

# Nostrum Care s'inspire d'Alan pour rembourser les besoins du quotidien

*En moins de 5 ans, Alan a dépoussiéré le monde de l'assurance santé. Utilisation fluide, tarification claire et remboursements rapides, l'entreprise a fait des émules comme Nostrum Care, une surcomplémentaire qui vient de lancer son offre.*

Temps de lecture : minute

---

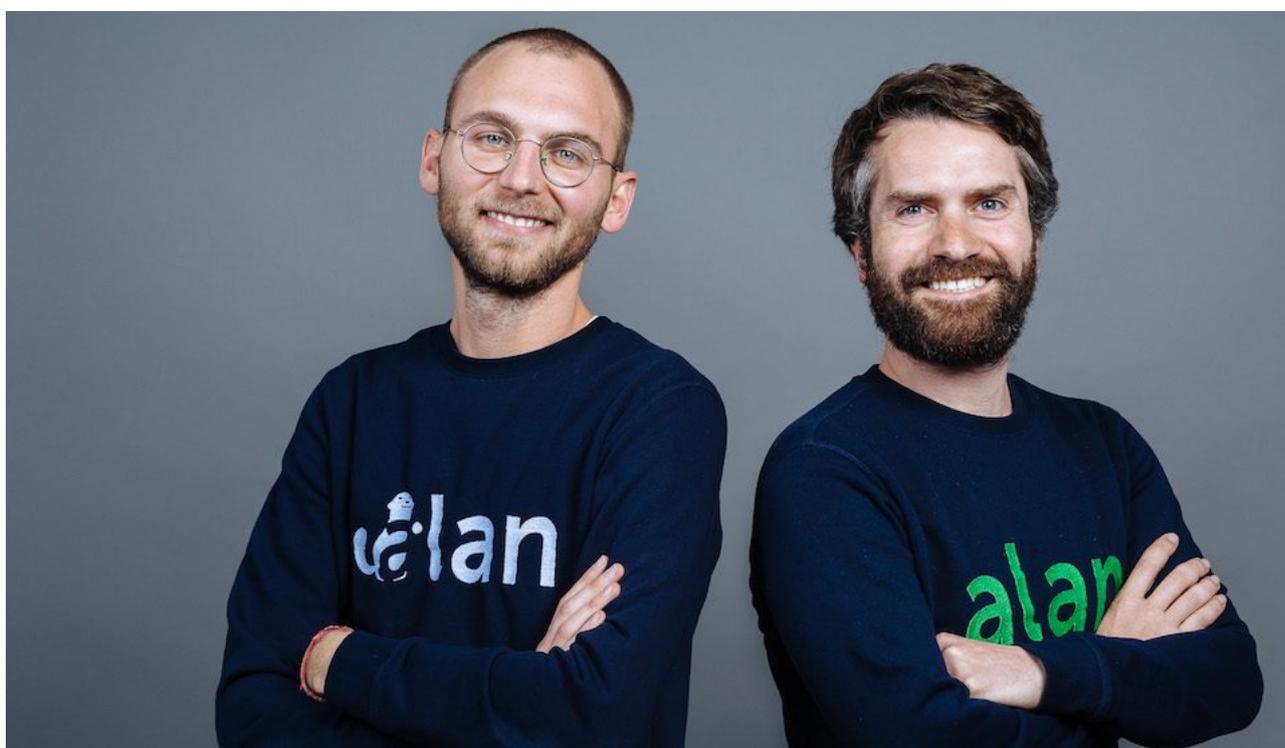
8 juin 2021

Depuis 2016, les entreprises installées sur le territoire français sont obligées de proposer et prendre en charge 50% de la mutuelle santé de leurs salarié·e·s. Une aubaine pour les surcomplémentaires qui captent l'attention des employés déçus par la faiblesse de certains remboursements et cherchent à augmenter leur couverture sur certains points comme l'optique ou le dentaire. C'est sur ce prisme que se positionne Nostrum Care, nouvelle venue dans cet univers, qui lance son offre ce 8 juin 2021.

## Simplifier les calculs et l'expérience utilisateur

Dès la page d'accueil du site, le ton est donné avec la baseline suivante: "*l'assurance qui s'adapte au monde d'aujourd'hui*" qui trône sur un dégradé de rose et bleu. Trois annotations viennent compléter le concept : 100% digital, assuré en 2 minutes et remboursement en 48 heures. La promesse est claire et Abel Biver, fondateur de la startup, la confirme. "*Nous souhaitons répondre à trois grandes attentes des assurés :*

*reprendre le contrôle sur leur assurance, bénéficiaire de couvertures adaptées et répondre à des besoins actuels* , détaille le fondateur. *Le monde de l'assurance est très complexe et c'est très difficile de s'y retrouver. On parle de taux de remboursement sans connaître la base de départ, c'est très flou*" . Avec Nostrum Care, exit les pourcentages de remboursement. L'entrepreneur a mis en place un système de cagnotte où tout est calculé en euros. Le détail des prestations permet de comprendre de quel montant exact de remboursement l'assuré bénéficiera sans avoir à écumer le site de la sécurité sociale.



