Courtigo

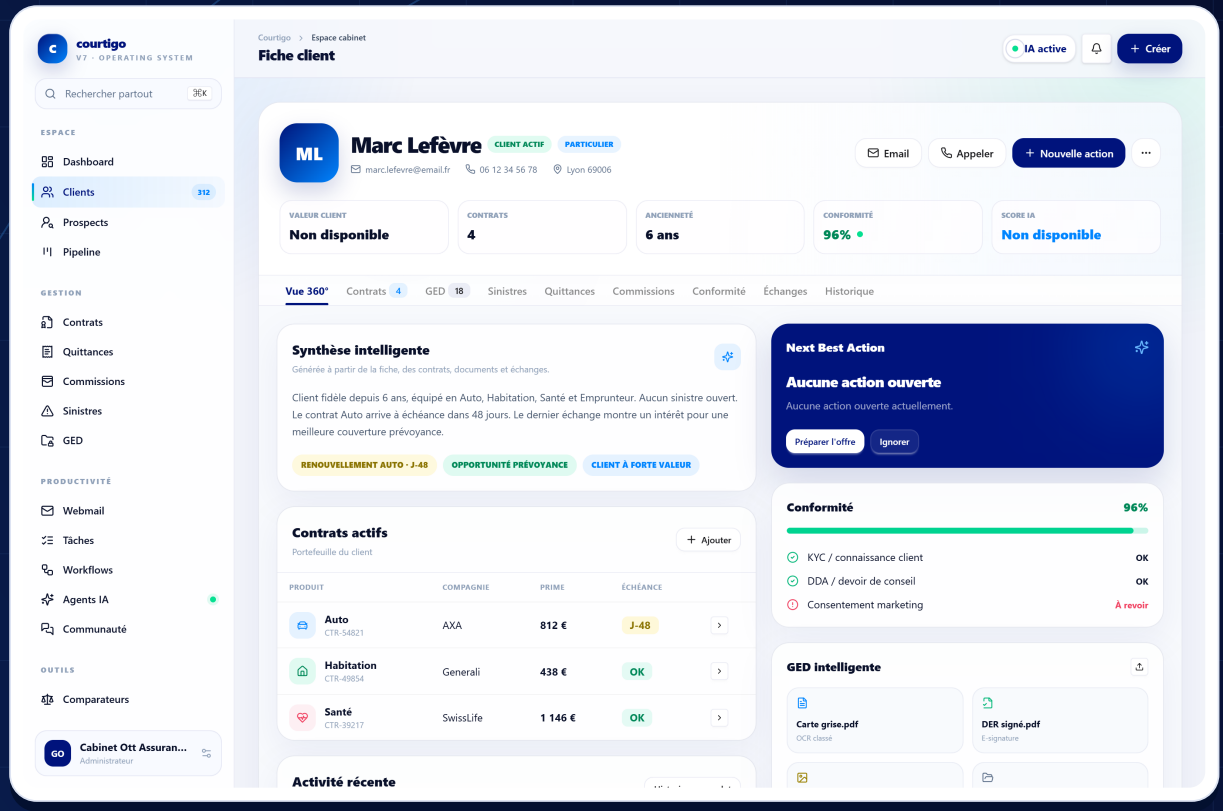
LA SUITE DU CABINET DE COURTAGE

Le courtage, enfin réuni.

Vos clients.
Votre équipe.
L'intelligence en plus.

Une plateforme pour relier les dossiers, les échanges et les prochaines actions.

