

États Généraux de l'assurance

Quelle stratégie face aux
mutations en cours dans la
distribution ?

Canaux alternatifs

Plan

Pourquoi ?

Client « centric »

La multi-canalité

Comment ?

Un écosystème structurant

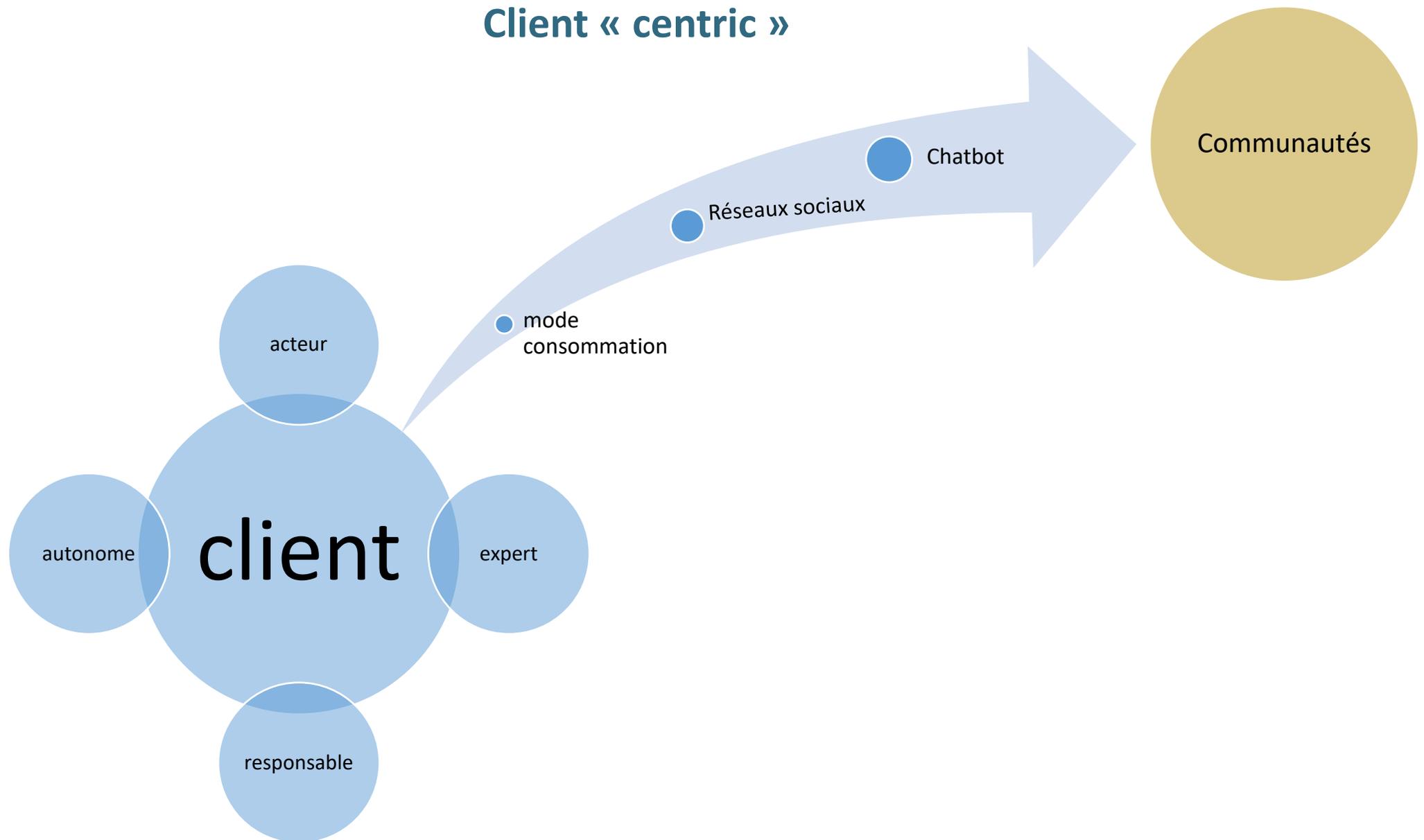
Un environnement propice

Les produits

Conclusion

POURQUOI ?

Client « centric »



La multi-canalité

Le consommateur choisit son mode d'interaction

Grace à des **plateformes multifaces** qui répondent aux 3 formes d'interaction s'adaptant aux spécificités de chaque processus de vente en intégrant totalement l'UX.

La distribution « **BtoC** » organisée en fonction des habitudes de consommation avec ou sans facilitateur - agents libres, mandataires, ... - équipés de smartphone.

B2C

Sites internet,
facilitateurs

B2B

Pour les
professionnels de
l'assurance

B2B2C

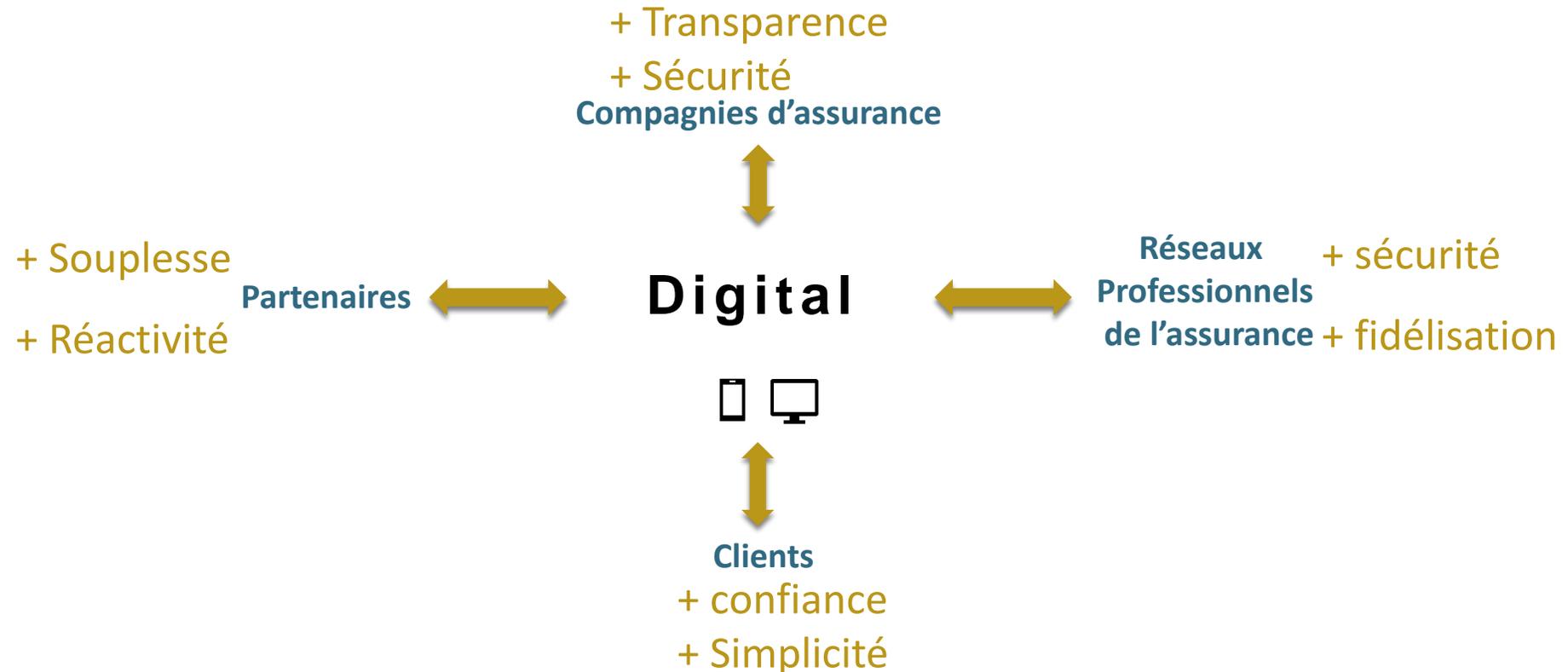
Partenaires, telcos,
distributeurs

Comment ?

