

One Week, One Tech *by Périclès* Yakman, Christophe Neves et Bertrand Favre



Florence Jaquet a rejoint le groupe Périclès en 2016, après une dizaine d'années consacrées à l'assistance, la télésanté, les back-office santé, les réseaux de soin, l'assurance santé internationale. Florence bénéficie de best-practices internationales sur les enjeux d'innovation et de leur traduction au sein des organisations.



Bertrand FAVRE a 34 ans, il est Co-fondateur et Chief Sales & Marketing Officer de Yakman. Il est diplômé d'HEC (2006 - Master in Strategic Management) et a 10 ans d'expérience dans les métiers du digital et de la stratégie et a créé une première entreprise par le passé.



Christophe NEVES a 43 ans, il est Co-fondateur, CEO & Chief Product Officer de Yakman. Diplômé de l'X-ENSAE et actuariaire certifié, il a 20 ans d'expérience dans le domaine de l'assurance (AXA, AIG et Allianz) et y a développé une double expertise métier en actuariat et en souscription, dans un contexte international et de modèle B2B2C.

Florence Jaquet, Manager, Périclès Consulting : Bonjour, très heureuse de vous retrouver pour une nouvelle édition de One Week / One Tech organisée par Périclès Group et Finance Innovation. Yakman, quelques mots, c'est quoi ?

Bertrand Favre, Co-fondateur, Yakman : Yakman est donc un fournisseur de solution d'auto-assurance affinitaire et collaborative à destination de communautés de clients et de passionnés (famille et amis, association, client d'une entreprise...). Notre proposition de valeur est de permettre à tout animateur de communauté de créer un produit d'auto-assurance sur mesure en quelques clics et en moins de 15 minutes. 15 min et vous pouvez lancer la commercialisation de votre produit de protection financière.

Florence : Quel est le profil des fondateurs de Yakman ?

Christophe Neves, Co-fondateur, Yakman : Nous sommes 2 co-fondateurs expérimentés et complémentaires couvrant l'ensemble des fonctions clés pour développer l'entreprise :

Christophe a 43 ans, c'est le technicien du risque » de l'équipe ; il est diplômé de l'X-ENSAE et actuariaire certifié ; il a 20 ans d'expérience dans le domaine de l'assurance (AXA, AIG et Allianz) et y a développé une double expertise métier en actuariat et en souscription, dans un contexte international et de modèle B2B2C.

Bertrand a 35 ans et est en charge des sujets marketing et commerciaux. Il est diplômé d'HEC (2006 - Master in Strategic Management) ; il a 10 ans d'expérience dans les métiers du digital et de la stratégie et a créé une première entreprise par le passé.

Florence : Quand l'aventure Yakman a commencé, et qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer dans l'aventure ?

Bertrand : La gestation du projet et la schématisation des premières étapes clés a débuté en 2015. Nous avons quitté nos fonctions mi 2016 pour nous consacrer à temps plein au projet. La société a été

One Week, One Tech by Périclès

Yakman, Christophe Neves et Bertrand Favre

créée en septembre 2016 et les premiers mois ont été consacrés à la préparation d'un prototype et la validation juridique du modèle. La labellisation par le pôle Finance Innovation en juin 2017 a été concomitante du lancement de notre solution en ligne.

Notre conviction selon laquelle apporter des solutions innovantes de protection financière pouvait révolutionner la façon dont les clients gèrent leurs risques nous a poussés à lancer Yakman.

Florence : On aime toujours connaître les coulisses. A l'intérieur de votre start-up, il y a différentes générations, il y a différents profils. Comment se passe le partage d'expérience au sein de Yakman ?

Bertrand : Je ne pense pas qu'il y ait un écart extrêmement énorme entre Christophe et moi [rires]. On a une approche assez similaire, avec par contre des parcours qui sont très différents, et on s'est retrouvé dans une situation où on a créé une société qui est bicéphale, parce qu'elle est entre Paris et Nantes. Donc en fait, on a vraiment déployé ce côté création d'une culture d'entreprise, de modalité de travail, qui, à la fois est multigénérationnelle si on voulait, mais aussi multi-géographique. Et en fait, on a toujours bien structuré nos avancées ensemble, c'est-à-dire qu'on s'est organisé pour avoir des points physiques, des points réguliers au téléphone, et je pense que fondamentalement, ce qui nous a rejoint au début, à l'origine du lancement de la solution, c'était vraiment qu'on avait une ambition commune par rapport à ce que Yakman pouvait apporter pour ses clients « B » comme « C », notre client final comme nos partenaires commerciaux.

