

# Comment Alan compte s'y prendre pour répondre au mal-être des salariés

*Alan choisit le bien-être psychologique pour réaliser sa première acquisition. En intégrant l'application américaine Jour, la néo-assurance française cultive sa différence par rapport aux acteurs traditionnels du secteur et répond à une demande de ses entreprises clientes, nombreuses à constater une augmentation du nombre de dépressions chez leurs salariés.*

Temps de lecture : minute

---

21 septembre 2021

*Article mis à jour en juillet 2022*

La santé mentale est longtemps restée un sujet tabou en entreprise. La crise sanitaire liée au Covid-19 a eu pour effet de délier les langues et d'ouvrir les esprits. Les solutions pour prendre soin des salariés fleurissent, et les startups veulent leur part du gâteau. Dans le sillage de [Moka.care](#), [Upfeel.io](#) ou bien [MindDay](#), qui ont toutes lancé des programmes d'accompagnement des salariés par des professionnels de santé, la néo-assurance Alan dévoile ce mardi 21 septembre sa stratégie en la matière. Et il y a de quoi faire : dans son rapport "La santé mentale en France" , paru en juin 2021, l'Observatoire Place de la santé de la Mutualité française estime qu'une personne sur cinq est concernée par un trouble psychique chaque année - soit 13 millions de personnes. La psychiatrie serait, d'ailleurs, la spécialité médicale la plus consultée à distance, avec 370 000 téléconsultations par an. Alan imagine donc avoir une carte à jouer pour se distinguer des acteurs traditionnels de l'assurance.

# Une demande des RH des entreprises clientes

Depuis plusieurs années déjà, les entreprises clientes de l'assurance lui disent "*trouver le sujet de la santé mentale prioritaire*". L'arrivée du Covid-19 a intensifié les difficultés des salariés, selon un baromètre OpinionWay : en mars 2021, 45 % d'entre eux se déclaraient "*en souffrance psychologique*" et 36 % se disaient même "*en dépression*" - contre 21 % avant la crise. Des situations qui concernent, d'après les remontées qu'Alan reçoit de ses clients, davantage "*les moins de 30 ans, les femmes et les managers*" que les autres. Selon le sondage OpinionWay, "*l'une des raisons qui explique ce mal-être découle de la frontière toujours plus floue entre vie professionnelle et vie privée*". Les jeunes isolés et les jeunes parents, un public précédemment identifié par Alan qui a d'ailleurs lancé un service destiné à ces derniers début 2021, constituent le cœur de sa base d'assurés.



À lire aussi

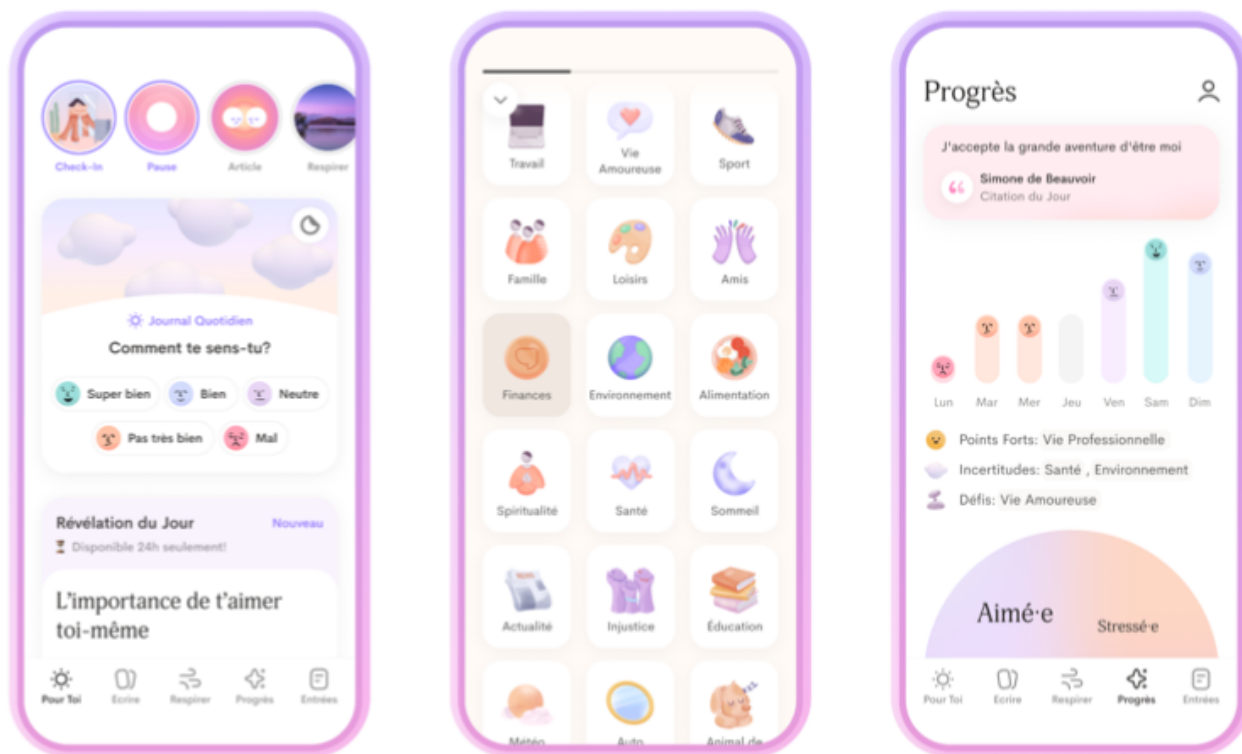
Jean-Charles Samuelian-Werve (Alan) : « Le statut de licorne ne nous excite pas »

