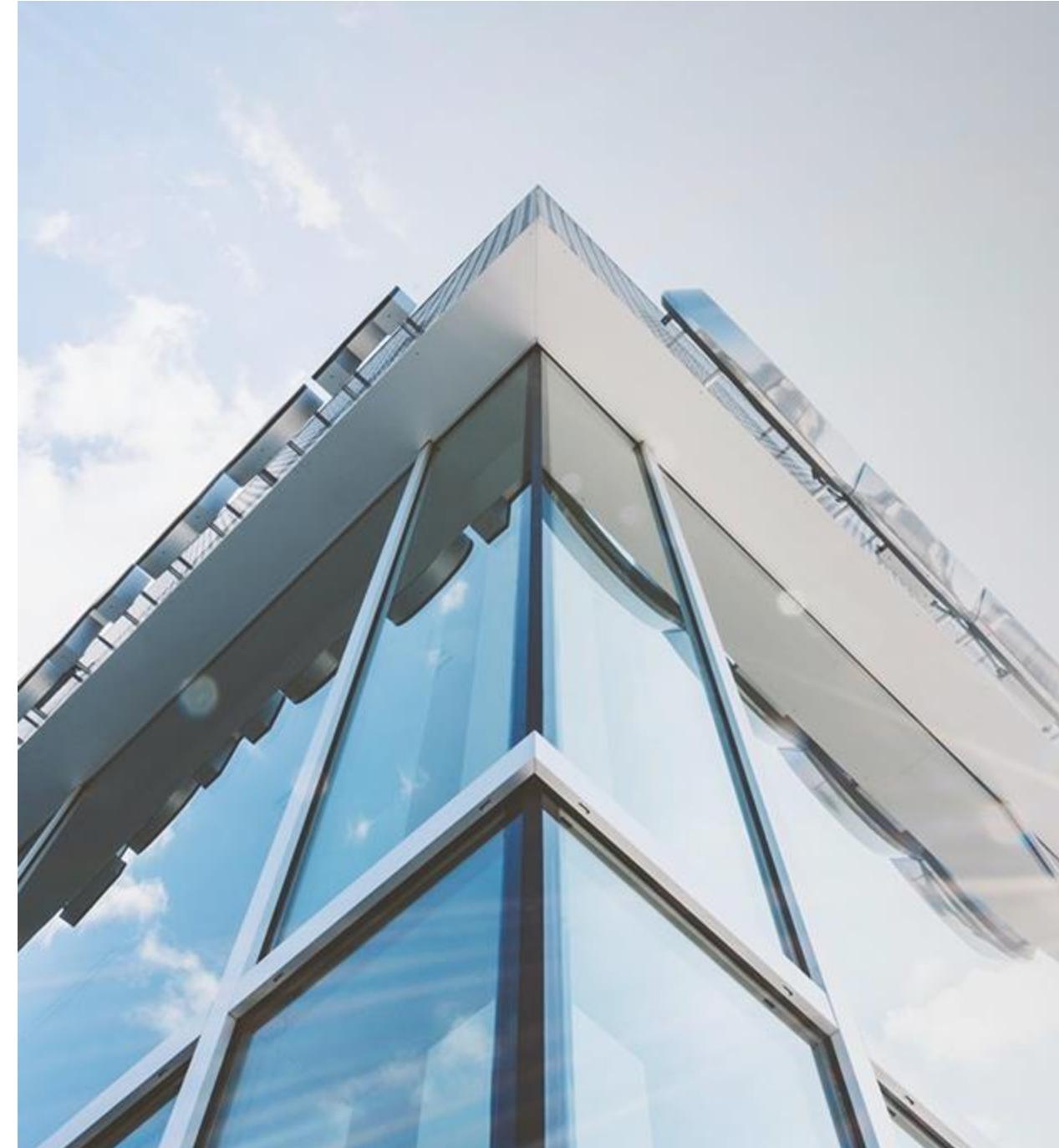




CABINET DE CONSEIL EN TRANSFORMATION
PARIS - NANTES - NIORT

**VOTRE PARTENAIRE CONSEIL,
TOUJOURS À VOS CÔTÉS**





AMITA Conseil

Partenaire de vos transformations depuis 2018

Cabinet **indépendant** basé à Nantes, Niort et Paris,
Portant dans son ADN la **satisfaction client**

