Validé par
CABINET CASIRO COSICH
AVOCATS AU BARREAU DE PARIS
27, rue des Batignolles
75017 Paris

VALIDÉ PAR
DECA
Commissaire aux comptes

Validé par
ESTIMEO
28, rue du Chemin Vert
75011 Paris

leocare
Assurance

Devenez Investisseur

en 5 minutes dès 19,20 € !

https://krip.town/fr/startup/leocare

ITO LEOCARE

Whitepaper

Juin 2019

Table des matières

1. **Notre Activité**
   - Problématique & solutions
   - Secteur d'activité
   - Cibles
   - Business Model

2. **Notre Offre et nos Innovations**
   - Produit
   - Offre
   - Technologie, savoir-faire et innovations
   - Scalabilité
   - Actifs

3. **Notre Histoire**
   - Date de création
   - Genèse / Storytelling
   - Timeline

4. **Notre Équipe et notre Board**
   - Equipe
   - Advisors

5. **Notre Vision et notre Stratégie**
   - Vision
   - Ambitions
   - Stratégie
   - Roadmap

6. **Notre Étude de marché**
   - Marché total
   - Segment de marché
   - Profils clients
   - Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing
   - Partenaires

Table des matières

7. Notre Analyse de risques
- SWOT
- Facteurs de risques

8. Nos Concurrents
- Directs
- Indirects & substitution

9. Nos Données financières
- Capital social & répartition
- Tableau détaillé des produits et charges
- Tableau détaillé des actifs et passifs

10. Nos Estimations financières
- Situation financière de l'année en cours
- P&L + budget
- Plan de financement

11. Notre Valorisation
- Valorisation retenue
- Méthode de valorisation détaillée
- Historique des levées de fonds

12. Notre levée de fonds
- Montant Min et Max souhaités
- Déroulement de la levée de fonds
- Destination des fonds

13. Ils parlent de nous

Validations
- Agence de notation
- Commissaire aux comptes
- Avocat

Annexe

Introduction

PHILOSOPHIE DE CETTE LEVÉE DE FONDS

Alors que le secteur de l'assurance **est en pleine mutation, portée par les innovations digitales, et en forte croissance**, **Leocare s'impose comme la Neoassurance la plus avancée**, sur la base d'un **modèle économique éprouvé**, doté de solides **partenaires industriels**, détenteur d'une **plateforme technologique de premier plan** et d'une **valorisation attractive**.

Cette décision collective et unanime des fondateurs et des business angels de l'ouverture du capital **au plus grand nombre des français** est un véritable levier business et de notoriété pour chaque investisseur. Ainsi, en associant la communauté Leocare à sa réussite et en s'appuyant sur les valeurs historiques françaises « **assureur mutualiste** », **Leocare** fait transparaître **ses valeurs d'accessibilité, de fidélité, de simplicité et d'ouverture d'esprit.**

C'est **une opportunité unique** de pouvoir investir dans **Leocare** :

- **Pure player de l'assurance** > 100% mobile, sans engagement et services à la demande,
- **Neoassurance solide et dynamique** > un profil d'hypercroissance en phase d'accélération
- **Sur un segment de marché en transformation rapide** > une capacité d'adresser entre 10% et 15% du marché français de l'assurance de biens d'ici 2020, soit près de 4 Md€

Le choix de la plateforme Kriptown, en permettant à quiconque d'investir dans la levée de fonds, dès 19,20 €, sans frais d'entrée, est ainsi apparu **comme une évidence pour Leocare**. En effet, en plus de la simplicité d'investissement qu'elle propose, **la liquidité** également offerte par cette plateforme permet de récupérer son investissement à tout moment, et ainsi profiter en temps réel de la valorisation de l'entreprise.

INDICATEURS CLES

Sur la base d'une approche multi-critères et réalisée par 3 cabinets d'experts financiers, **la valorisation** pre-money de Leocare est estimée à **6,3 Millions d'Euros.** **Le montant global d'investissement** est plafonné à **700 000 Euros** et la **valeur du jeton LEOC** est de **19,20 €** pour un ratio de valeur de 1 jeton = valeur de 4 actions à l'introduction.

La levée de fonds se déroule du **Mercredi 26 juin 00:01 au samedi 10 août 23:59**.

Leocare Assurance

Introduction

Devenez ambassadeur de la communauté Leocare !

Leocare, c'est un modèle gagnant

1. **Un positionnement différenciant** de l'assurance > 100% mobile + sans engagement + services à la demande ;
2. **Un ADN entrepreneurial** > une équipe disposant d'une forte expérience;
3. **Une ambition forte** > devenir l'acteur digital de référence de l'assurance de biens en France.

Devenez Investisseur :

- **Dès 19€20**

en devenant Client, profitez d'avantages supplémentaires :

- **Entre 200 et 500€ investis :** ***votre assurance mobile offerte pendant 1 an***
- **Dès 500€ investis :** ***6 mois offerts sur votre assurance habitation et 4 mois offerts sur votre assurance auto***

N'HÉSITEZ PAS, VOUS AUSSI, À TÉLÉCHARGER L'APP ET RÉALISER VOTRE DEVIS GRATUIT EN MOINS D'1 MINUTE !

App Store Google Play

Téléchargez, vous êtes assuré(e) !

1. Notre Activité

PROBLÉMATIQUE & SOLUTIONS

Notre aversion aux problèmes est devenue de plus en plus forte, et **notre résilience face à la perte de plus en plus faible.**

Les nouvelles technologies ont fait évoluer nos usages et nos modes de consommation :

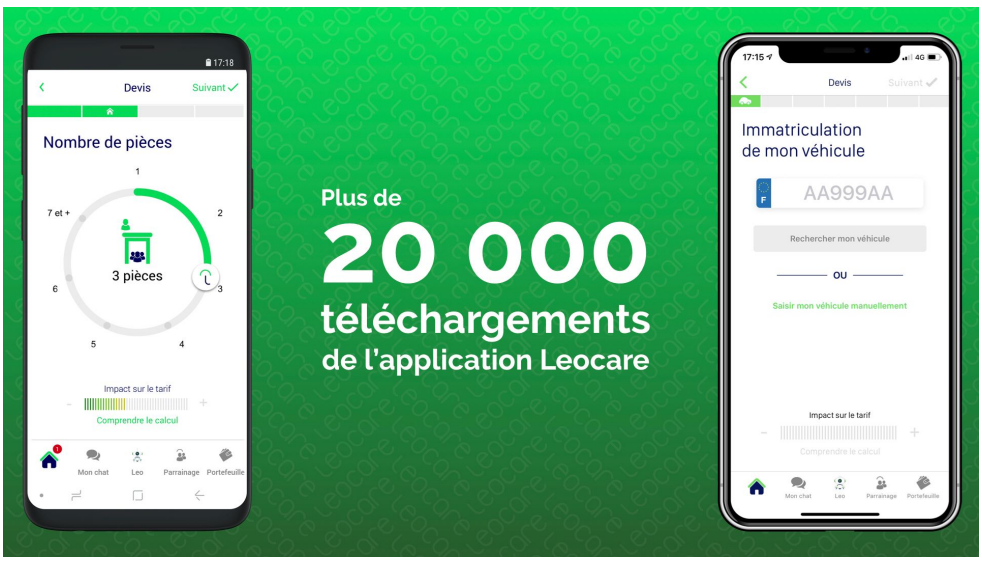
- **des réticences pour l'engagement** et une préférence pour l'abonnement et la flexibilité,
- **un besoin d'accompagnement** pour clarifier, expliquer et conforter un choix, prenant en considération ma situation et mes besoins actuels, avec la possibilité d'évolutions,
- **la recherche de simplicité d'usage, de rapidité, de transparence** dans ma recherche d'information, mes conversations, mes achats, mes relations,
- **une demande de confiance et de réassurance par la technologie** pour une sécurisation de mes données, avec des services adaptés et personnalisés,
- **une attente de nouvelles expériences et d'innovations**, tenant compte de mon environnement et de mes envies.

Avec Leocare, l'Assuré devient Client > 100% mobile + Services à la demande + Sans engagement
À tout instant, Leocare

- **propose la juste assurance** à chacun de ses clients en lui **révélant ses réels besoins,**
- **accompagne ses clients** et les **guide toujours vers une meilleure gestion de leurs aléas.**

Leocare est la néoassurance connectée et 100% mobile qui propose chaque jour à ses clients les conditions optimales pour leur permettre de vivre pleinement.