Pour multiplier les solutions en matière de santé mentale, l'assurance a entrepris diverses actions ces dernières années. Depuis le début de la crise du Covid-19, une hotline permet à ses membres de prendre contact avec un spécialiste gratuitement. Fin 2018, c'était la méditation de pleine conscience par le biais d'un partenariat avec la startup Petit BamBou. *"Nous savons depuis longtemps que nous lancerions un service plus complet pour couvrir tous les besoins de nos assurés. La question était de savoir quand, explique à Maddyness le président-directeur général et cofondateur d'Alan, Jean-Charles Samuelian-Werve. Les responsables des ressources humaines ont constaté une augmentation sensible du taux de dépressions. Ils ont vu en Alan un partenaire de confiance."*

Isolement, stress, burn out, difficultés à trouver un équilibre vie professionnelle-personnelle... Ce sont autant d'enjeux auxquels la néo-assurance entend répondre en proposant une nouvelle offre : Alan Mind.

## "Les services drivent la croissance"

Le premier pilier de cette stratégie dédiée repose sur l'application américaine "Jour" , que le Français vient de racheter pour 20 millions de dollars. *"Cet outil de suivi d'état d'esprit au quotidien, qui permet de se poser les bonnes questions, a été téléchargé deux millions de fois aux États-Unis et est accessible en illimité dans Alan Mind"* , indique Jean-Charles Samuelian-Werve. Des groupes de travail au sein des entreprises clientes leur permettent, par ailleurs, d'optimiser la prise en charge de leurs collaborateurs. Enfin, des consultations avec des thérapeutes sont incluses dans cette offre proposée aux entreprises au tarif de 5 euros par mois et par collaborateur. *"Quatre séances sont comprises, mais chaque société peut en intégrer davantage si elle le souhaite"* , détaille le PDG d'Alan, qui souhaite par là devenir *"un interlocuteur unique pour la mutuelle et la santé mentale"* . L'entrepreneur juge qu'aucun des assureurs historiques ne propose de service aussi complet en la matière.



Jean-Charles Samuelian-Werve assure que cette opération permet de *"combiner les actifs d'Alan, à savoir la connaissance du système de santé et la gestion d'outils numériques"*. La néo-assurance veut croire qu'elle peut concilier intérêt général et intérêt économique. Son PDG, fils de psychiatres, se dit *"passionné du sujet de la santé mentale"*. Il reconnaît toutefois, en bon entrepreneur, que *"le lancement de tels services vise aussi à driver la croissance"*. Selon ses dires, ces derniers pourraient représenter *"jusqu'à 20 % du chiffre d'affaires de l'entreprise à terme"*, sans donner de montant. En début d'année, le dirigeant assurait que l'entreprise avait connu *"une croissance de 105 %"* et avoir enregistré *"90 millions d'euros de revenus"* en 2020.

Alan n'en est pas à son coup d'essai : des sessions de médecine douce sont incluses dans son forfait de base. Quand on lui demande s'il s'agit d'un produit d'appel auquel peu de monde fait appel, Jean-Charles Samuelian-Werve rétorque que les prestations comme l'ostéopathie sont *"très prisées"*. *"Si les jeunes et les femmes y ont davantage recours, ce*

*sont tous les âges et corps de métiers qui sont concernés" , plaide-t-il, espérant que "15 à 20 % des salariés" assurés chez Alan au moins utilisent Alan Mind sur une base régulière.*

Dans le but d'inciter à l'utilisation du service, l'entrepreneur compte d'abord s'adresser aux dirigeants : *"C'est leur devoir de pousser leurs équipes à briser les tabous. Nous adoptons une approche longitudinale afin de fournir lever les derniers obstacles, explique-t-il. Nous sommes capables d'aller de 'Je gère mon stress au travail' à 'Je suis en burn out'."* À ceux qui critiqueront son choix de miser sur le suivi quotidien, comme il en existe des dizaines sur les magasins d'applications, Alan rétorque que cette méthodologie *"change la donne puisqu'elle constitue un levier entre les séances chez le thérapeute"*. Un thérapeute que la néo-assurance prend le soin de sélectionner sur mesure pour chaque salarié qui décide d'y avoir recours. *"C'est une approche holistique, que nous entendons appliquer à encore plus de thématiques à l'avenir" , justifie Jean-Charles Samuelian-Werve.* D'ici là, la santé mentale figurera parmi les chantiers prioritaires de l'entreprise. La dizaine de salariés de Jour ont déjà intégré son équipe, pour créer une division consacrée à cette problématique.

*(ndlr, juillet 2022 : suite à la publication des comptes 2021, le montant du rachat de Jour par Alan est de 7 millions d'euros (mix entre cash et échanges d'actions)).*

Retrouvez les articles de la série sur la santé mentale en entreprise :

1. [Santé mentale : le boom des solutions pour prendre soin des salariés](#)
2. [10 startups qui prennent soin de la santé mentale des salariés](#)
3. [Chief happiness officer, un métier raillé qui continue de se chercher](#)
4. ["La pandémie a libéré la parole sur la santé mentale dans l'entreprise"](#)
5. [Santé mentale : salariés et dirigeants se renvoient la balle](#)



À lire aussi

Elisabeth Borne : "Le télétravail peut modifier la géographie de l'emploi dans le pays"

---

Article écrit par Arthur Le Denn