UN PARTENAIRE SOLIDE POUR VOS PROJETS ET VOS TRANSFORMATIONS

50+ collaborateurs

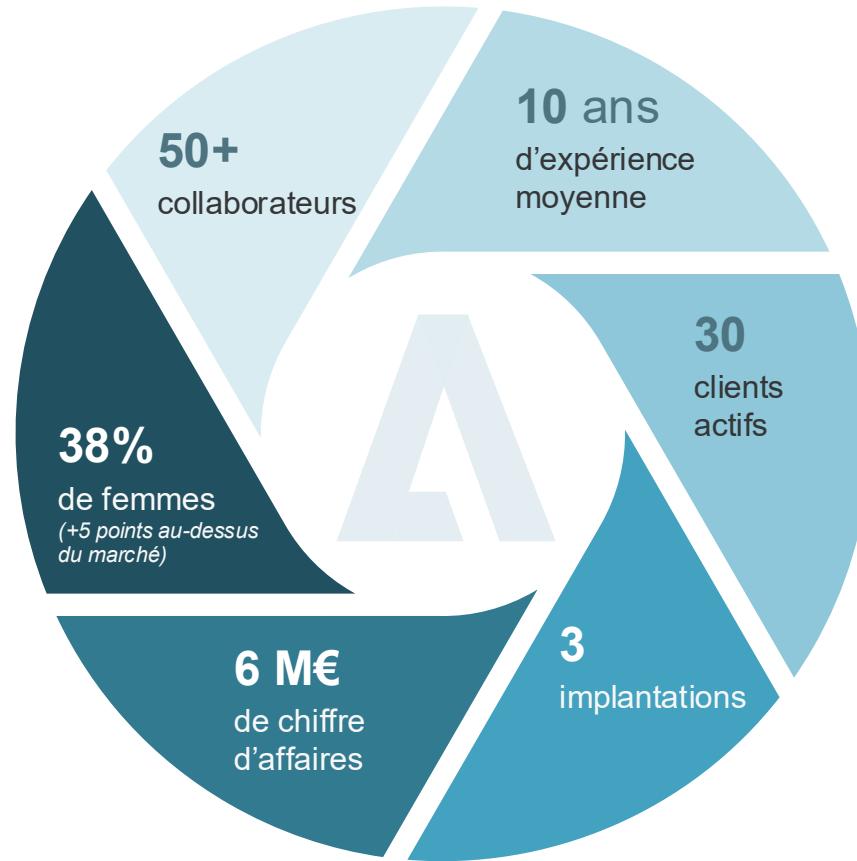
consultants et managers intervenant en mission chez nos clients

38% de femmes

un équilibre hommes / femmes recherché à tous les étages du cabinet

6 millions d'euros

de chiffres d'affaires en 2024



10 ans d'expérience

en moyenne pour les Consultants et Managers AMITA

30 clients actifs

avec une spécialisation dans les secteurs de la Banque et de l'Assurance

3 implantations

en France, avec des bureaux à Paris, Niort et Nantes

UNE PROPOSITION DE VALEUR DIFFÉRENCIANTE

Les expertises de nos équipes au cœur de la valeur délivrée

L'innovation, un élément indissociable de nos interventions

Des réalisations « sur mesure »

Des partenariats solides et complémentaires

Un cabinet avec 3 bureaux pour toujours plus de « proximité »

Nous capitalisons sur les expériences de nos consultants et sur des bases solides de professionnalisme et d'éthique

Nous consacrons 10% de notre temps à la veille et à la R&D
(Etudes d'impact réglementaire, Data, Intelligence Artificielle, Convergence SI / Finances)

Nous adaptons les méthodologies à votre environnement pour trouver une solution qui vous correspond