- **néoassurance** : nouvel acteur de l'assurance à la fois digital et humain,
- **connectée** : en lien avec son client, collecte de données, services adaptés,
- **mobile** : tout dans une application, à portée de main, bouge avec son client,
- **chaque jour** : une relation complice qui évolue avec le temps,
- **conditions optimales** : la juste mesure de prévention et protection, de manière simple et flexible,
- **vivre pleinement** : adaptation en temps réel aux usages et nouvelles expériences.



1. Notre Activité

La proposition de valeur de Leocare s'articule autour de **cinq atouts :**

1. Une **souscription 100% digitale** réduite de 4 à 7 questions, sans durée d'engagement ;
2. Une **expérience client de qualité** avec la mise à disposition de l'ensemble des documents sur un espace mobile, un service client accessible 24H sur 24, des canaux d'échanges en chat, visio et une gestion des démarches d'assurance (ex. Résiliation) sur l'application (e.g. modification de données, déclaration de sinistre) ;
3. Une **culture de l'innovation client** inscrite dans son ADN, avec la personnalisation du contrat à la main du client (ajustement de certaines garanties e.g. conducteur secondaire, autopartage) et des **investissements de R&D** (e.g. la carte verte connectée) ;
4. Une **maîtrise technologique** avec la propriété d'un outil technologique 100% en temps réel, scalable et facilement exposable aux SI des assureurs ;
5. Une **équipe managériale forte,** composée de spécialistes du digital en B2C, de techniciens informatiques et d'expérience en assurance.

Les trois principaux enjeux qui doivent être relevés par Leocare à moyen/court terme :

- **La diversification de ses partenaires** pour assurer la pérennité et la robustesse du business model ;
- **L'accélération de la croissance** via la construction d'un territoire de marque reconnu et valorisé ;
- **L'enrichissement de l'offre** avec des produits d'assurance, des nouveaux services et le développement de nouveaux partenariats de distribution.

1. Notre Activité

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Neoassurance
Créé en 2017, Leocare est un **courtier d'assurance distribuant & gérant des produits Auto, Habitation, Mobile (et 2 roues en 2019)** en **souscription 100% digitale.**
Immatriculée sous le numéro d'ORIAS numéro 17005975, elle est détenue à 100% par Insurlytech SAS qui est la structure technologique qui détient et valorise les savoir-faire sur lesquels s'appuient Leocare pour servir ses clients ainsi que les partenaires en marque blanche.

CIBLES

Le client Leocare fait partie d'une communauté de précurseurs qui aime disposer de toutes les facilités que la vie moderne peut lui proposer aujourd'hui.

Leocare s'est créé avec une première communauté de 150 utilisateurs pour partager leurs attentes, analyser leurs comportements et leurs usages (méthode **Design Thinking**), et mettre en place une expérience assurantielle au service du client (de la souscription à la gestion du sinistre). **Les évolutions** de l'application mobile Leocare sont guidées par la communauté de + 7 000 clients et utilisateurs (sur leur retour d'expérience et l'expression de leurs besoins).

La communauté Leocare est déterminante et fait partie intégrante de la stratégie de croissance de Leocare.

Leocare adresse le marché au travers de trois canaux :

en **direct** auprès du grand public, via une **application mobile**

sur **prescription** au travers d'un **réseau d'acteurs indépendants** de l'automobile et de l'immobilier (e.g. concessionnaires, agents immobiliers)

en **marque blanche** via des partenariats avec des tiers (e.g. crédit conso)

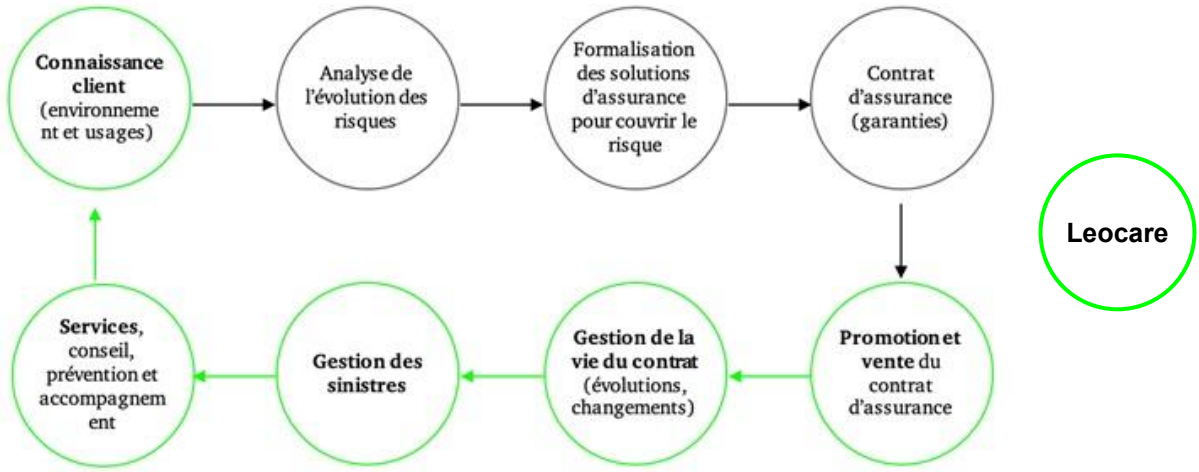
1. Notre Activité

BUSINESS MODEL

Le business model de Leocare se focalise sur la distribution et la gestion des solutions d'assurance. Les produits d'assurance proposés par Leocare sont co-construits avec ses partenaires, pour répondre aux attentes des clients et anticiper leurs besoins et leurs envies (d'usages et de services).

Chaîne de valeur de Leocare

En proposant des services innovants, Leocare se rémunère avec la souscription, la gestion du contrat, les services durant toute la durée de présence du client et délègue le portage de risques à des partenaires.

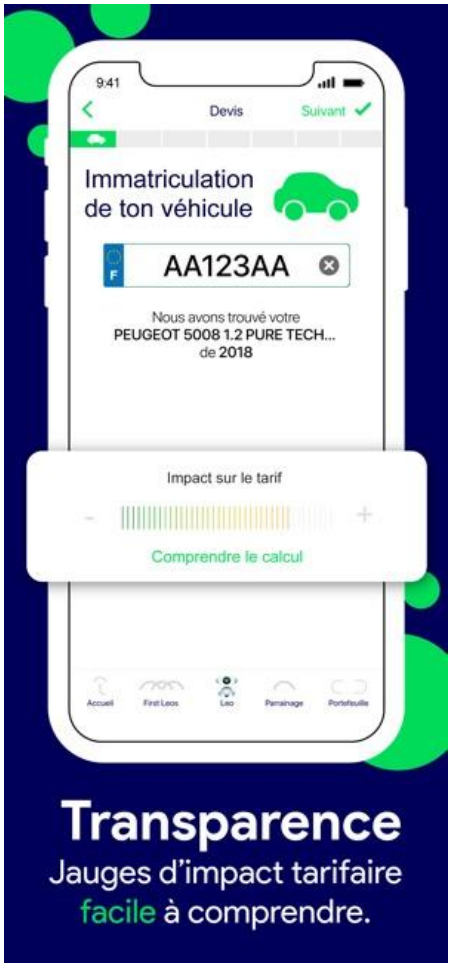


Un dispositif opérationnel permettant à Leocare de se concentrer sur les développements de l'application et de la plateforme, ainsi que sur l'offre, la distribution.