Parlons de votre cabinet ↗

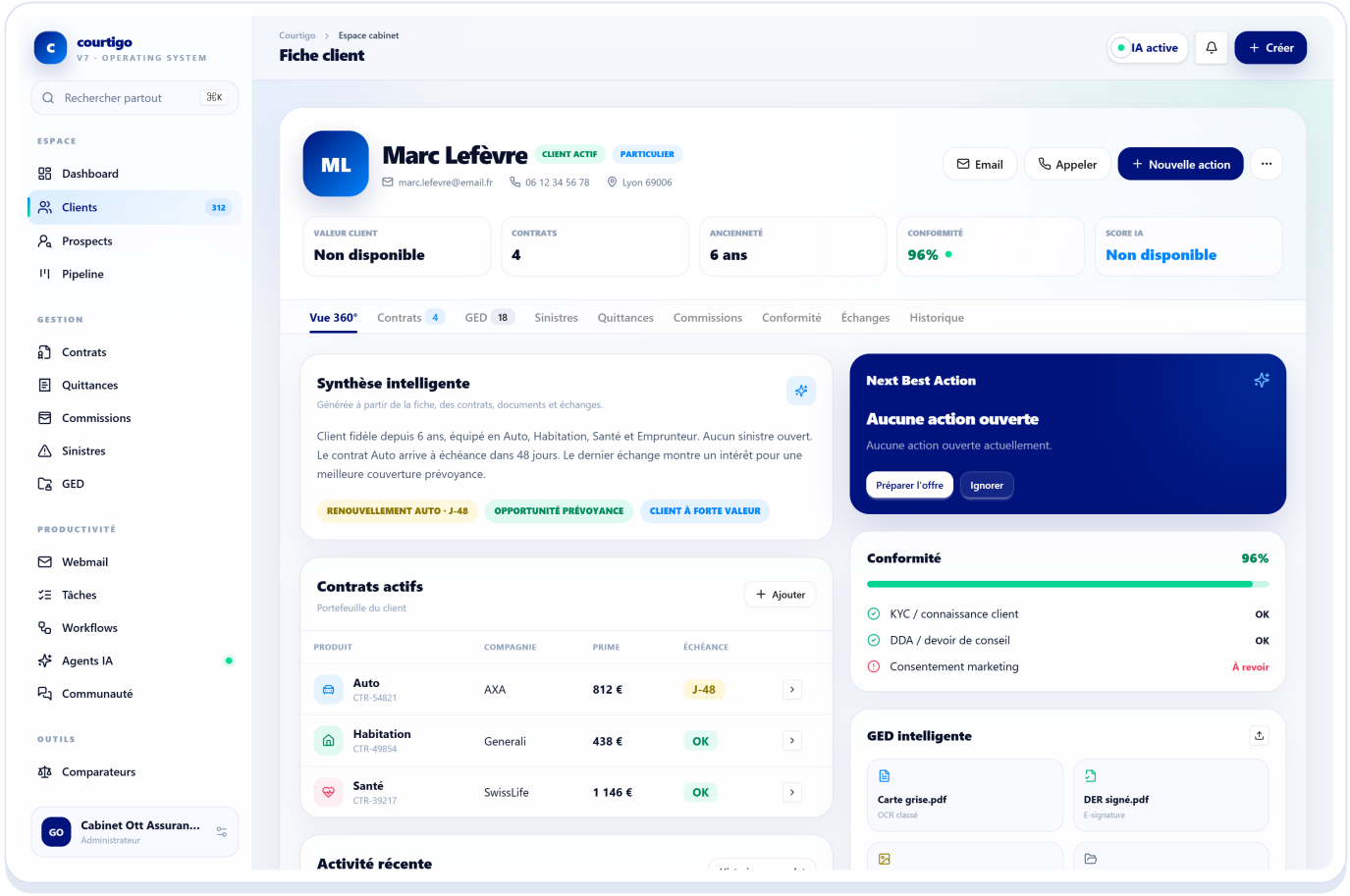


Le dossier client, au cœur de votre activité.
Capture de l'interface · Données d'exemple

CRM métier · Télécom · Automatisations · IA

Retrouvez le contexte avant de décrocher.

Une fiche 360 pour suivre la relation, du premier contact à la vie du contrat.



Clients, contrats, documents et activité dans une même fiche.
Capture de l'interface · Données d'exemple

01 Connaître votre interlocuteur

Particulier, entreprise, contacts, relations et biens à assurer.

02 Préparer la bonne suite

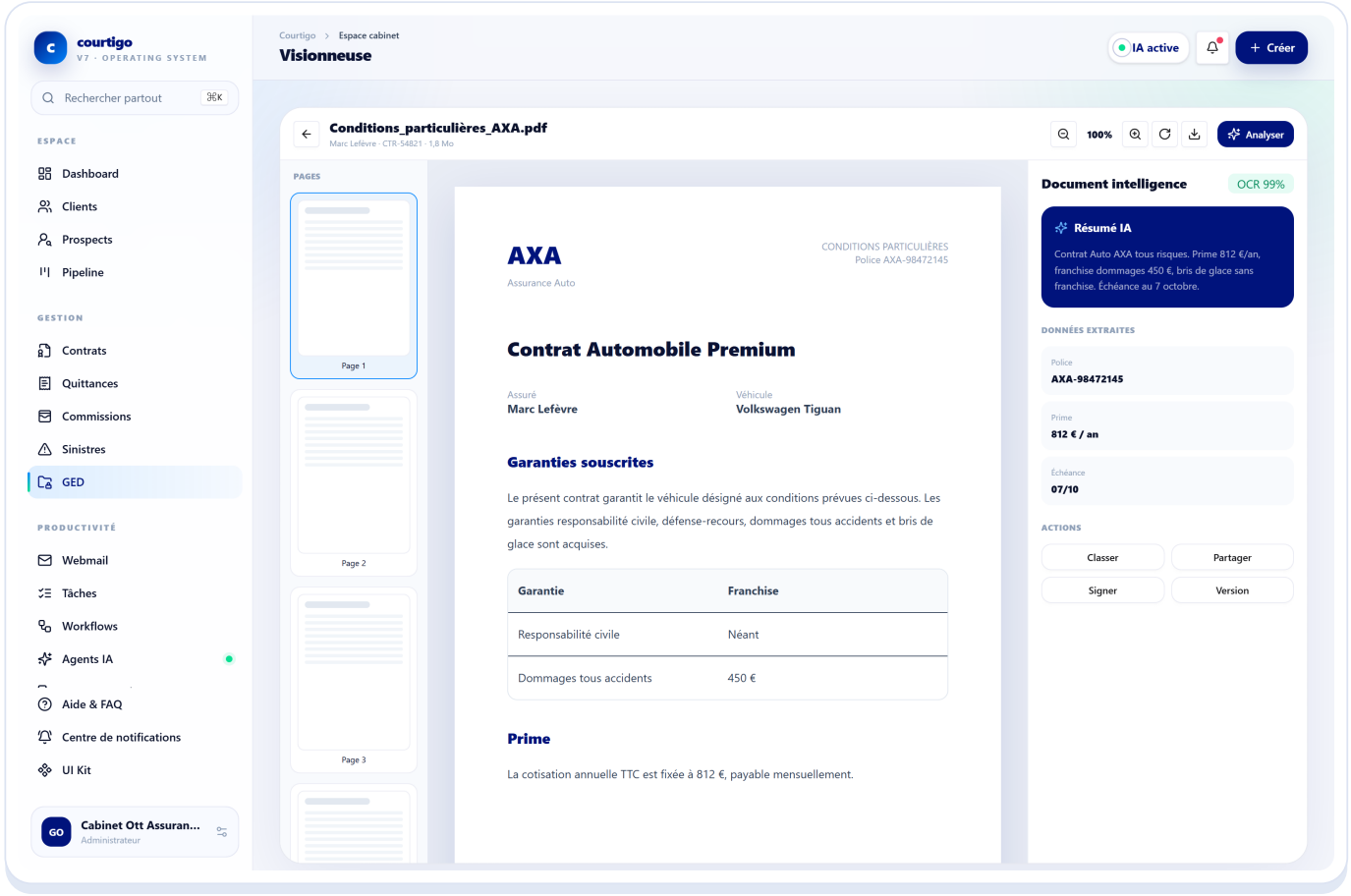
Projets, contrats, sinistres et échanges conservent leurs liens.

03 Travailler le portefeuille

Filtres, tags et actions groupées pour organiser vos priorités.

La bonne pièce. Dans le bon dossier.

