

# Actuaire et entrepreneur, défi et opportunité dans un monde du travail en pleine révolution !

**Cécile Mérine**

CEO de BubbleIn  
Ex-CEO d'Otherwise



**François-Xavier Hay**

Président & co-  
fondateur de Wingsure



**Olivier Sanson**

CEO de La Salamandre  
Assurances



## Mon activité



### Cécile

▪ CEO & associée de **BubbleIn**

- Ex cofondateur d'**OTHERWISE**  
*S'assurer autrement.  
Ensemble.*

- **BubbleIn** est une insurtech développant une solution 100 % digitale mettant en relation les concepteurs de produits d'assurance et les courtiers de proximité. Elle combine :
  - un CRM,
  - une Marketplace permettant de comparer et souscrire des produits d'assurance
  - une multitude de services pour simplifier le quotidien des courtiers (gestion de la conformité, gestion des commissions, formation DDA...)
- Notre mission :
  - Faciliter le quotidien des courtiers de proximité, leur donner accès à un choix élargi de solutions d'assurance et les guider dans leur conformité, en mettant à leur disposition un outil ergonomique tout en un
  - Donner aux fournisseurs de solutions d'assurance l'accès à un vaste réseau de courtiers de proximité 100% conformes, permettant une meilleure connaissance du marché et des coûts d'animation commerciale mieux maîtrisés
- Objectif : 5000 courtiers utilisateurs et une trentaine de fournisseurs

## Mon activité

### François-Xavier



- Co-Fondateur & Président de   A Stanford Research Institute Spinout
- Outils 100% digital de distribution et de gestion de produits et de services de protection des agriculteurs. Technologies et conseils personnalisés pour une transition vers l'agroécologie.
- La plateforme Wingsure fournit des services numériques de distribution et de gestion de l'assurance récolte et des services de gestion des risques agrégés pour les parties prenantes :
  - Services numériques de gestion des risques centrés sur la ferme
    - Conseil en matière de risques agricoles / ferme
    - Produits d'assurance (publics / privés)
    - Services de pratiques agroécologiques et climatiques intelligentes
  - Gestion personnalisée des demandes d'indemnisation
  - Création de produits paramétriques centrés sur l'exploitation
  - Analyse des risques et optimisation budgétaire à l'échelle de l'État
- Siège à NYC, partenariats SRI, équipe basée principalement en Inde (premier marché).

## Mon activité



### Olivier

- Fondateur & Président de  **la salamandre**  
assurances
- Plateforme de souscription de contrats d'assurance emprunteur, positionnée en modèle BtoC et BtoBtoC
- La plateforme fournit à ses clients, à travers une analyse personnalisée de leur situation d'emprunteur, une comparaison entre leur contrat d'assurance emprunteur ou l'offre que leur fait leur banque et 62 contrats en délégation issus de 22 assureurs
- Dans le cas où le client choisit une des offres en délégation, alors La Salamandre Assurances lui donne accès aux plateformes de souscription et l'accompagne dans toutes les démarches
- En BtoBtoC, La Salamandre Assurances se propose d'accompagner, avec la même approche, les clients de ses partenaires, en travaillant en logique d'indication d'affaires ou de co-courtage
- La plateforme est en cours de digitalisation, de sorte à automatiser un maximum de tâches du processus complet.

## Comment je suis devenu entrepreneur ?



### Cécile

- J'aime **construire** !
- Longtemps **intrapreneur** (M&A, création de poste ou restructuration)
- 8 ans de conseil (M&A) et 13 ans (dont 10 au Comex) chez SwissLife : actuariat, risk management, développement produits, opérations / services clients
- **Volonté** de partir de la page blanche pour tenter de faire le métier d'assureur différemment (Otherwise)
- **Rencontre** avec mon ex-associé (Otherwise)
- Co-fondateur d'Otherwise (6 années) en 2015
- Nouveau projet adossé au Groupe FINARE depuis septembre 2021



B&W Deloitte





## Comment je suis devenu entrepreneur ?

### François-Xavier

- **Début de carrière en actuariat “classique”** (6 années) : à l’international dans la réassurance dommage puis prise de responsabilité d’un service actuariat dans une compagnie d’assurance directe
- **Entrepreneuriat social et conseil** en Asie (8 ans) : Lancement et développement d’activités de microfinance / microassurance, conseil à des institutions publiques & privées
- **Fonctions de direction Partenariats et Risques** dans un grand groupe d’assurance (12 ans)
- **2018:**
  - **Prise de conscience d’un problème** d’accès à l’assurance : enjeu de distribution et de qualification des “petits risques”, problématiques du changement climatique, et de la sécurité alimentaire des agriculteurs des pays émergents et de leurs familles (3 Mds)
  - **Rencontre** avec mon associé co-fondateur (technologie/ expérience startup).
  - **Idée** de contribuer à donner **accès à des services de protection** adaptés même pour des “petits risques” **grâce aux nouvelles technologies.**
- 2019 : Lancement de Wingsure : étude du marché, des besoins, du produit cible, MVP
- 2020 - 2021: Essais, Développement, Partenariats technologiques et stratégiques
- 2022 : Première commercialisation



