



+ SIMPLE
EN BREF

Fondateurs
Anthony Jouannau
Eric Mignot
Salah Hamida
Marseille
www.plussimple.fr

50
SALARIÉS

30000
CLIENTS

500
MÉTIRS
COUVERTS

MARSEILLE **ASSURANCE**

+Simple bouleverse les codes de l'assurance



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.

Hélène Lascols

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 91^e place du classement des 100 start-up 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 8000 à 30000 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'Eric 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 pré-

voyance 100 % digitale. Gras Savoye a aussi choisi la fintech marseillaise pour proposer une souscription globale simplifiée et digitalisée aux 5000 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'aff-

aires. 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 déploierons progressivement à tous les secteurs d'activité: artisanat, agriculture, etc. », ajoute Anthony Jouannau. Objectif: compter 45000 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 2^e courtier spécialiste du marché en moins de deux ans. » ■