Du document reçu au contrôle, chaque étape garde son contexte.



Le document source reste visible pendant l'examen des informations.
Capture de l'interface · Données d'exemple

01 Classer et retrouver

GED par client, contrat, projet ou sinistre. Modèles et génération documentaire.

02 Extraire puis vérifier

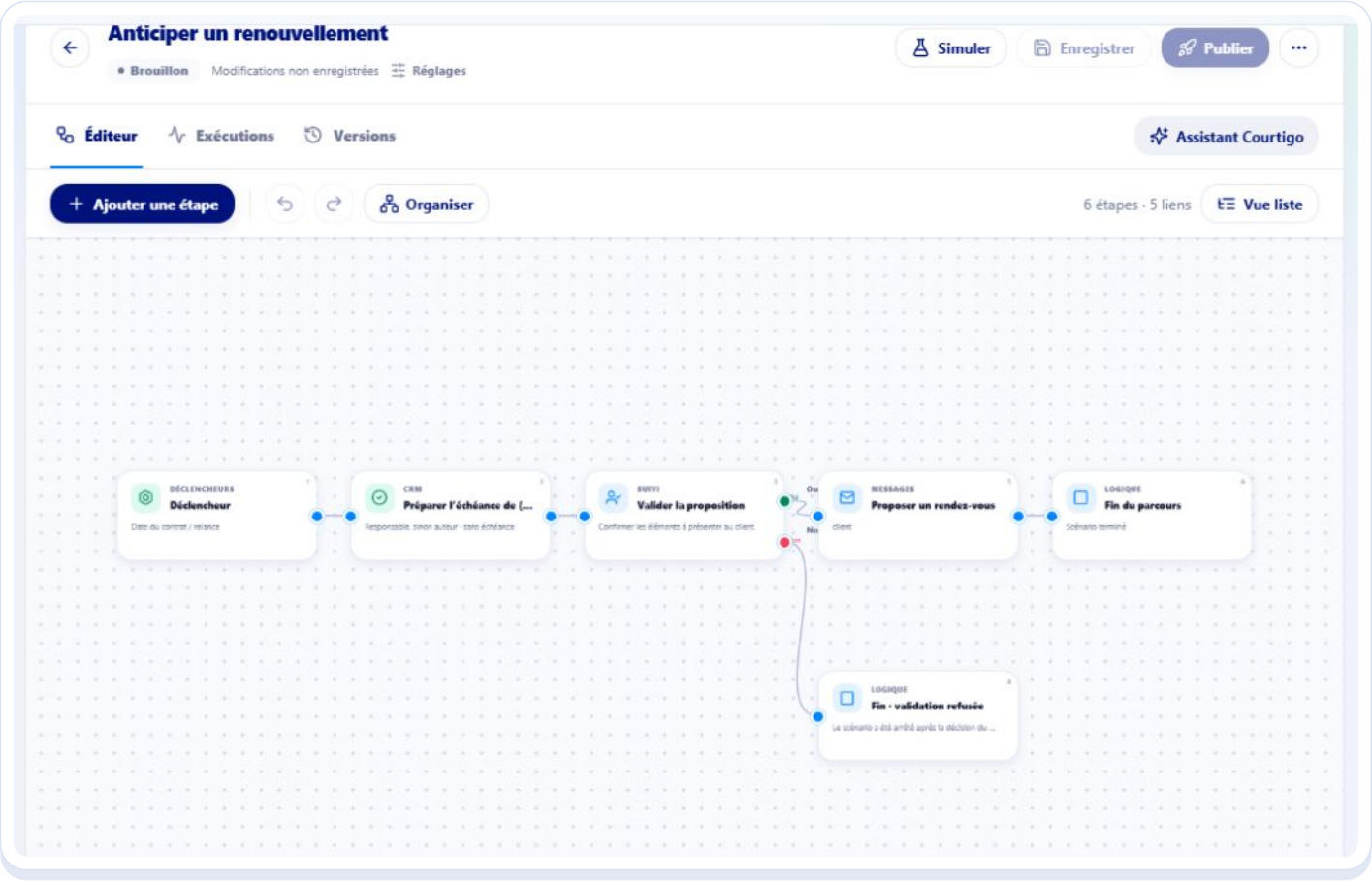
OCR et propositions de rapprochement. Vous relisez avant d'appliquer.

03 Documenter votre conseil

Pièces, consentements, contrôles et signature accompagnent le dossier.

Vos méthodes deviennent des automatismes.

Un événement déclenche le parcours. Vos conditions orientent la suite.



Un scénario de renouvellement dans l'éditeur visuel.
Capture de l'interface · Données d'exemple

01 Construire

Déclencheurs, branches, délais, tâches et validations dans un parcours lisible.

02 Vérifier

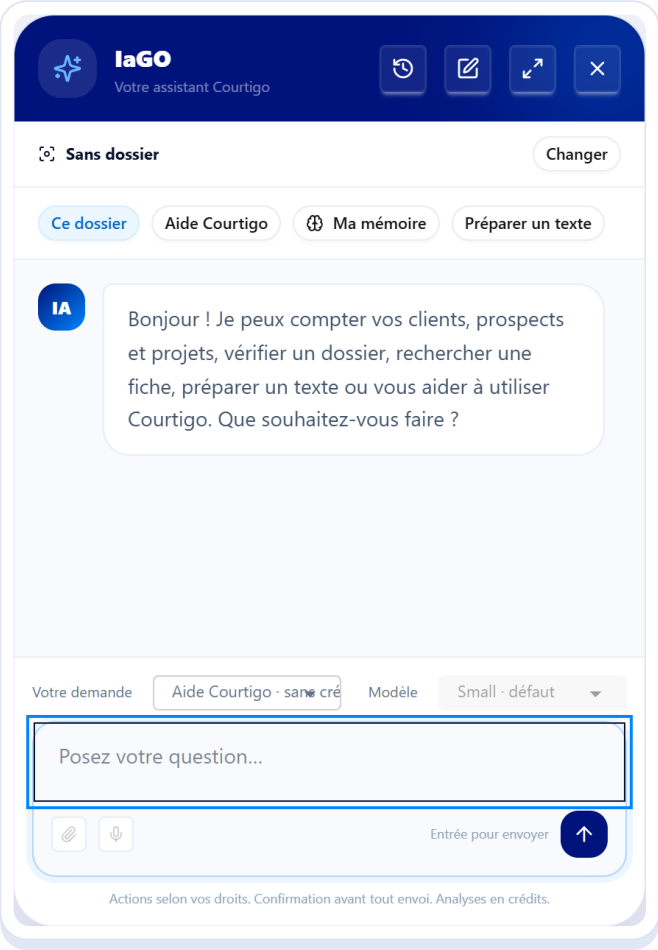
Préparez le brouillon, simulez les branches, puis publiez la version choisie.

