



[SOCIÉTÉS D'ASSURANCE]

Ineas reste fidèle à son modèle « low cost »

■ Le pionnier de l'assurance en ligne, qui vient de franchir le cap des 100 000 contrats, mise sur des partenariats pour développer son activité.

Le plus dur semble passé. Après un passage difficile en 2003 (lire l'encadré), Ineas, qui a opté dès 1997 pour un modèle 100 % Internet, profite aujourd'hui de l'essor de l'assurance en ligne, grâce à « l'arrivée de nouveaux acteurs et à l'évolution des comportements », observe Niek Ligtelijn, son fondateur et président.

Ce vent favorable a permis au groupe néerlandais de franchir, fin 2009, le cap des 100 000 contrats en Europe (Allemagne, Espagne, France et Pays-Bas). Son chiffre d'affaires a progressé de 41 % en 2009 pour atteindre 25,6 M€. Et le ciel s'annonce clément pour 2010, surtout dans l'Hexagone. « Plus de 25 % des nouvelles affaires sont depuis quelques mois réalisées en France, marché qui représente 20 % de l'activité », souligne Niek Ligtelijn. Seule ombre au tableau :

après avoir enregistré des bénéfices en 2008 avec la vente de sa plate-forme informatique au Britannique Swiftcover, Ineas se retrouve à nouveau dans le rouge en 2009, avec un déficit de 5,4 M€.

La différence par la technologie

En attendant un retour à l'équilibre prévu dans les trois ans, le groupe va se développer en proposant son savoir-faire technologique à des tiers, en étoffant son offre (en MRH, par exemple, en France, d'ici à 2011) et en signant des accords de distribution pour explorer de nouveaux marchés. « L'exclusivité dont bénéficiait Axa après le rachat de Swiftcover prenant fin en juillet, nous envisageons de revenir en Grande-Bretagne », indique Niek Ligtelijn. Le groupe mise toujours sur le modèle *low cost* de ses débuts pour

Le patron d'Ineas vise un retour aux bénéfices dans trois ans grâce à des accords de distribution pour explorer de nouveaux marchés.



faire la différence : plate-forme informatique unique, équipe réduite (62 personnes) et dépenses publicitaires limitées au référencement sur Internet. Alors que d'autres, comme Amaguiz ou Direct assurance, investissent le petit écran, Ineas se concentre sur sa plate-forme et les services aux assurés. Après la déclaration de sinistre par téléphone, l'assureur a mis au point un système de relevés de situation par SMS, fidèle au principe de l'assurance en libre service.

■ ESTELLE DURAND

TREIZE ANS DÉJÀ !

- 1997-1998 : création d'Ineas et implantation en Allemagne, en Belgique et aux Pays-Bas.
- 2000 : début de l'activité en France.
- 2001-2002 : 25 000 clients en portefeuille.
- 2003-2004 : arrêt des souscriptions, abandon du marché belge et reprise de la société par ses dirigeants.
- 2005 : utilisation de la plate-forme Ineas par Swiftcover en Grande-Bretagne.
- 2006-2007 : rachat de Swiftcover par Axa et implantation en Espagne.
- 2008 : déploiement de nouveaux services mobiles.
- 2009 : 100 000 contrats en portefeuille.