RAPPORT DE TENDANCES
PERSPECTIVES 2027

L'I.A dans le courtage *en assurance.*

Perspectives 2027 : ce que l'IA change pour les cabinets, et ce que les courtiers doivent préparer.



Panora

Sommaire

	Préface De l'assistance à l'exécution, par Diane du Paty	04
	Synthèse Dix faits qui préparent 2027	06
	Introduction : 2027, l'IA entre dans les dossiers L'économie du cabinet et la notion d'agent de confiance	08
01	**Les agents de confiance** Notre définition et les cinq questions à poser à un fournisseur	09
02	**État des lieux : l'IA capte le capital** Financement, chocs boursiers et stratégies des grands acteurs	11
03	**Douze procédures à l'épreuve des agents** Du placement au renouvellement : déroulé, autonomie de l'agent et priorités 2027	16
04	**Le paysage concurrentiel** Six familles d'acteurs et cinq critères pour choisir un fournisseur	25
05	**Cadre réglementaire : deux horloges** AI Act, DDA, CNIL, EIOPA et couverture du risque IA	29
06	**Le courtage français sous pression** Renouvellements 2027, consolidation et grossistes	33
07	**Perspectives 2027 et recommandations** Prédictions, risques et dix décisions pour un cabinet	36
08	**Conclusion** Quatre enseignements et trois questions pour décider en 2027	39
	Méthodologie et sources Périmètre de la recherche et principales références	40
	À propos de Panora La nouvelle version : un assistant, vos outils, tous les connecteurs	42

PÉRIMÈTRE

Recherche documentaire arrêtée au 31 octobre 2026, centrée sur l'année 2026 et sur le marché français, mise en perspective avec l'Europe et les États-Unis.

NATURE DES CHIFFRES

Chaque chiffre porte sa source, sa date et sa nature : *mesuré*, *enquête*, *déclaratif* (communiqué par une entreprise), *éditeur* (revendiqué par un fournisseur, non audité), *estimation* ou *prédiction*.

PANORA DANS L'ANALYSE

Panora figure dans l'analyse concurrentielle au même titre que les autres acteurs. Les informations qui la concernent proviennent de ses publications et sont signalées comme déclaratives.

PRÉFACE

De l’assistance à l’exécution

Ce rapport paraît à un point d’inflexion. En 2026, l’IA s’est installée dans les cabinets de courtage au fil des usages de leurs collaborateurs. En 2027, elle pourra conduire des dossiers entiers, sous la supervision d’un courtier qui garde la décision et la responsabilité du conseil.

Par **Diane du Paty**, co-fondatrice et CEO de Panora

L’IA QUI RÉPOND

Un assistant

CE QU’ELLE FAIT
Rédiger, résumer, comparer, à la demande

OÙ ELLE AGIT
Dans une fenêtre de conversation, hors des outils du cabinet

CE QU’ELLE FAIT GAGNER
Quelques minutes par tâche et par collaborateur

COMMENT SE MESURE LE GAIN
En minutes gagnées, collaborateur par collaborateur

→

L’IA QUI EXÉCUTE

Un agent

CE QU’IL FAIT
Enchaîner les étapes d’un dossier, de l’email à la fiche de conseil

OÙ IL AGIT
Dans la messagerie, les extranets et le logiciel de gestion

CE QU’IL FAIT GAGNER
Du temps de traitement sur chaque dossier

COMMENT SE MESURE LE GAIN
Par dossier : délai, ressaisies évitées, coût

65 %

des collaborateurs d’agences américaines ont utilisé l’IA au travail, contre 37 % un an plus tôt

Liberty Mutual, sept. 2026

46 %

des agences indépendantes américaines utilisent l’IA, contre 15 % en 2024

Big « I », sept. 2026

25 %

des nouveaux cas d’usage des grands assureurs sont agentiques, contre 5 % six mois plus tôt

Evident AI Index, juin 2026

Une adoption rapide, une transformation qui s'engage

Les données rassemblées dans ce rapport montrent une adoption rapide, aux États-Unis comme en France, où 75 % des courtiers de proximité déclaraient dès la fin de 2025 avoir engagé des investissements liés à l'IA. La profession s'est dotée en 2026 d'une charte et d'un guide de cas d'usage.

Le passage des usages individuels à des processus partagés est l'étape que traverse aujourd'hui tout le secteur, assureurs compris. Les gains individuels sont réels, de l'ordre de quelques heures par semaine et par collaborateur ; l'enjeu de 2027, année de renouvellements exigeants, est de les rendre visibles à l'échelle du cabinet.

> **Industrialiser, c'est passer d'un outil que chacun utilise à sa façon à un processus que le cabinet maîtrise.**

L'IA agentique change la nature du gain

Le mouvement est engagé : les grands assureurs publient leurs premiers cas d'usage fondés sur des agents, le capital de l'insurtech se concentre sur l'IA, et les grands courtiers internationaux en font un programme de marge chiffré.

Le succès dépendra de la mise en œuvre. Gartner prévoit l'annulation de plus de 40 % des projets agentiques d'ici fin 2027, faute de valeur démontrée ou de maîtrise des risques. Les modèles, devenus abondants et moins chers, ne seront pas le facteur limitant : la différence se fera sur la qualité des procédures, des données et de la supervision.

Industrialiser repose ainsi sur des processus formalisés, des données fiables et trois indicateurs suivis dans la durée : le temps de traitement par dossier, la part des dossiers traités sans ressaisie et le coût de l'IA par dossier.

Des agents de confiance pour passer à l'échelle

Un agent qui agit au nom d'un courtier engage le cabinet. Il se connecte à un extranet, saisit une proposition, transmet un document au client. La responsabilité, elle, ne se délègue pas : le devoir de conseil reste celui du courtier, quel que soit l'outil qu'il emploie.

Le cadre se précise déjà. La transparence imposée par l'AI Act s'applique depuis août 2026, la CNIL interroge le partage des responsabilités lorsque l'agent agit par délégation, et les assureurs de responsabilité professionnelle commencent à conditionner leur garantie à la preuve de gouvernance.

La question décisive n'est donc plus de savoir si un agent sait faire, mais si le cabinet peut prouver ce qu'il a fait. C'est la notion d'agent de confiance que nous introduisons chez Panora : un agent dont chaque action est tracée, auditable et rejouable. Elle ouvre ce rapport, parce qu'elle conditionne tout le reste.

Ce que nous construisons chez Panora

Pour construire Panora, nous avons rencontré 240 cabinets et mené des milliers d'heures d'entretiens. Tous décrivent le même déséquilibre : près de 70 % du temps consacré à la saisie, à la collecte des pièces, à la cotation et à la conformité, contre 30 % au conseil. Notre ambition est de rétablir cet équilibre, d'abord dans le grand courtage, où les volumes, les grands comptes et les exigences des DSI rendent l'industrialisation indispensable.

Nous sommes partis de trois agents séparés. Panora est aujourd'hui une plateforme complète d'orchestration des workflows du cabinet, présentée en fin de rapport. Nous avons évolué aussi vite que l'IA, en nous adaptant chaque jour aux avancées techniques comme aux réalités du terrain.

> **L'IA exécute. Le courtier décide, et reste garant de son conseil.**

2027 sera l'année des résultats. Dans un environnement où les risques s'aggravent, aucune entreprise ne devrait rester sous-assurée faute de temps chez son courtier. Nous entendons les obtenir aux côtés des cabinets qui nous font confiance, et je remercie les courtiers, les assureurs et les experts dont les échanges ont nourri ce travail.

Diane du Paty
Co-fondatrice & CEO, Panora

SYNTHÈSE

Dix faits qui préparent 2027

Dix évolutions de l'année 2026, regroupées en cinq dynamiques, dessinent le terrain sur lequel les cabinets aborderont 2027. Chacune est assortie de sa source et de ce qu'elle change pour un cabinet.

01 LE CAPITAL ET L'OFFRE

CHAPITRES 02 ET 04

1 Le capital se concentre sur l'IA et devient sélectif.

Les sociétés d'IA ont capté 99,1 % des 2,44 Md$ levés par l'insurtech au deuxième trimestre 2026, contre 95,2 % au premier. Le financement d'amorçage a reculé de 51,8 % sur la même période, au profit des tours de grande taille.

Pour un cabinet : Choisir un fournisseur revient aussi à évaluer sa solidité financière et sa capacité à durer.

Gallagher Re, 7 mai et 6 août 2026 (mesuré)

2 Les éditeurs de logiciels deviennent des plateformes d'agents.

Applied Systems et Travelers lancent le renouvellement « sans soumission », Vertafore déploie son « Agentic Agency » et Guidewire annonce le rachat d'hyperexponential pour 1,7 Md$. L'agent s'installe au cœur des systèmes qui portent la donnée.

Pour un cabinet : L'intégration au logiciel de gestion devient le premier critère de choix d'un outil d'IA.

Applied, 8 juillet ; Vertafore, 23 septembre ; Guidewire, 27 octobre 2026

02 LES ASSUREURS ET LES GRANDS COURTIERS

CHAPITRE 02

3 Les assureurs passent des pilotes aux engagements chiffrés.

AXA inscrit dans son plan stratégique 500 à 700 M€ de bénéfices annuels liés à l'IA d'ici 2029. Chez Lexington, sa filiale de dommages aux biens des entreprises, AIG réduit de 55 % le délai entre la réception d'une soumission et l'envoi d'une proposition, et transforme 40 % de soumissions de plus en contrats.

Pour un cabinet : Un dossier complet et structuré se traite plus vite : sa qualité devient un avantage de placement.

L'Argus, 15 septembre ; Reinsurance News, 1er mai 2026 (déclaratif)

4 Les grands courtiers font de l'IA un programme de marge.

WTW vise 400 M$ d'économies brutes annuelles d'ici fin 2028, et Marsh porte son programme Thrive de 400 à 600 M$. Acrisure annonce de son côté environ 2 250 suppressions de postes en citant l'IA.

Pour un cabinet : Les gains des leaders fixeront le délai et le coût de référence auxquels les clients compareront tous les cabinets.

WTW, 30 juillet ; Marsh, 15 octobre ; Insurance Journal, 22 mai 2026 (déclaratif)

03 LE PLACEMENT DES RISQUES D'ENTREPRISE

CHAPITRE 02

5 Le placement des risques complexes s'automatise.

Le 18 mai, The Fidelis Partnership lance Broker Connect, qui automatise la soumission des risques complexes avant souscription ; Howden en est le premier courtier en production, via le standard ACORD ADEPT. Chez Zurich, le tri d'une soumission commerciale passe de 75 à 15 minutes.

Pour un cabinet : Les échanges avec les assureurs passeront par des standards ouverts : le cabinet devra y brancher ses dossiers.

The Fidelis Partnership, 18 mai 2026 ; Zurich et Sixfold, 2026 (éditeur)

6 La désintermédiation épargne les risques d'entreprise.

Pour Wells Fargo, les segments les plus exposés à l'automatisation sont les particuliers et les petits comptes professionnels, qui pèsent peu dans le chiffre d'affaires des grands courtiers. Aucun courtier coté n'a constaté de baisse de ses commissions liée à l'IA aux deuxième et troisième trimestres.

Pour un cabinet : En entreprises, l'expertise du risque et la traçabilité du conseil restent l'atout du courtier.

Business Insurance, d'après Wells Fargo, 2026 ; publications de résultats T2 et T3 2026

DIX FAITS QUI PRÉPARENT 2027 · SUITE

04 LES CABINETS ET LA PROFESSION

CHAPITRE 06

7 L'usage s'étend et les déploiements s'organisent.

Aux États-Unis, les agences ayant déployé un outil commun sont deux fois plus nombreuses qu'en 2025, et 18 % se sont dotées d'une politique IA, contre 12 % un an plus tôt.

Pour un cabinet : Le passage des usages individuels à des processus partagés est l'étape qui créera la valeur en 2027.

Liberty Mutual, septembre 2026 (enquête, 1 149 répondants)

8 La profession française s'outille collectivement.

Planète CSCA lance le 21 mai Vision IA, qui réunit une charte d'usage, un guide de dix cas d'usage et des formations éligibles à la DDA. Les grossistes suivent : Kereis ouvre l'espace Kereis Next à ses courtiers partenaires le 14 septembre.

Pour un cabinet : Chaque cabinet dispose désormais d'un cadre de place pour encadrer ses usages, former ses équipes et choisir ses outils.

Planète CSCA, 21 mai ; La Tribune de l'Assurance, 14 septembre 2026

05 LE CADRE ET LE CALENDRIER

CHAPITRES 05 ET 06

9 L'AI Act avance à deux vitesses.

Le règlement omnibus reporte au 2 décembre 2027 les obligations relatives aux systèmes à haut risque, et au 2 août 2028 pour l'annexe I. L'obligation de transparence de l'article 50 s'applique en revanche depuis le 2 août 2026.

Pour un cabinet : Tout chatbot ou voicebot au contact des clients doit déjà indiquer qu'il s'agit d'une IA ; le conseil du courtier, lui, ne relève pas du haut risque.

Règlement (UE) 2026/1744, JOUE du 24 juillet 2026

10 2027, une année de renouvellements chargée pour les cabinets d'entreprise.

Les actuaires anticipent une hausse médiane de 8 % en santé collective, à justifier poste par poste auprès de chaque employeur. En dommages et en responsabilité civile, le marché se détend au contraire : la réassurance est attendue en baisse d'environ 10 % au 1er janvier, et chaque échéance devient une remise en concurrence.

Pour un cabinet : Collecte des pièces, comparaison des offres, justification des hausses : les volumes de 2027 portent sur des procédures que les agents prennent déjà en charge.