Un écosystème structurant

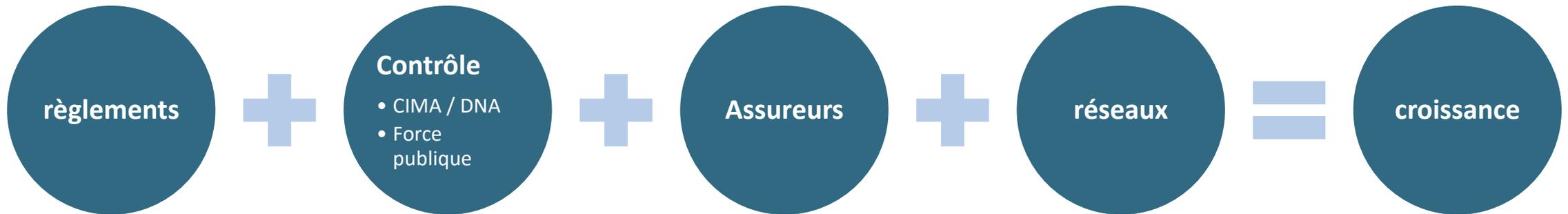
Digital au cœur des relations entre les acteurs

- Restaurer la confiance entre les assurés et les assureurs par la transparence
- Sécurisation des assureurs sur la souscription de leurs apporteurs, courtiers, agents et mandataires.
- Solutions « clef en main » pour des distributeurs – environnement légal, outil, produits, compétence, ressources spécialisées assurances.
- Relation direct avec les assurés



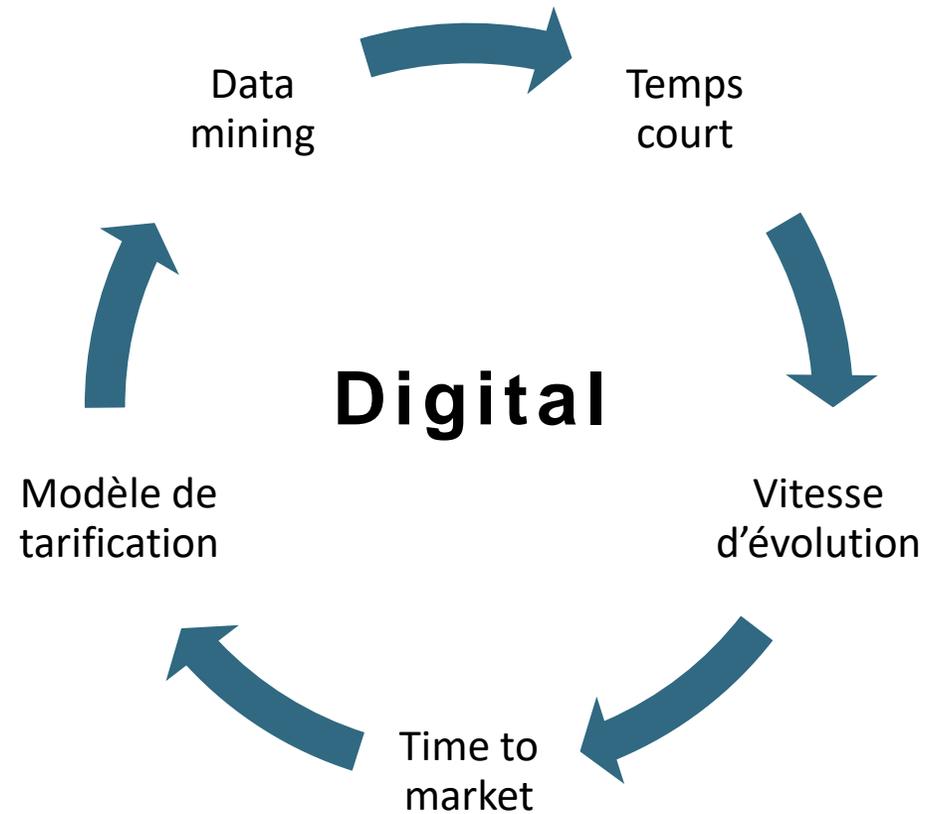
Un environnement propice

Le digital : pas une finalité mais un moyen



L'obsolescence programmée des produits

Créer de nouveaux produits pour de nouveaux besoins/attentes



Conclusion

Assurance : Nouvelle Économie

Mise en place d'un nouveau paradigme

Baisse des charges Cie

- EDI
- Délégation de gestion
- Automatisation

Baisse des impayés

- @paiement

Baisse de la fraude

- Transparence et temps réel

Baisse des annulations

- Complétude des dossiers

Rémunération de la VA

- Client
- Cie
- Apporteurs

rentabilité

solvabilité

Soyons fous !

CH1 : Produits

Responsable : Eugénie

Dernières réali

- Recette Repr
- Lancement S
- Modification police Baloor

CH2 : Marketing & Com

Responsable : Benoît + Eugénie

Dernières réali

Formulaire FB
Diffusion repor

CH3 : Process & Opérations

Responsables : Benoît

Dernières réalisations :

Prochaines étapes :

CH5 : Plateforme Core

Responsable : Rodolphe

Dernières réalisations :

- V1.05 en prod
- Reprise tunnel client
- Etat des contrats
- Diverses corrections de bugs

V1.06 en recette : Masquer les compagnies inactives

Version Sénégal : en recette le 12/12

Paielement MTN : en recette 12/12

Point de blocage, arbitrage, décision :

baloon

Organisation & mobilisation du Groupe

- Intégration des nouveaux effectifs
- Intégration des nouvelles filiales
- Organisation du travail de Baloon Africa
- Répartition des responsabilités Groupe / filiales
- Formalisation des objectifs et responsabilités de chacun

Les points d'attention

- Gestion des priorités, agilité et vitesse d'exécution
- Communication interne et cohésion
- Formalisation / flexibilité - souplesse

La Société



ITC : société holding basée en France

- SASU créé en mars 2017
- Pack d'actionnaires signé en décembre 2017
- Capital détenu par BV 75% et management 25%

Positionnement

- Startup #assurtech 100% à l'export sur l'Afrique
- Reconnu fiscalement Jeune Entreprise Innovante
- Fait partie du réseau FrenchTech
- Membre de l'index UP40 des start-up françaises en Afrique

Fondateur & Associés



Bertrand Vialle
Président

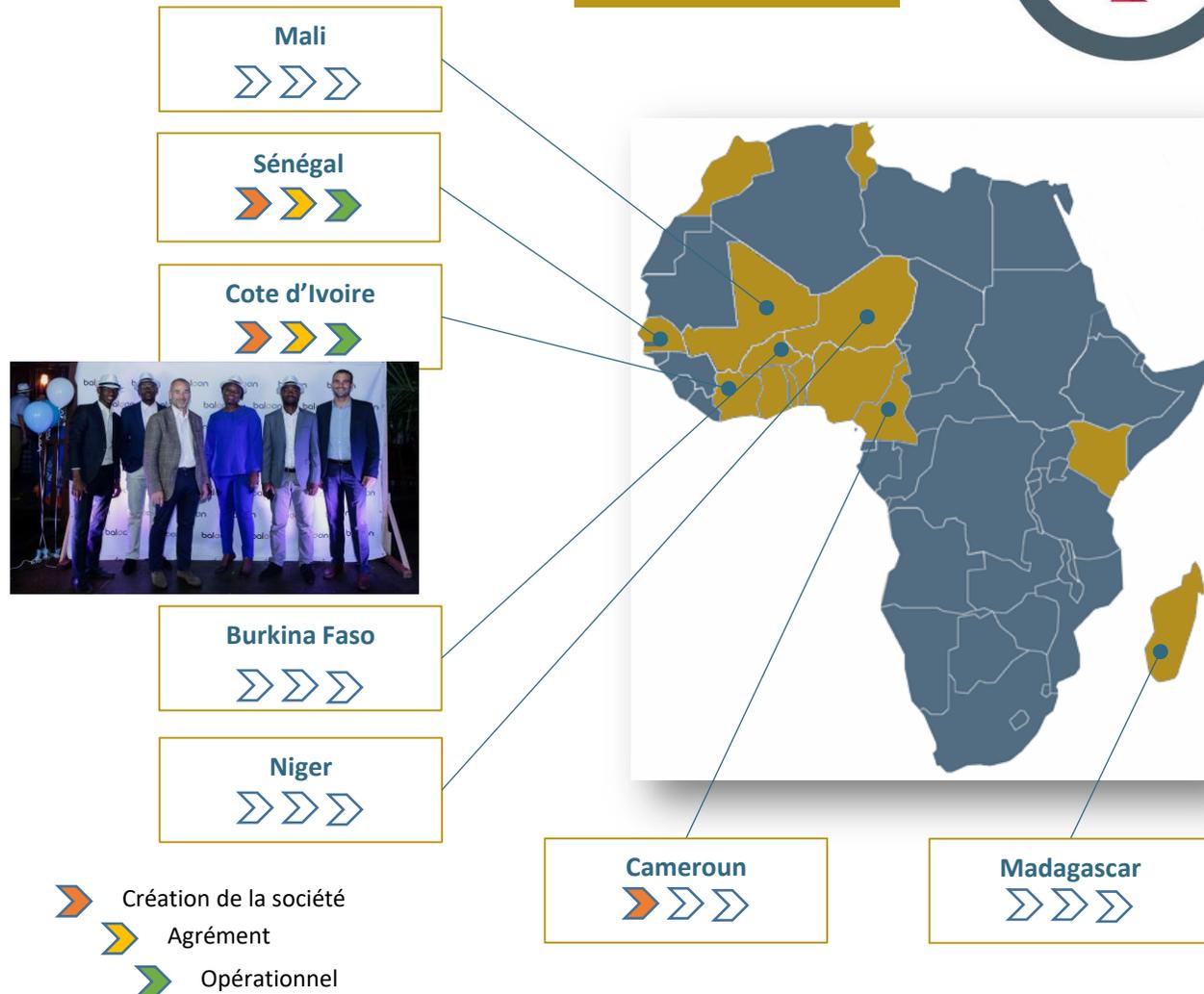
Benoit Seaux
COO

Emmanuel Hebert
CIO

Rodolphe Lai
CTO



Implantation en 2020



COURTIER

Un positionnement
d'intermédiaire

DIGITAL

Une plateforme IT
propriétaire,
innovante et ouverte

ASSURANCE

Des équipes
expérimentées en
assurance

INNOVATION

Plus de 40% du
budget en R&D

Le marché

Organisation & mobilisation du Groupe

- Intégration des nouveaux effectifs
- Intégration des nouvelles filiales
- Organisation du travail de Baloon Africa
- Répartition des responsabilités Groupe / filiales
- Formalisation des objectifs et responsabilités de chacun