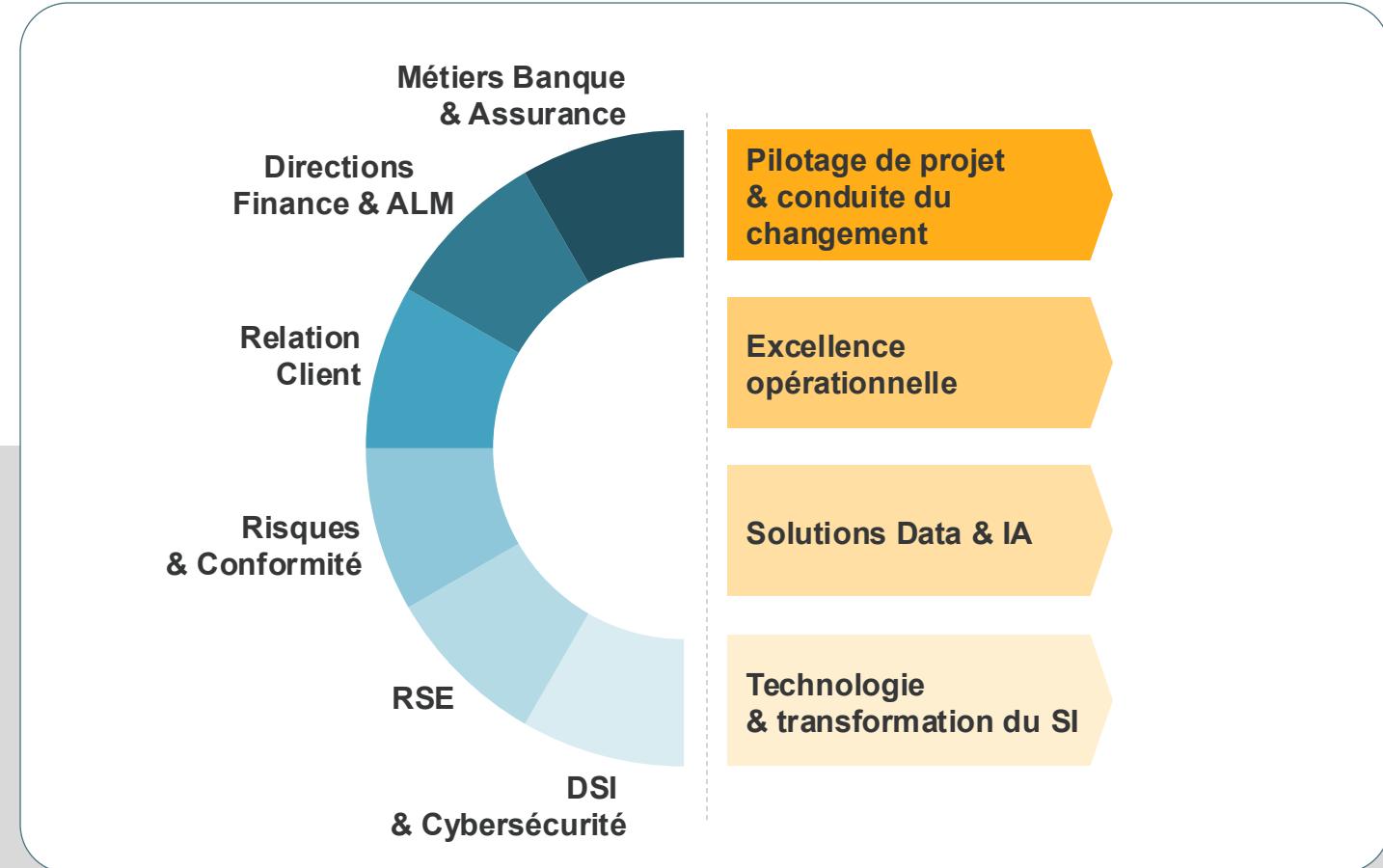
Nous avons développé un écosystème dynamique (experts SAP, IA, FinTech, Assurtech, RegTech,...) pour compléter nos domaines d'intervention

Nous voulons être au plus proche de nos clients, géographiquement et culturellement. Notre objectif est de mieux répondre aux besoins des clients, et de limiter les déplacements de nos consultants

UNE DOUBLE COMPÉTENCE FONCTIONNELLE ET MÉTHODOLOGIQUE

Une connaissance fine de vos activités pour **accompagner votre stratégie...**

Les *expertises métiers* acquises par nos collaborateurs, leur permettant de vous accompagner sur des analyses de marché, audits, et cadres de stratégie ...



