

Une assurtech belge attaque le marché québécois de la souscription médicale en ligne

par [Alain Thériault](#) 26 Avril 2018 07:00



Martine Fourgon et Philippe Hellendorff

GMP Concept a traversé l'océan pour implanter au Québec une solution indépendante de souscription médicale numérique. GMP se pose comme alternative aux systèmes des réassureurs. L'entreprise entend convaincre les assureurs d'ici, après avoir décroché un important contrat en France.

Au moment de se lancer dans l'univers numérique, l'assureur français **Afi Esca** a choisi d'intégrer le moteur de souscription médicale *Juliet* de **GMP Concept** à son site transactionnel en ligne. *Juliet* prend le relais de la plateforme de l'assureur lorsque le courtier entame la partie médicale de la proposition d'assurance. La souscription des risques médicaux est cruciale pour l'assureur de créneau spécialisé en assurance emprunteur individuelle. Afi Esca distribue ses produits par l'entremise de 3 000 courtiers répartis notamment en France et en Belgique.

En entrevue au *Journal de l'assurance*, les fondateurs de GMP Concept, **Martine Fourgon** et **Philippe Hellendorff** ont expliqué que *Juliet* fournit le moteur de règles qui permet de sélectionner les questionnaires appropriés et de tarifier les risques médicaux. Le moteur tarife aussi les risques non médicaux reliés entre autres aux sports, à la profession et aux risques de séjour.

Espace de souscription

Le créneau de l'assurance à émission simplifiée semble particulièrement prometteur aux deux dirigeants de GMP Concept. Ils misent aussi sur l'attrait qu'exerce la rapidité d'exécution auprès du réseau de courtage.

La solution permet au conseiller d'activer un espace de souscription pour son client, qui pourra répondre aux questionnaires de façon confidentielle. Il obtiendra ainsi une tarification personnalisée de l'assureur. Il pourra ensuite signer électroniquement pour conclure la transaction. Dans 80 % des cas, l'émission se fait en 9 minutes, soutiennent M^{me} Fourgon et M. Hellendorff. « Le module permet entre autres aux courtiers de savoir si le cas peut être émis normalement ou avec surprime, ou si des compléments d'informations médicales sont nécessaires », disent-ils.

GMP mise ainsi sur la souplesse de sa solution pour percer le marché québécois. « Les perspectives de développement sont nombreuses. Notre solution est totalement paramétrable et déclinable en fonction des besoins de chaque compagnie ou partenaire, disent les associés. Elle se fonde sur une architecture moderne et ouverte sur base de services Web », dit M^{me} Fourgon.

Marque blanche

De plus, l'entreprise belge positionne *Juliet* comme une solution indépendante. Le client peut en faire un produit blanc et y apposer son logo, ajoutent les deux associés.

« Nous avons un produit de niche léger, qui peut être intégré en 20 à 40 jours. Il s'agit d'une solution clé en main, mais qui peut être totalement personnalisée en fonction de la politique de la compagnie. Notre système est orienté vers le client. Notre but n'est pas de mettre le courtier de côté, mais de mettre un outil à sa disposition pour conclure la vente », dit M. Hellendorff.

Concurrence des réassureurs

GMP Concept dit avoir approché plusieurs assureurs, dont certains réfléchissent actuellement à son offre après avoir assisté à une démonstration. Or, certains ont choisi d'utiliser le système de souscription des risques médicaux d'un réassureur, ce qui ferme la porte au module des deux entrepreneurs.

GMP dit rechercher les assureurs québécois et canadiens qui auraient un système semblable. « Avec notre produit, notre client n'est pas tenu au réassureur. Lorsque le réassureur lui fournit un tel système, la compagnie lui envoie ses données. Cela crée une attache », affirme M. Hellendorff.

Or, M^{me} Fourgon et M. Hellendorff ont signalé que leur solution peut aussi convenir à des réassureurs qui n'ont pas une telle solution et ne souhaitent pas investir pour en développer une. « Nous approcherons des assureurs et des réassureurs en direct, comme nous l'avons fait en Europe, dit M. Hellendorff. Nous proposerons un partenariat à des sociétés québécoises qui disposeraient déjà d'une solution de gestion de contrats dans laquelle il manque le module *Juliet* d'acceptation médicale en ligne. »

Parmi ses autres pistes, GMP Concept tentera de capitaliser sur ses rencontres auprès d'assurtechs québécois récemment rencontrés. Elle cherchera aussi à conclure un partenariat avec des firmes paramédicales.

GMP Concept devra toutefois adapter Juliet à la réalité de l'industrie canadienne et québécoise, ont signalé les deux associés. Par exemple, ils devront traduire les questionnaires en anglais, et intégrer dans la prise de décision les antécédents médicaux de l'assuré, disponibles dans la banque de données du **Groupe MIB**. L'entreprise continue de prospecter dans les marchés de Belgique, de France et du Luxembourg.