2. Notre Offre et nos Innovations

PRODUIT / SERVICE

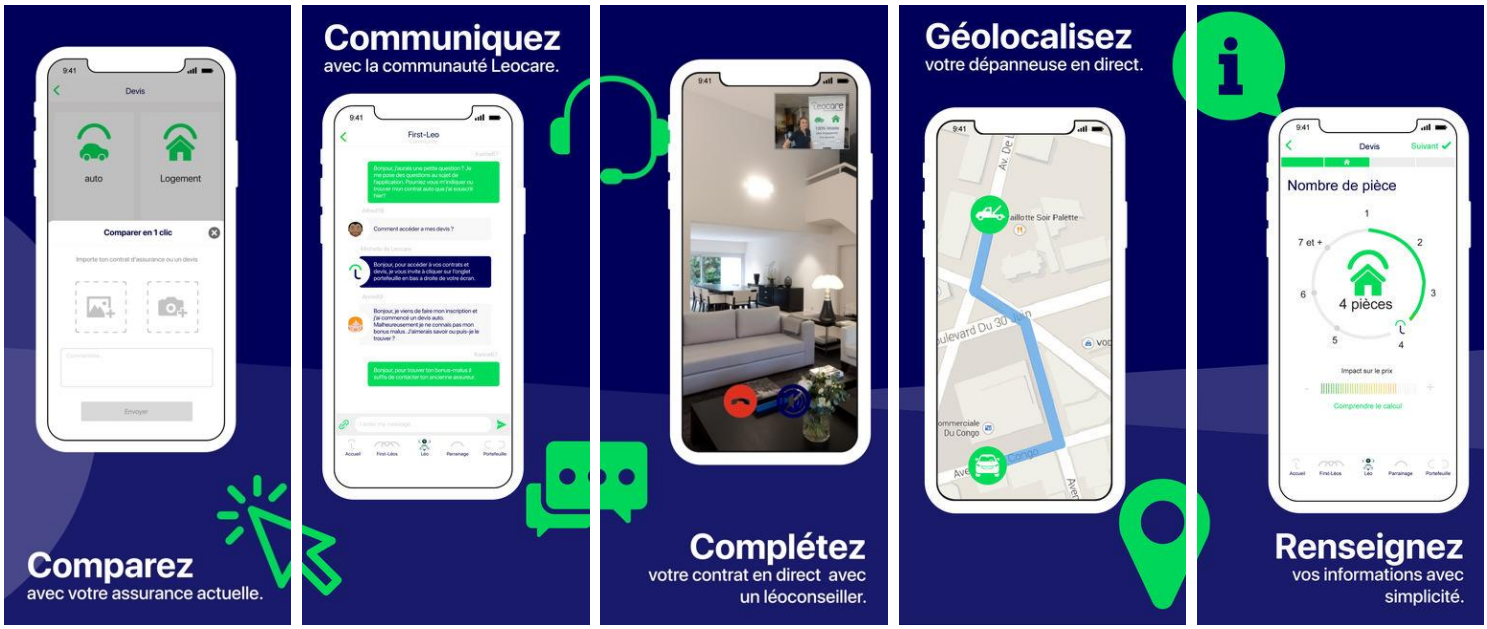
L'application Leocare permet aux assurés **de souscrire, d'être accompagné(e)s et conseillé(e)s, de gérer leur contrat et leurs sinistres. Les 3 axes structurant de l'application et de ses innovations sont la simplicité, la transparence et la proximité.**



2. Notre Offre et nos Innovations

PRODUIT / SERVICE

L'application Leocare a été conçue initialement en itération avec une communauté de clients pour **maximiser l'UX (Expérience Client). L'application fluidifie le parcours client** de la souscription à la gestion en passant par l'assistance et les options. Il n'y a **pas de rupture d'expérience (tout est disponible sur l'application)**. Le parcours est optimisé par le conseil, le **suivi et un accompagnement en temps réel** avec **un bot et les Leoconseillers, téléconseillers de Leocare.**



A fin Mai 2019, Leocare, c'est déjà :

7 000 utilisateurs - 20 000 téléchargments

- **1 application > 100% mobile** ;
- Devis en **4 à 7 questions** > Contrat en **5 mins** ;
- **Des tarifs adaptés à l'usage** > Activation/désactivation des options sur l'application ;
- **Jauge de transparence sur son exposition au risque** ;
- **Des indicateurs de performance montrant déjà de la récurrence d'usage** > Fréquence de connexion moyenne **= 3 fois / mois**

2. Notre Offre et nos Innovations

Les solutions Leocare s'adaptent à tout moment aux besoins de ses clients

- Attestation provisoire en ligne dès la souscription ;
- Des tarifs qui s'adaptent à l'évolution de l'exposition aux risques (carte verte connectée, présence réelle dans le foyer) ;
- Conseils sur les services auxquels on a le droit sans le savoir ;
- Un expert en visio dès que survient un sinistre.

et les préparent à réagir sans stress aux aléas.

- Prise en photo des biens à assurer avant la souscription ;
- Rappel de la date de contrôle technique ;
- Une « météo des risques » personnalisée et en temps réel, dès que l'utilisateur connecté s'approche d'une zone ou période à risque ;
- Suivi de la dépanneuse en temps réel.

Un fort taux de recommandation client :

93,5% des assurés recommanderaient Leocare*

**** enquête de satisfaction client réalisée du 9 au 24 avril 2019***

2. Notre Offre et nos Innovations

OFFRE

Leocare permet à ses clients d'anticiper, du bout des doigts demain, pour vivre pleinement aujourd'hui.

Une offre de contrats ajustables pour une adéquation directe avec les besoins clients, alignée sur les standards de marché.

Type de risque	Garanties assurées			Assistance
Auto	Tiers	Tiers +	Tous Risques	Dépannage, remorquage et VR Taxi et hébergement Rapatriement Frais de transports Stage de sensibilisation Sécurité Routière + assistance 0 km
	> Accidents non responsables, responsabilité civile > Protection du conducteur > Défense pénal et recours suite à un accident	> Bris de glaces et vol & incendie > Catastrophes nat. et techno. > Effets objets et accessoires	> Dommages Tous accidents	
Habitation	Eco	Medium	Premium	Assistance ski Garde d'enfants ou aide ménagère En cas de sinistre dans l'habitation: > Nettoyage / Gardiennage > Hébergement & 1ère nécessité > Rapatriement > Réparation urgente > Transfert enfants/ animaux chez proche
	> Vol, vandalisme, incendie et dégât des eaux > Catastrophe naturelle et technologique > Garantie valeur mobilière : De 3 K€ à 15 K€ par pièce			
PNO	Non Meublé	Meublé		
	> Vol, vandalisme, incendie et dégât des eaux > Catastrophe naturelle et technologique	> Garantie valeur mobilière par pièce : 1,5 K€		

Source : Leocare, Keima, Indigo Finance, Roland Berger

Afin d'être toujours plus en rupture avec le monde de l'assurance traditionnelle et de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs, **Leocare a engagé une refonte complète de son territoire de marque et déploiera à la rentrée 2019 :**

- **son nouveau logotype (dévoilé en avant-première) …..**
  avec une nouvelle charte graphique
- **son nouveau site Internet orienté Mobile First,** avec des innovations et de nouvelles fonctionnalités,
- **sa nouvelle application,** plus ergonomique et intuitive.

2. Notre Offre et nos Innovations

TECHNOLOGIE, SAVOIR-FAIRE ET INNOVATIONS

Leocare a développé une plateforme propriétaire, modulaire et évolutive, alignée sur les meilleurs standards de marché :

Temps réel & User-friendly	Prise en compte instantanée des événements clients (e.g. génération des documents contractuels, couverture dès paiement, adaptation des garanties, déclaration de sinistre) et développement de dispositifs ergonomiques et protégés INPI (e.g. modèle de bien / véhicule, âge, etc.).
Open, moderne & collaborative	Écosystème SI ouvert à tous types de Front, conçu avec Framework java & java script et équipé d'une forge logicielle couvrant application mobile, front web et plateforme.
Robuste & scalable	Plateforme en cloud, hébergement sur 3 instances redondantes et capacité de 100 K requêtes par instance.
Compliant	Principe de sécurité systèmes / données, de traçabilité conforme (audits réguliers) et confidentialité paramétrable via gestion des profils utilisateurs.
Data-driven	Centralisation des données dans un repository maître, absence de duplication, collecte automatique de données utilisateurs avancées (e.g. version OS, type de device, etc.).

Propriétés des principaux composants de la proposition de valeur de Leocare

Application mobile	Design ajustable pour distribution sous une autre marque hostant le parcours de souscription de bout-en-bout et sans rupture.
Devis & souscription	Collecte des critères tarifants, appel du moteur de règles, restitution d'un prix et finalisation de la souscription.
Dashboard de gestion	IHM (interface humain machine) à disposition des conseillers et des gestionnaires externes , adossé à un composant de gestion des habilitations modulant l'accès et la consultation des données.
Interactions client	Développements propriétaires de solutions de chat, de push de notifications et de visio.
Données	Repository unique maître permettant la centralisation des données et l'analyse algorithmique

---

Composants périphériques « standardisés »

Paiement / Signature	Prestataires *best-in-class* et *digital* – exposition possible à d'autres fournisseurs.
Tarification / Éditique	Délégation à ADN Solutions, spécialiste du BPM (Business Process Management) en assurance

2. Notre Offre et nos Innovations

SCALABILITÉ

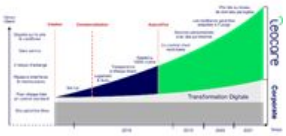
Robuste & scalable

Plateforme déployée sur le cloud, assurant une très haute disponibilité et offrant une architecture redondée et load-balancée permettant une continuité de service, si un serveur n'est plus opérationnel un autre prend le relais.
Cette technologie temps réel propriété d'Insurlytech, permet une tenue de charge importante (plus de 100K clients par instance) et une augmentation de capacité simplifiée par le déploiement à la volée d'instances supplémentaires.
La plateforme est ouverte et peut gérer les flux venant de tous types de Frontaux (Applications mobiles, sites web, iOT, Assistants conversationnels…)
Par ailleurs, notre plateforme est auditée régulièrement par des experts externes, spécialisés dans le domaine de la sécurité des systèmes et des logiciels.