... associée à un éventail d'expertises transverses pour **piloter vos projets**

... s'articulent naturellement avec **nos savoir faire** en termes de pilotage de projet, d'excellence opérationnelle, etc., pour transformer les opportunités en leviers de compétitivité.

NOS DOMAINES D'INTERVENTION DANS LES MÉTIERS DE L'ASSURANCE

DIMENSION CHAÎNE DE VALEUR :



- Concevoir les produits



- Distribuer les offres



- Gérer des contrats



- Régler les sinistres/prestations



- Gérer les actifs



- Prévenir et piloter les risques

DIMENSION MARCHÉS :



- Biens et responsabilités (IARD)



- Santé



- Prévoyance



- Emprunteur



- Epargne et retraite



- Réassurance



- Courtage

PROS AND CONS II



Lorem ipsum

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit

Lorem ipsum

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit

Lorem ipsum

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit

Lorem ipsum

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit

Lorem ipsum

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit

Lorem ipsum

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit



NOS OFFRES D'INTERVENTION DANS L'ASSURANCE

Transformation des organisations

Conduire les transformations du métier des assureurs

- Stratégie de transformation
- Nouvelle organisation
- Projets d'entreprise
- Direction de programmes
- Méthodologie projet
- Conduite du changement

Expérience client

Accompagner à la création d'une expérience client mémorable et unique pour fidéliser les assurés

- Nouvelles offres et services
- Optimisation des parcours
- Acquisition et fidélisation
- Omniprésence
- Voice of Customer

Excellence opérationnelle

Répondre aux enjeux de l'efficacité opérationnelle afin de créer une dynamique d'amélioration continue : refonte de processus, délégation de gestion, IA/automatisation, exploitation data



Régulation

Créer une stratégie réglementaire de l'assureur et le mettre en conformité des réglementations (RGPD, DORA, LCB-FT, CSRD...)

Durabilité

Soutenir des modèles de développement durable, par la définition de leur stratégie RSE et la mise en place d'actions concrètes

- Prévention des risques
- Numérique responsable
- Évolution des pratiques
- Acculturation des collaborateurs
- Bilan carbone ?

PRACTICE ASSURANCE

ÉQUIPE



NOS CLIENTS



Nous intervenons sur l'**ensemble de la chaîne de valeur** de l'assurance, sur **tous les marchés** existants. Notre proposition de valeur se décline autour de **5 domaines d'offres** :

Excellence opérationnelle

Répondre aux enjeux de l'efficacité opérationnelle afin de créer une dynamique d'amélioration continue : refonte de processus, délégation de gestion, IA/automatisation, exploitation data



Transformation des organisations

Conduire les transformations du métier des assureurs

- Stratégie de transformation
- Nouvelle organisation
- Projets d'entreprise
- Direction de programmes
- Méthodologie projet
- Conduite du changement

Expérience client

Accompagner à la création d'une expérience client mémorable et unique pour fidéliser les assurés

- Nouvelles offres et services
- Optimisation des parcours
- Acquisition et fidélisation
- Omniprésence
- Voice of Customer

Régulation

Créer une stratégie réglementaire de l'assureur et le mettre en conformité des réglementations (RGPD, DORA, LCB-FT, CSRD...)

Durabilité

Soutenir des modèles de développement durable, par la définition de leur stratégie RSE et la mise en place d'actions concrètes

- Prévention des risques
- Numérique responsable
- Évolution des pratiques
- Acculturation des collaborateurs
- Bilan carbone ?

