



MARSEILLE ASSURANCE

+Simple bouleverse les codes de l'assurance

Hélène Lascols

Pour recruter une trentaine de collaborateurs en moins d'un an, +Simple a mis en place une organisation proche de l'entreprise libérée : « les salariés sont autonomes, la grille de salaire est publique, il règne un vrai esprit de famille. La moyenne d'âge : 29 ans », précise Anthony Jouannau, le directeur général. Quatre années après sa création et un an après une levée de fonds de 10 M, le courtier en assurance dédié aux TPE et aux indépendants + Simple figurait fin 2018 à la 91e place du classement des 100 startup mondiales de la fintech les plus innovantes, publié par le cabinet d'audit KPMG et le fonds de capital-risque H2 Ventures. Au cours de l'année écoulée, elle est aussi passée de 15 à 50 salariés, présents à Marseille, Nancy et Paris, de 8 000 à 30 000 clients et son robot-courtier couvre désormais 500 métiers. Enfin, +Simple vient de faire ses premiers pas à l'international : « Nous avançons très bien en Allemagne », se félicite Anthony Jouannau, directeur général et cofondateur, aux côtés d'Éric Mignot, président, et Salah Hamida, directeur général adjoint. Un modèle partenarial Aujourd'hui, +Simple est un robot-courtier proposant, à travers une interface e-commerce et sur la base d'un nombre limité de questions, d'établir un profil de

risque permettant d'assembler une offre sur-mesure. La start-up est aussi un partenaire des courtiers et assureurs qui ont pignon sur rue. Ainsi, +Simple et Malakoff Mederic ont lancé une offre commune de prévoyance 100 % digitale. Gras Savoye a aussi choisi la fintech marseillaise pour proposer une souscription globale simplifiée et digitalisée aux 5 000 agences de voyages françaises. Plus récemment, c'est la Banque Postale qui s'est rapprochée de +Simple pour proposer une offre complémentaire santé collective aux TPE ainsi qu'une offre de santé collective destinée à la convention collective nationale des bureaux d'études. « Les grands assureurs de la place s'appuient sur nous pour digitaliser leurs offres », souligne Anthony Jouannau, qui revendique une vingtaine de partenariats, sans toutefois dévoiler son chiffre d'affaires. Ce modèle partenarial, qui marche dans l'Hexagone, sera dupliqué à l'international : « Nous avons vu le jour sur le marché français en avril 2015, nous avons signé notre premier contrat en octobre 2015 et noué notre premier partenariat environ 6 mois après... Hors de nos frontières, d'abord en Allemagne, puis en Italie, notre rythme de développement devrait être sensiblement le même », précise le directeur général. Un développement exponentiel Si l'international constitue un enjeu

fort de développement, le marché français n'est pas en reste. Quinze développeurs travaillent sur le robot-courtier, qui, ainsi industrialisé, permettra à +Simple de développer le nombre de clients de façon exponentielle. « Cette industrialisation, qui permet aux entrepreneurs de s'assurer en quelques clics de manière efficace, passe par l'intégration de nouveaux métiers (500 à ce jour et très rapidement plus de 600) et une couverture de 80 à 90 % des besoins en assurance. Nous intégrons actuellement une offre à destination des entreprises de transport puis nous nous déploierons progressivement à tous les secteurs d'activité : artisanat, agriculture, etc. », ajoute Anthony Jouannau. Objectif : compter 45 000 clients à la fin de l'année, mais aussi « être légitime par segment, comme nous pouvons ainsi l'être aujourd'hui auprès des concessionnaires automobiles pour lesquels nous avons créé avec notre partenaire le 2e courtier spécialiste du marché en moins de deux ans. »
+ SIMPLE EN BREF
Fondateurs Anthony Jouannau Éric Mignot Salah Hamida Marseille
www.plussimple.fr
SALARIÉS 50
30000 CLIENTS
500 MÉTIERS COUVERTS ■