

# Assurtech : WeSur lève un million d'euros pour lancer une nouvelle application

*WeSur propose un moteur de recommandation d'assurance personnalisée et une IA afin d'offrir des conseils adaptés aux particuliers. La startup annonce la levée d'un million d'euros pour accélérer son développement.*

Temps de lecture : minute

---

30 janvier 2024

En matière d'assurance, les Français sont souvent peu informés et payent parfois pour des garanties inadaptées. Pour combler le manque de conseils et de transparence dans le secteur des assurances et mieux protéger les particuliers en cas de sinistre, Geoffrey Morin et Jérémie Bugard ont fondé WeSur. Après le lancement de son moteur de recommandation et de son IA, Rose, qui fournit des conseils 24h sur 24 et 7 jours sur 7, elle lève désormais un million d'euros pour proposer son IA en marque blanche et lancer son application.

*« Depuis l'avènement du digital, la plupart des nouveaux acteurs ont développé des produits standardisés à faible marge, en attaquant les acteurs traditionnels principalement sur le prix », affirme Geoffrey Morin, CEO et cofondateur de WeSur. « Notre ambition est de tirer le marché vers le haut en apportant davantage de conseil et de transparence. Cela est bénéfique à la fois pour les assurés qui sont mieux couverts et pour les assureurs qui sont heureux de trouver de nouveaux clients qui sont plus sensibles à la qualité des offres proposées. »*

# Une levée de fonds pour muscler les équipes de WeSur

Le moteur de recommandation de WeSur repose sur un algorithme capable d'analyser les différentes offres et de recommander à l'utilisateur les meilleures propositions en fonction de son profil. Le prix, la qualité de service proposé par l'assureur et les garanties du contrat seront les facteurs les plus déterminants. En complément, Rose, l'IA de WeSur, apporte une assistance personnalisée aux particuliers : que ce soit sur le choix de leur assurance, sur la gestion de leur contrat, un conseil pratique ou qui contacter en cas de sinistre, Rose répond aux questions en continu. Depuis décembre dernier, près de 8000 conversations ont été lancées, 92% des utilisateurs en ont été satisfaits. Cette assistance permet d'accompagner les 200 000 visiteurs que la plateforme accueille chaque mois.

*« Nos services sont totalement gratuits pour les utilisateurs. Nous sommes rémunérés par nos partenaires assureurs lorsqu'un utilisateur souhaite souscrire un contrat auprès d'eux », rappelle le CEO de la startup. « Nous proposons les mêmes tarifs que les assureurs en direct et permettons donc à nos utilisateurs d'être mieux assurés au meilleur tarif. »*

En levant un million d'euros, la jeune pousse souhaite renforcer ses équipes et accélérer le développement de ses services et de son application. Actuellement composée de dix collaborateurs, l'équipe devrait se composer d'une quinzaine de personnes d'ici l'été : l'entreprise recherche ses futurs développeurs back-end, full stack ainsi que ses spécialistes de l'IA générative et du marketing. L'objectif sera d'accélérer le développement de nouveaux produits et contenus pour améliorer la qualité de service proposée aux utilisateurs.

# Une IA en marque blanche pour les assureurs

A ce titre, WeSur prépare le lancement d'une application mobile pour le premier semestre 2024, afin de proposer une gestion centralisée des contrats d'assurance. Cette initiative s'inscrit dans une tendance d'innovation similaire à celle de l'Open Banking dans le secteur financier, visant à simplifier et à clarifier la gestion assurantielle pour les consommateurs.

*« Les Français sont souvent perdus : ils ne savent pas combien de contrats d'assurance ils ont souscrits, où ils sont assurés et combien ils payent. Nous allons leur donner l'opportunité d'importer en quelques clics tous leurs contrats sur notre application et de centraliser toutes ces informations facilement »,* explique Geoffrey Morin. *« En effet, en juin 2023, la Commission européenne a publié une proposition pour étendre cette obligation à l'ensemble des services financiers et assurantiels. Nous développons actuellement l'ensemble des outils pour anticiper cette révolution dans le monde de l'assurance. »*

De plus, l'assurtech souhaite proposer son IA en marque blanche et négocie déjà avec plusieurs grands assureurs pour proposer ses services 24h/24 à leurs assurés. *« Nous apportons le service, l'expertise et le conseil que pouvait apporter autrefois un courtier de proximité avec en plus la puissance des nouvelles technologies. L'algorithme et l'IA que nous avons développés sont alimentés par une base de données gigantesque couvrant la majorité des contrats disponibles sur le marché »*, conclut Geoffrey Morin. *« Ces outils sont capables de comprendre, conseiller et répondre de manière exhaustive pour accompagner les consommateurs tout au long de leur vie. Nous comptons aujourd'hui 12 000 clients et 25 marques d'assurances qui nous ont fait confiance. »*



À lire aussi

Luko : fin de la saga avec la reprise de la startup par Allianz



## MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

---

Article écrit par Guillaume Cossu

