



Le courtage numérique :

Élaboration d'un plan de transformation numérique





TABLE DES MATIÈRES

1

CHAPITRE
PAGE 3
Introduction

2

CHAPITRE
PAGE 4
Qu'est-ce qu'un cabinet de courtage numérique?

3

CHAPITRE
PAGE 5
Les cinq piliers d'un cabinet de courtage numérique

4

CHAPITRE
PAGE 7
Un système de gestion de cabinets de courtage fondamental

5

CHAPITRE
PAGE 10
Analyses de données

6

CHAPITRE
PAGE 12
Connectivité vers les assureurs

7

CHAPITRE
PAGE 14
Mobilité

8

CHAPITRE
PAGE 16
Le nuage

9

CHAPITRE
PAGE 18
Conclusion



CHAPITRE 1

Introduction

Le secteur de l'assurance connaît une transformation numérique rapide, remaniant les pratiques commerciales fondamentales dans un environnement en changement constant et un paysage concurrentiel en évolution. Parallèlement, la technologie numérique a créé un type différent de consommateur d'assurance—celui qui demande un libre-service sur demande depuis son ordinateur, sa tablette ou son téléphone intelligent dans toutes les entreprises avec lesquelles il fait affaire. Les consommateurs plus jeunes comme les post-boomers et la génération Z s'attendent à des applications mobiles et en libre-service qui leur permettent de communiquer et de faire des achats quand bon leur semble. La convergence de la technologie et l'évolution des préférences des consommateurs dans le secteur de l'assurance incitent les cabinets de courtage à adopter de nouvelles technologies pour se développer et prospérer pendant la transformation numérique du secteur de l'assurance.





CHAPITRE 2

Qu'est-ce qu'un cabinet de courtage numérique?

Un cabinet de courtage numérique tire profit de la technologie moderne pour entrer en contact avec ses courtiers, ses assureurs, ses titulaires de polices actuels et ses clients potentiels. Il automatise ses opérations commerciales pour les transformer en courtage informatisé, économisant du temps et de l'argent consacrés auparavant à des processus obsolètes. Un cabinet de courtage numérique échange en toute transparence des informations, acquiert des connaissances axées sur les données et entre en contact avec les clients via de plus nombreux canaux. De plus en plus de cabinets de courtage

adoptent la technologie numérique pour automatiser leurs opérations commerciales et offrir un meilleur service à la clientèle. Ces cabinets de courtage numériques ont un avantage concurrentiel puisqu'ils tirent profit de la technologie qui leur permet d'obtenir plus de succès en affaires.



CHAPITRE 3

Les cinq piliers d'un cabinet de courtage numérique

Un cabinet de courtage numérique s'appuie sur cinq piliers qui collaborent étroitement pour appuyer la stratégie de croissance numérique d'un cabinet de courtage, fournissant les capacités essentielles nécessaires pour mener ses activités de façon plus efficace, prendre des décisions d'affaires plus éclairées, établir de meilleures relations avec les assureurs, améliorer le service à la clientèle et accélérer la croissance et la rentabilité de tous les secteurs d'activités.



Le cœur du cabinet de courtage numérique est un système de gestion de cabinets de courtage fondamental pour gérer de façon efficace les relations avec les clients, l'administration des polices, les processus d'automatisation des ventes, les processus de comptabilité financière et la gestion de documents dans l'ensemble du cabinet de courtage dans une seule application.



Les analyses de données permettent à un cabinet de courtage numérique de transformer les grandes quantités de données au sein du système de gestion en repères visuels pour une analyse axée sur les données de la performance commerciale.



Une connectivité efficace et efficiente vers les assureurs est essentielle pour améliorer les communications et échanger des données de façon sécurisée et transparente entre les systèmes de polices des assureurs et le cabinet de courtage, ainsi que pour donner accès à davantage de produits de meilleure qualité pour les clients.



Le nuage permet aux cabinets de courtage numériques de déplacer des applications logicielles de base vers des centres de données hors site pour améliorer la performance, la flexibilité et la sécurité et la sauvegarde des données et ainsi offrir un meilleur service à la clientèle de n'importe où.



La mobilité permet aux cabinets de courtage numériques d'offrir aux consommateurs un accès en tout temps aux informations d'assurance à partir de leurs téléphones intelligents et de garder les courtiers en relation constante avec le bureau pendant qu'ils sont en déplacement.