Positionnement

Investissement sous forme d'ABSA

Cadre juridique

Investissement sous forme d'Action à Bon Souscription d'Action ABSA

Ce sont des actions auxquelles sont attachés des BSA. Un BSA est un bon donnant droit de souscrire, pendant une durée déterminée, des actions dont le prix sera fixé au moment de l'augmentation de capital.

- Détention d'une action
- Rattachement d'un bon de souscription
- Détermination de la valeur des actions au moment de la levée
- Adhésion au pacte d'actionnaires
- Possibilité de bénéficier du dispositif Madelin
- Investissement en direct ou part holding



Application pour Baloon

Investissement de Friends & Family

Des personnes physiques proches des problématiques d'assurance, du digital et de l'Afrique et voulant accompagner de façon bienveillante le développement de cette startup.

- Détention d'une action à 30€
- Rattachement d'un bon de souscription d'une valeur de 10.000€
- Valeur garantie : planchée de 3 M€ et plafond de 20M€
- Adhésion au pacte hors articles 3.1, 3.2 et 11 (propres au management)
- Investissement minimum de 50.000 €
- Délai maximal de conversion : 24 mois avec décote de 20% par action

Les points d'attention et modalités pratiques

- Délai de souscription entre le 29 janvier et le 28 février 2018
- Montant recherché : 600.000 €uros
- L'ensemble des points juridiques sont de la responsabilité de Maître Louis Chenard*

Le Sénégal

Lancement de la page Facebook du Sénégal



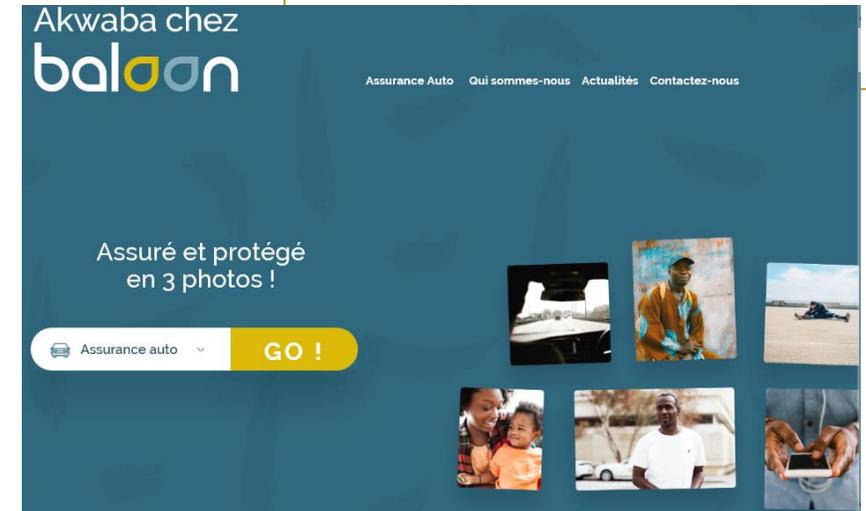
Point de situation

- Le Country manager est recruté
- Les locaux sont trouvés
- **En attente de l'agrément => courant janvier**

Les points d'attention

- Difficulté de faire payer les assureurs => 2 seulement : Allianz, Askia

Le site baloon.sn est lancé



Le Cameroun

Lancement de la page Facebook du Cameroun



Point de situation

- La société a été créée en Décembre
- Dépôt du dossier d'agrément en janvier
- **Lancement opérationnel en Avril**

Les points d'attention

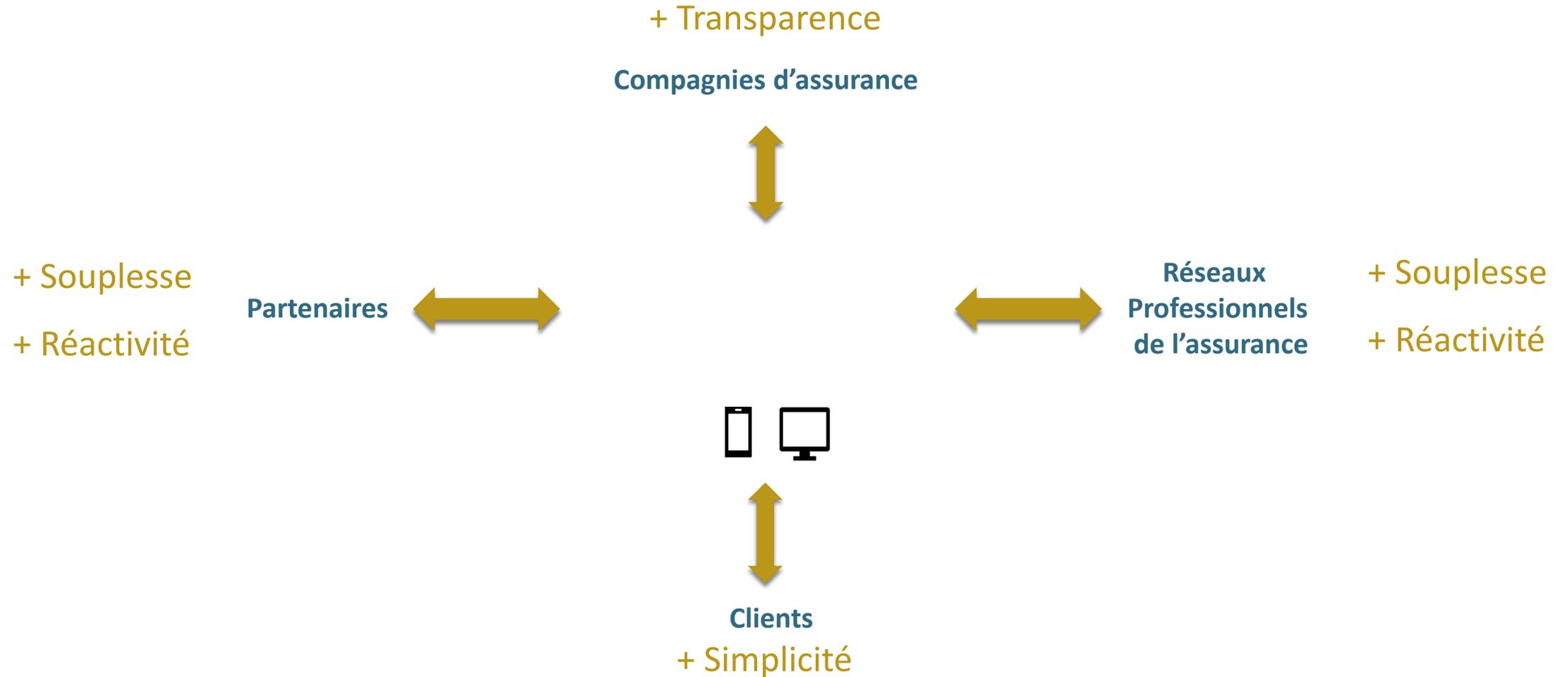
Le site baloon.CM est lancé





POSITIONNEMENT

LES PRINCIPES



Système d'information

Plateforme et évolution

[Motion design](#)

F i n a n c e s

À fin Octobre

Compte d'exploitation

Compte de résultat prévisionnel ITC	2017	Réel Oct	Variation
Assistance technique (management fees)	662 €		
Redevances payées par les filiales	2 648 €		
Paramétrage produits (1ère année) / droits d'utilis	29 700 €	20 000 €	
Assistance marketing digital : vente sites Internet	7 500 €		
Refacturation coût des VIE	20 000 €		
CHIFFRE D'AFFAIRES	60 509 €	20 000 €	-67%
Nombre total de produits lancés dans le Groupe	3	1	
CHARGES EXTERNES	182 627 €	124 043 €	-32%
En % du CA	363%		
IMPÔTS ET TAXES	9 020 €	9 020 €	
Rémunérations brutes	79 958 €	88 099 €	
Charges sociales	27 333 €	30 215 €	
CHARGES DE PERSONNEL	107 292 €	124 395 €	16%
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION	- 23 129 €	- 217 459 €	-0,4%