Florence : Yakman a-t-il bénéficié de business angels, d'accélérateurs de développement ?

Christophe : La société est pour l'instant essentiellement financée par les fondateurs et nous avons bénéficié d'une subvention de la BPI. Nos équipes de Nantes sont hébergées par le Village by CA. Un ancien DG Europe d'une compagnie d'assurance est le premier membre de notre comité stratégique.

Nous sommes en phase de préparation de levée de fonds et avons initié des premiers contacts avec des investisseurs afin de déployer notre modèle de développement.

Florence : Avez-vous quelques données clé à partager sur Yakman : chiffre d'affaire, nombre de clients, partenaires ?

Christophe : Notre plateforme est en ligne depuis début juillet et bénéficie d'un accueil très favorable : nous avons un accord de principe avec un agrégateur de services pour intégrer notre solution et nous discutons actuellement avec une dizaine de grands comptes. Nous venons de lancer notre démarche sur le segment atomisé (petites associations, passionnés)

Florence : L'assurance collaborative peine à décoller en France actuellement. Qu'est-ce qui fait que vous, vous y croyez, et quelles sont vos forces par rapport à vos concurrents ?

Bertrand : Yakman permet de couvrir un bien, un moment que l'on aime au travers d'une communauté dans des domaines peu ou mal couverts par l'assurance traditionnelle. Nous voyons l'assurance collaborative comme la réponse la plus efficace à ses besoins.

Par rapport à nos concurrents, deux éléments nous différencient : Yakman permet de construire en quelques clics sa protection dans des domaines extrêmement variés alors que l'offre d'assurance collaborative est essentiellement sur des risques « standards » comme l'assurance automobile, la santé ...

De plus, nous cherchons à répondre aux besoins de communautés pré-existantes, ce qui nous permettra une diffusion plus efficace plutôt que de nous placer dans une approche B2C qui semblent être le modèle dominant chez nos concurrents.

One Week, One Tech by Périclès

Yakman, Christophe Neves et Bertrand Favre

Florence : L'assurance collaborative : son cadre juridique reste encore très flou en France. Pour vous, est-ce que c'est un risque ou une opportunité ?

Bertrand : C'est une opportunité. Tout d'abord, le domaine juridique n'est pas vide : il y a déjà des éléments juridiques qui encadrent et protègent les clients. Ensuite, le développement de l'assurance collaborative permettra de construire les meilleures pratiques ce qui permettra de bâtir un cadre juridique plus précis à la façon de ce qui s'est passé pour le crowdfunding.

Florence : Alors, les assureurs traditionnels dans tout ça : concurrents, partenaires ? Quels sont les partenariats que vous envisagez avec les assureurs traditionnels ?

Christophe : Au-delà d'un partenariat avec un assureur pour sécuriser le pot commun, nous envisageons des partenariats commerciaux avec les assureurs et mutuelles traditionnels car notre approche est complémentaire. Quelques exemples :

- Bac à sable : un assureur peut construire en quelques clics une nouvelle offre et la tester auprès d'une cible.
- Couverture d'un segment mal adressé à ce jour par la compagnie d'assurance/mutuelle : équipement sportif, instruments de musique, ...
- Produit de protection économique en cas de non-souscription d'un produit d'assurance complet.
- Permettre à ses distributeurs ou à des clients, comme des associations, de construire leur protection de groupe sur mesure.

Florence : Au-delà d'un process très digital, quels sont les apports des nouvelles technologies type blockchain / intelligence artificielle dans votre aventure ?

Christophe : Chez Yakman, nous voyons les technologies comme des outils permettant de mettre en œuvre notre ambition de révolutionner la façon dont tout à chacun gère ses risques. Nous envisageons de tester la blockchain pour renforcer la confiance en permettant aux adhérents de vérifier la permanence de l'information. Nous comptons aussi regarder les apports de l'intelligence artificielle pour améliorer l'expérience client lors de la création de nouveaux groupes.

Florence : Comment luttez-vous contre la fraude ?

Christophe : Tout d'abord, la fraude est fondamentalement plus limitée au sein d'une communauté.

Ensuite, nous avons mis en place de nombreux garde-fous dans le parcours client : les intérêts du jury sont alignés avec ceux de la communauté via la redistribution de fonds en fin de période, le jury est choisi de façon aléatoire à chaque sinistre, ce qui limite les risques de collusion.