03 Suivre

Retrouvez les étapes exécutées, les attentes et les interventions nécessaires.

Une IA qui travaille avec votre contexte.

Retrouver une information, préparer un rendez-vous, rédiger et organiser la suite.



IaGO, le copilote transversal.
Capture de l'interface · Données d'exemple

IaGO vous accompagne. Sept agents se spécialisent.

Sophie
Conformité

Victor
Commercial

Hugo
Emails

Amandine
Finance

Paul
Pilotage commercial

Hélène
Gestion du cabinet

Julie
Consentements

Vos données accessibles. Vos décisions.

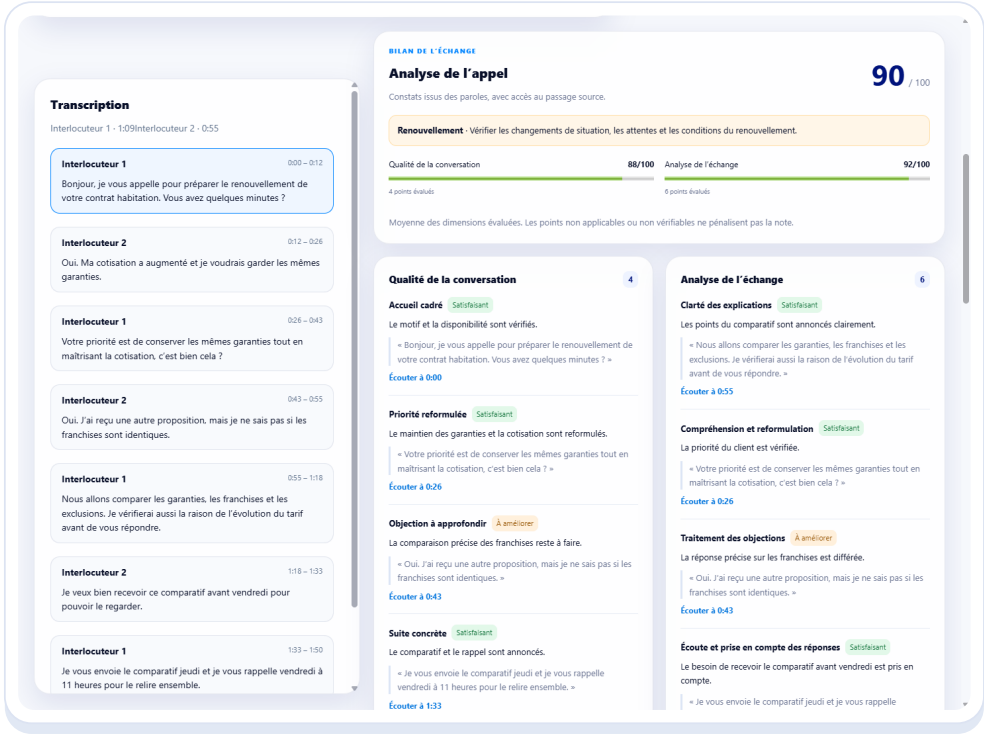
Sources et droits d'accès accompagnent les réponses. Les propositions sont à relire. Les usages consomment des crédits ; Courtigo reste utilisable sans IA.

Le téléphone raccroche. Le suivi continue.

Votre téléphonie et vos conversations retrouvent leur place dans le CRM.



Onde audio, fréquences et couleurs de qualité.
Capture de l'interface · Données d'exemple



Transcription par interlocuteur et bilan expliqué.
Capture de l'interface · Données d'exemple

Écouter

Un clic sur le passage utile. Lecture, pause et sauts de dix secondes.