Addactis via l'AFP, 21 septembre ; Aon, 2026 (estimations)

Ce qu'il faut retenir

1. L'IA quitte le stade de l'outil individuel pour celui du processus partagé : la valeur de 2027 se jouera sur l'industrialisation.
2. L'offre se concentre autour de plateformes intégrées au logiciel de gestion et aux extranets : le choix du fournisseur devient une décision structurante.
3. Le cadre se précise sans bloquer : la transparence s'applique déjà, le haut risque fin 2027, et la profession dispose d'une charte commune.

INTRODUCTION

2027, l'IA entre dans les dossiers

Le courtage d'entreprise repose sur une équation simple : une rémunération proportionnelle à la prime, un coût proportionnel au dossier. L'IA agit sur le second terme.

Commissions et frais d'acquisition pèsent 10 à 25 cents par dollar de prime IARD aux États-Unis (McKinsey). Le coût d'un dossier, lui, ne suit pas la prime : collecte des pièces, cotation sur plusieurs extranets, comparaison et conseil demandent autant de temps pour un petit risque que pour un grand. La marge se joue donc sur le délai pour les risques simples, sur la qualité du placement pour les risques complexes.

En 2027, l'agent ne raccourcira plus une tâche : il prendra en charge une procédure entière, de la pièce reçue à l'écriture chez l'assureur. Le cabinet mesurera alors le coût et le délai de chaque dossier, et devra rendre compte de chaque action. D'où la notion d'agent de confiance, que Panora introduit dans le courtage et qui ouvre ce rapport (chapitre 01).

DU PILOTE À LA GÉNÉRALISATION : LES ASSUREURS EN 2026

74 %
des grands assureurs américains pilotent l'IA agentique
Datos Insights, 2026

48 %
ont au moins un cas d'IA générative en production
Celent, janv. 2026

38 %
créent de la valeur à l'échelle dans un processus clé (IARD)
BCG, mars 2026

10 %
ont déjà généralisé l'IA à l'échelle de l'entreprise
Capgemini, mai 2026

Quatre enquêtes indépendantes mesurent quatre stades de maturité, de l'expérimentation à la généralisation. L'écart entre le premier stade et le dernier situe le prochain chantier du secteur : passer de l'outil à la procédure, chez les assureurs comme dans les cabinets.

01

Les agents de confiance

Panora introduit dans le courtage la notion d'agent de confiance : un agent dont le cabinet peut vérifier chaque action, dans le détail et à tout moment. La confiance tient à sa conception, non à un reporting ajouté après coup.

Tracée

Chaque action indique qui l'a lancée, quand, sur quelles données et avec quelle validation.

Auditable

Le journal se consulte à tout moment, par collaborateur et par dossier.

Rejouable

Les états avant et après étant connus, une action interrompue se reprend et une écriture acceptée peut être défaite.

JOURNAL D'AUDIT · DOSSIER NEXALIS SAS — EXEMPLE FICTIF

09:41	Email reçu dans la boîte sinistres	Agent	Messagerie
09:42	4 pièces extraites, sources citées	Agent	PDF, page 3
09:44	Garanties vérifiées sur l'extranet, navigation enregistrée	Agent	Vidéo, 38 secondes
09:45	Action proposée : envoi de l'avenant RC Pro	Agent	En attente de validation
10:05	Action validée	**Claire Morel**	Gestionnaire
10:05	Email envoyé, logiciel de gestion à jour	Agent	Messagerie, CRM

Pourquoi l'exigence s'impose en 2027

Les agents sont déjà sur les postes. Claude in Chrome dépassait 9 millions d'installations en juin 2026, et 32 % de l'usage de ChatGPT en entreprise passe par des comptes personnels. Le cabinet doit encadrer des outils que ses équipes utilisent déjà.

Chaque action engage le cabinet. Ce qu'un agent saisit sur un extranet ou envoie à un assuré engage le cabinet devant son client, l'assureur et l'ACPR. Le devoir de conseil, lui, reste celui du courtier.

La preuve ouvre l'accès et la couverture. Les conventions de courtage imposent des identifiants personnels sur les extranets, et les assureurs qui couvrent l'IA tarifent sur la preuve de gouvernance (chapitre 05).

Définition : Panora, « Agents IA de confiance pour les cabinets de courtage », 24 oct. 2026. Sources : Chrome Web Store, juin 2026 ; Cyberhaven, AI Adoption & Risk Report 2026. Journal : exemple fictif.

GRILLE D'ÉVALUATION

Cinq questions avant de confier un dossier

Confier des données sensibles à un agent qui lit, écrit et agit est une décision de risque. Elle se prend sur des faits plutôt que sur une démonstration, et tient en cinq questions.

	QUESTION	CE QU'IL FAUT OBTENIR	LA PREUVE À DEMANDER
1	**Où sont nos données ?**	Un hébergement dans l'Union européenne, y compris chez le fournisseur de modèle, et des données isolées cabinet par cabinet.	*Contrat, liste des sous-traitants, certifications*
2	**Entraînez-vous vos modèles sur nos dossiers ?**	Non. Aucune donnée client ne sert à entraîner un modèle, celui du fournisseur ou celui d'un tiers.	*Clause du contrat, conditions des fournisseurs de modèles*
3	**Qui décide ?**	Un humain. L'agent prépare, exécute et propose, mais toute étape sensible attend la validation nominative d'un collaborateur, inscrite au journal.	*Journal type, réglage des validations*
4	**Faut-il changer nos outils ?**	Non. L'agent lit et écrit dans la messagerie et le logiciel de gestion existants, qui restent la référence.	*Liste des connecteurs, périmètre d'accès défini avec la DSI*
5	**Et si nous partons ?**	Les données sont restituées, puis supprimées, journal compris. Rien ne reste chez le fournisseur.	*Clause de réversibilité, délai et format de restitution*

Trois signaux d'alerte

1. Le fournisseur demande les identifiants d'extranet d'un collaborateur, ou un compte partagé.
2. Aucun journal consultable ne permet de reconstituer ce que l'agent a fait.
3. Le contrat est muet sur l'entraînement des modèles et la sous-traitance.

Chez Panora

Nos agents répondent à ces questions par construction. Chaque action est journalisée avant d'avoir un effet, et toute action sensible attend la validation d'un collaborateur, sous son compte. Sur les extranets, l'agent agit sous l'identité nominative du courtier. Chaque cabinet est cloisonné ; les données sont hébergées en France et ne servent jamais à entraîner un modèle. Certifié ISO/IEC 27001:2022, SOC 2 Type II en préparation.

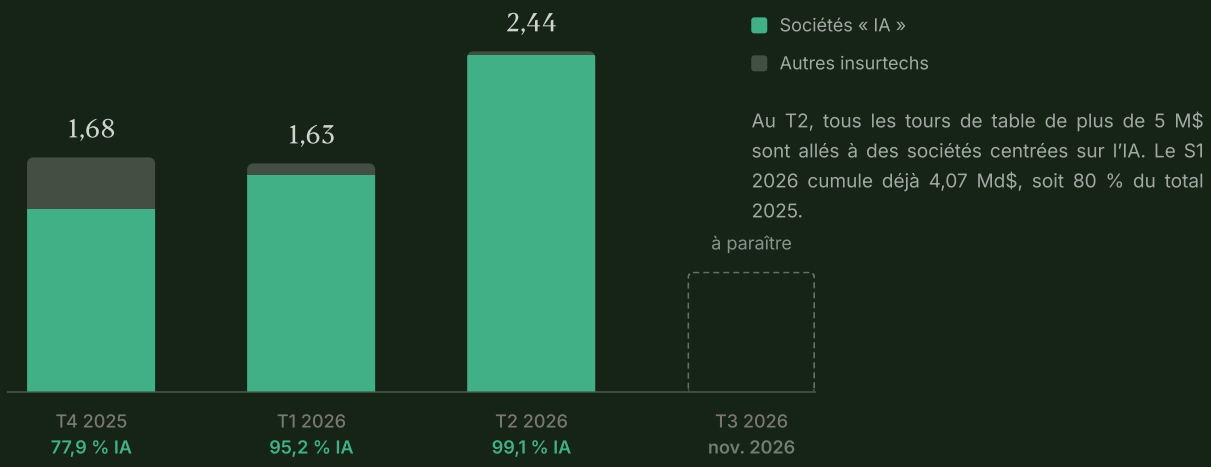
Définition et questions : Panora, « Agents IA de confiance pour les cabinets de courtage », 24 oct. 2026. Preuves et signaux : analyse Panora. Panora : informations déclaratives.

02

État des lieux : l'IA capte le capital

Selon Gallagher Re, le financement de l'insurtech remonte nettement et va presque entièrement à des sociétés « IA ». Il privilégie les méga-tours et les insurtechs américaines, dont la part bat un record, alors que l'amorçage chute.

FINANCEMENT INSURTECH MONDIAL PAR TRIMESTRE (MD$) ET PART DE L'IA



Au T2, tous les tours de table de plus de 5 M$ sont allés à des sociétés centrées sur l'IA. Le S1 2026 cumule déjà 4,07 Md$, soit 80 % du total 2025.

99,1 % des montants du T2 2026 sont allés à des sociétés « IA »

51,8 % de baisse du financement d'amorçage entre le T1 et le T2 2026, de 548,5 à 264,2 M$

68,4 % du T2 capté par des méga-tours de plus de 100 M$ (8 tours, 6 sociétés)

Sources : Gallagher Re, Global InsurTech Report T1 (7 mai 2026) et T2 (6 août 2026) ; Risk & Insurance ; Analysis Atlas. Rapport T3 non publié au 31 octobre 2026.

Un marché de 10 à 20 Md$, en croissance de plus de 30 % par an

Taille du marché

Cinq instituts estiment le marché mondial de l'IA dans l'assurance entre 10,4 Md$ (Fortune Business Insights) et 19,6 Md$ (Mordor Intelligence) pour 2025, selon le périmètre retenu. Ils convergent en revanche sur la croissance annuelle, comprise entre 32,2 et 35,7 % : Precedence Research projette 176,6 Md$ en 2035.

L'IA générative (1,45 Md$ en 2026, Precedence Research) et l'IA agentique (1,41 Md$, The Business Research Company) restent minoritaires : l'essentiel de la dépense va à l'apprentissage automatique et à l'analytique. Aucune estimation propre au courtage n'a été publiée.

Répartition du capital

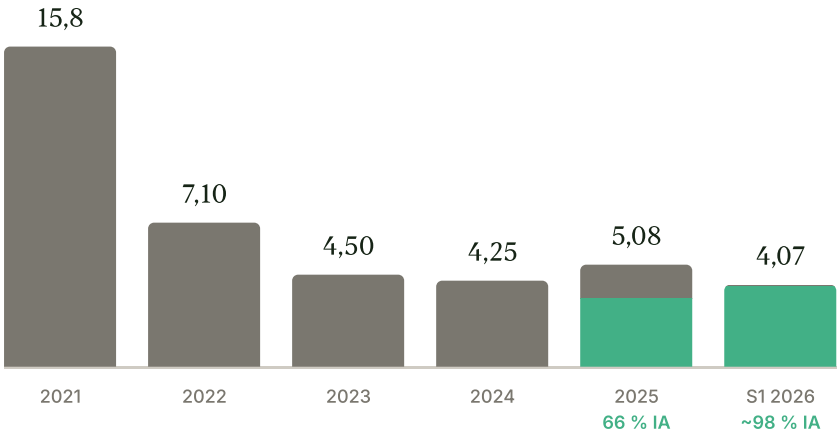
La France représente 5 % des montants investis dans l'insurtech mondiale au T1 2026, et L'Argus y compte « une petite dizaine » de levées en 2026, contre 16 en 2025 et 18 en 2024. Klein Blue recense 409 assurtechs françaises, dont 104 ont l'IA au cœur de leur offre ; 94 % de ces dernières vendent leurs services aux assureurs.

Le capital se détourne de la distribution intermédiée : la part des opérations IARD allant aux générateurs de leads, aux courtiers et aux MGA tombe à 35 % en 2025, contre 42 % en 2024, son plus bas historique. Les insurtechs qui vendent aux assureurs et aux entreprises réalisent 58 % des opérations IARD.

MARCHÉ MONDIAL DE L'IA DANS L'ASSURANCE EN 2025 SELON L'INSTITUT (MD$)



FINANCEMENT INSURTECH MONDIAL ANNUEL (MD$)



Après le point bas de 2024, 2025 enregistre une hausse de 19,5 %, la première depuis 2021.

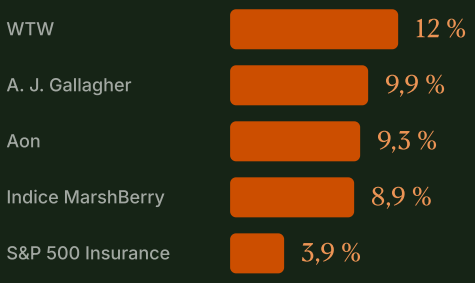
Sources : InsightAce ; Precedence Research, 16 sept. 2026 ; Fortune Business Insights, 7 févr. 2026 ; Mordor Intelligence, 7 mai 2026 ; MRFR ; Precedence Research (IA générative, 17 sept. 2026) et The Business Research Company (IA agentique, sept. 2026) (estimations). Gallagher Re via Insurance Business et Carrier Management (mesuré) ; part IA du S1 2026 calculée à partir des rapports trimestriels. L'Argus, oct. 2026 ; Klein Blue, 2026.

Deux chocs boursiers, aucune commission perdue

Les marchés ont sanctionné les courtiers les plus exposés aux particuliers ; les courtiers d'entreprises ont moins reculé. Aucun courtier coté n'a rapporté de compression des commissions liée à l'IA aux T2 et T3 2026.