Analyse :

- Retard sur le CA / assureurs
- Bonne maîtrise des charges
- Résultat en ligne

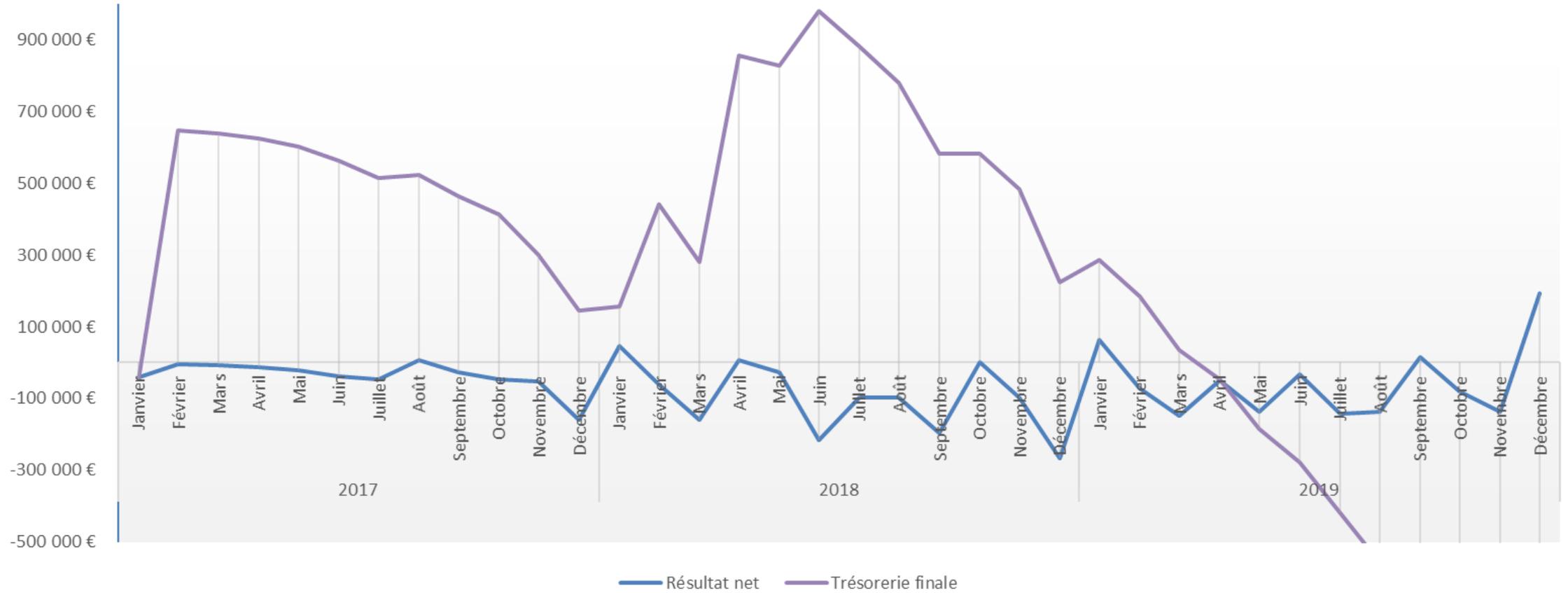
Trésorerie

SUIVI MENSUEL DE LA TRÉSORERIE ITC	2017
Résultat net	- 434 253 €
Dotations aux amortissements	2 861 €
CAF	- 431 392 €
+ Nouveaux emprunts contractés	- €
+ Augmentation de capital et toute autre levée de fonds (OC, comptes courants)	800 000 €
+ Subventions de bilan	- €
- Investissements	- 13 000 €
- Remboursement des emprunts (capital hors intérêts)	- €
- Frais liés à l'ouverture des filiales	- 140 000 €
- Dividendes versés	- €
= CASHFLOW GÉNÉRÉ PENDANT L'EXERCICE (1)	215 608 €
Trésorerie initiale (2)	- €
= TRÉSORERIE FINALE (1 + 2)	215 608 €

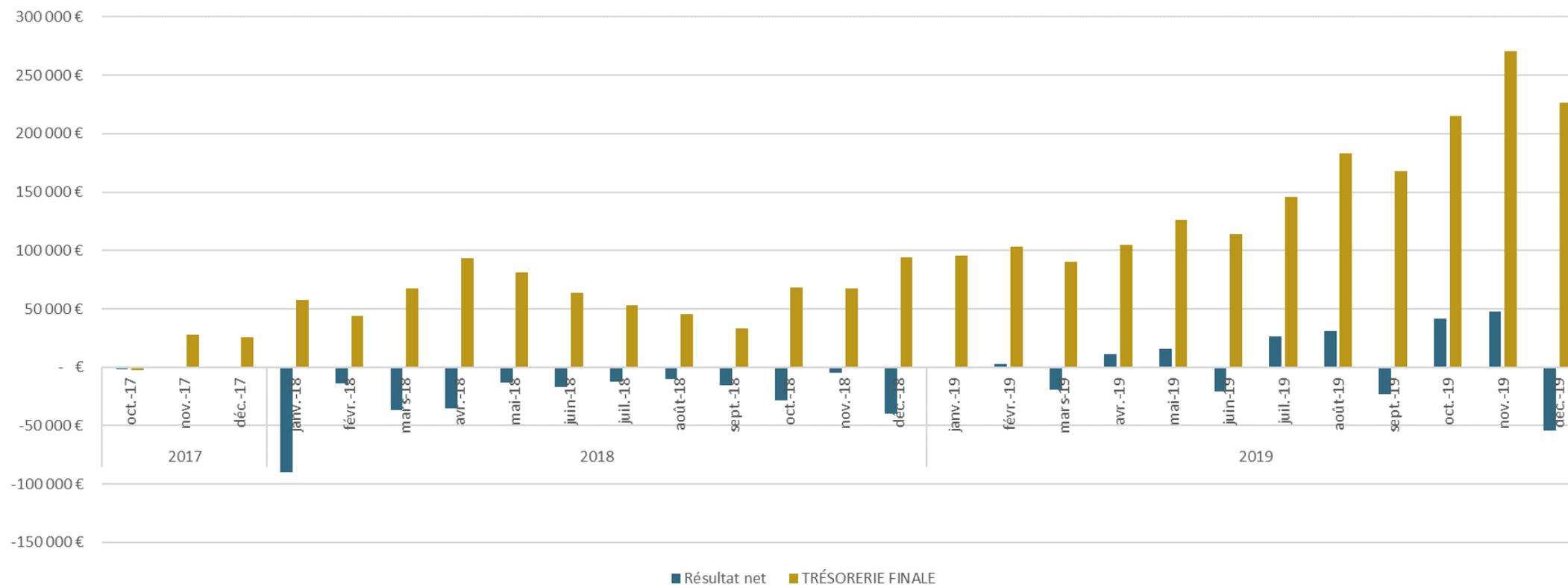
Analyse :

- 50 k€ de cash consommé par mois
- 4 mois de prévisionnel
- Dossier déposer à la BPI pour PTZ de 400 k€

Trésorerie Groupe



Trésorerie Baloon SN



Risques

Tactique et exécution



Politique



Temps



Trésorerie



accélération



outil



Stratégie de développement

4 axes de déploiement

Pays

CIMA / anglophone

Assureurs

Nombre / produit

Produits

Particulier / Entreprise
Branches d'assurance

BtoBtoC

Développer les
partenariats

PAYS CIMA / Anglophone

Afrique Ouest

Côte d'Ivoire, Sénégal,
Ghana, Burkina, Mali,
Nigéria, Bénin, Niger

Afrique Centrale

Cameroun, Gabon,
Congo, Angola, RDC,
Tchad

Afriques

Madagascar, Kenya,
Ethiopie, Botswana,

Afrique Nord

Maroc, Tunisie, Algérie

Problématiques :

- Taille de marché
- Maturité / internet & assurance,
- Prolongement / assureur, partenariat
- **En propre / en partenariat / en licence de marque**

Les points d'attention

- Coût d'ouverture d'un pays
=> 200 K€ y compris la trésorerie
- Recrutement d'une équipe de déploiement
- Choix des partenaires

<p>Afrique du Nord</p> 	<p>Algérie · Égypte · Libye · Maroc · Soudan · Tunisie</p>	<p>Afrique de l'Ouest</p> 	<p>Bénin · Burkina Faso · Cap-Vert · Côte d'Ivoire · Gambie · Ghana · Guinée · Guinée-Bissau · Liberia · Mali · Mauritanie · Niger · Nigeria · Sénégal · Sierra Leone · Togo</p>
<p>Afrique centrale</p> 	<p>Cameroun · République centrafricaine · République du Congo · République démocratique du Congo · Gabon · Guinée équatoriale · Sao Tomé-et-Principe · Tchad</p>	<p>Afrique de l'Est</p> 	<p>Burundi · Djibouti · Érythrée · Éthiopie · Kenya · Ouganda · Rwanda · Seychelles · Somalie · Soudan du Sud · Tanzanie</p>
<p>Afrique australe</p> 	<p>Afrique du Sud · Angola · Botswana · Comores · Lesotho · Madagascar · Malawi · Maurice · Mozambique · Namibie · Swaziland · Zambie · Zimbabwe</p>	<p>États non reconnus internationalement</p>	<p>Sahara occidental · Somaliland</p>

PARTENARIATS ASSUREURS

Internationaux

Axa, Allianz

Panafricains

Saham, Wafa, Atlantique
Assurance

Régionaux

Sunu, NSIA, Activa,
SAAR

Locaux

Stane, Askia, Chanas

Problématiques :

- Les X premiers de chaque marché/produit >< 80 % du marché
- Suivre les assureurs panafricains dans leurs implantations

Les points d'attention

- Difficulté d'impliquer les assureurs dans le financement
- Lenteur des assureurs
- Autonomie des patrons locaux

Produits / Particuliers - Entreprises

Biens / IARD

Automobile, MR,
transport, ...