Equipe expérimentée

Customer Centric

Roadmap



Plateforme propriétaire

Temps réel E2E

Brevets

ACTIFS

L'entreprise dispose d'actifs technologiques et graphiques protégés, issus de son investissement fort dans l'innovation :

- Brevet comprenant 14 revendications concernant la carte verte connectée
- La plateforme de service incluant une technologie propriétaire permettant de faire du temps réel
- Les applications Mobiles natives iOS et Android
- Un ensemble de créations graphiques déposées à l'INPI
- La marque et le logo Leocare
- Des algorithmes Machine Learning permettant de travailler avec nos clients sur prévention d'accidents routiers afin d'éviter les sinistres
- Un BOT conversationnel spécialisé dans le domaine de l'assurance
- Une application Google Home

3. Notre Histoire

DATE DE CRÉATION

Insurlytech SAS a été créée en Mai 2017, sous le numéro 829 444 280 R.C.S. Rennes pour construire les assets technologiques.
Leocare SAS a été créée en Août 2017, sous le numéro 831 053 863 R.C.S. Paris afin de distribuer et gérer les produits d'assurance pour le compte de clients.

GENÈSE / STORYTELLING

Au cours de ces 20 dernières années, l'équipe fondatrice a accompagné les entreprises leaders de leur secteur (télécoms, médias, énergie, banque) à réussir leur transformation digitale.
3 déclencheurs communs à la maturité de ces secteurs pour répondre aux besoins des consommateurs digitaux :

- Une ouverture réglementaire favorisant le churn
- Une capacité d'appropriation des nouveaux usages de la clientèle cible
- Des leviers technologiques complexes à maîtriser

Adresses des bureaux :

À RENNES :

1137A, avenue des champs blancs
35510 Cesson-Sévigné

À PARIS :

58, rue de la Victoire
75002 Paris

4. Notre Équipe et notre Board

ÉQUIPE

Une équipe managériale forte et complémentaire

STÉPHANE BASLÉ | NOUREDDINE BEKRAR | CHRISTOPHE DANDOIS

Christophe Dandois, CEO

- ECAM & MAE-IAE
- Expertise en Transformation Digitale (cofondateur de Niji - 2001 à 2016 - ESN de 55 M€ - 2017, 600 salariés)
- Entrepreneur & investisseur

Noureddine Bekrar, CTO

- Master 2 Software Engineering
- Expertise technique (450+ projets IT gérés, responsable d'une digital factory de 150 ingénieurs)

Stéphane Baslé, DAF

- Master 2 Finance Management
- Expertise Financière et Assurance (13 ans CFO April Partenaires)

Entourée d'une équipe pluridisciplinaire et expérimentée :

Le dispositif opérationnel de Insurlytech-Leocare regroupe 15 personnes à fin mai 2019 (7 dans la partie technique, 4 en communication-marketing, 2 en finance-conformité, et 2 au produit).

.

Leocare prévoit d'avoir 50 personnes d'ici à 2022, principalement en recrutant en technologies et relation client.

4. Notre Équipe et notre Board

ADVISORS

Des actionnaires choisis pour leur expertise

- J. V. PDG Verlingue (expertise : Assurance)
- S. B. DAF April Partenaires (expertise : Assurance)
- G. F. SG & DAF Verlingue (expertise : Assurance)
- E. V. Président, Amorti (expertise : Assurance)
- N. C. DG Artwai (expertise : Communication / Web)
- V. D. DP Senior Octo-Accenture (expertise : Digital)
- M. B. DG ADN/ GroupeDirect (expertise : Digital)
- L. S-M Cofondateur de Niji (expertise : Digital)
- L. M. Business Development, Google (expertise : Digital)
- F. D. Apple San Francisco (expertise : Mobile / Cybersécurité)
- G. G. Chercheur IA, IBM (expertise : Digital / IA)
- X. P. VP FoxConn (expertise : Hardware manufacturing)
- F. T. DGA Gwenneg (expertise : Financement & crowdfunding)
- B. B. Cofondateur Davidson Consulting (expertise : Ingénierie Technique)
- H. L. DG A.I.R. (expertise : Digital / Assurance)
- N. B. DSI Groupe Royer (expertise : Ingénierie Technique)
- F. D. DG Croissance+RH (expertise : Ressources Humaines)
- F. L. Cofondateur HappyToMeetYou (expertise : Ressources Humaines & influenceur digital)
- C. G. Président Heimdall Amif (expertise : Service Financiers)
- G. C. DR Oddo (expertise : Service Financiers)
- C. G. Notaire (expertise : Fiscalité)

5. Notre Vision et notre Stratégie

VISION

Le secteur des InsurTech est en pleine croissance, avec **plus de 1 000 acteurs** dans le monde qui participent au secteur de l'assurance de demain. Quatre segments de grandes tendances de transformation technologique sont en cours : **distribution, data & l'analyse, gestion, risques et fraude.** Chaque segment tend à concevoir et mettre en place des **technologies d'automatisation**, de **nouvelles expériences** et une implémentation des **performances de l'IA**.

Leocare se positionne sur les segments de la distribution et la data & analyse, avec :

- une expertise et une analyse fine pour **comprendre et anticiper les nouveaux usages,**
- une **plateforme technologique propriétaire,**
- une **relation personnalisée** et une **vision de l'expérience client** pour des solutions d'assurance,
- une **stratégie d'innovation** sur tous les leviers et **points de contacts clients** (onboarding, devis, contrat, gestion du contrat (garanties, évolutions), assistance, gestion des sinistres, nouvelles garanties (nouveaux contrats), services (conseil, prévention), conseil, accompagnement (information et réassurance).
- **une vision** du marché**,**
- un socle technologie et l'intégration des performances de **l'IA,**
- un contexte d'explosion **des usages digitaux.**
- Une stratégie de développement commercial direct **BtoC**, complétée par des **relais de croissance business.**

La vision de Leocare est centrée autour du Client, ce qui structure les investissements en innovation : une assurance transparente, 100% mobile et enrichie de services customer-centric.

Une déclinaison avec une couverture des **2 premiers besoins : se loger et se déplacer** permettant de confirmer la pertinence de la vision et de tester **l'appétence pour les besoins adjacents d'un client.**

5. Notre Vision et notre Stratégie

AMBITIONS

1. **Devenir l'acteur de référence** de l'assurance de biens pour toute la famille (auto, habitation, mobile et 2 roues).
2. **Apporter des innovations technologiques** pour continuer la transformation engagée par Leocare du secteur de l'assurance en France.
3. **Concevoir et mettre en place une nouvelle plateforme de marque** affirmant la maturité de Leocare par son offre, ses services et ses solutions sur le marché.
4. **Renforcer le positionnement de Leocare**, pour assurer l'attractivité pour de nouveaux talents (techno, data, marketing, commercial).
5. **Se développer à l'international**, en Europe et en Afrique (plus particulièrement au Maghreb)

À horizon 2022, Leocare a pour objectif de confirmer sa proposition de valeur et de capturer 3% à 5% du marché

- Volume de primes de **41 M€,** réparti sur une offre diversifiée en assurance de biens ;
- Base assurée de **78 000 clients**, avec un taux de **multi-équipement de 25%**, soutenu par une solution originale dans le mobile ;
- **Diversification des canaux d'acquisition**, avec le B2B2C et le B2B en marque blanche ;
- **Taux d'attrition moyen à 13%,** maintenu en deçà des moyennes de marché (Leocare : 3% à date).