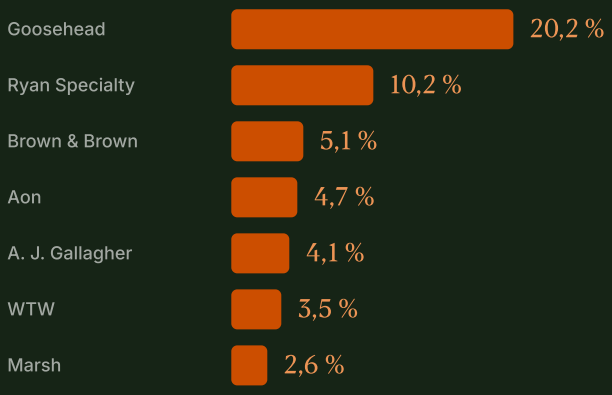
BAISSE DU COURS, SÉANCE DU 9 FÉVRIER

Insurify et Tuio dans ChatGPT



BAISSE DU COURS, SEMAINE AU 23 SEPTEMBRE

Agent d'achat Muse de Meta



Le 9 février, WTW subit sa pire séance depuis novembre 2008. Le rebond est rapide, de 7 % en trois semaines quand le S&P 500 perd 1 %, et les valorisations sont largement rétablies mi-avril. Goldman Sachs juge la baisse excessive et KBW parle d'une réaction très excessive, ces intégrations générant surtout, selon eux, des leads en particuliers.

Le second choc vient de Meta. Lancé le 8 septembre, l'agent Muse recherche des devis auto et habitation et remplit les formulaires à la place de l'utilisateur. L'ampleur des baisses suit l'exposition aux particuliers, et Insurify bloque Muse sur ses comparateurs le 23 septembre.

> « Les segments les plus exposés à l'automatisation sont probablement les particuliers et les petits comptes professionnels. »
>
> Elyse Greenspan, Wells Fargo

15,1 %

de baisse sur douze mois pour l'indice Zacks des courtiers, quand le S&P 500 gagne 20,6 %

Sources : Bloomberg via Insurance Journal, 10 févr. 2026 ; Fortune, 3 mars 2026 ; The Insurer, 23 sept. 2026 ; Claims Journal, 24 sept. 2026 ; Zacks via Yahoo Finance. Les deux graphiques ne mesurent pas la même fenêtre (une séance, une semaine).

Assureurs et grands courtiers industrialisent le placement

Sur les risques d'entreprise, l'IA est déjà en production chez les assureurs comme chez les grands courtiers. AIG et Zurich l'utilisent pour trier les soumissions et répondre plus vite aux courtiers ; WTW, Marsh et Aon l'inscrivent dans des plans d'économies de plusieurs centaines de millions de dollars.

Côté assureurs, la soumission devient un flux

55 %

de délai en moins chez Lexington (AIG) entre une soumission et sa proposition, en dommages aux biens des entreprises de taille intermédiaire

AIG, T1 2026 (mesuré)

+40 %

de soumissions transformées en contrats sur ce périmètre, et 30 % de plus menées jusqu'à la proposition

AIG, T1 2026 (mesuré)

75 → 15 min

pour trier une soumission commerciale chez Zurich

Zurich et Sixfold, 2026 (éditeur)

AIG a étendu ses agents de souscription à huit lignes et traité plus de 370 000 soumissions. Le 18 mai, The Fidelis Partnership lance Broker Connect, qui automatise la soumission des risques complexes avant souscription ; Howden en est le premier courtier en production, via le standard ACORD ADEPT. Le 8 juillet, Applied Systems et Travelers ouvrent un renouvellement commercial « sans soumission ».

Côté grands courtiers, un programme de marge chiffré

COURTIER	PROGRAMME ET OBJECTIF	USAGE MIS EN AVANT
WTW	Propel : 400 M$ d'économies brutes annuelles fin 2028, pour une marge visée d'environ 30 %	Un relevé de garanties passe de 4 heures à 5 minutes
Marsh	Thrive : objectif porté de 400 à 600 M$ le 15 octobre	Un placement sur le marché de gros londonien passe de 2 à 4 semaines à quelques heures
Aon	Programme de 450 M$, dont 100 M$ d'économies en 2026	Claims Copilot déployé dans le monde entier
Brown & Brown	Claude pour plus de 6 000 collaborateurs, 90 % d'usage actif	Plateforme COMPASS lancée le 22 octobre
HUB	Claude pour plus de 20 000 salariés	2,5 heures gagnées par semaine et par salarié
Howden	IA tournée vers le placement des risques complexes	Analyse des wordings avec la française Dylogy

Sur l'emploi, Gallagher remplace l'attrition de ses fonctions support dans ses centres offshore et Acrisure annonce environ 2 250 suppressions de postes d'ici fin 2027. En France, aucun grand courtier n'a annoncé de plan social lié à l'IA.

Ce que cela change pour un cabinet

1. Le dossier devient l'interface avec l'assureur : complet, structuré et sourcé, il se cote plus vite chez des assureurs qui automatisent leur souscription.
2. En France, la cotation passe par des extranets sans API publique documentée : l'agent du cabinet doit savoir y lire et y écrire, sous l'identité du courtier.
3. Un cabinet de taille intermédiaire peut atteindre les délais de référence des grands courtiers en outillant ses procédures plutôt qu'en grossissant ses équipes.

Sources : AIG, T1 2026, via Reinsurance News ; Zurich et Sixfold (éditeur) ; The Fidelis Partnership, 18 mai ; Applied Systems, 8 juil. ; résultats T2 et T3 2026 des courtiers (déclaratif) ; Insurance Journal, 22 mai ; L'Agefi, 1er avr. 2026. Encadré : analyse Panora.

Les assureurs chiffrent l'IA, la désintermédiation reste à prouver

Les grands assureurs ne présentent plus l'IA comme une expérimentation : ils l'inscrivent dans leurs plans stratégiques et en publient la valeur. La désintermédiation des courtiers reste, elle, une hypothèse d'analystes, contestée et concentrée sur les risques simples.

Les assureurs passent à la valeur chiffrée

500 à 700 M€

de bénéfices annuels récurrents liés à l'IA visés par AXA d'ici 2029, inscrits dans son nouveau plan stratégique

L'Argus, 15 sept. 2026 (déclaratif)

85 %

d'automatisation visée par Chubb sur ses grands processus de souscription et de sinistres

Chubb, déc. 2025 (déclaratif)

217 M$

de valeur IA consolidée publiée par Manulife pour 2025, devant Intact (145 M$) et Generali (116 M$)

Evident, via actuary.info (déclaratif)

Allianz prend la tête de l'Evident AI Index de juin 2026 et AXA déploie Copilot auprès de 156 000 salariés. La souveraineté devient en parallèle un critère d'achat : la MAIF retient Mistral AI, Scaleway et Diabolocom le 24 septembre, la Caisse des Dépôts et Crédit Agricole signent avec Mistral.

La désintermédiation, une hypothèse contestée

LA THÈSE

15 Md$

de commissions d'agences indépendantes américaines, sur plus de 100 Md$, jugées « à faible complexité » et exposées à l'IA, surtout en particuliers et en petits risques professionnels. La croissance organique d'une agence passerait de 3 à 7 % à 1 à 5 % par an.

BofA, 3 mars 2026 (estimation)

LES OBJECTIONS

85 %

des primes IARD américaines passent encore par des intermédiaires : McKinsey parle de recomposition plutôt que de désintermédiation. Pour KBW, lier une police via une plateforme IA exigerait que les assureurs partagent leurs modèles de tarification ; Jefferies juge les craintes exagérées à court terme.

McKinsey ; KBW ; Jefferies, 2026

LES NOUVEAUX MODÈLES

5 %

de commission chez le courtier Delegance, au lieu de 15 à 25 %. WithCoverage, qui a levé 42 M$, facture des honoraires fixes, et Y Combinator cite le courtage dans son appel à projets de l'été 2026.

PRNewswire, 20 oct. 2026 ; Y Combinator

Analyse Panora

1. En entreprises, la désintermédiation restera marginale à l'horizon 2027 : le conseil sur un risque complexe ne se réduit pas à une comparaison de prix, et les analystes situent l'exposition dans les risques simples.
2. La pression viendra plutôt de la rémunération : des modèles à honoraires ou à commission réduite obligeront les cabinets à démontrer, dossier par dossier, la valeur de leur travail.
3. La souveraineté entre dans les achats des assureurs : un cabinet qui confie ses dossiers à un agent devra pouvoir dire où ses données sont traitées et par quels modèles.

Sources : L'Argus, 15 sept. 2026 ; AXA, 20 juil. 2026 ; Chubb, déc. 2025 ; Insurance Business, juin 2026 ; actuary.info d'après Evident ; LeMagIT, 25 sept. 2026 ; Fortune, d'après BofA, 3 mars 2026 ; Insurance Journal, 13 avr. 2026 ; Reinsurance News ; Risk & Insurance, juil. 2026 ; PRNewswire, 20 oct. 2026.

03

Douze procédures à l’épreuve des agents

Un cabinet de courtage ne fait pas « de la comparaison d’offres » ni « du tri de messages ». Il place un risque, gère une flotte, pilote un sinistre, renouvelle un portefeuille. Ce chapitre décrit douze de ces procédures telles qu’elles se déroulent dans un cabinet de courtage d’entreprise.

Pour chacune : ce qui la déclenche, ce que l’agent exécute, ce que le courtier décide, et le point où elle se joue, celui où se jouent une garantie, un client ou la responsabilité du cabinet. Les fiches s’appuient sur 1 827 besoins exprimés par 199 cabinets auprès de Panora, sur le travail mené avec les cabinets accompagnés et sur les publications des éditeurs, signalées comme telles.

Douze procédures clés attendues par les cabinets à l'ère de l'agentique

D'octobre 2025 à septembre 2026, 199 cabinets de courtage ont exprimé 1 827 besoins auprès de Panora. Comparer des offres (130 cabinets), coter sur les extranets (110) et supprimer les ressaisies (94) arrivent en tête. Regroupés en procédures complètes, ils en dessinent douze.

	PROCÉDURE	CE QU'ATTENDENT LES CABINETS	FICHE
PLACER			
01	**Tarifer une nouvelle affaire sur les extranets**	Des devis multi-assureurs comparables, sans ressaisie	18
02	**Consulter le marché hors extranet**	Un dossier de consultation complet et suivi	18
03	**Analyser les offres et motiver le conseil**	Un comparatif par garantie et un conseil motivé	19
04	**Contrôler la police émise**	Les écarts entre offre acceptée et police émise	19
GÉRER			
05	**Passer les avenants et les mouvements de flotte**	Des mouvements enregistrés sans double saisie	20
06	**Collecter les pièces et les déclarations annuelles**	Des pièces obtenues sans relance manuelle	20
07	**Traiter le flux entrant**	Chaque message classé, rattaché et préparé	21
INDEMNISER			
08	**Déclarer et piloter un sinistre**	Une déclaration à temps, un suivi jusqu'au règlement	21
RENOUVELER			
09	**Conduire la campagne de renouvellement**	Les majorations repérées avant le préavis	22
10	**Analyser la sinistralité et préparer la négociation**	Des indicateurs pour négocier la prime	22
GRANDS COMPTES ET COLLECTIVES			
11	**Piloter un programme multi-filiales**	Un programme consolidé et une prime répartie par entité	23
12	**Suivre un contrat collectif santé et prévoyance**	Des hausses expliquées poste par poste	23

Procédures établies à partir des 1 827 besoins exprimés, un cabinet pouvant en citer plusieurs. Les moins citées, comme l'analyse de sinistralité, les avenants ou les états de parc, sont longues et reviennent à chaque échéance. Source : Panora, données internes anonymisées.

LIRE LES FICHES

Chaque fiche part de la demande telle qu'un courtier la formule, distingue ce que l'agent exécute de ce que le courtier décide, puis situe le point où la procédure se joue. L'autonomie confiée à l'agent se lit sur trois niveaux.

Lire

L'agent extrait, compare et contrôle. Rien ne sort du cabinet : chaque résultat se relit avant usage.

Préparer

L'agent rédige un document ou un message que le courtier relit, corrige et envoie.

Écrire chez un tiers

L'agent saisit chez un assureur ou enregistre un acte, sous l'identité nominative d'un collaborateur et après validation.

Placer

DU PREMIER DOSSIER À LA POLICE ÉMISE

PROCÉDURE 01 · PLACER

Tarifer une nouvelle affaire sur les extranets

« Lance la tarification RC Pro de ce client chez trois assureurs. »

AUTONOMIE
Écrire chez un tiers

VALIDATION HUMAINE
Avant chaque saisie définitive

FRÉQUENCE
Quotidienne

LIVRABLE
Devis, conditions générales et particulières, tableau prime par prime

LE DÉROULÉ

- AGENT — Prépare les valeurs à saisir, chacune rattachée à sa pièce : activité au Kbis, chiffre d'affaires au bilan, garanties en cours aux conditions particulières.
- COURTIER — Vérifie ces valeurs et choisit les assureurs consultés.
- AGENT — Ouvre une session par extranet, en parallèle, avec les identifiants nominatifs du collaborateur.
- AGENT — Transpose l'activité dans la nomenclature de chaque assureur et répond aux questionnaires ; toute question hors dossier remonte au courtier.
- AGENT — Rattache au dossier devis, conditions générales et particulières, avec un premier tableau prime par prime.
- COURTIER — Arrête options et franchises. Rien n'est souscrit sans son accord.

