

Avec près de 200% de croissance annuelle en France, Alan s'ouvre à l'international

Alan dévoilait ce matin, lors d'une conférence de presse, ce qui devrait lui permettre d'atteindre les 100 000 membres d'ici fin 2020. La jeune pousse, qui revendique déjà près de 200% de croissance annuelle, devrait recruter une centaine de nouveaux collaborateurs d'ici 1 an pour accompagner sa croissance.

Temps de lecture : minute

27 août 2019

De nouveaux produits, une refonte complète des technologies de gestion, une nouvelle identité de marque et une internationalisation prochaine... Alan n'aura pas chômé ces derniers mois et fait une rentrée scolaire 2019 en fanfare ! La jeune pousse française, fondée en février 2016 par Jean-Charles Samuelian et Charles Gorintin, dévoilait ce matin les projets sur lesquels elle mise pour atteindre son objectif principal : atteindre les 100 000 utilisateurs d'ici fin 2020.

L'Espagne et la Belgique en ouvreurs

Alors qu'elle annonçait, en février dernier, viser une internationalisation d'ici trois ans, la startup française semble avoir pris un peu d'avance sur ses objectifs : " *Depuis le début d'Alan, on souhaite construire un champion mondial, car la santé ne s'arrête pas à nos frontières. La France est un marché énorme mais nous voulions tout de même nous forcer à nous lancer le plus tôt possible pour créer une boîte internationale. On a vu trop d'entreprises qui sont restées françaises trop longtemps. S'étendre sur le continent est une nouvelle étape naturelle pour continuer*

notre mission", explique Jean-Charles Samuelian.



À lire aussi

Alan lève (encore) 40 millions d'euros, moins d'un an après son tour précédent

La jeune pousse travaille ainsi depuis plusieurs mois sur l'ouverture de deux pays en 2020 : l'Espagne et la Belgique, deux marchés attractifs, différents, sans concurrence locale directe, et dont les apprentissages lui permettront de se lancer dans de nouveaux pays, par la suite. Un bureau devrait être ouvert dans chaque pays, composé d'équipes locales.

S'adapter aux besoins et demandes des Français

Mais Alan ne s'arrête pas là dans les défis. Au programme de cette fin d'année 2019 : une nouvelle identité visuelle, une refonte complète des

technologies de gestion pour diviser par dix le temps de remboursement et valider les devis quasi-instantanément (opérationnel d'ici mi-2020, Alan couvre déjà des premiers utilisateurs en bêta-test sur son système interne), et quatre nouveaux produits dédiés aux particuliers, aux retraités, aux fonctionnaires et aux hôtels/restaurants.

"Ce sont des produits répondant directement à des manques spécifiques du secteur sur certaines catégories de population. Les personnels de l'hôtellerie-restauration ont par exemple un grand besoin de flexibilité et de rapidité pour onboarder ou offboarder leurs employés. Ils n'ont ni le temps ni les ressources humaines à dédier à ces sujets, et notre promesse de pouvoir le faire en quelques minutes depuis un smartphone répond parfaitement à ce besoin", précise Jean-Charles Samuelian, qui annonce vouloir couvrir quelques milliers de personnes d'ici la fin de l'année avant de viser l'intégralité de ce secteur de près d'un million d'employés d'ici cinq ans.



À lire aussi

Ces entreprises innovantes et heureuses, Alan les bons tuyaux

Pour rendre ces développements possibles, la startup recrute en permanence, et sur tous les postes : *"On dédie plus de 30% de nos ressources au travail d'infrastructure qui nous permet de créer et lancer des produits beaucoup plus vite"*, explique Jean-Charles Samuelian. L'équipe, passée de 37 à 126 employés en un an, devrait atteindre les 175 personnes d'ici la fin de l'année.

"Pour l'instant, on est globalement dans le plan !"

Il faut dire que la jeune pousse a aujourd'hui de solides bases pour imaginer un futur radieux : son chiffre d'affaires en cette fin août atteint les 28 millions d'euros, affichant une croissance de 236% en un an, tandis que le nombre de membres a de son côté bondi de 246% (37 000 membres). Le nombre d'entreprises couvertes enregistre quant à lui une croissance de 135%, pour atteindre les 2850 clients. Des chiffres qui devraient continuer à gonfler d'ici le mois de décembre selon Jean-Charles Samuelian : *"Dû à la saisonnalité très forte de notre cycle de vente, 85% de notre croissance se fait habituellement entre septembre et octobre"*.

À plus long terme, Alan vise les 100 000 membres d'ici fin 2020, et 250 employés d'ici 1 an. *"Pour l'instant, on est globalement dans le plan"*, conclut Jean-Charles Samuelian.



À lire aussi
Pourquoi nous sommes 100% transparents sur les salaires de nos employés

Article écrit par Iris Maignan