Enfin, nous avons mis en place un partenariat avec le laboratoire Economix pour étudier via une thèse d'économie comportementale la gestion des risques au sein de communautés et notamment sur comment renforcer les comportements vertueux.

Florence : Avec Yakman, on parle d'assurance collaborative, un mot à la mode. En quoi est-ce finalement quelque chose de disruptif par rapport au marché ?

Christophe : Ça nous permet à travers le mécanisme qu'on a mis en place d'apporter 3 éléments principaux qui existent moins dans les offres d'assurance traditionnelles.

Premier élément, c'est la possibilité de créer sa protection sur-mesure en quelques clics, en moins de 15 minutes, et la commercialisation peut commencer. Deuxième élément, c'est une amélioration de l'expérience client. Si vous avez un problème, à travers la gestion des sinistres par la communauté,

One Week, One Tech by Périclès

Yakman, Christophe Neves et Bertrand Favre

c'est un pair -quelqu'un qui partage les mêmes centres d'intérêt que vous - qui va juger de la validité du sinistre. Et tout ça va s'effectuer en un laps de temps extrêmement réduit. Et puis troisième élément, c'est l'efficacité économique. Aujourd'hui, lorsque vous payez 100 sur de l'assurance de particulier en France, vous récupérez 50 sous forme de sinistre en moyenne. Dans notre mécanisme, lorsque vous payez 100, la communauté récupère en moyenne 90, soit sous forme de règlement sinistre, soit sous forme de redistribution en fin de vie du groupe.

Bertrand : Je complète un peu ce que vient de dire Christophe. C'est vraiment une logique de démocratisation de la gestion du risque auprès du public, dans la mesure où on est vraiment dans une approche de co-création du produit, on décentre la problématique de création sur le client final, qui effectivement exprime un besoin, et va pouvoir créer, via sa communauté, un produit de protection. Avec derrière, cette logique d'auto-gestion où le client est partie prenante de l'efficacité économique de la solution.

Florence : Est-ce qu'on ne revient pas finalement à une bonne vieille mutuelle ?

Christophe : D'une certaine façon, oui, ça ressemble à un mécanisme de mutuelle, telles qu'existaient les caisses de secours ouvrières au XIXe siècle ou les mécanismes de tontine dans les pays émergents. Donc on a une certaine proximité dans le schéma.

Florence : Qu'est-ce qui fait la différence alors ?

Christophe : Là, on s'adresse à des communautés qui peuvent être de taille extrêmement réduites d'une part...

Bertrand : Aujourd'hui, on recommande de commencer à 30 personnes, mais on n'a pas de limite, Les assureurs regardent des niches à 50.000 / 100.000 / 150 000 clients, donc ça c'est quand même ce qui nous différencie. Et puis en fait, on a complètement digitalisé le processus et auto-géré la solution : on a modernisé tout ce qui pré-existait, en l'appliquant à un modèle juridique qui est innovant, puisque c'est de l'auto-assurance.

Christophe : Et puis peut-être un point à rajouter : les mutuelles aujourd'hui ont un peu perdu de vue cette logique dans leurs pratiques, en devenant des acteurs extrêmement importants. Là, on s'adresse à des groupes qui vont débiter, comme le disait Bertrand à partir d'une trentaine de personnes autour d'une passion. Donc on est dans une logique vraiment de petits groupes, et avec une redistribution des fonds en fin de période de couverture effective, ce qui se pratique nettement moins dans les mutuelles d'assurance aujourd'hui.

Florence : Donc finalement, le rôle de Yakman aujourd'hui, par rapport à ses adhérents, c'est d'être un tiers de confiance ?

Christophe : C'est d'apporter aux créateurs de groupe, aux communautés, une plate-forme qui permette ensuite à la communauté d'organiser sa gestion des risques par elle-même. Donc on joue, oui, une forme de tiers de confiance à travers le mécanisme qu'on apporte, mais aussi on amène tout cet outil digital pour faciliter la relation, et puis l'expertise en termes de risques, afin d'être sûrs que le groupe qui est créé tient la route et n'aura pas de problème dans son mode de fonctionnement.

Florence : Vous avez déjà eu des expériences précédentes de création d'entreprise. Là, avec cette aventure particulière de Yakman, qu'est-ce qui vous remue tout particulièrement, qu'est-ce qui vous fait vibrer ?