Comprendre

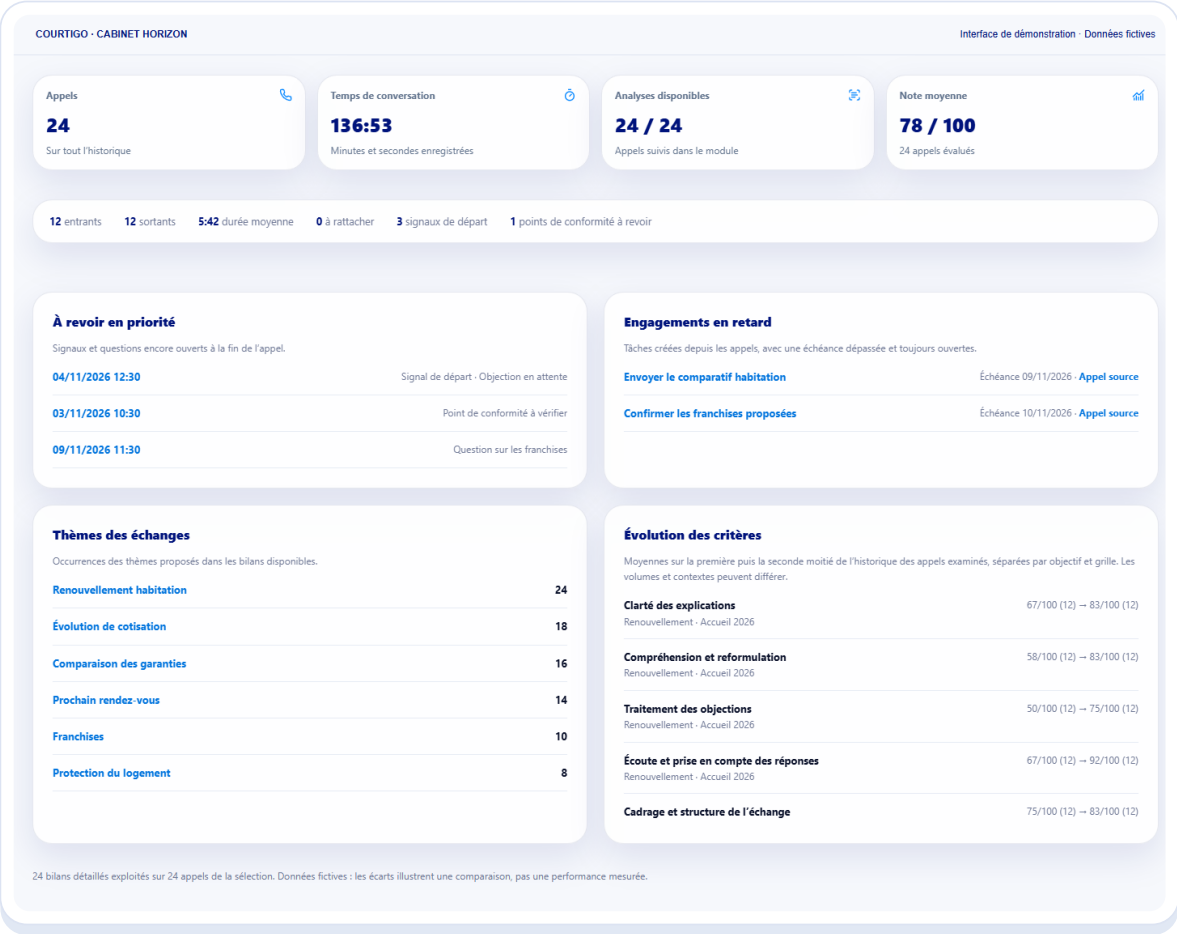
Résumé, critères, scripts et points de conformité après l'appel.

Agir

Coaching miroir, tâches proposées et engagements à suivre.

Faites progresser la qualité de vos échanges.

Une vue d’ensemble, puis les conversations qui méritent votre attention.



Exemple sur 24 appels fictifs. Aucun résultat client réel présenté.
Capture de l’interface · Données d’exemple

01 Suivre tout l’historique

Volumes, temps de conversation, analyses disponibles et notes des appels évalués.

02 Comparer les critères

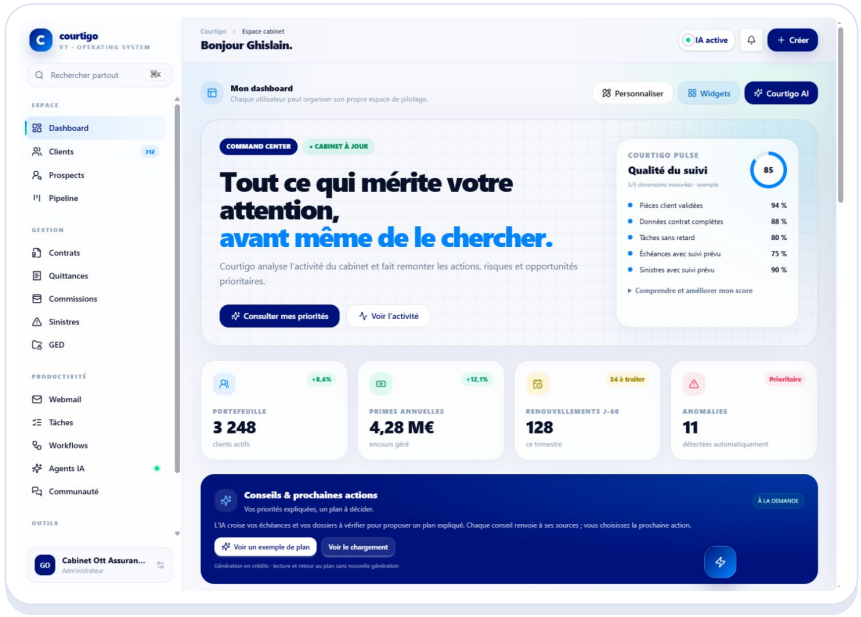
Observez leur évolution à objectif et grille comparables, avec la couverture affichée.

03 Retrouver les preuves

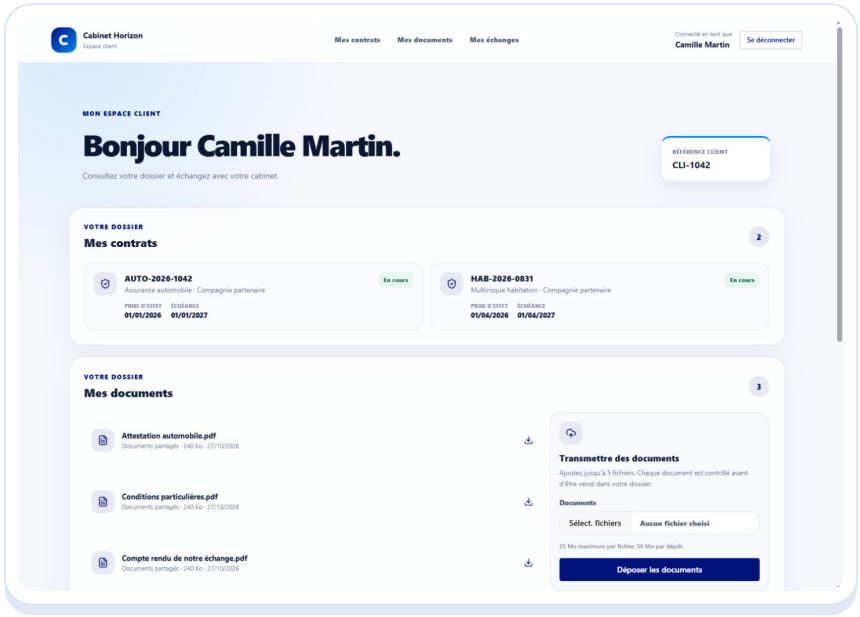
Questions ouvertes, engagements, thèmes et recherche IaGO reliés aux passages audio.