« Grâce à notre système de gestion basé sur le nuage, les technologies du libre-service et mobiles, nous nous considérons comme une entreprise numérique. Nous exploitons pleinement le logiciel et les applications Internet pour développer nos activités et connaître le succès. »

THOMAS CRAIG WATSON, III

Directeur

Watson Insurance





CHAPITRE 4

Un système de gestion de cabinets de courtage fondamental

Le centre du cabinet de courtage numérique est un système de gestion de cabinets de courtage fondamental pour gérer de façon efficace les relations avec les clients, l'administration des polices et des prestations, les processus d'automatisation des ventes et de comptabilité financière pour tous les secteurs d'activités dans l'ensemble du cabinet de courtage dans une seule application. De plus, un système de gestion de cabinet de courtage fondamental doit reposer sur une architecture évolutive avec des données normalisées qui permettent aux cabinets de courtage d'ajouter facilement des nouveaux clients, des secteurs d'activités et des emplacements dans diverses régions afin de faire croître leur entreprise rapidement.

Traditionnellement, on pensait qu'un système de gestion de cabinets de courtage était une application logicielle qui automatisait la gestion de tous les processus opérationnels au sein d'un cabinet de courtage d'assurance, de la gestion des polices à la comptabilité financière, en passant par la facturation. Il ne suffit plus de ne pas automatiser ses activités en utilisant des dossiers papier et des dossiers manuels. Des systèmes disparates de dossiers ne peuvent pas soutenir un cabinet de courtage numérique en pleine croissance non plus. Aujourd'hui, une seule application avec des données clients centralisées, une automatisation des ventes et une connectivité homogène vers les assureurs est nécessaire pour gérer efficacement un cabinet de courtage numérique. Elle offre des intégrations transparentes aux

« Nous avons consolidé plusieurs systèmes d'assurance dans une plateforme unique pour mieux placer nos activités d'assurance en expansion en vue d'une croissance future en simplifiant les processus pour nos employés, leur permettant de consacrer davantage d'énergie à ce qui importe le plus : offrir un meilleur service et identifier plus rapidement les occasions pour procurer à nos clients les produits d'assurance dont ils ont besoin. »

TIM MACKIE

Vice-président

First West Insurance



applications tierces, aux systèmes privés et à d'autres sources de données pour un seul aperçu unique de l'ensemble de l'entreprise.

Un système de gestion de cabinets de courtage fondamental gère l'ensemble du cabinet de courtage, servant d'unique source de vérité et de noyau essentiel pour toutes les données sur les clients potentiels, les clients, les polices et les données financières entre tous les secteurs d'activités. Il offre également une automatisation des ventes pour faire efficacement de la vente croisée et de la vente de gamme supérieure ainsi qu'une connectivité automatisée vers les assureurs pour souscrire efficacement de nouvelles polices.

Prestations et IARD—Gérer les prestations parallèlement à l'IARD dans un seul système de gestion de cabinets de courtage fondamental améliore la productivité des courtiers et les revenus commerciaux et offre une vue holistique de chaque client

Flux d'activités conformes aux meilleures pratiques—Les cabinets de courtage numériques normalisent les opérations entourant les flux d'activités pour augmenter leur efficacité et réduire leurs coûts administratifs tout en offrant un service à la clientèle de haut niveau

Fonctionnalités de marketing—Un accès rapide et facile aux informations dans un seul système améliore les relations avec les clients, y compris les ventes de polices, les initiatives de marketing et le service à la clientèle

Surveillance financière—Une comptabilité et des rapports automatisés fournissent des informations financières consolidées pour une grande facilité d'utilisation et une comptabilité et une structure flexibles pour permettre une documentation facile

Aujourd'hui, une seule application avec des données clients centralisées, une automatisation des ventes et une connectivité homogène vers les assureurs est nécessaire pour gérer efficacement un cabinet de courtage numérique.





Gestion des documents—Un système de gestion de cabinet de courtage fondamental doit fournir des capacités de gestion de documents sécurisées à partir d'une source unique pour prévoir plusieurs niveaux de dossiers, de la recherche, des rapports et des suivis de l'historique et des versions au niveau du client et du fournisseur, et prévoir également une organisation personnalisée selon des directives de processus opérationnel du cabinets de courtage.

