

# +Simple rachète un assureur italien pour continuer son expansion

*EXCLU - +Simple annonce sa seizième acquisition en l'espace de quatre ans. L'assureur français vient de s'offrir Crea Assicurazioni Spa en Italie, faisant de ce marché son deuxième après la France.*

Temps de lecture : minute

---

15 novembre 2023

Crée en 2015, +Simple est une assurance en ligne dédiée aux professionnelles. L'entreprise souhaite répondre aux besoins très fragmentés des nombreuses niches que compte cette activité. En effet, là où certaines cibles font l'objet d'une véritable concurrence par les acteurs de l'assurance, d'autres ne suscitent que peu d'intérêt.

« *En France, personne ne veut assurer les sophrologues, les experts-comptables, les artisans du bâtiment, les garagistes ou les campings* », explique Éric Mignot, fondateur et président de +Simple. L'entreprise a donc choisi de se concentrer sur ces "niches" qui représentent malgré tout 40 % du marché en nombre de clients et 60 % en termes de valeur de prime payée, d'après les chiffres annoncés par l'entrepreneur.

## Changer la donne grâce à la technologie

Éric Mignot a découvert le monde des assurances par hasard. Après avoir dirigé Boursorama en France de 2006 à 2010, il est chassé pour prendre la tête d'Hiscox, un assureur qu'il dirigera pendant les cinq années qui suivront (janvier 2010 à décembre 2014). C'est là qu'il découvrira la fragmentation et la complexité du marché des assurances.

« De la même manière que cela avait été fait chez Boursorama, je me suis dit qu'il y avait matière à changer complètement la donne grâce à la technologie, en créant une plateforme informatique qui allait permettre facilement aux clients de trouver une solution pour couvrir leurs besoins », partage-t-il.

Éric Mignot se tourne donc vers celui qu'il désigne comme ayant été son « meilleur courtier » chez Hiscox, Anthony Jouanneau, ainsi que vers l'ancien directeur de recherche et de développement de Boursorama. C'est avec ces deux cofondateurs qu'il donnera naissance à la plateforme informatique qui accueillera ses premiers clients en décembre 2016. Sept ans plus tard, l'entreprise dépasse les 200.000 clients.

## +Simple fait l'acquisition de Crea Assicurazioni Spa en Italie

Depuis sa création, +Simple a levé plus de 120 millions d'euros. En mars 2022, l'entreprise annonçait notamment une levée de 90 millions d'euros (qui suit des opérations de 20 millions d'euros en 2020, 10 millions en 2018, et 800.000 euros en 2017). Une injection de capitaux que l'entrepreneur a grandement mise à contribution dans sa stratégie d'acquisition externe qui lui ont permis d'acquérir 16 entreprises dans les quatre dernières années. Une stratégie qui lui permet d'avoir une aura à la fois en France, en Italie, en Allemagne, en Autriche et en Espagne.

+Simple annonce en exclusivité à Maddyness s'être offert Crea Assicurazioni Spa en Italie. « L'acquisition de Crea est notre quatrième en Italie. Grâce à celle-ci, le pays devient notre deuxième en termes de clients et va représenter un petit quart du chiffre d'affaires global de +Simple », partage Éric Mignot.

Un chiffre d'affaires que l'entrepreneur avait annoncé à 35 millions d'euros en 2022 et qui devrait dépasser les 50 millions d'euros en 2023.

L'entreprise ne souhaite pourtant pas communiquer sur le montant de ses acquisitions mais indique suivre *« les prix du marché, soit une dizaine de fois l'EBITDA ou deux à trois fois le chiffre d'affaires »*.

## Un rythme de 5 à 10 acquisitions par an

+Simple n'a pourtant pas fini de collectionner les acquisitions puisqu'Éric Mignot se dit en capacité, selon leurs tailles, de réaliser entre 5 à 10 opérations par an. *« Il s'agit d'un art plus qu'une science. Même si l'on cherche à le rendre un peu plus scientifique. L'écosystème parle de beaucoup d'acquisitions en ce moment, comme si c'était une espèce de truc magique qui permet de faire de la rentabilité et d'accélérer le chiffre d'affaires. Et il y a de la réalité dans tout cela... mais c'est super compliqué à exécuter. C'est un truc de besogneux et il faut apprendre. Il faut commencer par une petite acquisition, faire des erreurs, apprendre, en faire une deuxième, et apprendre puis on avance »*, explique Éric Mignot.

L'entrepreneur manœuvre donc sa stratégie d'acquisition avec précaution, tout en visant une rentabilité opérationnelle de 30 %. *« À partir de l'année prochaine, on pourra financer une bonne partie de notre programme d'acquisition simplement avec notre résultat. Et il sera totalement autofinancé à partir de 2025 sans avoir besoin de relever des fonds derrière »*, explique-t-il avec fierté.

Éric Mignot regrette pourtant le manque de visibilité de son entreprise alors qu'il a la conviction d'être en train de créer un champion européen. *« Notre terrain de jeu, c'est l'Europe continentale. On continuera à faire ces acquisitions tant qu'il y aura cette dynamique de consolidation du marché et alors qu'il y a tant à faire pour des professionnels qui galèrent à trouver des solutions. »* +Simple semble donc parti pour continuer sa stratégie d'acquisition pour un long moment.



À lire aussi

Maddynews publie l'édition 2023 du panorama Fintech & Assurtech des startups early stage



## MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

---

Article écrit par Valentin Pringuay