Un cabinet connecté. Une équipe alignée.

Les outils de suivi et l’espace assuré prolongent le travail de votre équipe.



Vos priorités, échéances et indicateurs.
Capture de l’interface · Données d’exemple



L’espace client aux couleurs du cabinet.
Capture de l’interface · Données d’exemple

Piloter l’activité

Commissions, honoraires, écarts et rapports pour préparer vos revues.

Garder le lien

Agenda, emails, WhatsApp, campagnes et extranet dans leur contexte.

Accompagner l’adoption

Import et reprise, formation de l’équipe et support par tickets.

Parlons de votre organisation : commercial@courtigo.fr

Demander une présentation ↗

Votre conseil. Vos contrôles. Vos preuves.

La conformité à 360° relie la vigilance client aux décisions et aux justificatifs du dossier.

01 Gel des avoirs

Contrôles datés et sourcés, rapprochements possibles et historique pour examiner les alertes.

02 PPE et proches

Déclarations d'exposition politique, liens avec les proches, justificatifs et revue de la situation.

03 Vigilance LCB-FT

Cartographie des risques sur cinq axes, évaluation du dossier et décisions de vigilance motivées.



Les motifs du conseil et le choix du client sont conservés.
Capture de l'interface · Données d'exemple

Un conseil que vous pouvez expliquer.

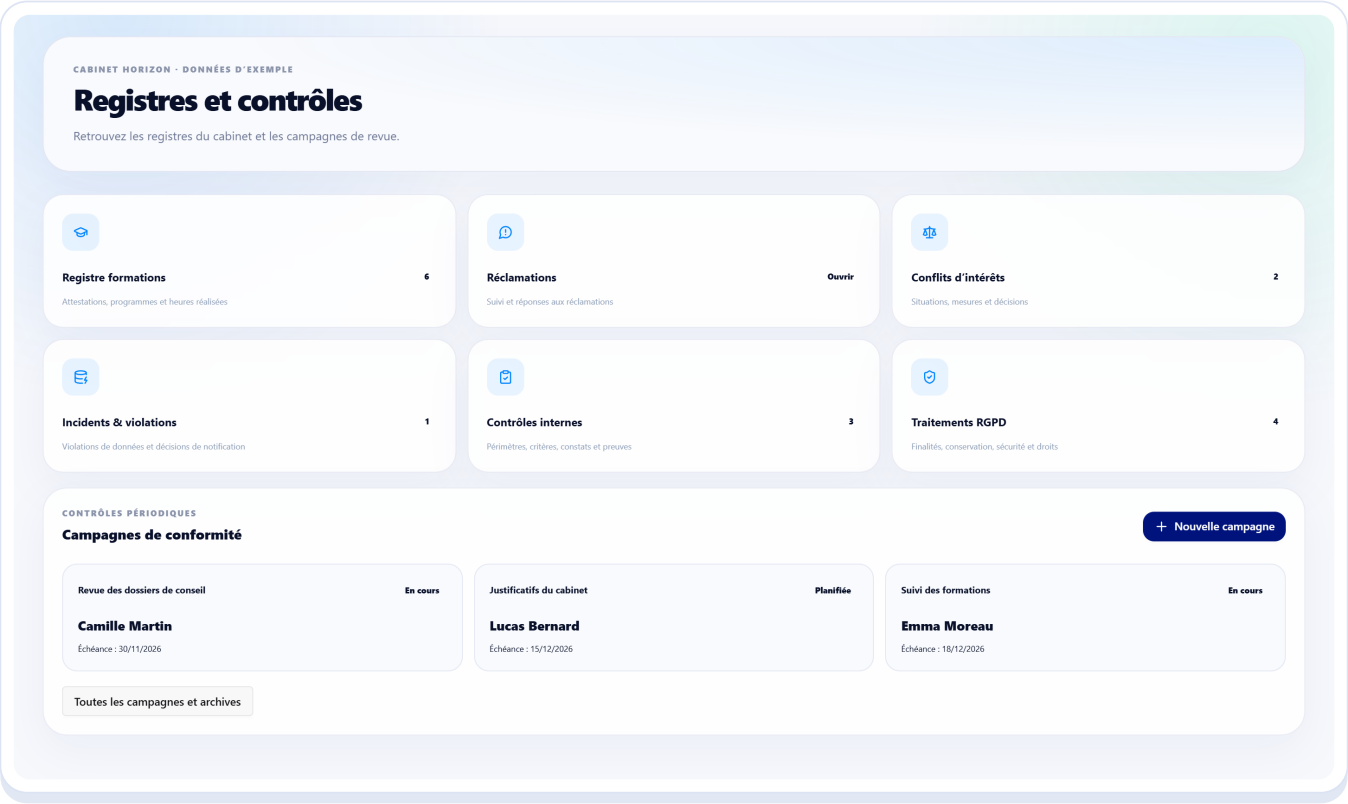
Besoins exprimés, solutions étudiées, motifs de la recommandation et documents remis : le dossier conserve le raisonnement suivi.

Revue manager, signature et export du dossier de preuve accompagnent la validation.

Déclarations PPE et contrôles du gel restent distincts. Votre équipe examine les alertes et décide des suites.

Un cabinet suivi, au-delà des dossiers.

Vos obligations d’organisation se traduisent en registres, responsables et échéances.



Les registres et les campagnes, dans l’interface Courtigo.
Capture de l’interface · Données d’exemple

Contrôles internes · Réclamations · Conflits d’intérêts · Campagnes de revue

01 Formations et compétences

Suivez les heures réalisées, la qualification DDA, les programmes et les attestations de chaque collaborateur.