Leocare, le booster :

Facilité de souscription	**> Booster d'acquisition nouveaux clients**
Facilité de gestion	**> Booster de fidélisation clients**
Conseil et services	**> Booster de proximité et de connaissance clients (data)**

5. Notre Vision et notre Stratégie

STRATÉGIE

1. **Devenir l'acteur de référence** de l'assurance de biens pour toute la famille (auto, habitation, mobile et 2 roues).
2. **Apporter des innovations technologiques** pour continuer la transformation engagée par Leocare du secteur de l'assurance en France.
3. **Concevoir et mettre en place une nouvelle plateforme de marque** affirmant la maturité de Leocare par son offre, ses services et ses solutions sur le marché.
4. **Renforcer le positionnement de Leocare**, pour assurer l'attractivité pour de nouveaux talents (techno, data, marketing, commercial).
5. **Se développer à l'international**, en Europe et en Afrique (plus particulièrement au Maghreb)

À horizon 2022, Leocare a pour objectif de confirmer sa proposition de valeur et de capturer 3% à 5% du marché

- Volume de primes de **41 M€,** réparti sur une offre diversifiée en assurance de biens ;
- Base assurée de **78 000 clients**, avec un taux de **multi-équipement de 25%**, soutenu par une solution originale dans le mobile ;
- **Diversification des canaux d'acquisition**, avec le B2B2C et le B2B en marque blanche ;
- **Taux d'attrition moyen à 13%,** maintenu en deçà des moyennes de marché (Leocare : 3% à date).

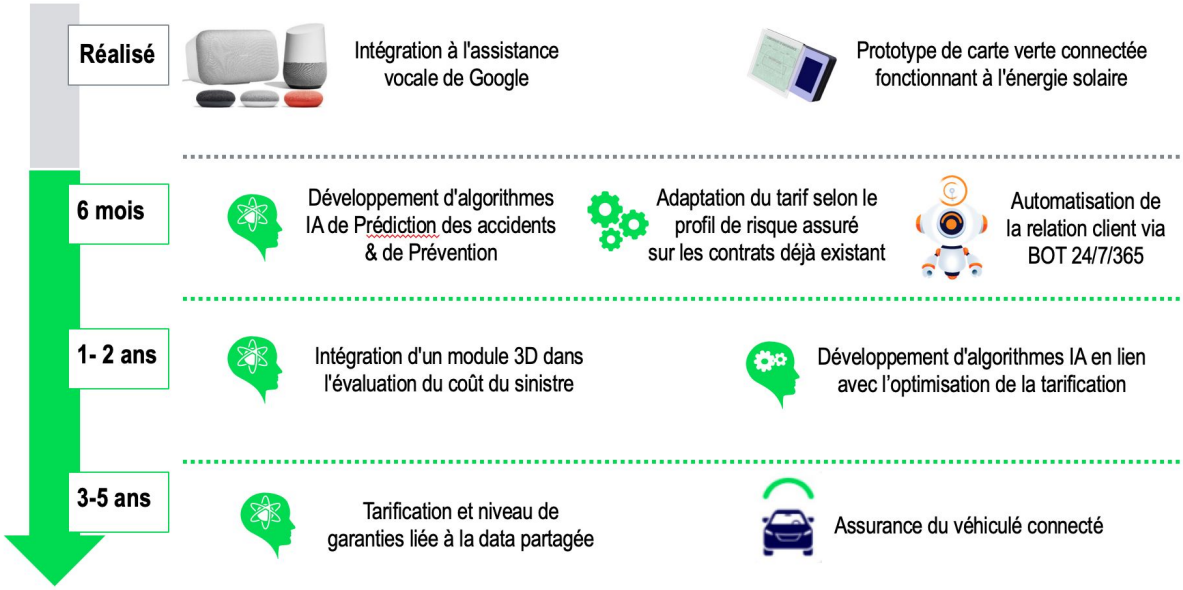
		Modèle économique	Dynamique
B2C 1	Distribution via l'application (uniquement)	Paiement d'une prime mensuelle selon la police et la formule	✚✚✚
B2B2C 2	Distribution via des partenariats avec acteurs indépendants	Retro-commissionnement par client transformé (modèle de prescription)	✚
B2B 3	Mise à disposition de la plateforme technologique en marque blanche	Rémunération sur la mise en place du partenariat puis sur une facturation en fonction de nombre de contrats sous gestion	✚✚

Source : recherche web, Leocare, Keima, Roland Berger

5. Notre Vision et notre Stratégie

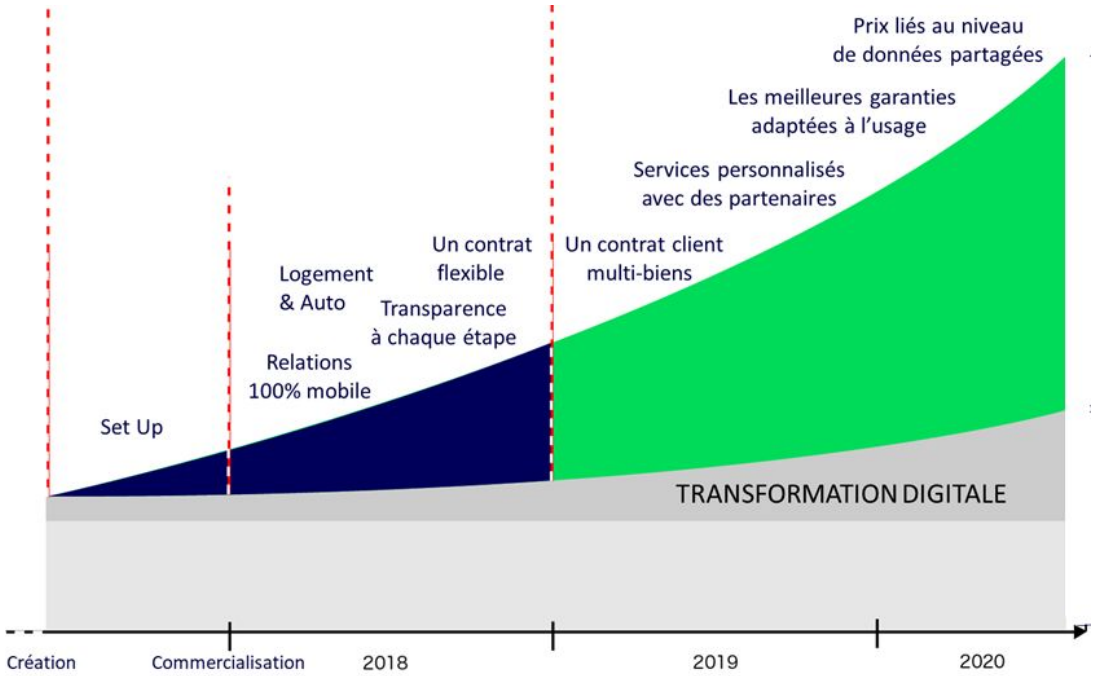
ROADMAP

Une roadmap de services ambitieuse soutenant la trajectoire de croissance de Leocare.



TIMELINE

2019 > 2022 : Leocare, assurtech de référence



6. Notre Étude de marché

MARCHÉ TOTAL

Auto & HABITATION
Churn moyen : 15%
Progression annuelle : +0,8%

Life Time Value
Moyenne : 5 ans
Profils CSP+ : 10 ans

52% des Français
Ouverts à choisir un nouvel entrant

En France, l'assurance Automobile et Habitation est un marché mature de 31 Md€ de primes en 2018, en croissance de 2-3% par an depuis 2013, principalement tirée par une hausse des tarifs dans un marché déjà équipé et marqué par une forte concurrence.

52% des Français sont ouverts à choisir un nouvel entrant (Bain&Co 2018)

La France : un marché en mutation

- Les prémices de la révolution de l'assurance en France
- Une dynamique positive du Churn depuis le 1er Janvier 2015 (Loi Hamon)
- Les assureurs historiques leadent la plupart des initiatives

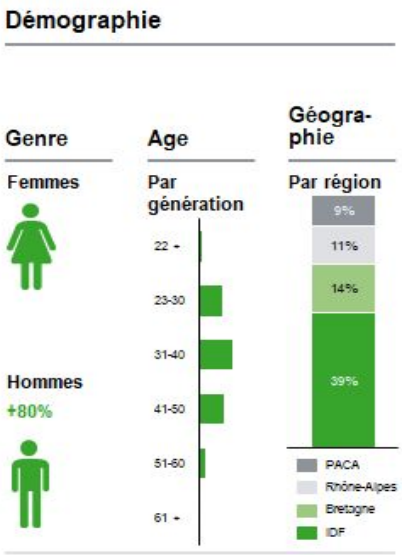
Les acteurs gagnant des parts de marché, notamment bancassurance, s'appuient sur une **capacité à rebondir sur les moments d'achat** d'un véhicule ou d'un bien, un processus de **souscription facilité** (e.g. **nombre de questions limitées**) et un **positionnement prix compétitif.**

6. Notre Étude de marché

SEGMENT DE MARCHÉ

Segment BtoC adressé :

Les caractéristiques des assurés Leocare sont les suivantes :



Canaux d'acquisition marketing utilisés :

- Gratuit
  - SEO thématiques
  - Campagnes Réseaux Sociaux, eMailing, SMS
  - Relations RP
  - Evènementiels

- Payant
  - CPI
  - CPL
  - CPV
  - Display

Partenaires B2B2C :

Un réseau de partenaires de prescription dans l'écosystème automobile et immobilier pour générer un flux à coût marginal.
Types d'acteurs concernés :

Partenaires B2B :

La plateforme de Leocare permet aussi la **mise à disposition des produits en marque blanche,** auprès de partenaires dans les secteurs suivants :

- Téléphonie
- Énergéticien
- Crédit conso
- Banque
- ...