À lire aussi

"Alan n'est plus l'assurance des seules boîtes tech"

Prenons l'exemple du contrat de base qui comprend 40 euros de frais pour le sport : 10 euros de licence sportive, 10 euros de certificat médical et 20 euros de semelles orthopédiques. *"Nous voulons responsabiliser les utilisateurs. Ils pourront donc voir en temps réel ce qu'il reste sur leur cagnotte et gérer leurs dépenses en conséquence sans avoir à calculer par eux-mêmes ce qu'ils ont déjà dépensé"* , poursuit Abel Biver. Pour

avoir encore plus de pouvoir sur leur contrat, des options "boost" permettent de renforcer les remboursement dans deux catégories (dans les contrats bronze à gold).

Avec ce système, l'entrepreneur s'inspire des codes et le fonctionnement des startups de la tech qui cherchent à optimiser l'expérience utilisateur en la rendant rapide et simple. *"Pour simplifier les choses, nous avons mis en ligne tous les papiers nécessaires et utilisables pour être remboursé"*, comme les tickets de caisse pour des huiles essentielles, par exemple. Cerise sur le gâteau, l'AssurTech promet un remboursement des frais en deux jours, une rapidité qui participe à la réputation d'Alan et pourrait bien servir aussi celle de Nostrum Care.

## Des produits voulus comme "précurseurs"

L'autre atout que met en avant la surcomplémentaire est sa volonté de rembourser des activités et des besoins de notre époque. Nostrum Care se concentre actuellement sur trois verticales : la santé, la mobilité et les activités du quotidien. Au-delà des soins classiques - lunettes, implant dentaire - la jeune pousse veut aussi faciliter le remboursement des médecines dites alternatives - pas seulement l'ostéopathie mais aussi les huiles essentielles, la vie intime - avec notamment les protections hygiéniques - les conflits juridiques - comprenant l'atteinte à son image, l'usurpation d'identité - l'e-réputation et la cybersécurité, ou encore l'assistance pour vélos et trottinettes électriques. Des thématiques qui font écho aux problèmes rencontrés du quotidien mais qui sont peu ou pas adressées par les assurances classiques.

*"Nous voulons nous positionner sur ces sujets car il y a des carences. Mais nous ne sommes pas des experts dans tous ces domaines, nous avons donc co-construit certains produits"*, reconnaît le fondateur de Nostrum Care. Concernant la prise en charge du harcèlement scolaire - qui fait plusieurs victimes chaque année - l'Assurtech a travaillé avec

l'association le Campus des médiateurs afin de répondre à trois besoins: le rapatriement de l'enfant à la maison si les parents ne sont pas disponibles, des séances avec un psychologue et une médiation pour favoriser le retour au calme à l'école.



À lire aussi

Comment les assureurs réagissent-ils à l'essor des AssurTech ?

Pour pouvoir proposer de tels produits, Abel Biver a dû convaincre ses partenaires assureurs car elle agit comme courtier. *"Les convaincre a été rapide car ils ont compris l'intérêt de ces nouveaux produits mais la négociation sur le prix a été plus compliquée car c'est une nouveauté et il y a eu un véritable travail à faire dessus"*, admet-il. Reste à savoir si ces offres rencontreront bien leurs cibles.

# Démocratiser l'accès à ces services

L'AssurTech propose quatre contrats différents : découverte (19,90 euros), bronze (39,90 euros), silver (69,90 euros) et gold (99,90 euros). Avec son entreprise, Abel Biver indique vouloir "*démocratiser l'accès à ces nouveaux produits*" qui font partie de notre quotidien. Hors de question de se limiter à des CSP+ de 25 à 40 ans, même s'il s'agit là d'une première cible, "*les parents pourront aussi l'offrir à leurs enfants étudiants*" , souligne l'intéressé.

Avec cette offre, Nostrum Care vise aussi les freelances, qui font face à des mauvais payeurs et doivent protéger leur e-reputation. "*À termes, nous souhaitons encore plus développer ce segment*" , assure l'entrepreneur.

Mais il n'est pas évident que ces nouveaux produits - aussi intéressants ou précurseurs soient-ils - séduisent à eux seuls les Français et Françaises et notamment les petits pouvoirs d'achats. Souscrire à une surcomplémentaire nécessite déjà d'avoir les moyens financiers de le faire. Un contrat basic revient à 19,90 euros par mois, soit 238,80 par an. Le remboursement des huiles essentielles y est limité à 10 euros par an. Au regard du prix parfois élevé de ses produits, Nostrum Care devra convaincre les utilisateurs intéressés de franchir le pas.