Là où la procédure se joue. Dans la déclaration du risque. Chaque réponse au questionnaire de l'assureur engage le client : inexacte, elle expose à la nullité du contrat si elle est intentionnelle (article L113-8 du Code des assurances), sinon à une indemnité réduite en proportion de la prime (L113-9). Le second piège est le libellé d'activité : le code NAF ne se transpose pas directement dans les nomenclatures des assureurs, et un rattachement approximatif laisse hors garantie une partie de l'activité réelle. S'y ajoutent l'authentification forte, les sessions qui expirent et des parcours modifiés sans préavis.

> **Repère.** 45 minutes par assureur pour une seule cotation flotte saisie à la main (Panora, mesure en cabinet).

Acteurs : Panora, ActuData, Duplix, Aeliam, OIB Solutions (France) ; FurtherAI, Bind AI, Herald (États-Unis).

PROCÉDURE 02 · PLACER

Consulter le marché hors extranet

« Prépare la consultation flotte de ce client pour cinq assureurs. »

AUTONOMIE
Préparer

VALIDATION HUMAINE
Avant tout envoi aux souscripteurs

FRÉQUENCE
Hebdomadaire, pic au dernier trimestre

LIVRABLE
Cahier des charges, messages aux souscripteurs, contrôle des offres

LE DÉROULÉ

- AGENT — Rassemble les pièces exigées par chaque marché : état de parc, relevés de sinistralité sur cinq ans, bilans, questionnaires.
- AGENT — Rédige le cahier des charges au standard du cabinet : périmètre, garanties, capitaux, franchises, sinistralité commentée.
- COURTIER — Arrête la liste des marchés au regard de leur appétit et valide le dossier.
- AGENT — Prépare un message par souscripteur, suit les réponses et relance aux dates convenues.
- AGENT — Contrôle chaque offre contre le cahier des charges : réserves, exclusions ajoutées, sous-limites, conditions suspensives.
- COURTIER — Négocie et retient l'offre.

Là où la procédure se joue. Dans la qualité du dossier présenté. Un souscripteur arbitre vite entre les soumissions qu'il reçoit : un dossier complet, lisible et dont la sinistralité est expliquée obtient une réponse, souvent un meilleur prix. Selon une étude ISG commandée par mea Platform, une soumission sur neuf est déclinée faute de capacité de traitement chez l'assureur. Le second enjeu est le contrôle des offres reçues : une réserve glissée dans une proposition, ou une exclusion absente du contrat expirant, change la portée de la couverture sans changer le prix.

> **Repère.** Dans un cabinet de taille intermédiaire rencontré par Panora, les messages aux souscripteurs représentent la moitié des envois de cotation. Chez Bouchard Insurance, les questionnaires complémentaires passent de trois ou quatre semaines à trois ou quatre jours (étude de cas éditeur, Applied Indio).

Acteurs : Panora (France) ; mea Platform (Royaume-Uni) ; FurtherAI, Herald, Applied Indio, Cara (États-Unis).

Placer

CONSEILLER, PUIS CONTRÔLER CE QUI A ÉTÉ ÉMIS

PROCÉDURE 03 · PLACER

Analyser les offres et motiver le conseil

« Compare ces trois offres avec le contrat actuel et prépare la note pour jeudi. »

AUTONOMIE
Préparer

VALIDATION HUMAINE
Le courtier signe le conseil

FRÉQUENCE
Quotidienne

LIVRABLE
Tableau sourcé, note client, fiche d'information et de conseil

LE DÉROULÉ

- AGENT — Extrait de chaque offre et du contrat en cours garanties, plafonds, sous-limites, franchises et exclusions, avec leur page.
- AGENT — Aligne les offres sur la grille de garanties du cabinet pour le produit concerné.
- AGENT — Signale les écarts qui comptent : sous-limite réduite, exclusion nouvelle, base de déclenchement modifiée.
- COURTIER — Arbitre entre prix et couverture, corrige au besoin une valeur.
- AGENT — Produit le tableau, la note client sur le modèle du cabinet et la fiche d'information et de conseil.
- COURTIER — Relit, signe et envoie.

Là où la procédure se joue. Dans la fidélité au texte. Deux offres au même plafond ne se valent pas si l'une l'applique par année d'assurance et l'autre par sinistre, si les dommages immatériels non consécutifs relèvent d'une sous-limite, ou si l'une passe en base réclamation avec la seule garantie subséquente minimale de cinq ans (article L124-5). Les exclusions, qui doivent figurer en caractères très apparents (L112-4), se trouvent souvent dans des conditions générales que l'offre ne joint pas. Le comparatif n'a de valeur que s'il nourrit la motivation écrite du conseil au regard des exigences et besoins du client (L521-4).

> **Repère.** C'est la demande la plus fréquente : 130 des 199 cabinets qui ont exprimé un besoin auprès de Panora citent le comparatif d'offres. Un grand MGA américain ramène une proposition de 30 à 45 minutes à moins de dix, et constate qu'un quart de ses propositions refaisaient un travail existant (étude de cas éditeur, FurtherAI).

Acteurs : Panora, NEØRIA (France) ; Vantel (Europe, chez Funk et RENOMIA) ; Outmarket AI, Fulcrum, FurtherAI (États-Unis).

PROCÉDURE 04 · PLACER

Contrôler la police émise

Réception des conditions particulières émises par l'assureur.

AUTONOMIE
Lire

VALIDATION HUMAINE
Le courtier traite chaque écart

FRÉQUENCE
À chaque émission et chaque renouvellement

LIVRABLE
Écarts classés par gravité, demande de rectification

LE DÉROULÉ

- AGENT — Rapproche les conditions émises de l'offre acceptée, de la note de couverture et du contrat expirant.
- AGENT — Vérifie l'identification : assuré, entités et sites, dates d'effet, intermédiaire.
- AGENT — Compare garantie par garantie capitaux, franchises, extensions négociées et clauses particulières.
- AGENT — Classe les écarts par gravité et prépare la demande de rectification.
- COURTIER — Valide la demande et suit la correction jusqu'à l'avenant.

Là où la procédure se joue. Dans un contrôle indispensable, mais si long à mener sur chaque document émis qu'il se concentre souvent sur les contrats les plus importants. Les écarts sont rarement grossiers : une extension négociée non reprise, une franchise revenue au standard, un site oublié, une filiale absente de la liste des assurés. Aucun ne se voit avant le sinistre, et chacun engage la responsabilité civile professionnelle du cabinet. Le contrôle doit couvrir l'ensemble des documents émis, avenants compris, et laisser une trace datée.

> **Repère.** Chez un courtier américain, le contrôle automatisé a relevé au renouvellement un capital dommages ramené de 670 000 à 65 000 dollars, rectifié auprès de l'assureur ; une autre agence déclare un temps de contrôle réduit d'au moins 60 % (études de cas éditeur, Outmarket AI).

Acteurs : Panora (France) ; Quandri (Canada) ; Outmarket AI, FurtherAI (États-Unis).

Gérer

LA VIE DU CONTRAT ENTRE DEUX ÉCHÉANCES

PROCÉDURE 05 · GÉRER

Passer les avenants et les mouvements de flotte

« Ajoute ce véhicule au contrat flotte et envoie l'attestation au client. »

AUTONOMIE
Écrire chez un tiers

VALIDATION HUMAINE
Avant l'écriture définitive sur l'extranet

FRÉQUENCE
Plusieurs fois par jour en flotte

LIVRABLE
Mouvement enregistré des deux côtés, attestation, état de parc à jour

LE DÉROULÉ

- AGENT — Identifie dans la demande le contrat et le mouvement : entrée, sortie, changement d'usage, d'adresse ou d'effectif.
- AGENT — Vérifie les pièces : certificat d'immatriculation, date d'effet, usage, conducteur.
- COURTIER — Valide le mouvement.
- AGENT — L'enregistre sur l'extranet de l'assureur, puis dans l'outil de gestion du cabinet.
- AGENT — Récupère le mémo véhicule assuré ou l'attestation et l'adresse au client.
- AGENT — Met à jour l'état de parc qui servira à la régularisation et au renouvellement.

Là où la procédure se joue. Dans la double saisie et la cohérence de l'état de parc. Depuis la suppression de la carte verte en avril 2024, c'est l'inscription au Fichier des véhicules assurés, alimenté par l'assureur, qui fait foi lors d'un contrôle routier : un mouvement non enregistré se voit sur la route. Un véhicule cédé mais jamais sorti continue d'être facturé ; un véhicule entré sans déclaration dépend de la clause d'automaticité du contrat. Chaque mouvement donne lieu à une prime ou à un remboursement calculé au prorata de la période restant à courir, et à l'échéance l'état de parc fonde la régularisation de prime et la remise en concurrence.

> **Repère.** Un cabinet spécialisé en flotte accompagné par Panora passe 7 à 8 mouvements par jour, de 15 à 20 minutes chacun en double saisie. Mettre au format d'un assureur l'état de parc d'une flotte de 30 à 40 véhicules demande de deux à trois heures.

Acteurs : Panora (France) ; agents intégrés aux logiciels de gestion d'Applied et de Vertafore ; Quandri (Canada).

PROCÉDURE 06 · GÉRER

Collecter les pièces et les déclarations annuelles

Dossier incomplet avant cotation, échéance qui approche, déclaration de chiffre d'affaires attendue.

AUTONOMIE
Préparer

VALIDATION HUMAINE
Messages validés avant envoi au client

FRÉQUENCE
Continue, pic avant le 1er janvier

LIVRABLE
Dossier complet, déclaration ou régularisation prête

LE DÉROULÉ

- AGENT — Dresse la liste des pièces exigées par assureur et par produit, et la confronte au dossier.
- AGENT — Prépare des relances adaptées à chaque interlocuteur : dirigeant, direction financière, responsable de site.
- COURTIER — Valide le ton et le calendrier des relances.
- AGENT — Reçoit les pièces, les classe, les renomme et en extrait les valeurs utiles.
- AGENT — Contrôle la cohérence : capitaux contre valeurs de l'an passé, chiffre d'affaires contre bilan.
- AGENT — Prépare la déclaration ou la régularisation de prime pour l'assureur.

Là où la procédure se joue. Dans les états de valeurs, qui fixent le niveau réel de couverture. Si les capitaux déclarés en dommages aux biens sont inférieurs à la valeur des biens au jour du sinistre, l'assureur applique la règle proportionnelle de capitaux (article L121-5) : l'indemnité est réduite dans le rapport entre capitaux déclarés et valeur réelle, sauf clause contraire. Une relance menée à son terme est donc d'abord une protection contre la sous-assurance. Une expertise préalable des valeurs permet, quand elle existe, de convenir d'une valeur agréée qui écarte cette règle. Les déclarations de chiffre d'affaires ou de masse salariale fixent, elles, la prime définitive des contrats révisables.

> **Repère.** Dans un grand cabinet accompagné par Panora, il faut trois à quatre allers-retours par message avant de pouvoir coter un dossier d'entreprise. 51 cabinets citent la collecte et la relance des pièces parmi leurs besoins.

Acteurs : Panora (France) ; FurtherAI, Broker Buddha, Applied Indio (États-Unis).

Gérer et indemniser

LE FLUX QUOTIDIEN ET LE MOMENT DE VÉRITÉ

PROCÉDURE 07 · GÉRER

Traiter le flux entrant : messages, attestations, questions de garantie

Arrivée d'un message dans la boîte du cabinet ou d'un chargé de clientèle.

AUTONOMIE
Préparer

VALIDATION HUMAINE
Le courtier envoie la réponse

FRÉQUENCE
Continue

LIVRABLE
Message rattaché, réponse sourcée ou attestation prête

LE DÉROULÉ

- AGENT — Qualifie le message : devis, avenant, sinistre, attestation, question de garantie, relance d'assureur.
- AGENT — Le rattache au client et au contrat dans l'outil de gestion, avec ses pièces jointes.
- AGENT — Pour une attestation, la récupère ou la prépare sur le modèle de l'assureur.
- AGENT — Pour une question de garantie, rédige une réponse qui cite la page et l'article du contrat en vigueur.
- AGENT — Pour une déclaration de sinistre ou une résiliation, horodate la réception et ouvre la procédure dédiée.
- COURTIER — Relit et envoie. Les messages qui engagent le cabinet, résiliation ou sinistre, sont horodatés.

Là où la procédure se joue. Dans la responsabilité attachée à chaque réponse. « Mon client est-il couvert ? » appelle une réponse qui engage le cabinet : elle s'appuie sur la version du contrat en vigueur à la date des faits, avenants compris, jamais sur un modèle de conditions générales. Pour les entreprises du bâtiment, l'attestation décennale suit depuis 2016 un modèle réglementaire qui liste les activités couvertes : une activité mal libellée se retrouve hors attestation, et le client le découvre en répondant à un appel d'offres.

> **Repère.** Côté assureur, Generali France indexe 4,5 millions de messages et résout 30 % des demandes de sinistres à toute heure (déclaratif). 57 cabinets citent le tri et la réponse aux messages parmi leurs besoins, 26 les questions sur les contrats.

Acteurs : Panora (France) ; Afori (Allemagne) ; COVU, Bind AI, Cara (États-Unis).

PROCÉDURE 08 · INDEMNISER

Déclarer et piloter un sinistre

Message du client, constat, rapport d'expert ou relance d'un assureur.

AUTONOMIE
Écrire chez un tiers

VALIDATION HUMAINE
Ouverture du sinistre et échanges sensibles

FRÉQUENCE
Continue

LIVRABLE
Sinistre ouvert, pièces suivies, chiffrage contrôlé

LE DÉROULÉ

- AGENT — Identifie les contrats mobilisables et les garanties en jeu, franchises comprises.
- AGENT — Calcule le délai de déclaration applicable et alerte avant son terme.
- COURTIER — Valide la déclaration.
- AGENT — Ouvre le sinistre chez l'assureur et dans l'outil de gestion, puis suit les pièces demandées.
- AGENT — Suit l'expertise, relance aux échéances et contrôle le chiffrage au regard des garanties.
- COURTIER — Discute l'indemnité avec l'assureur et accompagne le client.