6. Notre Étude de marché

PARTENAIRES

Partenaires métier

Leocare s'appuie sur des partenaires européens de premier rang :

Allianz
Un des leaders européens Allianz accompagne Leocare en tant que porteur de risques sur l'offre Mobile et permet à nos assurés de disposer d'offres innovantes et fiables.

Europ Assistance
Europ Assistance assure aux clients Leocare un service d'assistance auto 24h/24 et 7j/7 avec la possibilité de suivre l'assisteur en direct depuis l'application.

L'Équité Assurances
Un des leaders européens, Generali accompagne Leocare en tant que porteur de risques auto & habitation et permet à nos assurés de disposer d'offres innovantes et fiables.

Stelliant
Avec Stelliant, Leocare fait bénéficier à ses clients d'une expertise et de services de qualité lors de la gestion de sinistres. Leur maîtrise et leur réactivité sont les maîtres mots lors de la prise en charge.

Partenaires de développement

Leocare dispose aussi d'alliés de taille :

Partenaires financiers

Leocare est accompagnée depuis sa création par 3 banques :

7. Notre Analyse de risques

SWOT

FORCES	FAIBLESSES
• Souscription 100% mobile • Expérience client de qualité • Loi Hamon du 17 mars 2014 • Culture de l'innovation client • Maîtrise technologique • Equipe managériale forte	• Marché mature et fortement concurrencé • Financements • Notoriété
MENACES	**OPPORTUNITÉS**
• Fidélisation et coût d'acquisition • GAFA • Contexte financier	• Diversification des fournisseurs • Accélération de la croissance • Renforcement des facteurs de différenciation • Diversification des canaux de distribution

FACTEURS DE RISQUES

Les 3 risques principaux :

- Le degré de maîtrise des 2 principaux drivers du modèle économique (taux de fidélisation de la clientèle et coût d'acquisition) ;
- Le degré de dépendance face à ses partenaires - porteurs de risques ;
- Le contexte financier et la capacité à lever des ressources complémentaires pour atteindre ses objectifs.

La société met en œuvre les actions visant à se prémunir contre ces risques :

- Une diversification de ses fournisseurs ;
- Un renforcement des facteurs de différenciation de son offre (lancement d'un package combiné unique sur le marché, associant mobile et polices MRH/Auto/2 Roues) ;
- Une diversification rapide de ses canaux de distribution avec le développement des réseaux B2B2C et de ses sources de revenus avec des négociations sur l'utilisation de sa plateforme et de ses technologies en marque blanche.

8. Nos Concurrents

CONTEXTE DU MARCHÉ FRANÇAIS

Le marché de l'assurance en France se répartit en **cinq catégories**.
Leocare se positionne parmi les Insurtech, avec une approche spécifique **d'innovation technologique, customer centric et sur les usages 'se loger & se véhiculer".**

Assurances traditionnelles	Les Mutuelles	Bancassurance	Assurance en ligne	Insurtech
• AXA • Allianz • Generali • Aviva • Swiss Life • Gan	• Covéa -MMA, Maaf, GMF Groupama • Macif • Maif • MACSF • Matmut	• Crédit Agricole • BNP Paribas • Crédit Mutuel • Société Générale • Natixis • La Banque Postale • Suravenir	• Direct Assurance, • Eurofil, • Amaguiz • L'Olivier, • Euro Assurance, AcommeAssure, Direxi	• Wilov • Luko • Lovys • Lemonade
Capitalisent **sur leur position historique**	Capitalisent sur le **sentiment d'appartenance**, la fidélité	Placement d'un **produit complémentaire** grâce au contact régulier avec le client	Positionnement historique **Low Cost**	Beaucoup de ces acteurs ont un **positionnement de niche**

CONCURRENCE

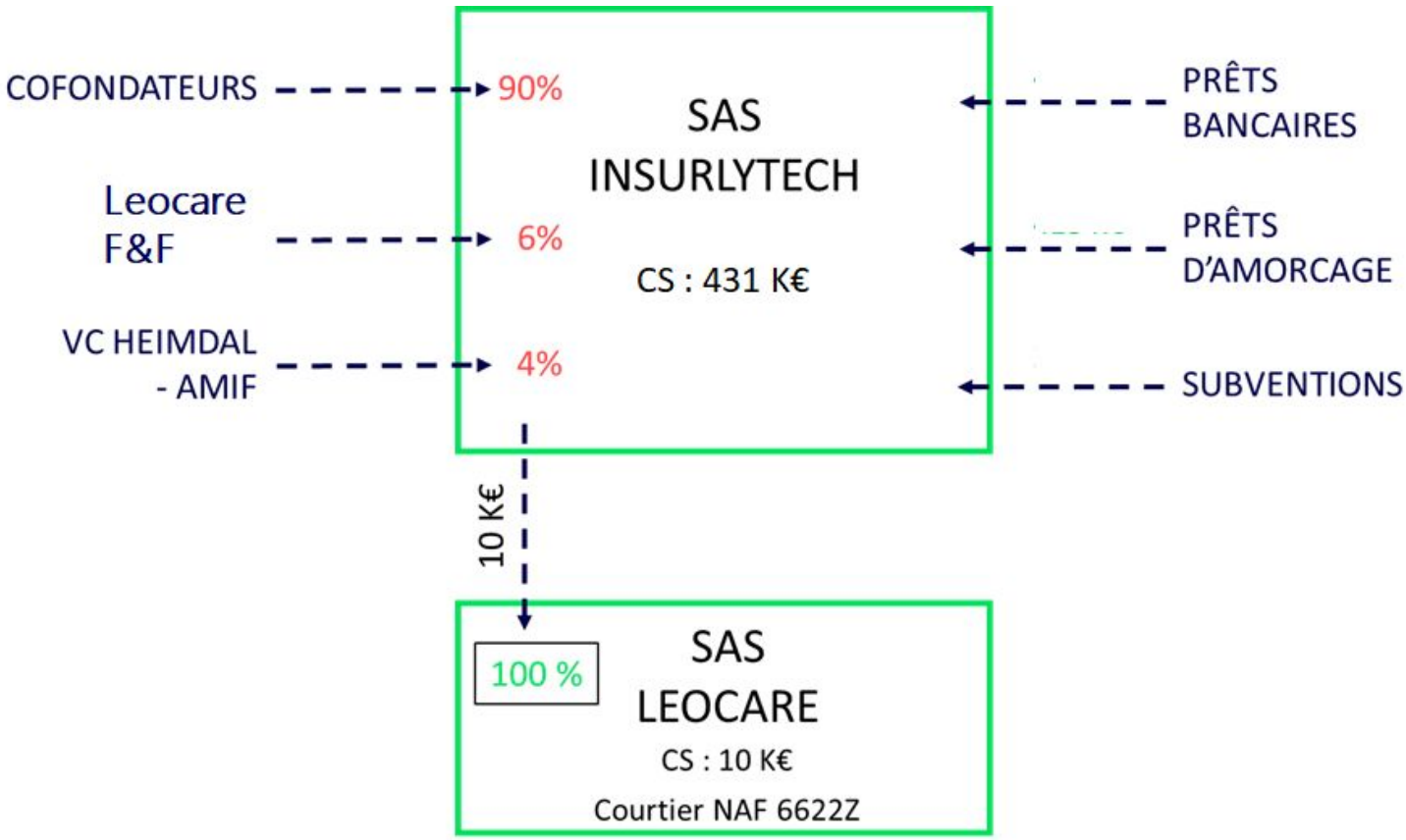
Leocare a un **positionnement atypique et différenciant sur les services**.

	leocare Assurance	wilov	luko
Souscription 100% digitale	✓	✓	✓
Garanties à la demande	✓	✓	
Auto & Habitation (en cours Mobile & 2 roues)	✓		
Services connectés (assistance, sinistre, prévention …)	✓		

9. Nos Données financières

Capital social & répartition

Par le biais de la plate-forme Kriptown, il est proposé d'investir dans des jetons LEOC liés à la valeur des parts de la société Insurlytech SAS et de bénéficier grâce à cela de la valeur créée par Insurlytech SAS et Leocare SAS (détenue à 100% par Insurlytech SAS).