Automatisation des ventes—Il est important d'automatiser et de mesurer la filière des ventes tant pour les nouvelles polices que pour le renouvellement de celles-ci dans le système de gestion de cabinets de courtage

Connectivité vers les assureurs—Des communications de bout en bout entre un cabinet de courtage et les assureurs doivent avoir lieu dans le système de gestion pour une productivité optimale du cabinet de courtage et des opérations commerciales efficaces

Architecture ouverte—Afin de se développer facilement dans les bureaux et les régions, une application logicielle évolutive qui intègre de façon transparente les applications tierces avec un accès sécurisé est obligatoire pour devenir un cabinet de courtage numérique



UN CABINET DE COURTAGE NUMÉRIQUE TIRE PROFIT D'UN SYSTÈME DE GESTION DE CABINETS DE COURTAGE FONDAMENTAL POUR :

- > Identifier rapidement les occasions de vente croisée et de vente de gamme supérieure à l'aide d'une vue unique
- > Extraire et analyser la grande quantité de données se trouvant dans le système pour des perspectives commerciales
- > Augmenter la connectivité numérique entre le cabinet de courtage et les assureurs
- > Interagir avec les clients potentiels, les clients et les employés par le biais d'applications mobiles d'assurance et de portails clients
- > Héberger des applications logicielles critiques dans le nuage pour un accès en tout temps et en tout lieu à des données sécurisées



CHAPITRE 5

Analyses de données

Il y a une grande quantité de données dans un système de gestion de cabinet de courtage qui peut être déverrouillée pour fournir de puissantes perspectives commerciales et une prise de décisions stratégiques. Les analyses de données permettent à un cabinet de courtage numérique de transformer les données au sein du système de gestion en repères visuels pour une analyse axée sur les données

de la performance commerciale. Les analyses de données sont la discipline d'évaluation de grands ensembles de données pour découvrir des modèles, des tendances de marché, des préférences de clients et d'autres informations utiles pour de meilleures perspectives commerciales.

5x

Un rapport de Bain & Co. montre que les analyses de données rendent les entreprises 5 fois plus susceptibles de prendre des décisions plus rapidement que leurs pairs et susceptibles de se classer parmi les meilleures 25 % pour leur performance financière dans leurs secteurs.¹



Par le passé, les cabinets de courtage pouvaient voir les données, mais ils avaient de la difficulté à débloquer des idées; un rapport de base avait été défini et était statique et n'offrait qu'un instantané d'une ou plusieurs mesures commerciales à un moment donné. Des applications d'analyse de données robustes du secteur de l'assurance sont maintenant nécessaires pour découvrir des

informations et éclairer la prise de décisions stratégiques. Pour demeurer concurrentiel sur le marché actuel des assurances, il est essentiel de tirer profit des données pour mieux comprendre les opérations concernant les clients et les opérations commerciales dans la stimulation de la croissance et de la rentabilité.

« Les analyses en temps réel dotent notre entreprise des moyens nécessaires pour l'avenir en nous donnant des connaissances que nos concurrents n'ont pas. Les analyses nous permettent de projeter et de mettre en place des stratégies afin que nous puissions avoir du succès dans le futur. »

KARI SCHILL

Associée minoritaire

Schill Insurance



UN CABINET DE COURTAGE NUMÉRIQUE TIRE PROFIT DES ANALYSES DE DONNÉES POUR :

- > Accéder à des rapports graphiques afin de consulter les mesures de performance et l'analyse des indicateurs de rendement clés au fil du temps
- > Gérer plus précisément la productivité des employés ainsi que le revenu par employé
- > Renforcer les relations avec les clients, la rétention des clients et la part de marché
- > Créer des partenariats plus rentables avec les assureurs



CHAPITRE 6

Connectivité vers les assureurs

Une connectivité efficace et efficiente vers les assureurs est essentielle pour améliorer les communications et échanger des données de façon sécurisée et transparente entre les systèmes de polices des assureurs et un cabinet de courtage, ainsi que pour donner accès à davantage de produits de meilleure qualité pour les clients. La connectivité vers les assureurs est la capacité de communiquer et d'échanger des données de façon sécuritaire et transparente des systèmes des assureurs directement à leurs partenaires de courtage. Elle permet l'échange de données actuelles et exactes pour la soumission, la souscription, la facturation et le service à la clientèle, permettant aux courtiers de travailler

efficacement avec les assureurs pour donner accès à des conseils, à une gamme de produits, à un choix d'assureurs et à un service personnel localisé. La connectivité vers les assureurs donne l'occasion aux courtiers d'offrir une expérience client améliorée et de tirer parti de possibilités commerciales plus souhaitables.