## Comment je suis devenu entrepreneur ?

### Olivier

- Egalement une âme et une énergie de **bâtitteur** !
- Une carrière **riche et variée** en entreprise, dont 10 années passées à l'étranger, en famille. En 10 ans, j'ai fait le tour de nos voisins : Italie, Belgique, Pays-Bas, Royaume-Uni, Allemagne et Luxembourg !
- En 2010, contacté pour rejoindre la direction générale d'une compagnie familiale qui commençait à se faire un nom sur le marché de l'assurance emprunteur : AFI Europe
- 2010-2021 : 11 années de **travail intensif** pour faire d'AFI ESCA un assureur de premier plan sur le marché de l'assurance emprunteur et de la prévoyance
- Mi-2021, **volonté de changer** et choix de l'entrepreneuriat individuel
- **Choix du business et du modèle** de développement basé sur mes **compétences** et mes **appétences**



## Quel modèle de développement ?

**Cécile**

	
<p>Vente en ligne de produits d'assurance (assurance collaborative)</p>	<p>Solution 100% digitale à destination des courtiers de proximité</p>
<p>BtoC BtoBtoC</p>	<p>BtoB (Courtiers et Fournisseurs)</p>
<p>Financée par investissement personnel et levées de fonds</p>	<p>Adossement au Groupe FINARE</p>
<p>Commissions</p>	<p>Commissions + Redevance partenaires</p>
<p>Composante IT importante =&gt; ergonomie et agilité</p>	



## Quel modèle de développement ?

### François-Xavier

- Cible :
  - Agriculteur exploitant moins de 10ha. Pays émergents.
- Modèle B2B2C.
  - assureurs (plateforme de distribution et de gestion adaptée)
  - gouvernements / groupes cherchant à optimiser un budget et une offre de protection pour ses membres agriculteurs
- Technologies de la plateforme :
  - Parcours digital animé par un voicebot en langue vernaculaire
  - Onboarding accéléré (data partenaires et OCR / analyse des documents)
  - Analyse des risques de l'exploitant et de son foyer
  - Analyse des images pour estimation des sinistres
- Solutions distribuées
  - Produits assurance récolte: Paramétrique ou non
  - Assurance dommage / santé / vie pour le foyer
  - Prévention
- Intégration aux parcours des partenaires publiques ou privés



## Quel modèle de développement ?

### Olivier

- Pour commencer : BtoBtoC en essayant d'avoir un maximum de partenaires ; les marges par affaire ne sont pas énormes et il faut en plus les partager avec l'apporteur...
- Commencer avec 5 puis essayer d'atteindre 20. Ensuite, si le seuil de 20 est atteint, intensifier pour atteindre 200
- Peu de ressources et d'investissements au démarrage ; par contre, au fur et à mesure de la montée en régime, il faut investir dans au moins 2 directions : le recrutement et les développements informatiques, afin d'automatiser ce qui peut l'être
- Le principal obstacle visible au développement : le secteur est très concurrentiel !
- Par la suite, si la démarche BtoBtoC fonctionne et permet l'amorçage, alors l'entreprise tâchera d'accélérer sur le canal roi : le BtoC
- Et si le modèle fonctionne avec l'assurance emprunteur, alors il pourra peut-être être reproduit sur d'autres produits...

## Pour L'Amour...

- Liberté
- Agilité
- Autonomie
- Valeurs
- Construction
- Apprentissage
- Partage
- Accomplissement
- Plaisir



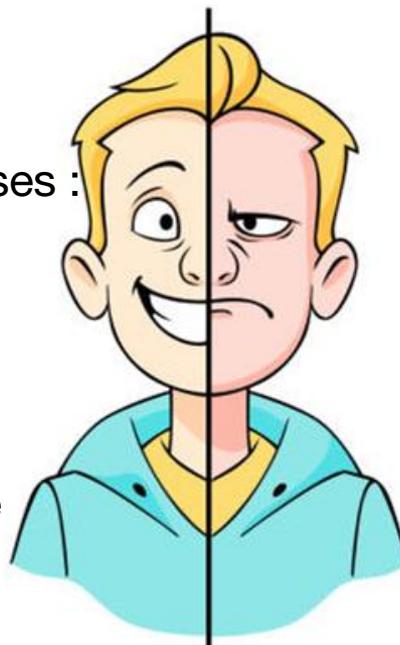
## ... du Risque !

- Solitude
- Finance
- Pression
- Non stop
- Déconvenues
- Déception

# Actuaire et Entrepreneur ?

## convergences

- L'actuariat, une science, des techniques
- Compétences et agilités diverses :
  - les chiffres
  - les cadres juridiques
  - la comptabilité
- Ouverture à l'interdisciplinarité
- Estimation des risques
- Expérimentation de la prise de recul



## divergences

- *L'actuaire, risk averse, vs l'entrepreneur = risk taker !*
- *L'ouverture aux activités économiques du secteur non banque/assurance*
- *les enjeux de démarrage et de développement d'une startup ...*
- *Les dimensions commerciale et communication sont centrales*

Pour terminer, une réflexion...

**Prenons chacun 5 minutes...**



**Et réfléchissons : comment  
protéger notre humanité ?**

**Demain ?**

**Non, aujourd'hui !**

***Assurance solidaire, inclusive, comportementale ?  
IA, objets connectés, utilisation de la data,  
blockchain ?***

***Hypersegmentation, assurance sans sélection ?  
Risque cyber, pandémies, dépendance,  
catastrophes climatiques ?***

**On peut sans doute encore  
davantage innover !!!**

**Et la bonne idée, c'est certain..**



**vous l'avez en vous !**



**Merci de votre attention !**