Personnes

Santé, Prévoyance,...

Vie

Épargne, retraite,...

Problématiques :

- Produits de base : auto – santé >< large gamme
- Produits spécifiques / de masse
- Cibles de clientèles / entreprises

Les points d'attention

- Santé, mise en place de la CMU
- Élément de rupture / banalisation
- Dispersion / concurrence

MODES DE DISTRIBUTION

B2C

Le direct, via sites internet et forces de ventes locales

B2B

Pour les professionnels de l'assurance, courtiers et réseaux

B2B2C

Les partenariats : Opérateurs télécoms, distributeurs, banques

Problématiques :

- Lancement différé du BtoB / assureurs
- Partenariats non encore lancés

Les points d'attention

- Montée en charge des sites et forces de ventes
- Appropriation par les professionnels
- Validation du business model avec apporteur

Intégration de la chaîne de valeur



Problématiques :

- Intégration de la chaîne de valeur / attentes
- Défaillance forte des Cie / nœud de défiance
- Élément fort de différenciation / track record BV

Les points d'attention

- Délai de mise en œuvre
- Consommateur en RH dev / opérationnel
- Dispersion / concurrence / rentabilité

o b j e c t i f s

stratégiques / capitalistiques

S T R A T E G I E

- S'imposer comme le leader de l'assurance digital en Afrique / approche pays
- Préempter le marché de la distribution digitale de l'assurance / approche des canaux de distribution
- Être l'acteur incontournable des assureurs pour leur digitalisation / approche Cie
- Imposer des barrières importantes à l'entrée
 - ✓ Se différencier par l'innovation et la technologie
 - ✓ Se distinguer par la simplicité et la qualité
- Capter les datas et provider de BI pour les assureurs

C A P I T A L

- Rester indépendant / BV garder la majorité
- Être accompagné par des « Business Angel » bienveillants
- Participer à une aventure industrielle
- La valorisation n'est pas la priorité
- Rechercher des financements en 2018/2019
- S'inscrire dans une perspective LT

C o n c l u s i o n

Actions S1 2018

JANVIER

- Dossier BPI pour financement à hauteur de 400k€
- Lancer le Sénégal avec 2 assureurs
- Dépôt de dossier d'agrément Cameroun
- Validation de la liste des prochains pays
- Commercialisation
 - ✓ Mandataire et BtoBtoC
 - ✓ Chatbot

T1 2018

- Emettre des OC pour des Friend/Family à hauteur de 500k€
- Lancer le Cameroun
- Accélérer les souscriptions en CI et SN
- Valider les hypothèses de croissance

S1 2018

- Lancer le processus d'augmentation de capital
- Ouverture de 2 pays
- Lancer la brique « sinistre »
- Lancer la santé

Annexe :
PLATEFORME CORE

Formulaire V1



Côte d'Ivoire

3 Photos =
1 contrat

Formulaire V2



Côte d'Ivoire

3 Photos =
1 contrat



Sénégal

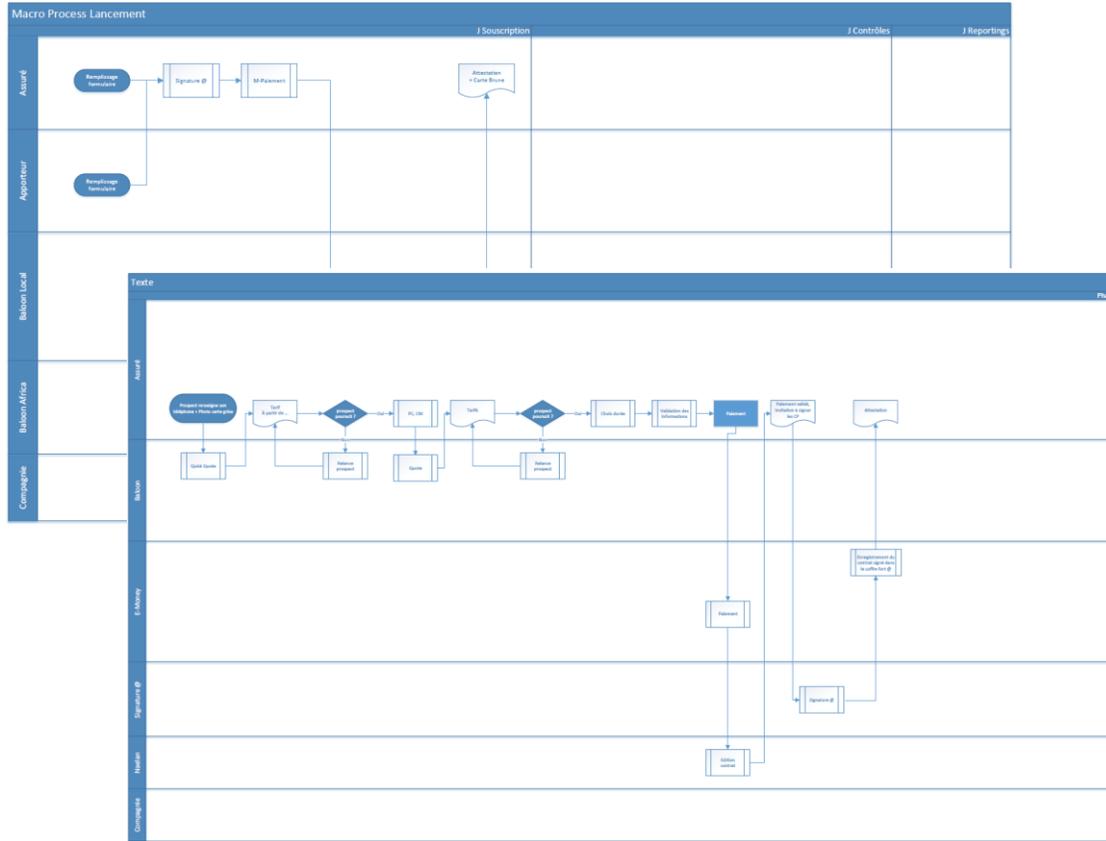
1 Photo =
1 contrat



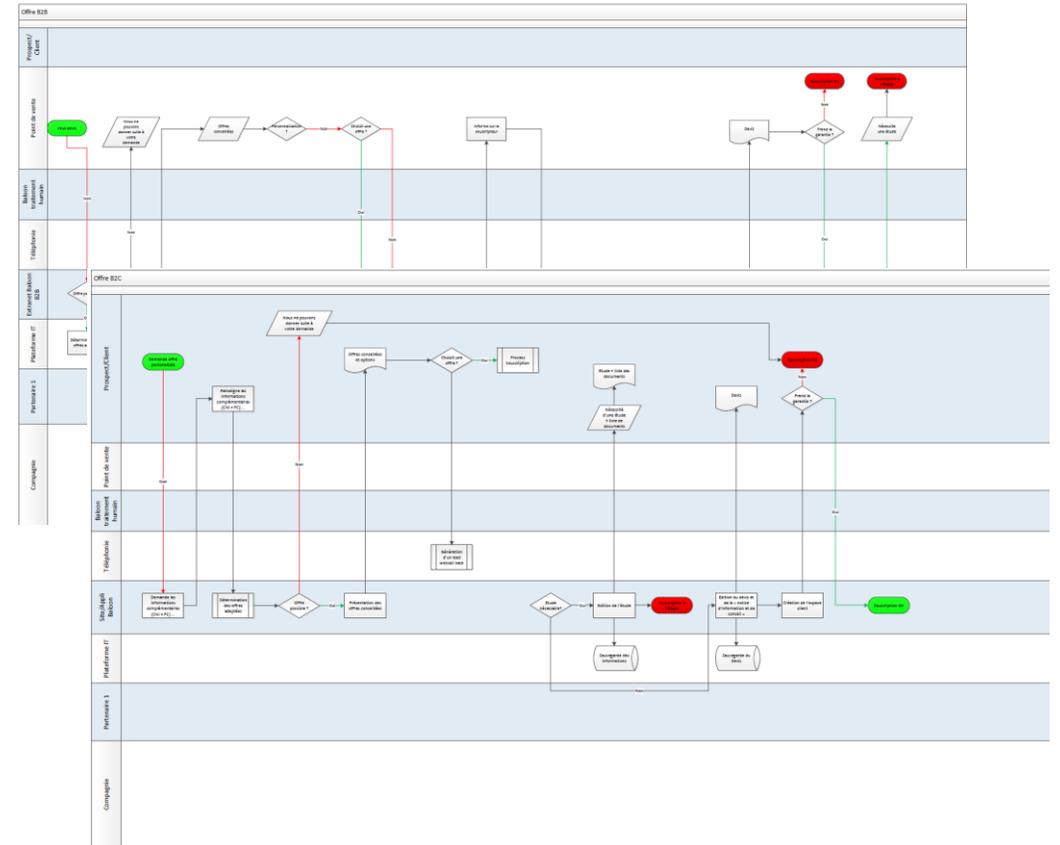
...