La connectivité automatisée vers les assureurs élimine le temps consacré aux tâches administratives manuelles quotidiennes, y compris la recherche de soumissions et d'informations sur les polices en consultant plusieurs sites Web ou en utilisant des guides papier obsolètes. Des interactions efficaces et efficientes avec les assureurs sont essentielles pour améliorer la proposition de valeur fondamentale

« Le service à la clientèle est notre priorité absolue. Notre processus de soumission est automatisé pour permettre à nos représentants du service à la clientèle de recommander les options de couverture les plus complètes et de s'assurer que les besoins personnels et commerciaux de notre clientèle sont protégés. »

MIKE AUSTEN

Courtier

Austen & Noble Insurance Brokers Limited



du courtier indépendant aux consommateurs et pour renforcer la position d'un cabinet de courtage à titre de cabinet de courtage numérique.

Le téléchargement est une solution d'échange de données qui permet aux assureurs d'automatiser la transmission des informations aux courtiers, ce qui assure une productivité et une efficacité accrues dans l'ensemble d'un cabinet de courtage. Le logiciel de tarification fournit des soumissions précises grâce à une connectivité en temps réel, assurant un service client en temps opportun et complet. Les outils de recherche de marchés en ligne permettent aux courtiers de trouver de meilleurs et de plus nombreux marchés pour leurs clients. En utilisant tous les trois types de technologies, les cabinets de courtage établissent de meilleures relations avec les assureurs et font croître plus efficacement les affaires.

Près de **70 pour cent des courtiers** interrogés ont jugé que la disponibilité du téléchargement était très importante au moment de choisir des assureurs avec lesquels faire affaire.²



UN CABINET DE COURTAGE NUMÉRIQUE TIRE PROFIT DE LA CONNECTIVITÉ VERS LES ASSUREURS POUR :

- > Accéder à des informations actuelles et exactes sur les polices tout au long de la souscription et du service
- > Recevoir des soumissions exactes en temps réel
- > Identifier les meilleures couvertures pour le risque du client
- > Améliorer la productivité grâce à des communications efficaces
- > S'assurer que les documents essentiels sont mis immédiatement à la disposition des courtiers et des clients



CHAPITRE 7

Mobilité

La mobilité permet aux cabinets de courtage numériques d'offrir aux consommateurs un accès en tout temps aux informations d'assurance à partir de n'importe quel appareil et garde les courtiers en relation constante avec le bureau pendant qu'ils sont en déplacement. La mobilité dans le secteur de l'assurance est la capacité des courtiers de travailler pendant qu'ils sont en dehors du bureau afin d'offrir continuellement le meilleur service à la clientèle et d'assurer le déroulement sans heurts des opérations quotidiennes. Alors que les informations circulent librement vers les appareils mobiles, un traitement direct est activé au moment où une demande ou une transaction est faite.

Avant que les technologies numériques fassent leur entrée dans le milieu de travail, les courtiers devaient être au bureau à leur poste de travail pour accomplir des tâches ou offrir un service à la clientèle. La majorité des activités se faisaient par téléphone, alors que les producteurs appelaient au bureau pour transmettre des informations au personnel des RSC. Aujourd'hui, les applications mobiles permettent aux courtiers de gérer les affaires où qu'ils soient, fournissant un lien direct vers le système de gestion du cabinet de courtage avec un accès aux renseignements des clients et des clients potentiels et des outils d'évaluation des risques, en tout lieu et en tout temps, avec une tablette ou

« La technologie numérique nous a permis d'aller à la rencontre de nos clients de manières très diverses. Nos clients peuvent communiquer avec nous au moyen du libre-service ou de notre application mobile pour nous joindre, faire un changement, soumettre une réclamation ou demander conseil. »

KAREN HOFLIN

Vice-présidente

Go Insurance



un téléphone intelligent. Un accès sur demande aux renseignements des clients et des clients potentiels permet à un cabinet de courtage numérique de gérer les affaires de l'extérieur du cabinet et de fournir un meilleur service à la clientèle avec un seul aperçu actualisé des clients et des informations commerciales.