Bertrand : Pour moi, il y a plusieurs éléments. Le premier élément, c'est, quand j'ai découvert le monde de l'assurance où j'ai travaillé, c'est un monde où le mot disruption était dispersé un peu partout, et

One Week, One Tech *by Périclès*

Yakman, Christophe Neves et Bertrand Favre

faisait peur à tout le monde. Et en fait, je me suis rendu compte que cette disruption existe, mais qu'elle n'est pas aussi forte. Et aujourd'hui, Yakman contribue à cette disruption, mais plutôt dans une logique où on va aider les assureurs à accompagner les évolutions des besoins des consommateurs. Et le point parallèle, c'est que fondamentalement, on est convaincu avec Christophe que mieux comprendre les mécanismes de l'assurance pour le client final, c'est une manière aussi d'initier des cercles vertueux, et de diminuer la sinistralité, et donc finalement d'avoir une logique d'efficacité économique qui va augmenter. Puisqu'on est dans un monde où les primes d'assurance ne font que monter, jamais baisser. Avec Yakman, on est dans une logique où on veut à minima essayer de montrer que les primes peuvent peut-être ne pas baisser mais peuvent se stabiliser dès lors que la communauté se comporte de façon vertueuse.

Florence : Et l'international dans tout ça, quelles sont les perspectives internationales pour Yakman ?

Bertrand : Yakman a vocation naturellement à se développer à l'étranger une fois le modèle validé en France : nos solutions peuvent fonctionner au sein de l'Union Européenne sans modification majeure et tant Bertrand/Christophe que moi avons une expérience professionnelle dans un contexte international. Nous avons d'ailleurs été sollicités par deux institutions financières pour étudier la mise en place de nos solutions dans des pays émergents.

Florence : Voilà, c'est bientôt la fin. Est-ce que vous souhaitez encore partager avec nous quelques éléments ?

Bertrand : Notre démarche aujourd'hui, en particulier vis-à-vis des institutions financières et des assureurs, c'est d'avoir une approche partenariale, puisqu'on a vraiment une solution qui s'adresse à eux pour couvrir des besoins qui pourraient être émergents, soit en termes de problématique métier, soit en termes de problématique clientèle. Et on est vraiment dans cette démarche de partenariat avec les assureurs. Ne serait-ce que sur des sujets d'assurance collaborative, pourquoi pas la blockchain comme vous l'avez évoqué, ou tout simplement en application directe de notre solution pour créer des produits par notre intermédiaire.

Christophe : N'hésitez pas à visiter notre site et à nous contacter pour parler plus amplement de ce type de partenariat.

Florence : Merci Christophe, merci Bertrand. Et à bientôt pour une prochaine entrevue.

Le regard de Périclès

Time to Market ★★☆☆

Qualifier l'adéquation entre l'innovation et la maturité du marché

Le marché de l'assurance collaborative peine à décoller en France. Mais le modèle de distribution affinitaire ciblant des communautés pré-existantes plutôt que des individus constituant leurs communautés est un avantage réel pour le succès de l'offre auprès du marché.

Nature de l'innovation : ★★★★★

Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée

Comme les autres assurances collaboratives, Yakman utilise une plate-forme technologique similaire à un pot commun / cagnotte, avec un process entièrement digitalisé. Par ailleurs, Yakman dispose se différencie sur trois aspects par rapport aux autres assurances collaboratives. Par le modèle juridique : à ce stade, il ne fait intervenir aucun assureur traditionnel. Par le modèle de distribution : Yakman s'adresse à des communautés pré-existantes plutôt qu'à des individus. Par l'offre : Yakman couvre des domaines extrêmement variés, alors que l'offre d'assurance collaborative est essentiellement sur des risques « standards » (assurance automobile / santé...)

Maturité de l'innovation : ★★☆☆

Qualifier l'état d'avancement du projet (outils marketing, outils informatiques, capacité à se déployer...)

La plateforme a été récemment mise en ligne, et des évolutions sont prévues pour l'intégrer à des canaux de distribution partenaires.

Par contre, dans le cas où le montant des sinistres est supérieur au montant des primes, le pot commun n'est pas encore sécurisé, même si des discussions sont en cours avec des assureurs.

Positionnement à l'international : ★★★★★

Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international

L'offre Yakman n'est pas à ce jour diffusée à l'international. Mais une fois le modèle validé en France, la solution peut se déployer au sein de l'Union Européenne sans modification majeure. Par ailleurs, les pays émergents représentent un potentiel, avec une forte croissance et un faible taux de pénétration de l'assurance traditionnelle. Un projet de mise en place dans des pays émergents est à l'étude.