Là où la procédure se joue. Dans les délais et la lecture des garanties. Le Code des assurances fixe des délais minimaux de déclaration, cinq jours ouvrés en règle générale, deux en cas de vol, trente jours après la publication de l'arrêté de catastrophe naturelle, que le contrat peut allonger. Un dommage important mobilise souvent plusieurs contrats, dommages aux biens et pertes d'exploitation, à déclarer de concert. Le chiffrage se discute ensuite poste par poste : vétusté, franchises, plafonds et part différée de la valeur à neuf, versée sur justificatif de reconstruction. Lorsque le cabinet dispose d'une délégation de gestion, il instruit lui-même le dossier pour le compte de l'assureur, dans les limites de sa convention.

> **Repère.** Pour un cabinet de huit personnes qui traite 350 sinistres par an, le temps administratif par sinistre passe de 2 h 30 à 50 minutes (étude de cas publiée par un éditeur). La Médiation de l'assurance a reçu 46 830 saisines en 2025, en hausse de 28 %.

Acteurs : Panora, NEØRIA (France) ; Aon Claims Copilot ; ClaimSorted, mea Platform (Royaume-Uni).

Renouveler

L'ÉCHÉANCE SE JOUE AVANT LE PRÉAVIS

PROCÉDURE 09 · RENOUVELER

Conduire la campagne de renouvellement

Échéances du trimestre à venir, avis de majoration reçus des assureurs.

AUTONOMIE
Préparer, puis écrire

VALIDATION HUMAINE
Décision de remise en concurrence

FRÉQUENCE
Mensuelle, pic de septembre à décembre

LIVRABLE
Plan d'échéances, dossiers de consultation, lettre au client

LE DÉROULÉ

- AGENT — Liste les contrats arrivant à échéance et la date limite de préavis de chacun.
- AGENT — Lit les propositions de renouvellement et isole les hausses au-delà du seuil fixé par le cabinet.
- AGENT — Rapproche chaque hausse de la sinistralité du client et de l'indexation contractuelle.
- COURTIER — Décide : reconduction, renégociation ou remise en concurrence, avec résiliation conservatoire si besoin.
- AGENT — Prépare les dossiers de consultation et la lettre de renouvellement au client.
- COURTIER — Présente la recommandation au client.

Là où la procédure se joue. Dans le calendrier. Le préavis de résiliation des contrats d'entreprise, le plus souvent de deux mois, expire avant que toutes les propositions de renouvellement soient connues : sans résiliation conservatoire envoyée à temps, le cabinet perd sa capacité à remettre le risque en concurrence. La saison 2027 accentue l'enjeu. Il faudra expliquer à chaque client une hausse qui mêle indexation, majoration technique et tendance de marché, en séparant ce qui relève de sa sinistralité de ce qui relève du marché.

> **Repère.** Un cabinet spécialisé en flotte accompagné par Panora isole chaque mois les contrats majorés de plus de 5 % pour les retarifer. Aux États-Unis, les agents qui utilisent l'IA déclarent gagner 4 heures par semaine (Liberty Mutual, enquête, septembre 2026).

Acteurs : Panora, NEØRIA (France) ; Quandri (Canada) ; Applied et Travelers, Zywave (États-Unis).

PROCÉDURE 10 · RENOUVELER

Analyser la sinistralité et préparer la négociation

« Analyse les cinq dernières années de sinistralité de ce client avant le rendez-vous assureur. »

AUTONOMIE
Lire

VALIDATION HUMAINE
Le courtier porte l'argumentaire

FRÉQUENCE
À chaque renouvellement significatif

LIVRABLE
Rapport de sinistralité et argumentaire de négociation

LE DÉROULÉ

- AGENT — Lit les relevés de chaque assureur et de chaque branche sur cinq exercices, dans leurs formats propres.
- AGENT — Sépare les exercices de survenance, distingue réglé et provisions, écarte les sinistres classés sans suite.
- AGENT — Calcule fréquence, coût moyen, charge et rapport sinistres à primes, avec et sans les sinistres graves.
- AGENT — Isole ce qui fausse la lecture : provision surévaluée, responsabilité contestable, recours en cours.
- COURTIER — Construit l'argumentaire et le porte face à l'assureur.

Là où la procédure se joue. Dans ce que les relevés ne disent pas. Une provision ouverte depuis trois ans pèse sur le rapport sinistres à primes tant que personne n'en demande la révision ; un sinistre automobile classé responsable à tort pèse sur chaque renouvellement de la flotte ; un recours encaissé n'apparaît pas toujours en déduction de la charge. L'analyse utile isole ces éléments, écrête les sinistres graves et sépare la tendance de l'accident. C'est elle qui permet de contester une majoration, ou de l'expliquer au client.

> **Repère.** Chez Leavitt Group, un relevé de plus de 130 lignes, que des outils d'IA généralistes ne parvenaient pas à structurer, est traité en quelques minutes (étude de cas éditeur, FurtherAI). Descartes a reçu l'Argus d'or pour son moteur d'extraction de sinistralité.

Acteurs : Panora, Descartes (France) ; FurtherAI (États-Unis).

Grands comptes et collectives

PLUSIEURS ENTITÉS, PLUSIEURS PAYS, DES DONNÉES SENSIBLES

PROCÉDURE 11 · GRANDS COMPTES

Piloter un programme multi-filiales

Renouvellement d'un programme de groupe, entrée ou sortie d'une filiale.

AUTONOMIE
Préparer

VALIDATION HUMAINE
Consolidation et répartition validées

FRÉQUENCE
Annuelle, avec des mouvements en cours d'année

LIVRABLE
Dossier de groupe consolidé, répartition de prime par entité

LE DÉROULÉ

- AGENT — Adresse à chaque filiale questionnaire et liste de pièces : effectifs, chiffre d'affaires, sites, valeurs, sinistralité.
- AGENT — Relance, collecte et consolide les réponses en un dossier de groupe.
- AGENT — Signale les incohérences entre filiales et avec l'exercice précédent.
- COURTIER — Arrête le dossier et négocie le programme.
- AGENT — Répartit la prime par pays, entité et taxe locale, et prépare les instructions aux polices locales.
- COURTIER — Valide la répartition avant facturation.

Là où la procédure se joue. Dans l'articulation entre police master et polices locales. Chaque filiale doit être couverte par une police émise localement quand le droit du pays l'exige, la police master intervenant en différence de conditions et de limites. La répartition de la prime doit refléter l'exposition réelle de chaque entité : elle détermine les taxes acquittées dans chaque pays et doit pouvoir être justifiée devant les administrations fiscales. Les acquisitions et cessions se traitent en cours d'année par avenant, avec une régularisation au prorata : une filiale entrée en cours d'année et omise du programme est un trou de couverture que rien ne signale.

> **Repère.** Un courtier de programmes internationaux rencontré par Panora répartit chaque année de 10 à 12 M€ de primes par pays, par entité et par taxe.

Acteurs : Panora (France) ; plateformes internes des courtiers mondiaux, comme Marsh Broker WorkBench.

PROCÉDURE 12 · COLLECTIVES

Suivre un contrat collectif de santé et de prévoyance

Comptes annuels de l'assureur, proposition de majoration, évolution des effectifs.

AUTONOMIE
Lire, puis préparer

VALIDATION HUMAINE
Le courtier présente et négocie

FRÉQUENCE
Annuelle, avec un suivi trimestriel

LIVRABLE
Analyse des comptes, régularisation, recommandation

LE DÉROULÉ

- AGENT — Lit les comptes du contrat et les décompose : cotisations, prestations par poste, provisions, frais.
- AGENT — Analyse la consommation par poste (hospitalisation, dentaire, optique) et la démographie des bénéficiaires.
- AGENT — Vérifie la conformité : cahier des charges du contrat responsable, catégories objectives, acte fondateur.
- AGENT — Rapproche les cotisations appelées des effectifs déclarés et prépare la régularisation.
- COURTIER — Construit la recommandation : garanties, financement ou mise en concurrence.
- COURTIER — La présente à l'employeur et, le cas échéant, aux représentants du personnel.

Là où la procédure se joue. Dans la lecture des comptes et la conformité. L'article 15 de la loi Évin oblige l'organisme assureur à remettre chaque année les comptes du contrat collectif : c'est la base de toute négociation, à condition de distinguer une dérive de consommation d'un effet démographique ou d'un sinistre isolé. Un contrat qui sort du cadre du contrat responsable, ou dont les catégories de bénéficiaires ne sont plus objectives, prive l'employeur des exonérations sociales attachées. La saison 2027 s'ouvre sur des hausses annoncées de l'ordre de 8 %, qu'il faudra expliquer poste par poste.

> **Repère.** Chez Brown & Brown, les clients avantages sociaux équipés de Health Plan Intelligence affichent une dérive de coûts sur cinq ans inférieure à 4 %, contre 7 à 9 % pour le marché (déclaratif, États-Unis).

Acteurs : Panora (France) ; Brown & Brown, Zywave (États-Unis).

Où agir en premier en 2027

Les douze procédures n'appellent ni le même niveau d'autonomie ni la même urgence. Le tableau les classe selon ce que l'agent doit savoir faire, les défis que Panora relève pour chacune et la priorité que nous leur donnons pour 2027.

PROCÉDURE	AUTONOMIE	DÉFIS RELEVÉS PAR PANORA	GAIN ATTENDU	PRIORITÉ 2027
01 **Tarifer sur les extranets**	■■■ Écrire chez un tiers	Double authentification, connecteurs mis à jour	Délai de cotation	**Élevée**
02 **Consulter hors extranet**	■■□ Préparer	Cahier des charges, envoi et relance des souscripteurs	Qualité du placement	**Élevée**
03 **Analyser et conseiller**	■■□ Préparer	Écarts garantie par garantie, page source citée	Qualité et trace du conseil	**Élevée**
04 **Contrôler la police émise**	■□□ Lire	Tous les documents émis lus, écarts classés	Responsabilité du cabinet	**Élevée**
05 **Avenants et mouvements**	■■■ Écrire chez un tiers	Saisie chez l'assureur et dans l'outil de gestion	Temps de gestion	**Élevée en flotte**
06 **Pièces et déclarations**	■■□ Préparer	Pièces propres à chaque assureur, relances suivies	Couverture ajustée aux valeurs	**Élevée**
07 **Flux entrant**	■■□ Préparer	Chaque message rattaché au bon contrat	Réactivité	*Moyenne*
08 **Sinistre**	■■■ Écrire chez un tiers	Parcours de chaque assureur, délais suivis	Fidélisation	*Moyenne*
09 **Campagne de renouvellement**	■■■ Préparer, puis écrire	Majorations repérées avant le préavis	Rétention et marge	**Élevée en 2027**
10 **Sinistralité**	■□□ Lire	Relevés de chaque assureur consolidés	Pouvoir de négociation	**Élevée**
11 **Programmes multi-filiales**	■■□ Préparer	Collecte auprès des filiales, prime répartie	Maîtrise du programme	*Selon le portefeuille*
12 **Santé et prévoyance collectives**	■■□ Lire, puis préparer	Analyse poste par poste, données en France	Rétention	*Moyenne*

Priorité : analyse Panora pour un cabinet de courtage d'entreprise en 2027, fondée sur la fréquence de la procédure, le temps qu'elle mobilise et le risque qu'elle fait porter au cabinet. Défis relevés : fonctionnalités de Panora (déclaratif).

Trois règles pour engager 2027

1. Partir d'une procédure entière, pas d'une tâche : le temps se perd entre les étapes, quand le dossier passe d'un outil à l'autre.
2. Placer la validation là où le cabinet s'engage : avant toute écriture chez un assureur, avant tout envoi au client, avant toute signature de conseil.
3. Mesurer avant d'étendre : faire tourner l'agent en parallèle de l'équipe et ne lui confier la procédure qu'au-delà d'un taux d'accord fixé à l'avance. Upland Specialty a attendu 85 % d'accord avec son équipe avant la mise en service (étude de cas éditeur, FurtherAI).

04

Le paysage concurrentiel

Six familles d'acteurs se disputent désormais le temps du courtier, avec des modèles économiques et des points de contrôle très différents. Les investisseurs privilégient les plateformes capables de traiter un dossier de bout en bout. En 2027, l'avantage reposera moins sur le modèle d'IA que sur l'accès aux compagnies, l'intégration au logiciel de gestion et la capacité à prouver chaque action.

335 M$

de valorisation pour Outmarket AI, spécialiste américain de la comparaison, après sa série B
TechCrunch, 28 sept. 2026

10 Md$

de prix envisagé pour céder Applied Systems, l'un des deux grands éditeurs américains de logiciels de gestion
Insurance Journal, 24 sept. 2026

46,8 M$

levés par Harper, courtier américain né avec l'IA, en seed et en série A
Harper, 25 févr. 2026

130

éditeurs d'IA agentique recensés, sur plusieurs milliers qui revendiquent cette capacité
Gartner, 2026 (estimation)

Ce chapitre classe les acteurs par famille, puis propose cinq critères pour évaluer les fournisseurs en 2027.

Six familles d'acteurs, six façons de vendre l'IA

Tous les acteurs achètent leurs modèles d'IA aux mêmes fournisseurs, OpenAI, Anthropic, Google ou Mistral AI. Ils se distinguent par l'actif qu'ils contrôlent, qu'il s'agisse de la donnée du cabinet, de l'accès aux compagnies ou du produit d'assurance lui-même, et c'est cet actif qui détermine leur valeur pour un cabinet.