9. Nos Données financières

Tableau détaillé des produits et charges

Formulaire obligatoire (art. 302 Septies A bis du Code Général des Impôts)

1 **BILAN SIMPLIFIÉ**

DGFiP N° 2033-A 2019
Page 1

Désignation de l'entreprise : S.A.S. LEOCARE — Néant ☐ *

Adresse de l'entreprise : 26 rue du Général Bertrand 75007 PARIS

Numéro SIRET * : 83105386300013

Durée de l'exercice en nombre de mois * : 18 — Durée de l'exercice précédent * : 0

EXEMPLAIRE A CONSERVER PAR LE DECLARANT

ACTIF			Brut 1	Amortissements - Provisions 2	Exercice N clos le 31122018 Net 3	Exercice N-1 clos le 00000 Net 4
ACTIF IMMOBILISÉ	Immobilisations incorporelles	Fonds commercial * 010		012		
		Autres * 014		016		
	Immobilisations corporelles *	028	533	030 57	476	
	Immobilisations financières * (1)	040	1 865	042	1 865	
	Total I (5)	044	2 397	048 57	2 340	
ACTIF CIRCULANT	STOCKS Matières premières, approvisionnements, en cours de production *	050		052		
	STOCKS Marchandises *	060		062		
	Avances et acomptes versés sur commandes	064		066		
	Créances (2) Clients et comptes rattachés*	068	5 437	070	5 437	
	Créances (2) Autres * (3)	072	11 488	074	11 488	
	Valeurs mobilières de placement	080		082		
	Disponibilités	084	21 780	086	21 780	
	Charges constatées d'avance *	092		094		
	Total II	096	38 704	098	38 704	
	Total général (I+II)	110	41 102	112 57	41 045	

PASSIF		Exercice N NET 1	Exercice N-1 NET 2
CAPITAUX PROPRES	Capital social ou individuel * 120	10 000	
	Ecarts de réévaluation 124		
	Réserve légale 126		
	Réserves réglementées* 130		
	Autres réserves (dont réserve relative à l'achat d'oeuvres originales d'artistes vivants * 131) 132		
	Report à nouveau 134		
	Résultat de l'exercice 136	(38 108)	
	Provisions réglementées 140		
	Total I 142	(28 108)	
	Provisions pour risques et charges **Total II** 154		
DETTES (4)	Emprunts et dettes assimilées 156	1 373	
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours 164		
	Fournisseurs et comptes rattachés * 166	27 491	
	Autres dettes (dont comptes courants d'associés de l'exercice N : 169 31 055) 172	40 288	
	Produits constatés d'avance 174		
	Total III 176	69 153	
	Total général (I + II + III) 180	41 045	

RENVOIS						
(1)	Dont immobilisations financières à moins d'un an	193		(4) Dont dettes à plus d'un an	195	
(2)	Dont créances à plus d'un an	197		(5) Coût de revient des immobilisations acquises ou créées au cours de l'exercice *	182	2 397
(3)	Dont comptes courants d'associés débiteurs	199		Prix de vente hors TVA des immobilisations cédées au cours de l'exercice *	184	

* Des explications concernant cette rubrique figurent dans la notice n° 2033-NOT.

Cegid Group

En Euros. EXCELIS CONSEIL

9. Nos Données financières

Tableau détaillé des actifs et passifs

② **COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ DE L'EXERCICE (en liste)** DGFiP N° 2033-B 2019

Page 2

Formulaire obligatoire (article 302 Septies A bis du Code Général des Impôts)

Désignation de l'entreprise S.A.S. LEOCARE — Néant ☐ *

EXEMPLAIRE A CONSERVER PAR LE DECLARANT

A - RÉSULTAT COMPTABLE			Exercice N clos le 31122018	Exercice N-1 clos le 00000
PRODUITS D'EXPLOITATION				
Ventes de marchandises *	dont export et livraisons intracommunautaires 209	210		
Production vendue – biens	215	214		
Production vendue – services *	217	218	10 324	
Production stockée * (Variation du stock en produits intermédiaires, produits finis et en cours de production)		222		
Production immobilisée *		224		
Subventions d'exploitation reçues		226		
Autres produits		230	5 437	
Total des produits d'exploitation hors T.V.A. (I)		232	15 761	
CHARGES D'EXPLOITATION				
Achats de marchandises * (y compris droits de douane)		234		
Variation de stock (marchandises) *		236		
Achats de matières premières et autres approvisionnements * (y compris droits de douane)		238		
Variation de stock (matières premières et approvisionnement) *		240		
Autres charges externes * : (dont crédit bail : - mobilier - immobilier)		242	53 501	
Impôts, taxes et versements assimilés (dont taxe professionnelle CFE et CVAE *)	243: 76	244	76	
Rémunérations du personnel *		250		
Charges sociales (cf. renvoi 380)		252		
Dotations aux amortissements *		254	57	
Dotations aux provisions		256		
Autres charges – dont provisions fiscales pour implantations commerciales à l'étranger *	259	262	0	
Autres charges – dont cotisations versées aux organisations syndicales et professionnelles	260			
Total des charges d'exploitation (II)		264	53 634	
1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I - II)		270	(37 873)	
PRODUITS ET CHARGES DIVERS				
Produits financiers (III)		280		
Produits exceptionnels (IV)		290		
Charges financières (V)		294	235	
Charges exceptionnelle (VI) – dont amortissement des souscriptions dans des PME innovantes (art 217 octies)	347	300		
– dont amortissement exceptionnel de 25% des constructions nouvelles (art 39 quinquies D)	348			
Impôts sur les bénéfices * (VII)		306		
2 - BÉNÉFICE OU PERTE : Produits (I+III+IV) - Charges (II+V+VI+VII)		310	(38 108)	
B - RÉSULTAT FISCAL Reporter le bénéfice comptable col. 1, le déficit comptable col. 2		312		314: 38 108
Réintégrations				
Rémunérations et avantages personnels non déductibles *		316		
Amortissements excédentaires (art. 39-4 C.G.I.) et autres amortissements non déductibles		318		
Provisions non déductibles *		322		
Impôts et taxes non déductibles * (cf. page 7 de la notice 2033.not)		324		
Divers*, dont intérêts excédentaires des cptes-cts d'associés 247; écarts de valeurs liquidatives sur OPCVM*	248	330		
Fraction des loyers versés dans le cadre d'un crédit bail immobilier et de levée d'option (Part de loyers dispensés de réintégration)	249	251		
Charges afférentes à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime		998		
Résultat fiscal afférent à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime		999		
Déductions				
Produits afférents à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime				997
Entreprise nouvelles (44 sexies) 986; Zone franche urbaine (44 octies et octies A) 987; Zones restructuration de la défense (44 terdecies) 127; Zones de revitalisation rurales (44 quindecies) 138				342
Reprise d'entreprises en difficulté (44 septies) 981; Jeune entreprise innovante (44 sexies A) 989; Bassins d'emploi à redynamiser (art. 44 duodecies) 991; Pôles de compétitivité hors CICE (art 44 undecies) 990				
Divers dont ZFA (44 quaterdecies) 345; Investissements outre-mer 344; Créance due au report en arrière du déficit 346; Bassins urbains à dynamiser-BUD (art. 44 sexdecies) 992				350
"Déduction exceptionnelle (art 39 decies)"	655			
RÉSULTAT FISCAL AVANT IMPUTATION DES DÉFICITS ANTÉRIEURS Bénéfice col. 1 Déficit col. 2		352		354: 38 108
Déficits				
Déficit de l'exercice reporté en arriere : (Entreprises I.S. seulement)		356		
Déficits antérieurs reportables : * .... dont imputés sur le résultat :				360
RÉSULTAT FISCAL APRES IMPUTATION DES DÉFICITS Bénéfice col. 1 Déficit col. 2		370		372: 38 108