NOTRE VISION DES GIEMENTS DE PERFORMANCE DANS LA CHA

VALEUR DE L'ASSURANCE SANTÉ ET PRÉVOYANCE

Marketing de l'offre et conception du produit et du tarif	Distribution	Sélection du risque	Tarification	Souscription & Adhésion	Opérations après-vente	Gestion des prestations	Trésorerie, pilotage, compta
Industrialisation du sur mesure	Simplification du devoir de conseil	Analyse prédictive et data	Simplification de la tarification	Fluidification des échanges entre acteurs	Simplification de la gestion admin., des avenants et des résiliations	Exploitation des données historiques pour décider et anticiper	Industrialisation des flux
<p>➤ Optimisation du nombre d'acteurs intervenant et des responsabilités de chacun</p> <p>➤ Limitation des ruptures grâce à la polyvalence des acteurs</p> <p>➤ Organisation matricielle avec, par exemple, des équipes spécialisées sur certaines tâches complexes</p> <p>➤ Gestion des flux et centralisation des données</p> <p>➤ Traitement différencié selon les alternatives dans un process</p> <p>➤ Automatisation des actes administratifs très fréquents</p>							
<ul style="list-style-type: none"> Développement de produits adaptés aux besoins spécifiques des différents segments de marché (offres modulaires ou personnalisées) 	<ul style="list-style-type: none"> Délégation de tâches à faible valeur ajoutée au distributeur final 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse des données historiques et des tendances actuelles pour mieux identifier les comportements à risque Utilisation de la sinistralité du portefeuille pour segmenter les risques 	<ul style="list-style-type: none"> Diminution du nombre d'étapes dans le parcours client avant la mise à disposition d'un tarif 	<ul style="list-style-type: none"> Fluidification des interactions avec le client et le courtier Priorisation du traitement des pièces justificatives selon l'enjeu / le risque Intégration du contrat dans les outils 	<ul style="list-style-type: none"> Spécialisation sur les tâches administratives / sur la relation téléphonique Regroupement des communications sortantes Rationalisation de la gestion des réclamations Centralisation des informations contractuelles 	<ul style="list-style-type: none"> Anticipation des demandes de documents Utilisation de l'historique pour orienter les contrôles médicaux, les stratégies de gestion Challenge des règles de contrôle médical et des responsabilités entre courtier, gestionnaire et assureur Remontée en amont des contrôles placés en aval (cf lutte contre la fraude) 	<ul style="list-style-type: none"> Revue des règles de recouvrement à l'amiable Optimisation de la gestion des impayés, du précontentieux et du contentieux Utilisation de l'historique des paiements pour anticiper la gestion des mauvais payeurs 
<ul style="list-style-type: none"> Partenariats avec les prestataires de santé pour négocier des tarifs préférentiels et promouvoir des pratiques de soins efficaces (prévention, traitement des maladies chroniques...) 	<ul style="list-style-type: none"> Accélération et automatisation de la comparaison avec les offres du marché pour un niveau de garanties donné 	<ul style="list-style-type: none"> Challenge des responsabilités sur la sélection du risque entre courtier, gestionnaire, et assureur Automatisation des activités 	<ul style="list-style-type: none"> Automatisation de la tarification 	<ul style="list-style-type: none"> Automatisation de la production et de l'envoi des documents à remettre au client Selfcare et dématérialisation (dossier, signature) Automatisation du contrôle des informations et de la véracité des PJ 	<ul style="list-style-type: none"> Dématerielisation et récupération automatique d'informations pour alimenter des actes de gestion Automatisation de contrôles pour vérification documents 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de l'IA pour détecter les cas de suspicion de fraude Selfcare et optimisation de l'ouverture du sinistre 	<ul style="list-style-type: none"> Partager aux managers des indicateurs permettant l'amélioration continue Adaptation des reportings vis-à-vis des assureurs Automatisation des paiements des prestations 