DOCUMENTATION DE LA PLATEFORME

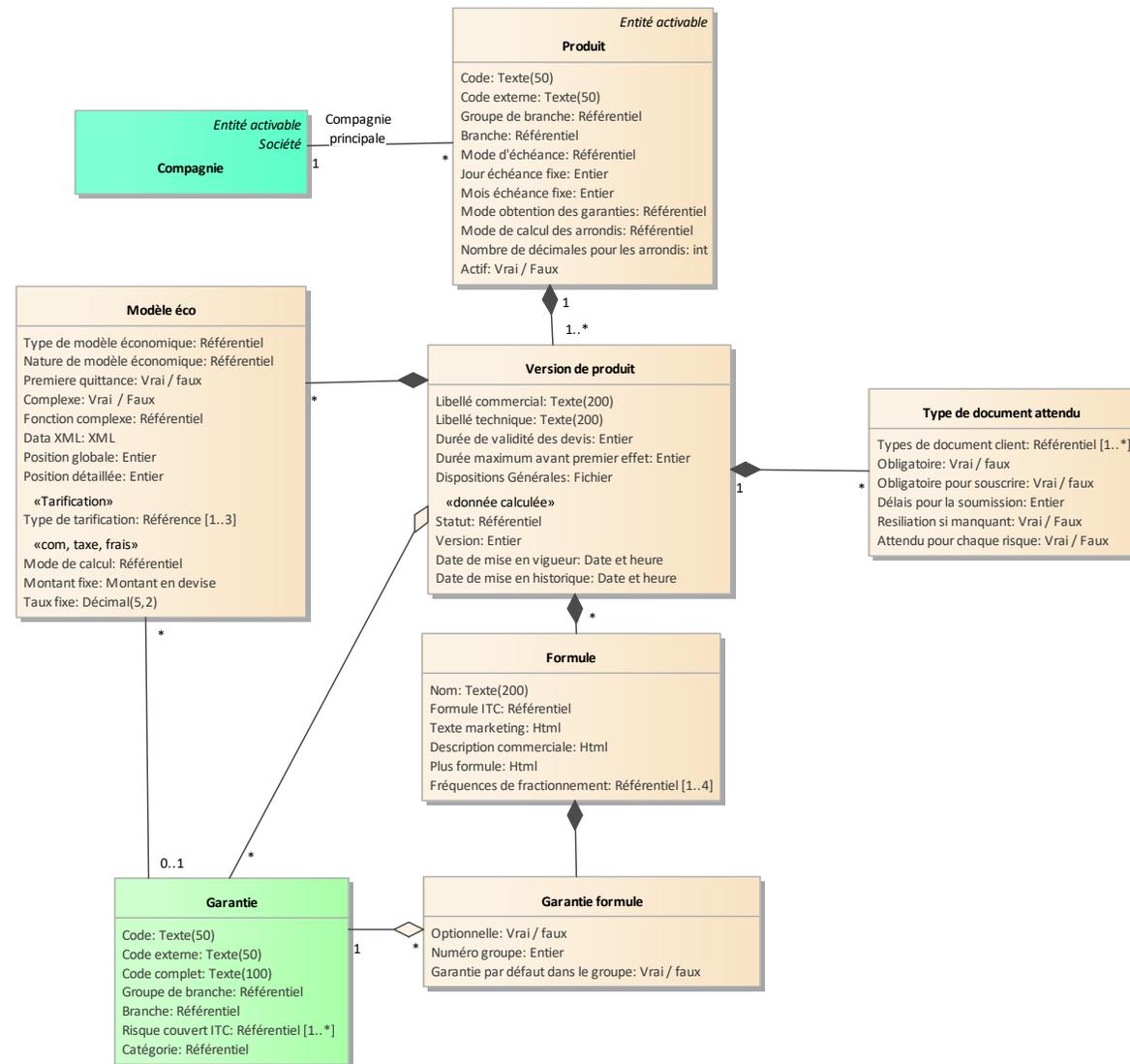
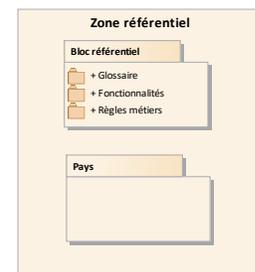
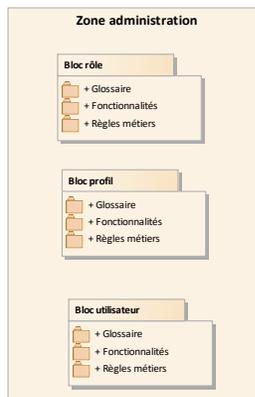
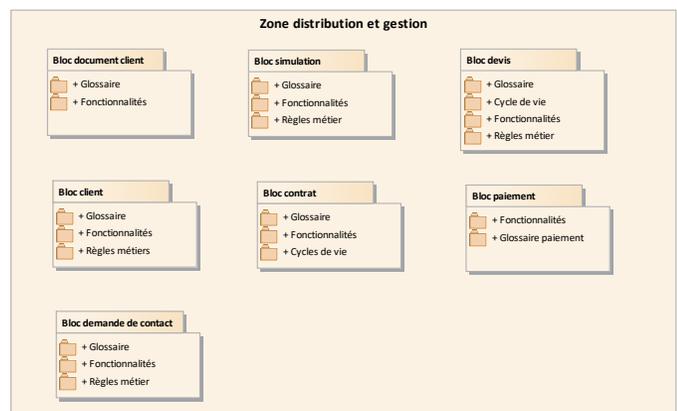
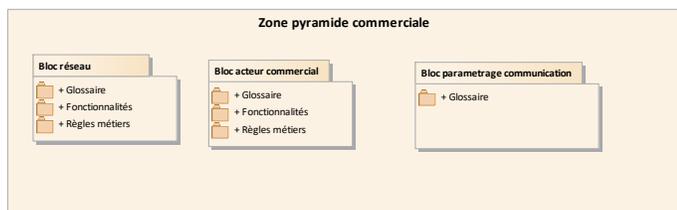
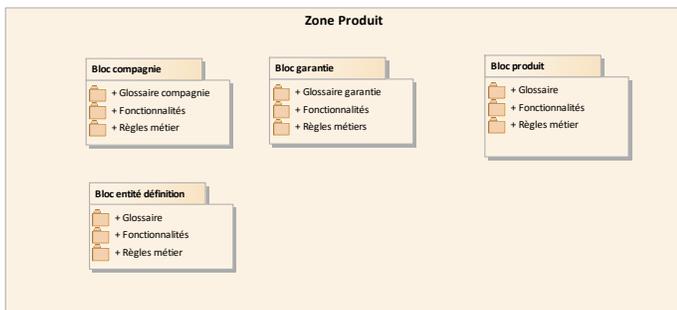
Macro Process