02 RGPD et droits des personnes

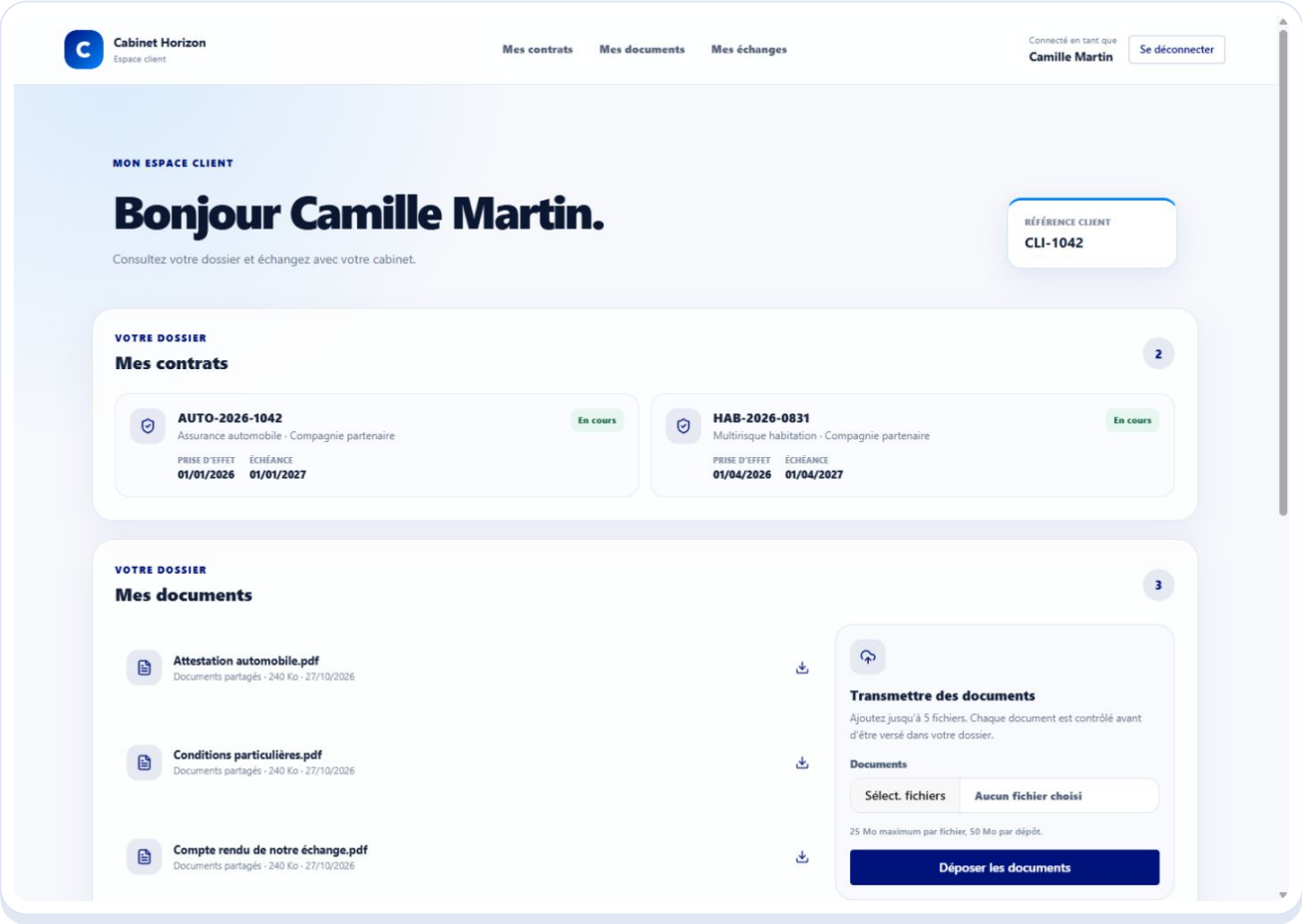
Registre des traitements, violations de données, demandes de droits, consentements et historique des préférences.

03 Conditions d’exercice

ORIAS, RC professionnelle, garantie financière, pièces du cabinet, dates de validité et prochaines revues.

Votre cabinet, à portée de vos assurés.

Un espace à vos couleurs. Des échanges et des pièces qui rejoignent leur dossier.



Le client consulte ses contrats et transmet les pièces attendues.
Capture de l'interface · Données d'exemple

01 Donner de l'autonomie

Contrats, attestations, documents et sinistres accessibles depuis un ordinateur ou un mobile.