FAMILLE	CE QU'ELLE APPORTE	INTERNATIONAL	FRANCE	SA LIMITE
Logiciels de gestion Historiques ou nés avec l'IA	Des agents dans l'outil qui détient déjà clients, contrats et documents	Applied Systems, Vertafore, Zywave	Lya Protect, Oggo Data, SKY CRM, Aeliam, ActuData, Synapze, CourtiGo	L'IA travaille dans l'outil. Changer de logiciel de gestion reste un projet lourd pour un cabinet.
Plateformes d'agents Branchées sur l'existant	La prise en charge d'un dossier de bout en bout, dans les outils du cabinet	Outmarket AI, FurtherAI, Fulcrum, Cara, Bind AI, COVU	**Panora**	La valeur dépend de la qualité des connecteurs. La preuve à l'échelle d'un cabinet reste rare.
Spécialistes d'une tâche Un cas d'usage, en profondeur	Une tâche précise, traitée avec une forte expertise métier	Vantel, Qumis, Coverflow, Sonant AI, Notch, Brisc.ai	Duplix, Letxbe AI, Dylogy, Weenova	Une tâche traitée à part, à articuler avec les autres outils du cabinet.
IA captive Grossistes et assureurs	Une assistance gratuite pour le courtier, adossée aux produits du distributeur	Zurich (AgentIQ), Travelers avec Applied	Kereis Next, April NOA, SPVie, Hodeva, MMA C-LIA	Limitée aux produits du grossiste ou de l'assureur. Elle ne compare pas le marché.
Courtiers IA-natifs Concurrents des cabinets	Le placement de risques par une équipe réduite et très automatisée	Harper, Panta, WithCoverage, Delegance	Aucun acteur comparable identifié	Concurrents des cabinets plutôt que fournisseurs, centrés sur les risques standardisés.
Assistants généralistes Déjà sur les postes	La rédaction, la synthèse et l'analyse de documents, sans projet d'intégration	Microsoft 365 Copilot, ChatGPT, Claude, Gemini	Le Chat (Mistral AI)	Sans accès natif aux extranets ni écriture dans le logiciel de gestion.

Sources : publications des éditeurs, mars à octobre 2026 ; Applied Systems et Travelers, 8 juil. 2026 ; Zurich, ZurichIQ ; L'Argus de l'Assurance et La Tribune de l'Assurance, sept. 2026 ; Insurance Journal, 24 sept. 2026. Classement : analyse Panora.

GRILLE DE LECTURE

Cinq critères départageront les acteurs en 2027

Le marché se consolide (chapitre 02). Les acteurs qui s'imposeront réuniront les cinq conditions ci-dessous, et c'est sur ces critères qu'un cabinet devrait évaluer ses fournisseurs.

FAMILLE	DOSSIER DE BOUT EN BOUT	ACCÈS MULTI-COMPAGNIES	INTÉGRATION AU LOGICIEL DE GESTION	TRAÇABILITÉ ET CONTRÔLE	PREUVE MESURÉE
Plateformes d'agents	●	◐	◐	◐	◐
Logiciels de gestion	◐	◐	●	◐	◐
Spécialistes d'une tâche	○	◐	◐	◐	◐
IA captive	◐	○	○	◐	○
Assistants généralistes	○	○	○	○	◐

● Atteint par la famille ◐ Partiel ou variable selon l'acteur ○ Absent ou hors du modèle

Le dossier de bout en bout

Graham Blackwell, nouveau dirigeant d'Applied Systems, admet que les tâches isolées peuvent être confiées à des éditeurs indépendants. La valeur se concentre donc à la jonction entre la gestion, les flux et les connexions aux compagnies.

L'accès multi-compagnies

Les extranets des assureurs n'exposent pas d'API publique documentée. Un parcours enregistré doit être mis à jour à chaque évolution de l'extranet, et l'accès doit se faire sous l'identité nominative d'un courtier.

L'intégration au logiciel de gestion

Le logiciel de gestion demeure la référence du cabinet. Un outil qui n'y lit pas et n'y écrit pas crée une saisie supplémentaire au lieu d'en supprimer une, ce qui annule l'essentiel du gain attendu.

La traçabilité et le contrôle

Les DSI, les assureurs et les autorités attendent de savoir qui a fait quoi, sur quelle source et avec quelle validation. Le chapitre 01 détaille ces exigences et la manière de les vérifier.

La preuve mesurée

Aucune étude indépendante ne mesure encore les gains au niveau d'un cabinet. Les fournisseurs capables de publier des résultats mesurés chez des clients comparables disposeront d'un avantage commercial décisif.

Le risque fournisseur

À ITC Vegas, Sapiens a prédit davantage de faillites que de rachats parmi les éditeurs d'IA. La réversibilité des données et un plan de sortie contractuel deviennent dès lors des critères d'achat à part entière.

Sources : Insurance Innovation Reporter (Applied Systems) ; ITC Vegas, oct. 2026. Notation des familles : analyse Panora.

PANORA

Panora dans ce paysage

Panora appartient à la famille des plateformes d'agents. Elle s'adresse au grand courtage, des cabinets de plusieurs dizaines à plusieurs centaines de collaborateurs qui placent des risques d'entreprise et gèrent de grands comptes, et exécute les processus du cabinet dans les outils qu'il utilise déjà, sous la validation du courtier, plutôt que de lui imposer un nouveau logiciel.

Marchés	Le grand courtage d'entreprise en Europe, dont la France, la Belgique et le Royaume-Uni.
Clients	Une centaine de cabinets de courtage partout en Europe, dont quatre du top 50 français, parmi lesquels Howden.
Offre	Un assistant unique, plus de 100 workflows sur étagère et d'autres construits à la demande depuis l'agent, des connecteurs maintenus vers les extranets d'assureurs et de grossistes, la messagerie, les documents et les données d'entreprise.
Sécurité	Certifiée ISO/IEC 27001:2022, hébergée en France, journal d'audit de chaque action. SOC 2 Type II en préparation.
Distinction	Premier prix du festival Onze Bis, juin 2026.

L'offre de Panora au regard des cinq critères

Le dossier de bout en bout

De la fiche client créée à partir d'un Kbis jusqu'à la proposition, au devoir de conseil et aux renouvellements, dans un même assistant.

L'accès multi-compagnies

Un agent de navigation sous l'accès nominatif et la double authentification du courtier, des connecteurs suivis en continu, EDICourtage en priorité.

L'intégration au logiciel de gestion

Panora lit et écrit dans l'outil du cabinet, qui reste la référence. Pas de migration ni de ressaisie.

La traçabilité et le contrôle

Chaque action est journalisée avant d'avoir un effet, validée quand elle est sensible, et rejouable.

S'agissant de la preuve, Panora revendique un volume de dossiers traités multiplié par quatre à effectif constant chez ses clients ; ce chiffre déclaratif devra être confirmé par une mesure indépendante. Panora ne remplace pas le logiciel de gestion, ne distribue pas d'assurance aux particuliers et ne place aucun risque en son nom : elle reste un outil au service du courtier, qui conserve le conseil et la signature.

Sources : Panora, communiqué du 7 juil. 2026, « Brokerforce devient Panora » (24 août 2026), « Pourquoi Panora a été reconstruite en une seule plateforme » (8 oct. 2026), site panora.co (oct. 2026). Informations déclaratives.

05

Cadre réglementaire : deux horloges

Le Digital Omnibus, règlement (UE) 2026/1744 en vigueur depuis le 27 juillet 2026, reporte le haut risque, non la transparence. Le conseil du courtier ne relevant d'aucun cas d'usage à haut risque, les règles qui l'encadrent s'appliquent déjà.

2 août 2026
Transparence (art. 50) applicable

2 déc. 2027
Haut risque, annexe III

15 M€ · 3 %
Plafond de sanction, art. 50

CALENDRIER AI ACT ET ÉCHÉANCES LIÉES

2 févr. 2025	● Pratiques interdites (art. 5) et maîtrise de l'IA (art. 4)	EN APPLICATION
2 août 2026	● Transparence (art. 50) ; pouvoirs de l'AI Office sur les modèles à usage général	EN APPLICATION
2 déc. 2026	○ Nouvelles interdictions ; fin de la transition du marquage des contenus (art. 50(2))	À VENIR
8 déc. 2026	○ Directive produits défectueux : le logiciel et l'IA deviennent des « produits »	FRANCE NON TRANSPOSÉE
Fin 2026	○ Lignes directrices finales sur la classification haut risque	EN PROJET
2 déc. 2027	○ Haut risque annexe III : tarification vie, santé, emprunteur ; pouvoirs ACPR prévus	À VENIR
2 août 2028	○ Haut risque annexe I (produits réglementés)	À VENIR
~2029	○ Volets DDA de la Retail Investment Strategy	TEXTE NON ADOPTÉ

Ce qui s’applique déjà au courtier

OBLIGATION	APPLICABLE DEPUIS	CONCERNE LE COURTIER SI…	PLAFOND
Maîtrise de l’IA (art. 4)	2 févr. 2025	il utilise un système d’IA, quel qu’il soit	Non précisé
Information des personnes (art. 50(1))	2 août 2026	un chatbot ou un voicebot échange directement avec ses clients	15 M€ ou 3 %
Marquage des contenus (art. 50(2) et (4))	2 août 2026, transition au 2 déc. 2026	il diffuse des contenus générés par IA	15 M€ ou 3 %
Haut risque, annexe III 5(c)	2 déc. 2027	il participe à l’évaluation des risques ou à la tarification de personnes physiques en vie, santé ou emprunteur	15 M€ ou 3 %
Pratiques interdites (art. 5)	2 févr. 2025	pratiques étrangères au métier	35 M€ ou 7 %

Maîtrise et transparence

Depuis février 2025, toute organisation utilisant l’IA doit en assurer la maîtrise. Selon plusieurs sources françaises, l’omnibus en a fait une obligation de moyens (formulation à confirmer dans le texte consolidé). Le cabinet doit donc la prouver par ses formations, ses supports et sa charte d’usage.

L’article 50 couvre les chatbots du secteur financier selon les lignes directrices de la Commission du 20 juillet 2026. La notion d’interaction directe exclut le conseiller humain qui s’aide d’un outil. En revanche, la simple possibilité d’une revue humaine ne dispense pas de l’obligation d’information.

Faute d’autorité française légalement désignée, aucune sanction de l’AI Act ne peut encore être prononcée en France. L’obligation, elle, s’applique déjà.

Ce qui est reporté concerne peu le conseil

L’annexe III, point 5(c), vise la tarification et l’évaluation des risques des personnes physiques en assurance vie et santé. Le projet de lignes directrices du 19 mai 2026 y ajoute la dépendance, certains produits de retraite et l’assurance emprunteur adossée à un prêt immobilier. Il exclut en revanche l’auto, l’habitation et la gestion des sinistres, sans exception pour la détection de fraude, et impose de classer les architectures agentiques en « système complet ».

> Analyse Panora, à confirmer avec les lignes directrices finales. Un grossiste qui fait tarifer par IA des personnes physiques en emprunteur, santé ou prévoyance pourrait devenir déployeur d’un système à haut risque le 2 décembre 2027.

Sources : règlement (UE) 2026/1744 (EUR-Lex) ; lignes directrices C(2026) 5054, 20 juil. 2026 ; Jones Walker ; Modulos ; Licentium ; L’Assurance en Mouvement, 26 oct. 2026 ; Chartia, 21 oct. 2026. Première norme harmonisée (EN 18286, système qualité) publiée au JOUE le 14 oct. 2026.

Une supervision en construction

France : des autorités encore à désigner

Le projet de loi DDADUE confie la coordination à la DGCCRF, la plupart des systèmes de l'annexe III à la CNIL, le crédit et l'assurance à l'ACPR. Adopté par le Sénat le 18 février 2026, il restait en commission à l'Assemblée au 22 octobre. L'ACPR agit déjà. Elle réunit la Place le 1er juillet, Denis Beau s'exprime sur les agents le 9 septembre et sa consultation sur l'équité algorithmique se clôt le 30 septembre. Aucune publication ACPR ou AMF ne vise pourtant les intermédiaires qui conseillent avec l'IA.

CNIL : la délégation aux agents

La note exploratoire du 20 juillet 2026 sur l'IA agentique souligne que l'autonomie, la mémoire persistante et la capacité d'agir au nom de l'utilisateur posent la question du partage des responsabilités. Aucune sanction CNIL visant un assureur ou un courtier pour un usage d'IA n'a été relevée en 2026. En santé et prévoyance, les données de santé restent le principal point de friction.

EIOPA : la DDA muette sur le conseil par IA

Environ 65 % des assureurs européens utilisent l'IA générative et 49 % ont une politique IA (février 2026). L'avis du 6 août 2025, qui couvre les intermédiaires, reste la référence, mais le 3e rapport sur la DDA (30 mars) relève l'absence de cadre détaillé pour le conseil fondé sur l'IA. Le 16 septembre, l'EIOPA demande qui est distributeur quand un agent agit pour le client.

DDA, RIS, DORA et NIS2

En 2027, le conseil assisté par IA relèvera du cadre de 2026 (recueil des besoins, motivation, traçabilité), car la Retail Investment Strategy, non adoptée au 31 octobre, n'appliquera ses volets DDA que vers 2029. DORA exclut les intermédiaires PME mais s'impose aux grands cabinets et grossistes, qui répercutent ses exigences par contrat. NIS2 n'est pas encore transposée en France.

Sources : Sénat, dossier législatif DDADUE ; ACPR, 1er juil. et 9 sept. 2026 ; CNIL, 20 juil. 2026 ; EIOPA, 2 févr., 30 mars et 16 sept. 2026 ; ASAB, 3 oct. 2026 ; Legiscope ; NIS Solutions.

