

Wecover lève 500 000 euros pour lancer une assurance automobile collaborative

La startup parisienne Wecover vient de boucler une première levée de fonds d’amorçage de 500 000 euros. De quoi assurer le lancement officiel de son offre d’assurance automobile collaborative.

Le marché de l’assurance automobile en France représenterait aujourd’hui plus de 40 millions de véhicules et un chiffre d’affaires de 20 milliards d’euros. Des chiffres impressionnants, principalement portés par des acteurs historiques. Pourtant, certains nouveaux entrants cherchent aujourd’hui à faire bouger les « traditions » de l’industrie, souvent considérées comme vieillissantes et mal adaptées à l’économie actuelle.

Parmi eux, Wecover, jeune pousse incubée au D-Incubator (Dauphine) lancée début 2016. Celle-ci, après plusieurs mois de développement technologique et de structuration produit, vient en effet de boucler une première levée de fonds de 500 000 euros auprès de plusieurs business angel spécialisés de la fintech et du monde de l’assurance.

Son crédo ? Développer la première offre d’assurance automobile reposant sur un modèle collaboratif. Cette dernière, lancée officiellement d’ici quelques semaines en partenariat avec Suravenir Assurances, filiale du Crédit Mutuel Arkea et un réassureur international, permettra ainsi aux bons conducteurs de se rassembler en fonction de leur mode de vie (jeunes parents, habitués du covoiturage, etc.) afin de profiter d’un système d’intéressement basé sur leur communauté. À la clé : une baisse évidente du coût d’assurance.

« Le défi principal est de comprendre ce qui, au delà du prix, est important pour l'assuré. Wecover se différencie en répondant aux attentes des différents segments de clientèle »

Brice Le Houérou, CEO de Wecover

Une offre qui s'appuiera en partie sur un chatbot messenger, qui permettra aux clients d'obtenir en quelques clics un devis, mais également souscrire, payer et avoir une relation via cette messagerie interactive.

« On est surtout une entreprise techno, et on veut rendre le process 100% numérique. On est les seuls en France à être capables de souscrire un client de A à Z après l'utilisation d'un chatbot Messenger

«

Brice Le Houérou

La startup, finaliste du Galion Booster en juin dernier, avait développé une grosse partie de sa technologie sur fonds propres. Elle profitera de ce premier tour de table pour accélérer son développement technologique et accompagner le développement commercial de son offre, qui sera en phase de test durant six semaines à partir du mois de mars.

Au programme : finalisation des derniers développements technologiques, commercialisation du produit, acquisition client... Autant d'actions qui sera assurée par l'équipe de Wecover, aujourd'hui composée de ses quatre cofondateurs et de deux autres collaborateurs. Une dizaine de personnes devraient également rejoindre les rangs de la jeune pousse au cours de l'année 2017. L'objectif est clair : passer la barre des 5 000 clients, dès la première année.