NOTRE VISION DES GIEMENTS DE PERFORMANCE DANS LA CHA VALEUR DE L'ASSURANCE IARD

Marketing de l'offre et conception du produit et du tarif	Distribution	Sélection du risque	Tarification	Souscription & Adhésion	Opérations après-vente	Gestion des sinistres	Trésorerie, pilotage, compta
Industrialisation du sur mesure	Simplification du devoir de conseil	Analyse prédictive et data	Simplification de la tarification	Fluidification des échanges entre acteurs	Simplification de la gestion admin., des avenants et des résiliations	Exploitation des données historiques pour décider et anticiper	Industrialisation des flux
<p>➤ Optimisation du nombre d'acteurs intervenant et des responsabilités de chacun</p> <p>➤ Limitation des ruptures grâce à la polyvalence des acteurs</p> <p>➤ Organisation matricielle avec, par exemple, des équipes spécialisées sur certaines tâches complexes</p> <p>➤ Gestion des flux et centralisation des données</p> <p>➤ Traitement différencié selon les alternatives dans un process</p> <p>➤ Automatisation des actes administratifs très fréquents</p>							
<ul style="list-style-type: none"> Développement de produits adaptés aux besoins spécifiques des différents segments de marché (personnalisation de la couverture, assurance paramétrique...) 	<ul style="list-style-type: none"> Délégation de tâches à faible valeur ajoutée au distributeur final Sensibilisation des clients, prospects et partenaires à la prévention des risques 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse des données historiques et des tendances actuelles pour mieux identifier les comportements à risque Utilisation de la sinistralité du portefeuille pour segmenter les risques 	<ul style="list-style-type: none"> Diminution du nombre d'étapes dans le parcours client avant la mise à disposition d'un tarif 	<ul style="list-style-type: none"> Fluidification des interactions avec le client et le courtier Priorisation du traitement des pièces justificatives selon l'enjeu / le risque Intégration du contrat dans les outils 	<ul style="list-style-type: none"> Spécialisation sur les tâches administratives / sur la relation téléphonique Regroupement des communications sortantes Rationalisation de la gestion des réclamations Centralisation des informations contractuelles 	<ul style="list-style-type: none"> Anticipation des demandes de documents Utilisation de l'historique pour orienter les expertises, les stratégies de gestion Challenge des règles d'expertises et des responsabilités entre courtier, gestionnaire et assureur 	<ul style="list-style-type: none"> Revue des règles de recouvrement à l'amiable Optimisation de la gestion des impayés, du précontentieux et du contentieux Utilisation de l'historique des paiements pour anticiper la gestion des mauvais payeurs 
<ul style="list-style-type: none"> Intégration des enjeux liés aux risques climatiques Développement de partenariats affinitaires Mise en place de plateformes de services (open assurance) 	<ul style="list-style-type: none"> Accélération et automatisation de la comparaison avec les offres du marché pour un niveau de garanties donné 	<ul style="list-style-type: none"> Challenge des responsabilités sur la sélection du risque entre courtier, gestionnaire, et assureur Automatisation des activités 	<ul style="list-style-type: none"> Automatisation de la tarification 	<ul style="list-style-type: none"> Automatisation de la production et de l'envoi des documents à remettre au client Selfcare et dématérialisation (dossier, signature) Automatisation du contrôle des informations et de la véracité des PJ 	<ul style="list-style-type: none"> Dématerielisation et récupération automatique d'informations pour alimenter des actes de gestion Automatisation de contrôles pour vérification documents 	<ul style="list-style-type: none"> Remontée en amont des contrôles placés en aval (cf lutte contre la fraude) Utilisation de l'IA pour détecter les cas de suspicion de fraude Selfcare et optimisation de l'ouverture du sinistre 	<ul style="list-style-type: none"> Partager aux managers des indicateurs permettant l'amélioration continue Adaptation des reportings vis-à-vis des assureurs Automatisation du règlement des sinistres 