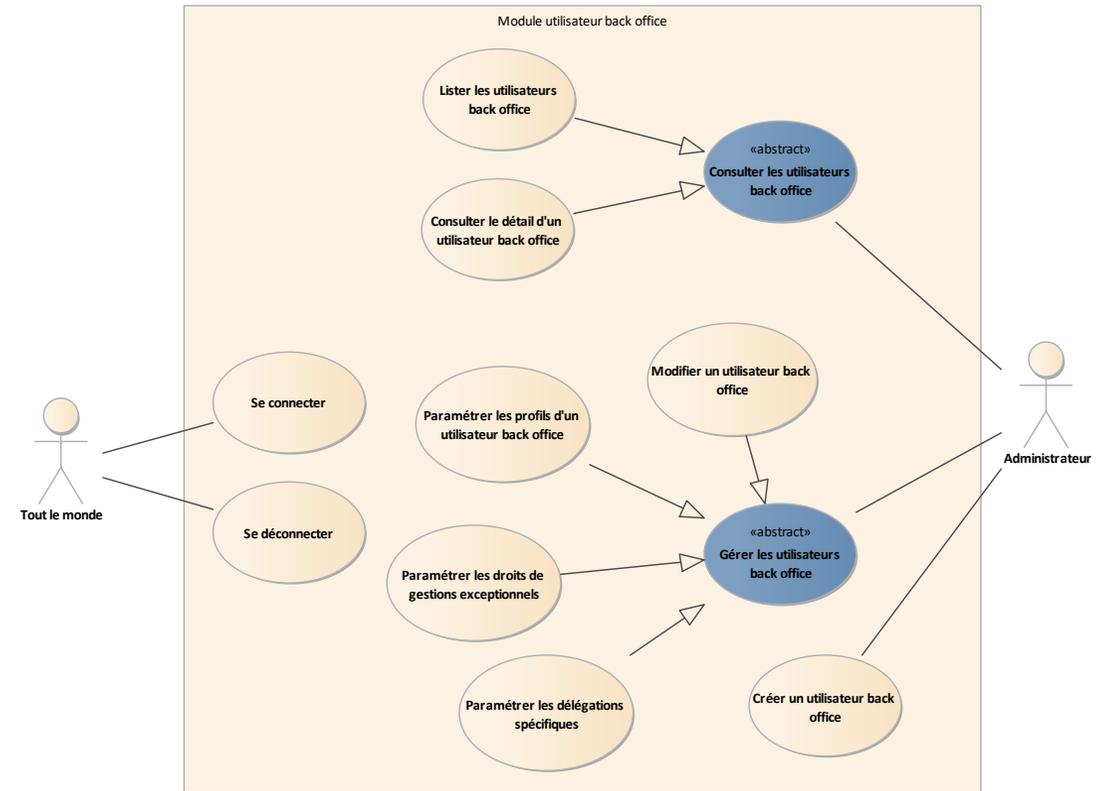
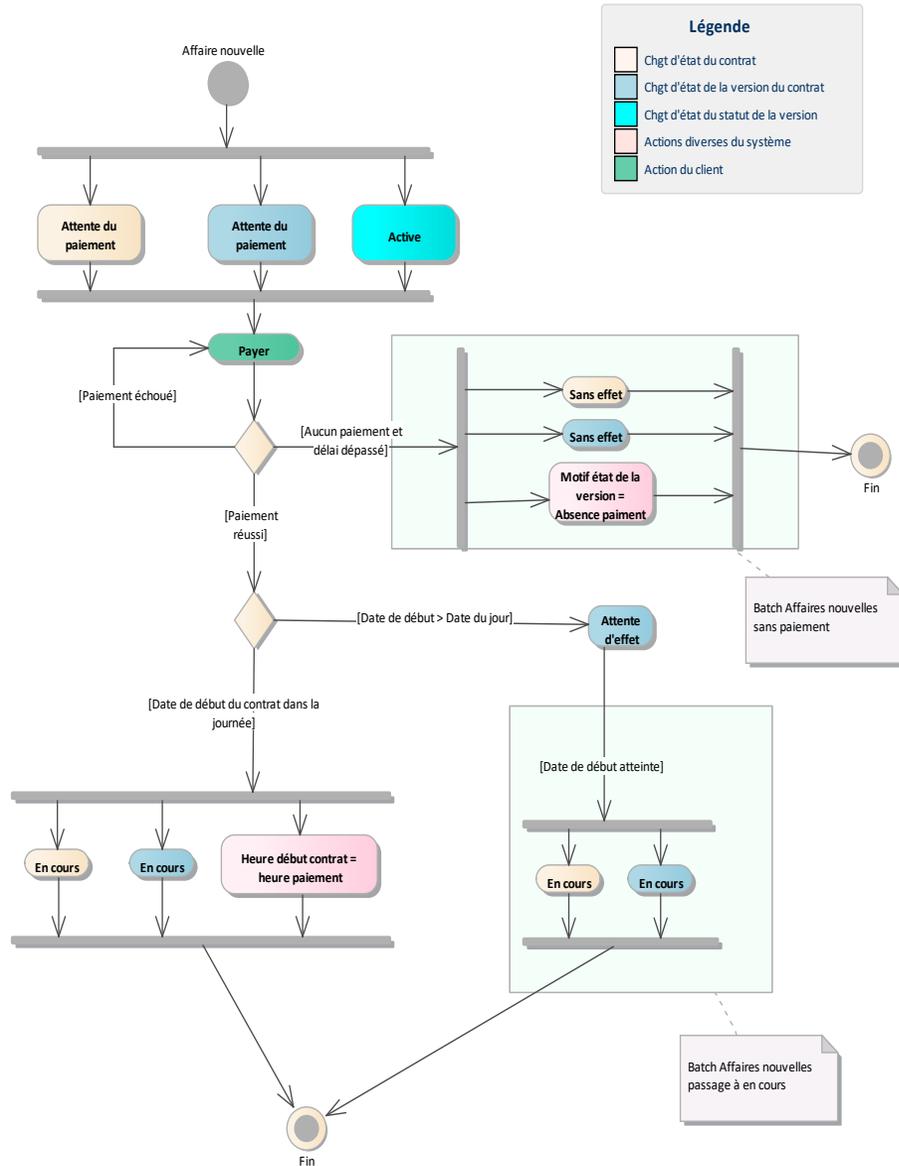
Process Fonctionnels



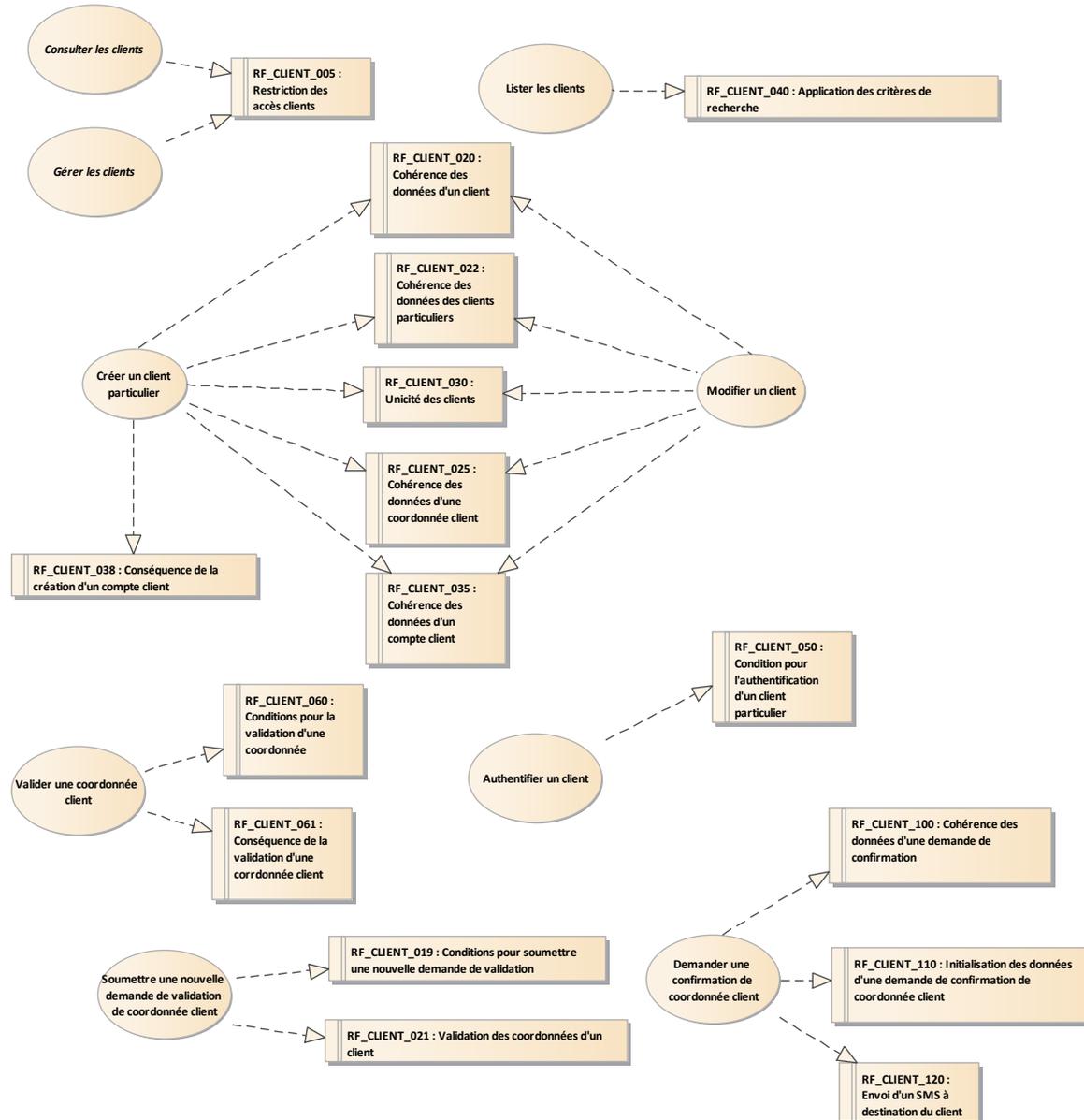
Modèle de données



Spécifications Détaillées



Documentation technique



Documentation Utilisateur

- Guide de souscription-

1



GUIDE DE SOUSCRIPTION BALOON

B2B

CONVENTION

Toute collaboration de Balaon envers un courtier d'assurances en Côte d'Ivoire est soumise à l'acceptation par les 2 parties de la convention de partenariat Balaon.

