

REGARDS CROISES : mutualiser pour mieux rembourser, simplifier pour mieux fédérer, innover pour mieux soigner, ... Rencontre entre Julien MOUCHET, co-Fondateur et Directeur général de QAPE (concepteur et distributeur de la mutuelle KOVERS) et Eric DANA, CEO CPMS et Administrateur Dirigeant de MGD

QAPE est une AssurTech qui se positionne à contre-courant du marché de l'assurance santé. En créant QAPE il y a 4 ans, Kim VU DINH et Julien MOUCHET souhaitaient en finir avec l'opacité traditionnelle des contrats des complémentaires santé, tout en permettant aux Français d'être mieux remboursés quelles que soient leurs dépenses de santé. Face à une réglementation accrue et l'hyperpersonnalisation des contrats, ils ont conçu la mutuelle digitale KOVERS, en s'appuyant sur un porteur de risque solide et aux valeurs communes, la MGD.

Q - Expliquez-nous ce qu'est QAPE ?

Julien MOUCHET : « Avec sa mutuelle KOVERS, QAPE revient à deux fondamentaux : la transparence, pourquoi s'assurer et comment cela va se réaliser, et la mutualisation, car rappelons-le, à l'origine, le métier de l'assurance, c'est de mutualiser.

Il y a des distorsions dans le métier de la santé, dans un système pourtant très enviable. Du coup, des gens renoncent à se soigner par manque de moyens malgré la qualité du système de santé. Qape propose de revenir aux bases de la mutualisation pour favoriser le retour aux soins et permettre aux assurés de trouver le bon professionnel de santé. »

Q- Comment a abouti ce partenariat avec MGD?

JM : « Nous avons MGD - CPMS comme partenaire clef. Nous leurs avons proposé de revenir à la base du métier, c'est-à-dire de donner des garanties généreuses et pas chères pour tous, et donc d'ouvrir la porte à toute la population avec un accès illimité à la santé et à un médecin. MGD est ainsi devenu notre porteur de risques, parce qu'elle a cru en ce projet : Qape, une assurance santé éthique auditée chaque année par Bureau Veritas, et son produit KOVERS, qui replace au centre le bénéficiaire avec un grand B, l'assuré avec un grand A.

C'est avec plus d'éthique, en revenant aux valeurs fondamentales de l'assurance santé que l'on peut faire un produit moins cher, plus généreux et donc plus rentable. Nos comparatifs ont permis d'évaluer les économies moyennes des assurés, 37% en moyenne avec la mutuelle KOVERS, et d'offrir un potentiel de remboursement 50% supérieur à la moyenne du marché. Notre modèle a rendu ses économies possibles notamment parce que nous sommes 4 fois moins cher que la moyenne du marché en termes de charge de distribution. »

Q - Comment avez-vous rencontré et formé ce partenariat avec QAPE?

Eric DANA : « Notre partenariat s'est noué très naturellement. Les qualités de transparence, la lisibilité des garanties et la facilité pour les assurés à comprendre et à accéder à leurs contrats, sont des valeurs qui ont su nous donner confiance. Savoir maîtriser la croissance et le pilotage des risques sont des enjeux que nous maîtrisons chez MGD. Nous avons apprécié les outils de data, ainsi que le pilotage du risque de manière totalement responsable par les équipes de QAPE. La réponse digitale permet également de faciliter l'accès aux soins pour les assurés. MGD se retrouve dans ces valeurs et est en phase avec les solutions et la philosophie des équipes de QAPE. »

Q - Quel impact du COVID sur vos projets ?

JM: « La crise sanitaire du printemps fut surréaliste. Elle est venue bousculer nos vies, nos entreprises, notre quotidien. Elle a permis cependant de révéler des propositions de valeurs et le besoin d'agilité. Elle a validé notre idée : le fait qu'il est indispensable de bien financer la santé et de faciliter la mise en relation entre les bénéficiaires et les professionnels de santé. Durant le confinement, la téléconsultation a plus que jamais prouvé son intérêt pour maintenir l'offre de soins. On a proposé en mode Freemium l'app Kovers e-Santé, pour donner accès à la santé connectée, non pas seulement aux bénéficiaires KOVERS, mais à tous les Français. »

ED : « En tant qu'assureur et en tant que gestionnaire, on a été attentif à ce que l'ensemble de nos partenaires, et nous-mêmes, assurent une continuité totale des activités pendant le confinement. Que nos solutions permettent aux assurés d'avoir accès à un conseiller, à un médecin, d'effectuer une téléconsultation quelle que soit l'heure du jour ou de la nuit, ne serait-ce que pour écarter un diagnostic anxigène, pouvoir faire une prise en charge hospitalière si besoin, et également localiser les professionnels disponibles pendant cette période de crise sanitaire. Le partenariat a fonctionné sans discontinuité : confinement ou pas confinement, MGD et QAPE ont été en symbiose totale. »

Q - Seriez-vous ouverts à d'autres partenaires et quelles sont vos perspectives avec MGD ?

JM : « Nous avons différents partenaires qui nous amènent vers d'autres morphologies. La construction d'un projet comme le nôtre est polymorphe et ne fonctionne qu'avec l'adhésion de chacun des partenaires. Le fait de discuter de façon si ouverte avec Éric Dana et ses équipes nous permet d'acquérir

plus d'agilité tout en construisant sur une base solide. Ce partenariat associé à notre modèle de start-up, notre petite équipe, foncièrement agile (25 personnes), et notre stratégie singulière de transparence des tarifs et garanties nous élancent sur une rampe vers les 100 000 bénéficiaires. »

ED : « Il est salutaire d'avoir plusieurs partenaires et ainsi plusieurs offres, qui nous poussent hors de notre zone de confort pour renforcer l'expertise et l'expérience mutuelle. »

Pour voir ou revoir la conférence, cliquez sur ce lien □

[\[https://app.livestorm.co/finance-innovation/insurtech-business-week/live?s=07e5fec8-5f4c-4760-87ba-348ea76da1b3#/chat\]](https://app.livestorm.co/finance-innovation/insurtech-business-week/live?s=07e5fec8-5f4c-4760-87ba-348ea76da1b3#/chat)