NOTRE VISION DES GIEMENTS DE PERFORMANCE DANS LA CHAÎNE DE VALEUR DE L'ASSURANCE **EMPRUNTEUR**

Marketing de l'offre et conception du produit et du tarif	Distribution	Sélection du risque	Tarification	Souscription & Adhésion	Opérations après-vente	Gestion des sinistres	Trésorerie, pilotage, compta
Industrialisation du sur mesure	Simplification du devoir de conseil	Réduction du recours à l'expertise médicale	Simplification de la tarification	Fluidification des échanges entre acteurs	Simplification de la gestion admin., des avenants et des résiliations	Exploitation des données historiques pour décider et anticiper	Industrialisation des flux
<p>➤ Optimisation du nombre d'acteurs intervenant et des responsabilités de chacun</p> <p>➤ Limitation des ruptures grâce à la polyvalence des acteurs</p> <p>➤ Organisation matricielle avec, par exemple, des équipes spécialisées sur certaines tâches complexes</p> <p>➤ Gestion des flux et centralisation des données</p> <p>➤ Traitement différencié selon les alternatives dans un process</p> <p>➤ Automatisation des actes administratifs très fréquents</p>							
<ul style="list-style-type: none"> Suppression de la phase de vérification de l'équivalence des garanties et du risque de refus bancaire en proposant une assurance plus couvrante que les banques 	<ul style="list-style-type: none"> Délégation de tâches à faible valeur ajoutée au distributeur final 	<ul style="list-style-type: none"> Allègement des formalités médicales Concentration ou réduction des activités Challenge des responsabilités sur la sélection du risque entre courtier, gestionnaire, et assureur 	<ul style="list-style-type: none"> Diminution du nombre d'étapes dans le parcours client avant la mise à disposition d'un tarif 	<ul style="list-style-type: none"> Fluidification des interactions avec le client, le courtier, l'organisme de crédit Priorisation du traitement des pièces justificatives selon l'enjeu / le risque Intégration du contrat dans les outils 	<ul style="list-style-type: none"> Spécialisation sur les tâches administratives / sur la relation téléphonique Regroupement des communications sortantes Rationalisation de la gestion des réclamations Centralisation des informations contractuelles 	<ul style="list-style-type: none"> Anticipation des demandes de documents Utilisation de l'historique pour orienter les contrôles médicaux, les stratégies de gestion Challenge des règles de contrôle médical et des responsabilités entre courtier, gestionnaire et assureur Remontée en amont des contrôles placés en aval (cf lutte contre la fraude) 	<ul style="list-style-type: none"> Revue des règles de recouvrement à l'amiable Optimisation de la gestion des impayés, du précontentieux et du contentieux Utilisation de l'historique des paiements pour anticiper la gestion des mauvais payeurs 
<ul style="list-style-type: none"> Accélération et automatisation de la comparaison avec les offres du marché pour un niveau de garanties donné 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de la sinistralité du portefeuille pour segmenter le degré de contrôle médical Automatisation des activités 	<ul style="list-style-type: none"> Automatisation de la tarification 	<ul style="list-style-type: none"> Automatisation de la production et de l'envoi des documents à remettre au client Selfcare et dématérialisation (dossier, signature) Automatisation du contrôle des informations et de la véracité des PJ 	<ul style="list-style-type: none"> Dématérialisation et récupération automatique d'informations pour alimenter des actes de gestion Automatisation de contrôles pour vérification documents 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de l'IA pour détecter les cas de suspicion de fraude Selfcare et optimisation de l'ouverture du sinistre 	<ul style="list-style-type: none"> Partager aux managers des indicateurs permettant l'amélioration continue Adaptation des reportings vis-à-vis des assureurs Automatisation des paiements des prestations 	

LA CONFIANCE DE NOS CLIENTS

UNE LARGE COUVERTURE DE RÉFÉRENCES (EXTRAIT)

Assurances et Mutuelles



Union Mutualiste Retraite



Banques et autres IF



Asset Management & CIB



Autres secteurs



+ 150

missions réalisées

95%

des clients nous
renouvellent leur
confiance via de nouvelles
missions

7 mois

c'est la durée moyenne de
nos interventions chez nos
clients

LA CONFIANCE DE NOS CLIENTS

UNE LARGE COUVERTURE DE RÉFÉRENCES (EXTRAIT)

