

# Indeez aspire à mettre les indépendants à l'abri financièrement

*L'AssurTech Indeez se positionne sur un créneau auquel peu d'assureurs traditionnels s'intéressent : la protection sociale des travailleurs indépendants. Avec son partenaire Chubb, la startup lance une offre inspirée des fonds de soutien initiés lors de la crise.*

Temps de lecture : minute

---

2 février 2021

*Mise à jour d'un article paru le 2 février 2021*

Le 16 mars 2020, le premier confinement était décrété par Emmanuel Macron, plongeant la plupart des travailleurs indépendants dans le désarroi. Une catégorie de professionnels dont le maintien de l'activité dans de telles conditions est complexe, voire impossible. Le manque de protection sociale a engendré de la casse, le chômage partiel étant réservé aux employés. Une mobilisation des acteurs concernés, tels que le jeune syndicat Indépendants.co, a finalement permis l'intégration de ces derniers au fonds de solidarité mis en place par le gouvernement. Une mesure temporaire, complétée par le geste de certaines entreprises. Uber a, par exemple, débloqué un fonds exceptionnel afin d'indemniser pendant 14 jours ses conducteurs et livreurs en quarantaine.

## Pérenniser le soutien aux indépendants

Le service de VTC Heetch avait également décidé de soutenir ses collaborateurs en créant une réserve de 500 000 euros pour leur apporter un complément de revenus. Cette entreprise française, fondée en 2013,

est l'une des premières à avoir tenté de pérenniser sa démarche en faveur d'une amélioration de la couverture sociale des indépendants. Elle aurait ainsi souscrit une nouvelle offre mise sur pied par Indeez, qui a fait de ce public sa priorité de lancement. *"Ces travailleurs bénéficient de peu de protection. Nous souhaitons leur fournir une couverture contre les coups durs et accompagner les entreprises qui font appel à eux en matière de prévoyance santé"* , explique à Maddyness Charles de la Horie, chargé de la croissance de cette startup, initiée par des anciens du groupe d'assurance Axa - qui étaient, entre autres, chargés de nouer des partenariats avec des services en ligne tels que ceux proposés par Uber ou BlaBlaCar.

Se projeter au-delà de la crise actuelle : voilà ce que cherche à accomplir l'entreprise à travers l'offre qu'elle a lancée début 2021. Son objectif est, pour ce faire, de convaincre les plateformes numériques d'inciter leurs collaborateurs à souscrire son offre. Et les arguments de vente sont bien rodés. *"Il s'agit de la meilleure entrée en matière sur le marché, affirme Charles de la Horie, qui vante un produit "simple et abordable" commercialisé à 4,99 euros par mois auprès des indépendants. L'idée est simple : si l'assuré est infecté, nous lui versons 15 euros par jour de quarantaine et 1 000 euros s'il doit être hospitalisé."* La jeune pousse espère, par la mise en vente d'une offre lisible, *"prévenir l'impact d'un pépin de santé sur la trésorerie"* de ces professionnels.



À lire aussi

Le fonds de solidarité pourrait marquer un virage dans la protection des indépendants

## Rendre la couverture immédiate

Indeez, qui dispose du statut de courtier en assurances, s'appuie sur le consortium suisse Chubb pour commercialiser son produit. *"Nous l'avons créé conjointement en six semaines et bénéficions des autorisations visant à le proposer en libre prestation de services dans l'Union européenne ainsi qu'au Royaume-Uni"* , souligne Charles de la Horie, qui affirme que la startup a développé *"un parcours client en deux clics"*. Selon ses dires, la protection offerte par CoviSure prend effet *"immédiatement"* après la souscription - le chargé de la croissance évoque *"une obligation de diligence"* , que toutes les plateformes numériques se doivent d'*"appliquer vis-à-vis de leur communauté"*. Il s'agit de répondre aux assureurs dits *"traditionnels"* , dont les offres *"démarrent au bout de 15 à 30 jours d'immobilisation"*.

La jeune pousse parisienne, fondée en septembre 2020 par Vikas Chhariya, avait mené une première levée de fonds de 3,4 millions d'euros

concomitamment à son lancement, dans le but de "*se développer correctement, avec une visibilité à deux ans*". Elle compte une vingtaine de collaborateurs, dont 10 techniciens externalisés pour améliorer son produit. "*Les membres de l'équipe dirigeante viennent de l'assurance, comme d'autres secteurs*" , indique Charles de la Horie, précisant que le directeur de la technologie, Nitin Kapur, est issu d'Amazon. Au-delà de Heetch, en France, Indeez a signé avec la plateforme pour freelances britannique People Per Hour et entend multiplier les prises de contact avec les acteurs du numérique.

---

Article écrit par Arthur Le Denn