02 Collecter au bon endroit

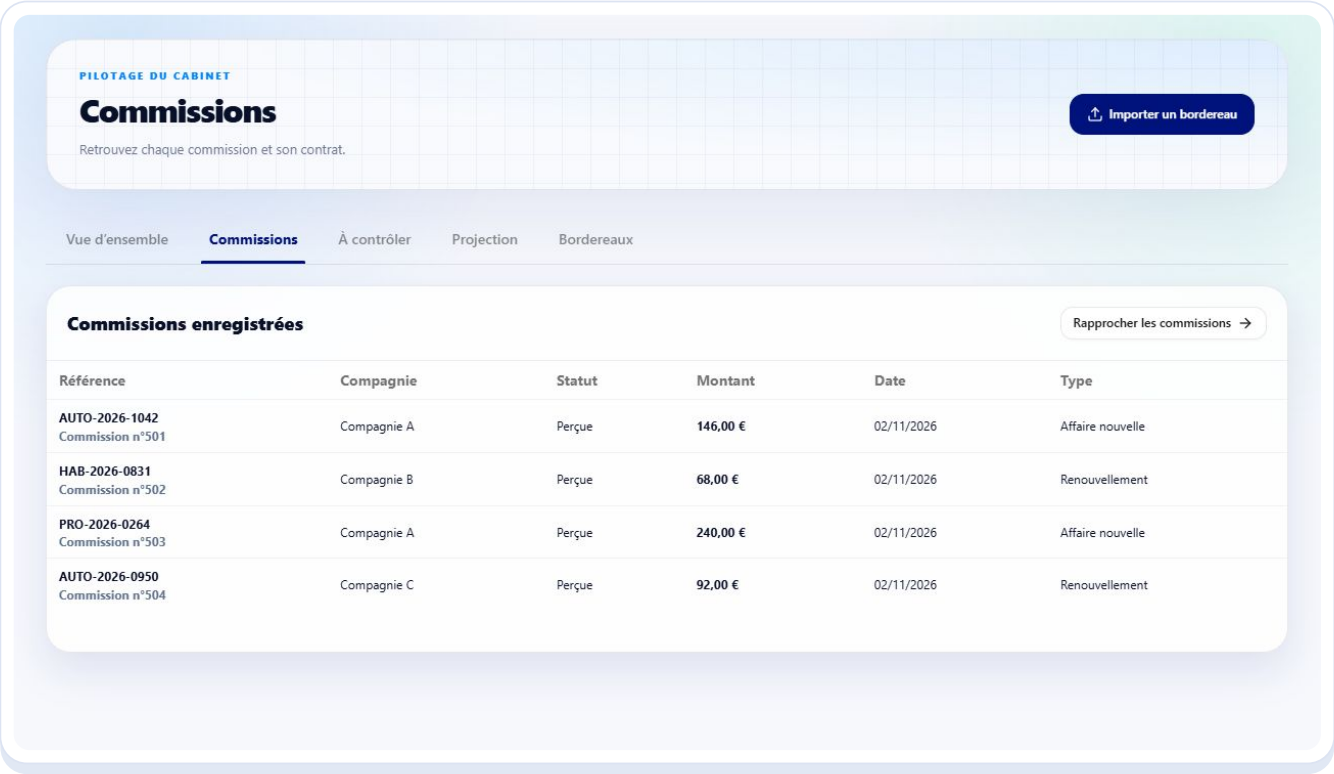
Dépôt de pièces, formulaires et invitations : le client contribue, votre équipe examine et complète le dossier.

03 Garder le fil de la relation

Messagerie, demandes, préférences de contact et signatures prolongent le suivi du cabinet.

Retrouvez chaque commission. Expliquez l’écart.

Du bordereau à la répartition, gardez le lien avec le contrat et les règles du cabinet.



Les montants, les contrats et leur provenance restent lisibles.
Capture de l’interface · Données d’exemple

01 Importer et rapprocher

PDF, Excel et CSV ; correspondances avec les contrats, doublons et lignes à vérifier.

02 Comprendre les écarts

Attendu, déclaré et perçu ; périodes, montants et sources pour orienter les vérifications.

03 Répartir les rémunérations

Barèmes par produit et intervenant, allocations, rétrocessions, bordereaux et exports.

04 Anticiper les revenus

Vues par période et compagnie. Projections avec hypothèses visibles pour préparer vos décisions.

Votre portefeuille. Votre conformité. Vos revenus.

commercial@courtigo.fr

Parlons de votre cabinet ↗

Toute la suite. Une licence claire.

Abonnement mensuel. Les options et les usages s'adaptent à votre cabinet.

PREMIER SIÈGE

69 €

TTC / mois

Votre premier compte

SIÈGE SUPPLÉMENTAIRE

29,90 €

TTC / mois

Par collaborateur ajouté

Tous les modules, IaGO et les 7 agents.

500 crédits offerts / mois pour le cabinet.
Une boîte mail synchronisée pour le premier compte.

SMS, signatures et IA

USAGE	TARIF
SMS	**0,10 € TTC / SMS**
Signature électronique	**0,40 € TTC / signature**
Emails	**Inclus, usage raisonnable**

1 crédit = 0,01 € TTC. SMS : 10 crédits. Signature : 40 crédits. IA et OCR selon consommation. Télécom en complément. Tarifs au 12/11/2026.

Options de connexion

OPTION	TARIF TTC
WhatsApp	**9,60 € TTC / numéro / mois**
LinkedIn	**9,60 € TTC / compte / mois**
Boîte mail supplémentaire	**9,60 € TTC / boîte / mois**
Comparateurs	**14,90 € TTC / accès / comparateur / mois**

Formation et accompagnement

3 heures par participant. Prestation ponctuelle TTC.

GROUPE	FORFAIT
1 personne	**350 € TTC**
2 à 5 personnes	**590 € TTC**
6 à 10 personnes	**790 € TTC**

Au-delà de 10 : + 65 € TTC / personne. Paiement avant la première séance. Reprise accompagnée sur devis.

Des offres pour chaque usage.

Essentiel

14,90 €

TTC / ligne / mois

- Numéro professionnel et CRM
- Appels à la consommation
- Analyse IA via crédits

Business

24,90 €

TTC / ligne / mois

- Appels France + 201 destinations*
- Standard, SVI et supervision
- UC Phone et UC Visio

Business IA

34,90 €

TTC / ligne / mois

- Tout Business + enregistrement
- Transcription, bilan et coaching
- Tâches et relances proposées

Essentiel et Business : aucune minute IA incluse. Business IA : 300 minutes par ligne, renouvelées à la date mensuelle de facturation.

* Destinations et conditions opérateur applicables. Minutes et recharges par ligne. Relais crédits autorisé par le cabinet ; imports audio analysés sur crédits.

Recharges IA, sans expiration

500 minutes

14,90 € TTC

1 000 minutes

24,90 € TTC

Appels Essentiel

Fixes France : 0,015 € HT/min. Mobiles : 0,035 € HT/min.
International et numéros spéciaux selon destination.

À venir : Voice AI. Standardiste vocal en préparation.
Tarif cible indicatif : 0,12 € HT/minute.

Options Télécom

OPTION	PRIX HT
Enregistrement des appels	**9,90 € HT / ligne / mois**
Stockage supplémentaire	**3,90 € HT / Go / mois**
Standard avancé	**6,90 € HT / mois**
Numéro virtuel	**3,90 € HT / numéro / mois**
Portabilité de numéro	**9,90 € HT**
Transcription et analyse IA	**Via crédits**
Téléphones IP et équipements	**Sur catalogue**

Une option incluse n'est pas facturée deux fois. Tarifs indicatifs au 12/11/2026.