Assurances et Mutuelles



+ 150

missions réalisées

95%

des clients nous
renouvellent leur
confiance via de nouvelles
missions

7 mois

c'est la durée moyenne de
nos interventions chez nos
clients

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

QUELQUES EXEMPLES DE MISSIONS RÉALISÉES OU EN COURS PAR NOS CONSULTANTS

Client	Contexte	Réalisations
	<p>Le groupe MACIF est composé de plusieurs entités juridiques, portant des métiers différents (IARD, Assurance Vie, Santé, Prévoyance). Ces entités sont à des niveaux de maturité très hétérogènes dans leur réponse à la réglementation LCBFT. Le projet cherche à mieux répondre à la réglementation et à homogénéiser les pratiques au sein du Groupe MACIF.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place d'un outil de détection des PPE et GDA • Mise en place d'un nouveau service pour traiter les alertes • Mise en conformité avec la 4ème directive européenne sur la LCBFT
	<p>Refonte en mode agile de 3 applications de gestion de demandes en une seule.</p> <p>Application qui permet d'adresser les demande d'évolutions informatiques, de les affecter à un porteur et d'en suivre la prise en compte.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion du backlog & priorisation des histoires utilisateur en collaboration avec les utilisateurs • Animation des cérémonies agiles (weekly stand-up, planning poker, review) • Description des histoires utilisateurs, réalisation des recettes & suivi de correctifs • Définition du plan de déploiement et d'accompagnement en collaboration avec les parties prenantes & Pilotage du plan de bascule
	<p>Montée de version du logiciel de GTA (Gestion des Temps et des Activités) pour permettre une continuité du service de maintenance de l'éditeur Horoquartz</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cadrage du projet • Animation de l'équipe projet • Support de présentation du projet • Migration des plans de test sous Jira • Evolutions techniques apportées (passage en https, montée de version Oracle des BDD, migration vers Tomcat 8...)
	<p>Le client souhaite mettre sur le marché une offre de prévoyance à l'attention de la cible travailleurs indépendants, en s'appuyant sur la filiale AP du groupe et sur un éditeur tiers Cbp.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identification besoins • Conduite instances dont COPIL • Pilotage projet
	<p>Refonte du système de paie et de gestion administrative.</p> <p>Abandon du logiciel existant et mise en place du nouveau.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cadrage des interfaces existantes (rencontre des référents des • Ateliers de travail avec l'éditeur sur la mise en place d'interfaces et sur la RDD • Rédaction des interfaces avec les autres BA • Rédaction des règles de transcodification avec les autres BA et l'AMOA

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

QUELQUES EXEMPLES DE MISSIONS

Client

Contexte



Le groupe MACIF est composé de plusieurs entités portant des métiers différents (IARD, Assurance Prévoyance). Ces entités sont à des stades très différents dans leur réponse à la demande de la recherche à mieux répondre à la réglementation et aux meilleures pratiques au sein du Groupe MACIF.



Refonte en mode agile de 3 applications existantes en une seule.
Application qui permet d'adresser les données informatiques, de les affecter à un profil et à un compte.



Montée de version du logiciel de GT (Gestion des Activités) pour permettre une continuité entre l'éditeur Horoquartz et l'éditeur Horoquartz.



Le client souhaite mettre sur le marché son nouveau logiciel sous l'attention de la cible travailleurs indépendants de la filiale AP du groupe et sur un éditeur.



Refonte du système de paie et de gestion administrative.
Abandon du logiciel existant et mise en place du nouveau.

Faire page 2 des réf missions

- Ateliers de travail avec l'éditeur sur la mise en place d'interfaces et sur la RDD
- Rédaction des interfaces avec les autres BA
- Rédaction des règles de transcodification avec les autres BA et l'AMOA

LA RSE : UNE VALEUR "SOCLE", AUJOURD'HUI ET DEMAIN

SOCIAL

Impliquer les consultants dans les orientations d'AMITA Conseil, intéresser au résultat, accompagner leur plan de carrière

- Organisation de groupes de travail internes
- Mentoring
- Formations professionnalisantes
- ...

GOUVERNANCE & VALEURS

Affirmer les valeurs de l'entreprise tant à l'interne qu'à l'externe, et piloter la démarche RSE

- Charte éthique
- KPI RSE
- Non-discrimination dans le recrutement
- ...



SOCIÉTÉ

Contribuer au développement de notre écosystème, en soutenant notamment les initiatives et les acteurs engagés

- Organisation de la Sphère DPO
- Participation aux réseaux locaux dont SPN
- Interventions en universités et écoles
- ...

ENVIRONNEMENT

Réduire l'empreinte environnementale liée à nos activités

- Choix de fournisseurs locaux
- Fournisseur d'énergie verte
- Frugalité des déplacements
- ...

VOS CONTACTS :

**VINCENT
FALGÉRAS**
ASSOCIÉ

vincent.falgeras@amitaconseil.com

**DAMIEN
MANIÈRE**
ASSOCIÉ

damien.maniere@amitaconseil.com

**AYMERIC
PRAT**
ASSOCIÉ

aymeric.prat@amitaconseil.com

**GUILLAUME
RÉMINIAC**
ASSOCIÉ

guillaume.reminiac@amitaconseil.com



Mentions légales

RCS Paris 844 224 881
APE 7022 Z
SAS au capital de 100 000 €

PARIS
16 Rue Auber
75009 Paris

NIORT
103 Avenue de Paris
79000 Niort

NANTES
17 Boulevard de Berlin
44000 Nantes