LE BUREAU DIGITAL MOBILE

Le courtier dispose d'une session de travail appelé « Bureau digital mobile » au sein de la plateforme Balaon. Son bureau lui permet de stocker tous les documents liés à son client notamment :

- ✓ Permis de conduire du conducteur
- ✓ Carte Nationale d'identité ou Passeport du souscripteur
- ✓ Certificat d'immatriculation
- ✓ Certificat de visite technique en cours de validité

Balaon l'incitera à y ajouter :

- ✓ Les photos du véhicule à assurer
- ✓ Relevé d'information

Au-delà du stockage, son bureau mobile lui permet de mettre à disposition de sa clientèle :

- ✓ Des vidéos d'informations en cas de sinistres (*comment remplir sa déclaration, à qui s'adresser en cas de sinistres, quels sont les délais...*)
- ✓ Le mode de fonctionnement de l'assistance associé à son contrat
- ✓ Les conditions générales de son contrat
- ✓ Le radar de suivi de son dossier sinistre

En outre, le courtier dispose lui-même via la plateforme Balaon de :

- ✓ Tout le data de ses clients en 1 tableau de bord
- ✓ Un volet formation et mise à jour des compétences en assurances
- ✓ Une fenêtre de souscription digitale via les réseaux sociaux
- ✓ Un webmarketing gratuit par Balaon

2

CONDITIONS DE SOUSCRIPTIONS

ACCEPTES	
Convention	Convention Balaon validée entre les 2 parties
Mode de paiement	Mobile Money uniquement
Commissionnement	Mensuel
Compagnies partenaires	5 pour le moment
Période des contrats	> 3 mois
Lieu de résidence	Zone 1 : Les Districts d'Abidjan (Abidjan, Anyama, Songon, Bingerville) et de Yamoussoukro (Yamoussoukro, Didiévi, Tié, N'Diékrro) ; les départements de Dabou, Bassam, San-Pedro, Soubré, Bouaké, Divo, Toumodi, Lakota, Gagnoa, Tassalé et Tiébissou
Nombre de places	Inférieur à 10
Valeur vénale du véhicule	1 000 000 > Valeur Vénale < 75 000 000 F CFA
Âge du véhicule	20 ans > âge
Usage	Promenade et trajet
Type	Catégorie 1 : Les véhicules de tourisme Les véhicules à carrosserie de « tourisme » ou de type « pickup » utilisés pour des promenades d'agrément, pour se rendre sur le lieu de travail ou effectuer des déplacements professionnels, à l'exclusion de tous usages commerciaux pour le transport, la livraison de produits, marchandises ou de tout transport de personnes à titre onéreux.
Réductions accordées	CSP 5 % - PERMIS 5 % - BONUS 40 % - REMISE COMMERCIALE 30 %

MODE OPERATOIRE

- 1) Photographie de la carte grise
- 2) Photographie du permis
- 3) Choix des Valeurs neuves et vénales
- 4) Multiples Propositions

Choix de la cotation en fonction :

- Des habitudes du client si c'est un client habituel
- Du *scoring* de la compagnie au sein de Balaon
- Du budget du client

- 5) Négociations (accord final, dates, explication de l'assistance...)

3

- 6) Inscription du numéro de compte mobile money pour paiement

- Si compte alimenté, paiement immédiat

- Si compte non alimenté, paiement en attente : Dans ce cas là, la proposition choisie par le client est enregistré dans le dossier « Contrat en attente de paiement ». Cela permet au courtier de reconnaître et de mettre à part le contrat choisi par le client et de le valider ultérieurement dès disponibilité des fonds avant la date de départ du contrat.

- 7) Validation et signature électronique du client
- 8) Délivrance par Balaon du contrat électronique au client dans son coffre-fort Balaon avec copie au courtier
- 9) Impression du contrat par l'intermédiaire si réclamé par le client
- 10) Impression des conditions générales par l'intermédiaire si réclamé par le client
- 11) Transmission des attestations en moins de 24 H au domicile du courtier

BACK OFFICE B2B

Envers les courtiers, le back office de Balaon aura la tâche de :

• Transmettre les attestations d'assurances	Tâche quotidienne
• Préparer les bordereaux de productions par courtier pour comparaison	Tâche mensuelle
• Payer les commissions	Tâche mensuelle
• Mettre à niveau les informations partagées avec les intermédiaires au sein du réseau	Tâche épisodique
• Servir de relai entre les compagnies et le courtier dans les cas de sinistres	Tâche épisodique
• Former et informer sur les valeurs de Balaon et les offres à venir	Tâche trimestrielle
• Mettre à disposition les gadgets publicitaires Balaon	Tâche semestrielle

Documentation Utilisateur

- Guide de formation -

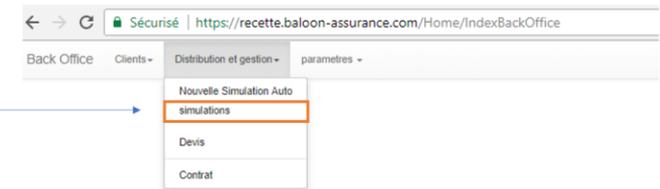
- QUICK QUOTE -

Le demandeur a été jusqu'à la page « Estimation »

- QUOTE -

Le demandeur a été jusqu'à la page « Offre personnalisée »

Le chemin d'accès pour reprendre une simulation :
Distribution et gestion > simulations



Navigation: CARTE GRISE, **ESTIMATION**, PERMIS, IDENTITE, OFFRE PERSONNALISEE, OPTION CONTRAT, PAIEMENT, SIGNATURE ELECTRONIQUE

Les tarifs que nous vous proposons ci-dessus sont des estimations. Pour affiner votre tarif et souscrire, munissez-vous de votre permis de conduire et de la pièce d'identité du propriétaire du véhicule.

FORMULE TOUS RISQUES

À PARTIR DE **32 069** FCFA
PAR MOIS - PENDANT 1 AN

Une prise en charge maximum, incluant la garantie dommages tous accidents. Indispensable pour les véhicules neufs et récents.

RESPONSABILITÉ CIVILE +

DÉFENSE ET RECOURS +

Obtenir un contrat tous risques

Navigation: CARTE GRISE, ESTIMATION, PERMIS, IDENTITE, **OFFRE PERSONNALISEE**, OPTION CONTRAT, PAIEMENT, SIGNATURE ELECTRONIQUE

Breve ! les documents que vous nous avez transmis nous permettant de vous présenter votre offre personnalisée pour la formule que vous avez choisie. Vous pouvez dès maintenant souscrire. Le paiement et la signature du contrat se font en ligne. L'estimation vous sera remise en main propre.

FORMULE TIERS SIMPLE

12 561 FCFA
PAR MOIS - PENDANT 1 AN

Les garanties minimum indispensables pour vous et votre voiture. L'assurance auto la plus accessible !
Le contrat tient compte du remboursement anticipé, de la garantie des accidents corporels.

RESPONSABILITÉ CIVILE +

DÉFENSE ET RECOURS +

Obtenir un contrat tiers simple

Faites glisser un en-tête de colonne et déposer ici pour grouper par cette colonne.

acteurcommercial	branche	souscripteur	mobileclient	datecreation	typeaffaire	typesimulation	designationsrisqu...	de...	cont...		
Baloon Côte d'Ivoire	Automobile	ISSOUF COULIBALY	+22507665544	06/12/2017	Affaire nouvelle	Quick quote	- 999999			Relance Client...	Reprise tunnel
Baloon Côte d'Ivoire	Automobile	ISSOUF COULIBALY	+22507665544	06/12/2017	Affaire nouvelle	Quote	- 999999	✓	✓	Relance Client...	Reprise tunnel
Baloon Côte d'Ivoire	Automobile		+22507112233	06/12/2017	Affaire nouvelle	Quick quote	- TEST			Relance Client...	Reprise tunnel

Afficher les items 11 - 13 de 13

Le SMS ci-dessous est envoyé sur le tel du client :

Retrouvez votre tarif d'assurance auto BALOON sur
recette.baloon-assurance.com

Le tunnel s'ouvre à la page « estimation » du tarif quick quote ou à la page « offre personnalisée » du tarif quote