RISQUE À SURVEILLER

Silent AI : le marché tranche avant le législateur

Le marché clarifie déjà la couverture de l'IA par deux voies opposées, les exclusions explicites et les couvertures affirmatives.

2 369 — avenants d'exclusion « IA générative » ISO en vigueur au 31 juillet 2026, sur 4 078 enregistrés

25 M$ — limite par assuré de la couverture IA affirmative d'Armilla, coverholder du Lloyd's

2e — rang de l'IA à l'Allianz Risk Barometer 2026, contre 10e un an plus tôt

Exclusions

Les exclusions se multiplient depuis l'entrée en vigueur aux États-Unis, le 1er janvier 2026, des avenants ISO visant l'IA générative. W.R. Berkley a déposé une exclusion « absolue » en D&O et E&O, Verisk étudie des exclusions sur l'IA agentique, et la Lloyd's Market Association demande aux souscripteurs de trancher. En France, des contrats de RC Pro excluent désormais les dommages liés à un usage d'IA « non conforme ou non supervisé ».

Couvertures et droit

HSB (Munich Re) lance une RC IA pour PME en mars, CFC rend la couverture IA explicite en juin et Dattak intègre les risques IA à ses conditions cyber en juillet. La directive sur la responsabilité de l'IA reste retirée. En revanche, la directive révisée sur les produits défectueux fait du logiciel et de l'IA mis sur le marché après le 8 décembre 2026 des « produits » soumis à une responsabilité sans faute.

> En 2027, la question n'est plus de savoir si la RC Pro couvre l'IA par son silence, mais si le cabinet a déclaré à son assureur ses usages d'IA et sa supervision humaine.

Sources : Insurance Business, 2026 ; agentliability.eu ; Tech Savvy Insurance, 5 sept. 2026 ; Assurland Pro ; FCIS, 12 août 2026 ; La Tribune de l'Assurance ; EUR-Lex (directive 2024/2853, rectificatif du 7 mai 2026) ; Allianz Risk Barometer 2026 ; Armilla.

06 · LE COURTAGE FRANÇAIS

2027, une année de renouvellements sous tension

DEUX MOUVEMENTS OPPOSÉS POUR LES CABINETS D'ENTREPRISE

SANTÉ ET PRÉVOYANCE COLLECTIVES

+8 %

hausse médiane attendue des cotisations en 2027, à justifier poste par poste auprès de chaque employeur

Addactis, sept. 2026 (estimation)

DOMMAGES ET RESPONSABILITÉ CIVILE

10 %

de baisse attendue de la réassurance au 1er janvier 2027, après des baisses parfois à deux chiffres en entreprises : chaque échéance devient une remise en concurrence

Aon ; WTW, 2026

Santé et prévoyance collectives

Quatre décrets du 21 août 2026 transfèrent aux complémentaires, dès le 1er janvier 2027, une part des remboursements (dentaire, dispositifs médicaux, médicaments, transports), estimée à 1,5 Md€ en bas de fourchette par la Mutualité Française. Le projet de budget 2027 de la Sécurité sociale prévoit en outre de reconduire la contribution de 2,05 %, et l'Unocam chiffre les surcoûts à près de 4 Md€. Le 23 octobre, le Conseil constitutionnel censure le gel des cotisations 2026.

> « Une hausse de cotisation en 2027 ne pourra pas être expliquée par la seule réforme. » Il faudra la décomposer poste par poste.

Wakam et remises en concurrence

Le 25 septembre, l'ACPR interdit à Wakam (SCR couvert à 66 % fin 2025) de souscrire et de renouveler, puis AmTrust annonce son rachat le 26 octobre. Courtiers et MGA en délégation doivent donc repérer les clients, les informer et organiser le transfert sans rupture de couverture.

Pour un cabinet d'entreprise, la détente tarifaire comprime l'assiette des commissions et multiplie les remises en concurrence : chaque renouvellement exige une consultation, une comparaison et une justification documentées.

Sources : Addactis via l'AFP, 21 sept. 2026 (estimation) ; WTW ; Aon ; Cabinet Devorsine ; La Tribune de l'Assurance, 15 oct. 2026 ; Conseil constitutionnel, décision QPC du 23 oct. 2026 ; Mutualité Française ; Unocam, 15 oct. 2026 ; ABE Courtage ; L'Argus, 25 sept. et 26 oct. 2026 ; DAF Mag.

La distribution se concentre

REGISTRE ORIAS AU 31 DÉCEMBRE 2025

27 500	12 035	3 593	30 949	73 545
courtiers (COA) +2,0 %	agents généraux +1,3 %	mandataires d'assurance +11,1 %	mandataires d'intermédiaires +4,2 %	intermédiaires au 31 août 2026

Des immatriculations, non des cabinets, une entreprise pouvant cumuler plusieurs catégories. Campagne de renouvellement 2026 : 96,2 % chez les intermédiaires d'assurance, 4 051 inscriptions supprimées toutes catégories confondues.

Des rachats moins nombreux et plus importants

Les rachats d'agences et de cabinets tombent à 695 en 2025 (en baisse de 12 %) puis à 292 au premier semestre 2026 (en baisse de 15 %), le plus faible début d'année depuis 2016. Les fonds imposent une logique de plateforme. Kereis (Advent) reprend Granier et Jadis et se rapproche de Santiane, Diot-Siaci rachète NeoTech Assurances, April (KKR) acquiert Alexis Assurances, et Pro BTP et Swiss Life entrent au capital du courtier en collectives Le Zèbre.

L'IA renforce ce mouvement. Selon Planète CSCA, « les investissements nécessaires sont conséquents et pourront être portés par des acteurs ayant atteint une taille critique ».

Grossistes : l'IA devient un service captif

Les grossistes, qui travaillent avec 54 % des courtiers sur un marché de plus de 2 Md€ selon Xerfi, diffusent l'IA vers les cabinets via Kereis Next, NOA chez April ou les outils de SPVie et de Hodeva. Pour beaucoup de jeunes cabinets, travailler en direct avec les assureurs est devenu « beaucoup plus compliqué, voire impossible ».

EDICourtage, présidé depuis mars par Frédéric Serres (AXA France), étend EDIconnexion, identifiant unique à authentification forte pour les extranets. Aucune avancée publique vers des API normalisées, l'open insurance ou le règlement FIDA n'a été identifiée.

Sources : ORIAS via L'Argus, sept. 2026 ; Planète CSCA, 10 mars 2026 ; Auris Finance ; MarshBerry ; Kereis ; La Tribune de l'Assurance, 22 oct. 2026 ; L'Argus, 9 et 16 sept. 2026 ; L'Assurance en Mouvement, 14 oct. 2026 ; Xerfi, 2026.

L'IA chez les courtiers : une adoption à mesurer

Une mesure à construire

Aucune enquête publiée en 2026 ne mesure encore l'usage, les budgets ou le retour sur investissement de l'IA chez les courtiers français. La dernière étude disponible, de novembre 2025, montre que 75 % des courtiers de proximité ont déjà engagé des investissements liés à l'IA, et que 77 % voient l'inflation réglementaire comme leur premier défi.

Les données voisines confirment une appropriation large. Selon l'AMRAE, 88,6 % des risk managers utilisent l'IA, dont 35,6 % régulièrement, surtout pour des tâches documentaires.

La profession s'organise. Planète CSCA lance Vision IA le 21 mai, avec une charte, un guide de dix cas d'usage et des formations éligibles DDA. La branche a inscrit à ses priorités 2026 une étude de l'impact de l'IA sur les métiers du courtage, qui fournira la première donnée de branche.

Emploi : l'IA transforme plus qu'elle ne supprime

Selon l'observatoire des métiers de l'assurance, l'IA « transforme davantage le contenu des métiers qu'elle ne supprime les emplois » (juin). Les sociétés d'assurance comptent 162 700 salariés fin 2025, mais leurs recrutements reculent de 8,6 %, et l'observatoire alerte sur la réduction des tâches d'apprentissage des juniors.

Les premiers accords d'entreprise sur l'IA dans l'assurance datent de 2026. Après la MAIF en mai avec ses six syndicats, Malakoff Humanis signe en septembre un accord qui exclut que l'IA constitue à elle seule un motif de licenciement économique.

Dans des cabinets majoritairement petits, l'enjeu sera donc moins les plans sociaux que le non-remplacement des départs et la réallocation du temps vers le conseil.

75 %
courtiers ayant investi dans l'IA (nov. 2025)

88,6 %
risk managers utilisant l'IA (oct. 2026)

8,6 %
de recrutements en moins dans l'assurance en 2025

43 %
salariés de l'IARD inquiets pour leur emploi

Sources : Planète CSCA × EY, 19 nov. 2025 ; AMRAE via Planète CSCA, 8 oct. 2026 ; Planète CSCA, 12 mars et 21 mai 2026 ; OEMA / France Assureurs, 4 juin 2026 ; L'Assurance en Mouvement, 28 oct. 2026 ; MAIF ; La Tribune de l'Assurance, 18 sept. 2026 ; Capgemini, mai 2026.

07

Perspectives 2027

En 2027, l'agent passe du pilote à la production dans les cabinets d'entreprise. Quatre mouvements en fixent les conditions : la supervision, l'accès aux extranets, la normalisation des échanges et la maîtrise des modèles.

01 L'agent passe en production, sous supervision

17 %

des organisations font déjà tourner des agents en production, tous secteurs confondus

Gartner place la catégorie au « pic des attentes exagérées ». Les déploiements qui durent partagent trois traits : un périmètre borné, une validation humaine aux étapes qui engagent l'entreprise et un journal de chaque action.

Pour un cabinet : Commencer par des procédures où la validation se place simplement : avant l'écriture chez l'assureur, avant l'envoi au client.

02 Les extranets deviennent opérables

81,8 %

de tâches réussies par Claude Opus 5.5 sur le banc d'essai OSWorld 2.1, contre 74,0 % pour la version précédente

Le pilotage d'interface est ouvert au public depuis le 20 août. Trois conditions restent à réunir : la sécurité face aux consignes cachées dans une page, l'accord des assureurs, qui n'ont encore rien publié, et la tolérance des plateformes envers les agents tiers.

Pour un cabinet : Exiger un accès sous l'identité nominative du courtier et des parcours journalisés : c'est la base d'un accord avec chaque assureur.

03 Les échanges se normalisent

28 mai

ACORD présente une architecture compatible MCP pour les devis entre courtiers et assureurs, avec approbation humaine

MCP est devenu la couche d'intégration de fait entre agents et logiciels, et A2A l'a rejoint en août au sein de la Linux Foundation. En France, EDICourtage a consolidé l'accès aux extranets avec EDIconnexion ; les API normalisées constituent l'étape suivante.

Pour un cabinet : Privilégier des outils compatibles avec ces standards : chaque échange normalisé remplace une navigation sur extranet.

04 Les modèles deviennent interchangeables

90 %

des architectures d'IA des assureurs intègrent OpenAI, et les plus grands combinent deux fournisseurs

Mistral a levé 3 Md€ en septembre puis publié le 27 octobre les poids de Mistral Large 4, déployable sur site par un grossiste ou un assureur. La valeur se déplace du modèle vers les données, les procédures et le contrôle.

Pour un cabinet : Exiger d'un fournisseur qu'il puisse changer de modèle sans changer d'outil, ni de lieu d'hébergement des données.

Sources : Gartner, 2026 ; Datos Insights, 2026 ; Claude blog, 20 août 2026 ; Anthropic, 22 sept. 2026 ; ACORD, 28 mai 2026 ; MCP blog, 28 juil. 2026 ; Forbes, 19 août 2026 ; L'Argus de l'Assurance, sept. 2026 ; Alliancy ; actuary.info d'après IA Capital, 6 mai 2026. « Pour un cabinet » : analyse Panora.

Ce que prédisent les analystes

PRÉDICTION	AUTEUR	DATE
Un tiers des assureurs ajouteront l'IA agentique à l'expérience client, mais la plupart interdiront à un agent non supervisé de lier, tarifer, refuser un sinistre ou payer.	**Forrester**	14 oct. 2026
Les courtiers coteront davantage de couvertures paramétriques.	**Forrester**	14 oct. 2026
Un projet de « couche de contexte » sur quatre tiendra la charge agentique en production.	**Forrester**	21 oct. 2026
Moins de 10 % des entreprises recourront à des agents autonomes entre applications, et les acheteurs plafonneront la tarification à l'usage.	**Forrester**	oct. 2026
Des données prêtes pour l'IA permettront jusqu'à 80 % de précision agentique en plus et 60 % de coûts en moins.	**Gartner**	15 sept. 2026
D'ici 2028, 25 % des violations de sécurité en entreprise viendront d'agents IA mal gouvernés.	**Gartner**	oct. 2026
L'IA pèsera un dollar sur cinq des dépenses technologiques en 2027.	**Forrester**	21 oct. 2026

Les risques à surveiller

La consolidation des fournisseurs

Le financement se concentre sur quelques acteurs et les éditeurs d'IA se consolident (chapitres 02 et 04), d'où un risque de continuité de service.

Les hallucinations

Au 5 octobre 2026, 2 149 décisions de justice dans le monde reposaient sur un contenu halluciné.

Les coûts

Une boucle d'agent mal conçue peut consommer des centaines de milliers de tokens en quelques minutes.

La sécurité des agents

En avril, la faille ShareLeak a amené un agent à envoyer une liste de clients à un attaquant. Step Finance a fermé après des virements exécutés sans validation humaine.

L'IA fantôme

Le 1er octobre, Sequoia Benefits a assigné une ancienne courtière accusée d'avoir capté des comptes rendus clients via une application de notes non approuvée (allégations non jugées).