De même, les consommateurs font des soumissions, achètent et révisent leurs informations d'assurance – le tout sur leurs appareils mobiles. Pour à la fois les consommateurs de la génération du millénaire les post-boomers et la génération Z, l'accès mobile aux informations et au service en ligne est également important au moment de choisir un assureur.³ Pour permettre aux consommateurs d'interagir avec leurs courtiers d'assurance 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, les cabinets de courtage numériques requièrent un logiciel libre-service qui permet aux clients de voir les informations de police, les demandes de changement, d'effectuer des paiements de primes de gérer le traitement des réclamations grâce à des applications en ligne et mobiles. Les applications mobiles natives offrent aux clients un accès plus rapide et plus pratique aux informations concernant l'assurance directement à partir de leur téléphone intelligent ou de leur tablette, offrant ainsi une meilleure flexibilité et des options de service tout en gardant les conseils de confiance de leur cabinet à l'esprit.

Les post-boomers et la génération Z ont des préférences et des attitudes uniques envers la technologie mobile alors que **76 pour cent** croient qu'avoir accès à des informations et à un service au moyen d'une application mobile est très important.⁴



UN CABINET DE COURTAGE NUMÉRIQUE TIRE PROFIT DE LA MOBILITÉ POUR :

- > Augmenter la flexibilité et rationaliser le service à la clientèle
- > Améliorer la productivité grâce à un accès aux informations sur les comptes des clients en tout temps
- > Améliorer le service à la clientèle avec des options de service mobile et par Internet



CHAPITRE 8

Le nuage

Le nuage permet aux cabinets de courtage numériques de déplacer des applications logicielles de base vers des centres de données hors site pour améliorer la performance, la flexibilité et la sécurité, la sauvegarde des données et offrir un meilleur service à la clientèle de n'importe où. Le nuage est généralement considéré comme la transmission d'applications logicielles et de données en tant que service par le biais d'Internet. Avec les serveurs locaux sur place, les courtiers courent le risque qu'un incident cybernétique ou qu'une catastrophe naturelle détruise toutes les données de l'entreprise, ce qui crée un temps d'arrêt et a des répercussions financières. De

plus, les mises à jour manuelles des logiciels et du matériel exigent du temps, de l'argent et des ressources informatiques, ce qui peut entraver la productivité des cabinets de courtage.

De plus en plus d'entreprises ont accès à des logiciels au moyen du nuage, et le secteur de l'assurance ne fait pas exception. L'adoption du nuage devrait continuer à se développer rapidement dans tout le secteur de l'assurance alors que les cabinets de courtage tirent davantage parti de la flexibilité de migrer leur logiciel vers le nuage. Le nuage permet aux entreprises de se concentrer davantage sur les occasions de croissance et d'élaborer de nouvelles stratégies

« Le nuage donne accès aux mêmes données dans tous les emplacements. La précision des données atténue nos erreurs et omissions, et je dors mieux la nuit en sachant que nos données sont en sécurité. »

BOB MCINTYRE

Gestionnaire de la formation en informatique et de l'assurance de la qualité
Burns Insurance



commerciales pour gagner un avantage concurrentiel. Des économies de coûts à une meilleure gestion des données, le nuage donne aux cabinets de courtage numériques l'occasion d'évoluer dans un environnement sécurisé et flexible qui récompense la vitesse et la continuité des opérations par des résultats rentables.

Selon IDC, d'ici 2018, le modèle de logiciel dans le nuage représentera **1 \$ pour tous les 5 \$ dépensés pour des logiciels.**⁵



UN CABINET DE COURTAGE NUMÉRIQUE TIRE PROFIT DU NUAGE POUR :

- > Améliorer la sécurité des données et la performance du système
- > Accéder à des applications et à des données de courtage de n'importe où
- > Éliminer le temps consacré aux mises à jour manuelles des logiciels
- > Croître et prendre de l'expansion facilement
- > Réduire les investissements dans les ressources matérielles et informatiques
- > Fournir un accès mobile aux informations



CHAPITRE 9

Conclusion

Pour prospérer de nos jours à une époque de transformation numérique, les courtiers doivent envisager sérieusement leurs options technologiques et élaborer un plan de transformation numérique. Il ne suffit plus de ne pas automatiser leurs activités, et les consommateurs s'attendent à une technologie mobile et en libre-service pendant toutes les interactions. Pour devenir un cabinet de courtage numérique, une entreprise doit avoir en place un plan de transformation numérique et les cinq piliers permettant d'appuyer des stratégies numériques.

