploiement. D'ici 2024, nous avons, d'ailleurs, pour objectif de doubler nos effectifs.

### Sur vos marchés, comment résumeriez-vous votre positionnement ?

KAPIA-RGI, en sa qualité d'éditeur de progiciels pour le monde de l'assurance, se positionne aussi comme un partenaire de la transformation numérique de ses clients. Par exemple, notre plateforme Kelia permet de digitaliser la gestion intégrale du cycle de vie des contrats d'épargne, de retraite et de prévoyance. Elle permet également de mettre à la disposition des clients et des partenaires de l'assureur des portails inter-

net dédiés pour un meilleur suivi de l'activité, pour fluidifier et pour rendre plus pertinente l'ensemble des interactions nécessaires autour du contrat. En prenant en charge le volet de la gestion et l'administration des contrats, nous donnons ainsi la possibilité aux assureurs de se concentrer sur leur cœur de métier et de poursuivre le développement commercial de leur activité.

### Dans ce cadre, à quels enjeux et problématiques répondez-vous ?

Aujourd'hui, les assureurs font face à un enjeu de modernisation, d'industrialisation de leur process et d'externalisation de leurs outils informatiques. Pendant des années, ces derniers ont essentiellement développé leurs solutions en interne. Toutefois, l'internalisation de l'édition de logiciels et de solutions représente un coût important dans un contexte où les assurances doivent avoir une meilleure maîtrise de leur budget. Au-delà, le renforcement de la réglementation et les évolutions technologiques complexifient la gestion interne de ce sujet avec la nécessité de procéder à des mises à jour régulières, de maintenir et de faire évoluer leur système... Il est donc stratégique pour les compagnies d'assurance de pouvoir s'appuyer sur une solution performante afin d'être en conformité réglementaire, fiscale et technologique, mais aussi afin d'augmenter leur productivité et leurs performances. Elles ont, en effet, besoin d'être toujours plus agiles et réactives sur un marché très

concurrentiel et en très forte évolution. Grâce à nos solutions accessibles en mode SaaS et qui ont notamment la particularité de se mettre à jour automatiquement, nous donnons véritablement à nos clients les moyens technologiques de mieux servir leurs assurés et de se développer plus rapidement et plus sereinement.

### Votre capacité d'innovation technologique est, par ailleurs, un de vos principaux leviers de différenciation. Comment cela se traduit-il ?

KAPIA-RGI a fait le choix de s'appuyer sur des compétences 100 % françaises pour proposer à ses clients un outil qui répond avec pertinence à leurs enjeux de marché. Il s'agit aussi de les aider à automatiser les tâches chronophages et industrialiser leurs processus pour gagner en productivité et en performance afin de libérer du temps pour que leurs collaborateurs puissent se concentrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée : construire et commercialiser de nouveaux produits d'assurance, conseiller et accompagner les clients finaux ... Pour ce faire, nous misons sur l'innovation technologique qui est au cœur de notre ADN et un des principaux moteurs de notre développement. Nous plaçons l'innovation au service de la performance et de la productivité de nos clients, de la sécurisation de leurs processus et d'une meilleure maîtrise de leurs coûts. Ainsi, chaque année, KAPIA-RGI alloue un important budget à l'investissement dans l'innovation afin d'être en mesure d'intégrer les dernières avancées technologiques et de faire évoluer ses solutions. Nous avons une importante activité de R&D. Nous explorons ainsi plusieurs pistes technologiques intéressantes comme l'interface Homme-Machine ou encore les différentes technologies d'intelligence artificielle qui permettent notamment de traiter des volumes considérables de données... Avec l'émergence des plateformes, les enjeux en termes d'hébergement et le développement d'offres dites de « cloud souve-



rain », nous accordons aussi une attention particulière à l'interopérabilité de nos solutions avec les écosystèmes de nos clients. Dès le départ, nous avons développé nos solutions dans une logique « plug and play » afin que nos clients puissent les interfacer très facilement et simplement avec les autres outils et solutions qu'ils utilisent au quotidien dans le cadre de leur activité. Dans cette continuité, nous sommes également très axés sur la dimension sécurité de nos solutions afin d'être en conformité avec les différentes réglementations en vigueur (RGPD, LCFT...) et normes qui régissent le secteur (ISAE3402...), mais aussi afin d'apporter à nos clients des garanties sur l'ensemble de ces dimensions stratégiques.

### Aujourd'hui, comment vous projetez-vous ?

KAPIA-RGI vit actuellement un nouveau tournant structurant dans son développement suite à l'arrivée de CVC Capital Partners, au capital du groupe RGI. Dans cette continuité, notre ambition est de renforcer notre position de leader paneuropéen et d'accélérer notre développement en France, un des marchés les plus porteurs en Europe avec de très belles opportunités pour KAPIA-RGI.

Alors que nous sommes d'ores et déjà le partenaire des principaux acteurs du marché de l'assurance et que nous sommes aussi reconnus comme un acteur de référence incontournable, nous devons maintenir notre positionnement, continuer à innover et à proposer des solutions toujours plus performantes pour confirmer que nos clients ont fait le meilleur choix !

### Et pour relever l'ensemble de ces défis et atteindre vos objectifs de croissance, quels sont les talents et les compétences que vous recherchez ?

Malgré sa très forte croissance, KAPIA-RGI a su conserver son ADN historique et sa culture très entrepreneuriale qui donnent la possibilité à chacun d'exprimer son potentiel et de contribuer à son niveau au développement de l'entreprise. Aujourd'hui, pour nous donner les moyens de nos ambitions, nous recrutons de nombreux profils techniques et métiers dans les domaines du digital, de l'innovation, du cloud, de la data ou encore de l'IA, sans oublier les profils de direction de projets... X