L'assureur unique

L'affaire Wakam rappelle le risque des cabinets en délégation adossés à un seul assureur.

Sources : Forrester ; Gartner ; The Deep View ; TechTarget ; Insurance Business, oct. 2026 ; Closefuture ; Axis Intelligence ; Mayflower Specialty ; Deloitte UK. Prédictions : à lire comme telles.

RECOMMANDATIONS

Dix décisions pour un cabinet français en 2027

1 **Cartographier les usages de l'IA dans le cabinet, outils personnels compris.**

Adopter une charte (modèle Vision IA), lister les outils autorisés et tracer les formations requises par l'article 4, juniors en tête.

2 **Mettre en conformité tout chatbot ou voicebot au contact des clients.**

L'article 50 s'applique depuis le 2 août 2026. L'absence d'autorité désignée retarde la sanction, non l'obligation.

3 **Garder la décision et la signature humaines, et tracer la validation.**

Consigner besoins, motivation et validation, garder prompts et sorties des dossiers sensibles et bannir des outils gratuits les données identifiantes.

4 **Déclarer ses usages d'IA à son assureur RC Pro.**

Relire ses exclusions avant l'échéance, la preuve de gouvernance devenant une condition de garantie.

5 **Concentrer l'automatisation sur les volumes de 2027.**

Viser les renouvellements de santé collective à justifier poste par poste, les remises en concurrence en dommages et en flotte, et les replacements Wakam.

6 **Mesurer avant d'acheter, puis mesurer encore.**

Établir une base de référence sur trois indicateurs, exiger des résultats mesurés chez des pairs et budgéter la conduite du changement à hauteur de l'outil.

7 **Négocier des contrats qui protègent la donnée, la continuité et le budget.**

Exiger hébergement UE, non-entraînement sur vos données, sous-traitance documentée, réversibilité et prix plafonné ou forfaitaire.

8 **Automatiser les extranets sans perdre la main ni la convention.**

Laisser l'humain soumettre, utiliser des identifiants nominatifs et relire les conventions. Appliquer la grille du chapitre 01.

9 **Structurer ses dossiers pour les assureurs.**

Préparer des dossiers de souscription complets et structurés, prêts pour les standards d'échange comme ACORD, et valoriser auprès des clients entreprises la traçabilité du conseil.

10 **Diversifier ses assureurs et tenir l'agenda réglementaire.**

Vote de la RIS (11 nov.), fin de la transition de l'article 50(2) (2 déc.), produits défectueux (8 déc.), loi DDADUE, haut risque (2 déc. 2027).

08

En 2027, la preuve fera la différence

Il ne suffira plus qu'un agent sache exécuter : le cabinet devra pouvoir démontrer ce qu'il a fait, pour quel client et sur quelle base. Les marchés, les procédures et le cadre réglementaire analysés dans ce rapport convergent vers cette exigence, qui oriente chacune des décisions de 2027.

01 L'agent passe de l'assistance à l'exécution.

Les assureurs automatisent la réception des soumissions, les grands courtiers chiffrent leurs gains en centaines de millions de dollars et les standards d'échange se mettent en place. En 2027, l'enjeu n'est plus d'adopter l'IA mais de lui confier des procédures entières.

CHAPITRES 02 ET 07

02 La valeur se joue dans la procédure, pas dans le modèle.

Les modèles deviennent interchangeables. Ce qui distingue un cabinet, ce sont ses procédures, ses données et ses accès aux compagnies : comparer, coter et ressaisir sont les trois besoins les plus cités par les 199 cabinets interrogés.

CHAPITRES 03 ET 04

03 La confiance devient une condition d'accès.

Devoir de conseil, transparence imposée par l'AI Act, identifiants nominatifs sur les extranets, garantie de RC Pro adossée à la preuve de gouvernance : un agent n'est utile que si le cabinet peut vérifier chacune de ses actions.

CHAPITRES 01 ET 05

04 En entreprises, le courtier garde l'avantage.

La désintermédiation touche d'abord les risques simples. Sur les risques d'entreprise, la connaissance du risque et la traçabilité du conseil restent décisives, à condition de tenir les délais que fixent désormais assureurs et grands courtiers.

CHAPITRES 02 ET 06

Trois questions pour décider en 2027

1. Quelles procédures confier en premier à un agent, et où placer la validation du courtier ?
2. Où vivent nos données, et que pouvons-nous prouver de chaque action d'un agent ?
3. Notre fournisseur tiendra-t-il dans un marché qui se consolide, et pourrons-nous en changer ?

Le report des obligations à haut risque n'offre aucun répit : devoir de conseil, maîtrise de l'IA, transparence et conditions de la RC Pro s'appliquent déjà. Le cabinet qui montrera fin 2027 ses délais avant et après, ses journaux de validation et sa déclaration à son assureur aura fait de cette exigence un avantage commercial.

> « L'avenir de l'assurance ne repose pas sur une opposition entre technologies et humains, mais sur leur complémentarité. Les courtiers qui sauront intégrer l'IA de manière responsable renforceront leur compétitivité tout en améliorant durablement l'expérience client. »
>
> **Diane du Paty**, Co-fondatrice & CEO, Panora

Méthodologie et sources

Recherche documentaire arrêtée au 31 octobre 2026 et centrée sur l'année 2026. Chaque chiffre est qualifié : **mesuré** (registre, marché ou déploiement observé), **enquête**, **déclaratif** (communiqué par l'entreprise sur sa propre activité), **éditeur** (performance revendiquée, non auditée), **estimation** ou **prédiction**. Les éléments non confirmés sont exclus des chiffres de tête. Les rapports insurtech du T3 2026 de Gallagher Re et de CB Insights n'étaient pas publiés à la date d'arrêt. Panora figure dans l'analyse concurrentielle au même titre que les autres acteurs. Les informations qui la concernent proviennent de ses publications et sont signalées comme déclaratives. Les principales sources sont listées ci-dessous ; la liste complète accompagne le rapport de recherche.

01 Gallagher Re, Global InsurTech Report T1 2026 (7 mai) et T2 2026 (6 août)

02 CB Insights, State of Insurtech T2 2026

03 Precedence Research, AI in Insurance Market (16 sept. 2026)

04 InsightAce Analytic, AI in Insurance Market, édition 2026 à 2035

05 Fortune, d'après BofA Global Research (3 mars 2026)

06 Insurance Journal, d'après Bloomberg (10 févr. 2026)

07 The Insurer, Meta's Muse reinvigorates disintermediation debate (23 sept. 2026)

08 Celent, GenAI en production (12 janv. 2026)

09 BCG, The AI-First P&C Insurer (30 mars 2026)

10 Capgemini, World P&C Insurance Report (5 mai 2026)

11 Liberty Mutual, via IA Magazine (sept. 2026)

12 Big « I » et Future One, Agency Universe Study (23 sept. 2026)

13 Règlement (UE) 2026/1744, Digital Omnibus on AI (JOUE, 24 juil. 2026)

14 Commission européenne, lignes directrices article 50, C(2026) 5054 (20 juil. 2026)

15 ACPR, consultation sur l'équité algorithmique (1er juil. 2026) ; discours de Denis Beau (9 sept. 2026)

16 CNIL et CIANum, note sur l'IA agentique (20 juil. 2026)

17 EIOPA, 3e rapport sur la DDA (30 mars 2026) ; AI, digital platforms and the future of insurance distribution (16 sept. 2026)

18 Insurance Business, exclusions IA générative ISO (2026)

19 ORIAS, rapport annuel, via L'Argus de l'Assurance (sept. 2026)

20 AFP, d'après Addactis (21 sept. 2026)

MÉTHODOLOGIE ET SOURCES · SUITE

21 L'Argus de l'Assurance, Wakam (25 sept. et 26 oct. 2026)

22 Planète CSCA, Vision IA (21 mai 2026)

23 Planète CSCA et EY, étude prospective 2035 (19 nov. 2025)

24 OEMA / France Assureurs, baromètre prospectif (4 juin 2026)

25 Reinsurance News, résultats d'AIG (1er mai 2026)

26 Insurance Business, Allianz et Evident AI Index (juin 2026)

27 Forrester, Predictions 2027 : Insurance (14 oct. 2026) et Disruption Unleashed (21 oct. 2026)

28 Gartner, Hype Cycle for Agentic AI (2026)

29 ACORD Solutions Group, architecture MCP (28 mai 2026)

30 Anthropic, computer use (20 août 2026) et Claude Opus 5.5 (22 sept. 2026)

31 Auris Finance et MarshBerry, M&A dans la distribution française (2026)

32 WTW, Marsh, Aon, Brown & Brown : publications de résultats T2 et T3 2026

33 Cyberhaven Labs, ChatGPT Atlas (oct. 2025) ; AI Adoption & Risk Report 2026

34 Chrome Web Store, Claude in Chrome (juin 2026)

35 Capsule Security, ShareLeak, CVE-2026-21520 (avr. 2026) ; Axis Intelligence, AI Agent Security Incident Tracker (22 juil. 2026)

36 EIOPA, avis sur la gouvernance et la gestion des risques de l'IA (6 août 2025)

37 Model Context Protocol, spécification du 28 juil. 2026 ; Forbes, A2A rejoint l'Agentic AI Foundation (19 août 2026)

38 The Insurer, Verisk et les exclusions d'IA agentique (10 juil. 2026)

39 Panora, Agents IA de confiance pour les cabinets de courtage (24 oct. 2026)

40 TechCrunch, Outmarket AI raises $34.5M (28 sept. 2026) ; PR Newswire, série A d'Outmarket AI (13 mai 2026)

41 Insurance Journal, projet de cession d'Applied Systems (24 sept. 2026) ; Insurance Innovation Reporter, entretien avec Graham Blackwell (2026)

42 Harper, annonce de série A (25 févr. 2026) ; Panta (10 juil. 2026) ; Delegance (20 oct. 2026) ; WithCoverage (13 janv. 2026)

43 FinTech Global, Bind AI (14 oct. 2026) et Vertafore (28 sept. et 16 oct. 2026) ; PR Newswire, Cara (31 mars 2026)

44 Sites et publications d'Aeliam, ActuData, Synapze, Lya Protect, Oggo Data, SKY CRM, Duplix et Kereis (sept. et oct. 2026)

45 Panora, communiqué de levée (7 juil. 2026), Brokerforce devient Panora (24 août 2026), Pourquoi Panora a été reconstruite en une seule plateforme (8 oct. 2026)

46 Panora, besoins exprimés par 199 cabinets d'octobre 2025 à septembre 2026 et mesures en cabinet (données internes anonymisées)

47 FurtherAI, AI Agents for Insurance et études de cas Leavitt Group et Upland Specialty (2026) ; Applied Indio, Bouchard Insurance

48 Outmarket AI, études de cas Stable Rock et G.R. Little (2026) ; Vantel (Funk, RENOMIA) ; NEØRIA (oct. 2026)

49 Code des assurances, articles L112-4, L113-2, L113-8, L113-9, L121-5, L124-5, L125-2 et L521-4 ; loi Évin, article 15 ; arrêté du 5 janvier 2016

50 The Fidelis Partnership, Broker Connect (18 mai 2026) ; Applied Systems, renouvellement commercial « sans soumission » (8 juil. 2026) ; Zurich et Sixfold (2026) ; Chubb, objectifs IA (déc. 2025) ; Business Insurance, d'après Wells Fargo (2026)

À propos de *Panora*

Panora est la plateforme d'orchestration des workflows du grand courtage.

Vous conseillez, Panora exécute. Le courtier demande ce qu'il veut, avec ses mots : une mise à jour, une relance ou une procédure entière. Panora l'exécute dans les outils du cabinet et sur près de 90 connecteurs, et s'arrête avant chaque étape sensible.

Un seul assistant

Des petites tâches aux procédures entières, il comprend, planifie, enchaîne les étapes et garde la trace de chaque action.

Branché sur vos outils

Logiciel de gestion, ERP, CRM et messagerie : Panora lit les dossiers et écrit en retour chaque action, horodatée et signée. Aucune migration, aucune ressaisie.

Tous les connecteurs Panora

Extranets assureurs et grossistes, documents, données d'entreprise. Maintenus et sécurisés par Panora, avec les accès de chaque courtier. Quand un extranet change, le connecteur suit.

PLUS DE 100 WORKFLOWS DISPONIBLES SUR ÉTAGÈRE, ADAPTÉS AUX RÈGLES DE CHAQUE CABINET

- Nouvelle affaire RC Pro
- Campagne de renouvellement
- Avenant en cours d'année
- Mouvements de flotte
- Contrôle de la police émise
- Déclaration et suivi de sinistre

Les autres se construisent à la demande, en autonomie, directement depuis l'agent Panora : le cabinet décrit sa procédure avec ses mots, l'agent la structure en workflow et la publie pour toute l'équipe.

x4
dossiers traités à effectif constant, selon les cabinets clients

92 %
des cabinets clients déclarent ne plus vouloir se passer de Panora

100 %
des actions tracées et soumises à la validation du courtier

Hébergée en France, cloisonnée par cabinet et certifiée ISO/IEC 27001:2022, Panora fait tourner ses modèles en Union européenne, sans entraînement ni conservation des données de ses clients. Fondée par Diane du Paty et Titouan Benoît et incubée par le studio Hexa, elle a levé 4,5 M$ en juillet 2026 auprès d'ISAI, Kima Ventures, 100in et 199 Ventures, et accompagne une centaine de cabinets de courtage partout en Europe, dont quatre du top 50 français.

Chaque entreprise mérite un courtier d'exception.
Panora rend aux cabinets le temps de l'être, sur chaque dossier.

Diane du Paty
Co-fondatrice & CEO

panora.co
diane@panora.co



Panora

Chaque entreprise mérite un courtier d'exception.