Les cinq piliers collaborent étroitement pour soutenir un cabinet de courtage numérique, fournissant les capacités essentielles

nécessaires pour mener ses activités de façon plus efficiente entre tous les secteurs d'activités, prendre des décisions d'affaires plus éclairées, établir de meilleures relations avec les assureurs, améliorer le service à la clientèle et accélérer la croissance et la rentabilité. Mais surtout, la mise en œuvre d'une stratégie de courtage numérique permet à un cabinet de courtage de renforcer sa valeur fondamentale à titre de conseiller de confiance pour ses clients, tout en restant viable dans le futur avec une position plus concurrentielle. Alors que la technologie continue de changer le paysage de l'assurance, les entreprises qui saisissent les possibilités de devenir un cabinet de courtage numérique seront mieux placées pour croître et prospérer dans cette nouvelle ère.

Communiquez avec Applied dès aujourd'hui pour découvrir comment élaborer un plan de transformation numérique.

www.appliedsystems.ca/solutions

info@appliedsystems.ca

866.883.9992

CONTACTEZ-NOUS



COLLABORATEURS

Ce livre numérique a été préparé par Applied Systems, Inc.

Applied Systems

Applied Systems est le principal fournisseur mondial de logiciels dans le nuage qui alimente les activités d'assurance. Reconnu comme pionnier au niveau de l'automatisation de l'assurance et de l'échange de données entre les cabinets de courtage, les assureurs et leurs clients, Applied est le premier fournisseur mondial de services de courtage et de systèmes de gestion de cabinets de courtage, desservant des clients partout aux États-Unis, au Canada et au Royaume-Uni. En automatisant le cycle de vie de l'assurance, Applied permet à des millions de personnes partout dans le monde de sauvegarder et de protéger ce qui importe le plus.

Ouvrages cités

1. The who, why and how of big data. Bain & Company. 2013.
2. IVANS Agency Survey. Oct. 2015.
3. The Future of Insurance: Bye-Bye Boomers, Hello Digital Natives. Applied Systems and InVEST. 2016.
4. Millennial Survey. Applied Systems and ORC International. 2014.
5. Worldwide SaaS and Cloud Software 2014–2018 Forecast and 2013 Vendor Shares. IDC. July 2014.

©2016 Applied Systems, Inc. Tous droits réservés. Le présent document est fourni à titre informatif uniquement. Il vise à donner des renseignements opportuns mais généraux sur le sujet traité dans les présentes, et le contenu du présent document peut être modifié sans préavis. Les résultats et les études de cas antérieurs mentionnés dans le présent document ne garantissent pas un résultat similaire concernant une situation particulière à l'avenir. Vous devriez consulter un avocat ou un autre fournisseur de services professionnels par rapport à la façon dont les sujets traités dans le présent document ont une incidence sur vos propres affaires commerciales et s'y rapportent. Le présent document peut contenir des erreurs, il ne fait l'objet d'aucune garantie et n'est soumis à aucune condition, qu'elle soit expresse ou implicite. Applied Systems et ses sociétés affiliées rejettent expressément toute responsabilité à

l'égard du présent document et aucune obligation contractuelle ne saurait être formée directement ou indirectement par le présent document. Toute déclaration figurant dans le présent document ne constitue pas un engagement à livrer tout matériel, tout code ou toute fonctionnalité, et on ne devrait pas s'y fier pour prendre des décisions d'achat, sous réserve des dispositions stipulées dans un contrat de licence logicielle distinct. Le développement, la mise en marché, le calendrier et la disponibilité des produits, caractéristiques ou fonctionnalités décrits dans le présent document restent à la seule discrétion d'Applied Systems et de ses sociétés affiliées. Tous les autres noms de produits et de travaux publiés indiqués dans le présent document peuvent être la marque déposée ou autrement le matériel exclusif de leur propriétaire respectif.



Applied Systems Canada, Inc.
465 rue McGill
Bureau 1100
Montréal, QC H2Y 2H1
866.883.9992

Pour de plus amples renseignements,
consultez le site appliedsystems.ca

© Droit d'auteur 2016 Applied