

Quel était votre parcours avant QAPE ?

Avant l'aventure QAPE, j'ai fait beaucoup de conseil en entreprise sur des projets de transformation digitale, par exemple la refonte du site internet chez Nouvelles-Frontières et du back-office de vente ou encore la mise en place de la plateforme web des sites d'information du Ministère de l'Éducation Nationale. J'ai aussi goûté à l'aventure entrepreneuriale en lançant « Domichine », un service de livraison de plats asiatiques à domicile (à l'époque c'était innovant !), puis quelques années plus tard « Modetic », un distributeur en ligne de vêtements équitables et bio. Ma satisfaction c'est que ces deux entreprises continuent de se développer et voler de leur propres ailes. J'ai toujours été dans la quête de sens dans mes activités professionnelles.

Comment est née l'idée de QAPE ?

Cette quête de sens est aussi à l'origine de QAPE. A l'époque j'étais en mission de conseil dans le secteur de l'assurance. J'étais surpris, pour ne pas dire choqué, de voir que beaucoup des préoccupations de ceux qui travaillaient dans ce secteur étaient très éloignées du contrat social de mutualisation qui est pourtant le fondement de l'assurance. Une communauté met des moyens en commun pour venir en aide à l'individu face aux aléas de la vie.

Pour revenir à ces fondamentaux de l'assurance, il fallait créer des offres d'assurance plus mutualisées, plus transparentes et lisibles pour l'assuré, faciles à souscrire en ligne. A la suite de ma rencontre avec Julien Mouchet, qui partageait pleinement ces valeurs et était beaucoup expert que moi dans le domaine de l'assurance, QAPE était né en avril 2016, puis KOVERS notre première offre de mutuelle santé.

Quel regard portez-vous sur QAPE aujourd'hui ?

Ces quatre premières années sont passées à une vitesse fulgurante. On a connu pleins d'événements, certains agréables, d'autres plus âpres, mais globalement l'hyper-croissance a été portée grâce à tous les soutiens dont nous avons bénéficiés de nos partenaires locaux et régionaux, financiers, techniques et distributeurs commerciaux. Et puis on a la chance d'avoir créé une entreprise autour des valeurs d'accès à la santé, ce qui a permis de constituer et mobiliser une équipe pleine de talents.

On sent que ce n'est que le début de l'aventure, l'équipe se renforce avec de nouvelles compétences qui apportent leurs savoir-faire, enthousiasme et énergie

Comment imaginez-vous l'assurance santé dans quelques années ?

Je souhaite très vivement qu'elle joue pleinement son rôle d'accès à la santé, qu'elle ne se contente pas de rembourser des soins, mais se positionne sur le terrain de la prévention, où il y a tant à faire. C'est un pari qui doit être gagnant-gagnant pour l'assuré et l'assureur.

J'imagine une assurance santé qui propose une large offre de services santé, dans un format mutualisé pour un accès le plus large possible au meilleur rapport qualité/prix. L'assurance santé doit devenir comme une offre d'abonnement à des services santé performants et complets.

Quelle place occupera QAPE ?

QAPE et sa marque KOVERS, en tant que start-up de l'Assurtech doit poursuivre son rôle de leader dans l'innovation et se déployer sur de nouveaux territoires, à l'international, car le besoin d'accès à la santé est partout. Nous voulons promouvoir un modèle de santé inclusif, accessible à tous en tout lieu. On ne va pas s'ennuyer !