Cegid Group

En Euros. EXCELIS CONSEIL

9. Nos Données financières

Tableau détaillé des actifs et passifs

Formulaire obligatoire (art. 302 Septies A bis du Code Général des Impôts)

(1) **BILAN SIMPLIFIÉ**

DGFiP N° 2033-A 2019

Page 3

Désignation de l'entreprise : S.A.S. INSURLYTECH — Néant ☐ *

Adresse de l'entreprise : 58 Rue d'Inkermann 35000 RENNES

Numéro SIRET * : 82944428000012

Durée de l'exercice en nombre de mois * : 12 — Durée de l'exercice précédent * : 8

EXEMPLAIRE A CONSERVER PAR LE DECLARANT

ACTIF			Brut 1		Amortissements - Provisions 2	Exercice N clos le 31122018 Net 3	Exercice N-1 clos le 31122017 Net 4
ACTIF IMMOBILISÉ	Immobilisations incorporelles	Fonds commercial *	010		012		
		Autres *	014	613 935	016 70 953	542 982	281 041
	Immobilisations corporelles *		028	27 950	030 5 817	22 133	13 487
	Immobilisations financières * (1)		040	11 451	042	11 451	11 451
	Total I (5)		044	653 335	048 76 770	576 565	305 979
ACTIF CIRCULANT	STOCKS Matières premières, approvisionnements, en cours de production *		050		052		
	STOCKS Marchandises *		060		062		
	Avances et acomptes versés sur commandes		064		066		
	Créances (2)	Clients et comptes rattachés*	068	2 695	070	2 695	
		Autres * (3)	072	239 662	074	239 662	167 290
	Valeurs mobilières de placement		080		082		
	Disponibilités		084	156 167	086	156 167	366 205
	Charges constatées d'avance *		092	8 720	094	8 720	1 470
	Total II		096	407 245	098	407 245	534 965
	Total général (I+II)		110	1 060 580	112 76 770	983 810	840 944

PASSIF		Exercice N NET 1	Exercice N-1 NET 2
CAPITAUX PROPRES	Capital social ou individuel *	120 423 295	423 295
	Ecarts de réévaluation	124	
	Réserve légale	126	
	Réserves réglementées*	130	
	Autres réserves (dont réserve relative à l'achat d'oeuvres originales d'artistes vivants * 131)	132	
	Report à nouveau	134 (110 844)	
	Résultat de l'exercice	136 (349 495)	(110 844)
	Provisions réglementées	140 29 000	
	Total I	142 (8 044)	312 451
	Provisions pour risques et charges **Total II**	154	
DETTES (4)	Emprunts et dettes assimilées	156 825 425	425 000
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours	164	
	Fournisseurs et comptes rattachés *	166 134 931	84 053
	Autres dettes (dont comptes courants d'associés de l'exercice N : 169 10 347)	172 31 498	19 440
	Produits constatés d'avance	174	
	Total III	176 991 854	528 493
	Total général (I + II + III)	180 983 810	840 944

RENVOIS							
(1)	Dont immobilisations financières à moins d'un an	193		(4)	Dont dettes à plus d'un an	195	768 145
(2)	Dont créances à plus d'un an	197		(5)	Coût de revient des immobilisations acquises ou créées au cours de l'exercice *	182	347 797
(3)	Dont comptes courants d'associés débiteurs	199			Prix de vente hors TVA des immobilisations cédées au cours de l'exercice *	184	

* Des explications concernant cette rubrique figurent dans la notice n° 2033-NOT.

En Euros. EXCELIS CONSEIL

Cegid Group

9. Nos Données financières

Tableau détaillé des actifs et passifs

② **COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ DE L'EXERCICE (en liste)** — DGFiP N° 2033-B 2019

Page 4

Formulaire obligatoire (article 302 Septies A bis du Code Général des Impôts) — Désignation de l'entreprise : S.A.S. INSURLYTECH — Néant ☐ *

A - RÉSULTAT COMPTABLE

				Exercice N clos le 31 12 2018	Exercice N-1 clos le 31 12 2017
PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes de marchandises *	dont export et livraisons intracommunautaires	209	210	
	Production vendue : biens		215	214	
	Production vendue : services *		217	218	2 246
	Production stockée *	(Variation du stock en produits intermédiaires, produits finis et en cours de production)		222	
	Production immobilisée *			224	327 805	279 491
	Subventions d'exploitation reçues			226	
	Autres produits			230	13	5
	Total des produits d'exploitation hors T.V.A.		(I)	232	330 063	279 496
CHARGES D'EXPLOITATION	Achats de marchandises * (y compris droits de douane)			234	
	Variation de stock (marchandises) *			236	
	Achats de matières premières et autres approvisionnements * (y compris droits de douane)			238	
	Variation de stock (matières premières et approvisionnement) *			240	
	Autres charges externes * :	(dont crédit bail : - mobilier / - immobilier)		242	436 847	367 404
	Impôts, taxes et versements assimilés	(dont taxe professionnelle CFE et CVAE *)	243 175	244	2 307	2 160
	Rémunérations du personnel *			250	152 322	18 099
	Charges sociales (cf. renvoi 380)			252	20 452	1 927
	Dotations aux amortissements *			254	76 072	698
	Dotations aux provisions			256	
	Autres charges	dont provisions fiscales pour implantations commerciales à l'étranger *	259	262	42	2
		dont cotisations versées aux organisations syndicales et professionnelles	260		
	Total des charges d'exploitation		(II)	264	688 041	390 290
	1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I - II)			270	(357 978)	(110 794)
PRODUITS ET CHARGES DIVERS	Produits financiers		(III)	280	214	
	Produits exceptionnels		(IV)	290	88	
	Charges financières		(V)	294	1 744	50
	Charges exceptionnelle	dont amortissement des souscriptions dans des PME innovantes (art 217 octies) 347	(VI)	300	2 425	
		dont amortissement exceptionnel de 25% des constructions nouvelles (art 39 quinquies D) 348			
	Impôts sur les bénéfices *		(VII)	306	(12 350)	
	2 - BÉNÉFICE OU PERTE : Produits (I+III+IV) - Charges (II+V+VI+VII)			310	(349 495)	(110 844)
	B - RÉSULTAT FISCAL	Reporter le bénéfice comptable col. 1, le déficit comptable col. 2		312		314	349 495
Réintégrations	Rémunérations et avantages personnels non déductibles *			316	
	Amortissements excédentaires (art. 39-4 C.G.I.) et autres amortissements non déductibles			318	
	Provisions non déductibles *			322	
	Impôts et taxes non déductibles * (cf. page 7 de la notice 2033.not)			324	
	Divers*, dont intérêts excédentaires des cptes-cts d'associés 247	écarts de valeurs liquidatives sur OPCVM* 248		330	11
	Fraction des loyers versés dans le cadre d'un crédit bail immobilier et de levée d'option	(Part de loyers dispensés de réintégration) 249		251	
	Charges afférentes à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime			998	
	Résultat fiscal afférent à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime			999	
Déductions	Produits afférents à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime				997	
	Entreprise nouvelles (44. sexies) 986	Zone franche urbaine (44. octies et octies A) 987	Zone restructuration de la défense (44 terdecies) 127	Zones de revitalisation rurales (44 quindecies) 138	342	
	Reprise d'entreprises en difficulté (44. septies) 981	Jeune entreprise innovante (44. sexies A) 989	Bassins d'emploi à redynamiser (art. 44 duodecies) 991	Pôles de compétitivité hors CIF (art 44 undecies) 990		
	Divers dont ZFA (44 quatordecies) 345	Investissements outre-mer 344	Créance due au report en arrière du déficit 346	Bassins urbains à dynamiser-BUD (art. 44 sexdecies) 992	350	20 599
	"Déduction exceptionnelle (art 39 decies)" 655				
	RÉSULTAT FISCAL AVANT IMPUTATION DES DÉFICITS ANTÉRIEURS	Bénéfice col. 1 / Déficit col. 2		352		354	370 083
Déficits	Déficit de l'exercice reporté en arriere : (Entreprises I.S. seulement)			356	
	Déficits antérieurs reportables : * ..... 111...580 dont imputés sur le résultat :				360	
	RÉSULTAT FISCAL APRES IMPUTATION DES DÉFICITS	Bénéfice col. 1 / Déficit col. 2		370		372	370 083

En Euros. — EXCELIS CONSEIL

EXEMPLAIRE A CONSERVER PAR LE DECLARANT

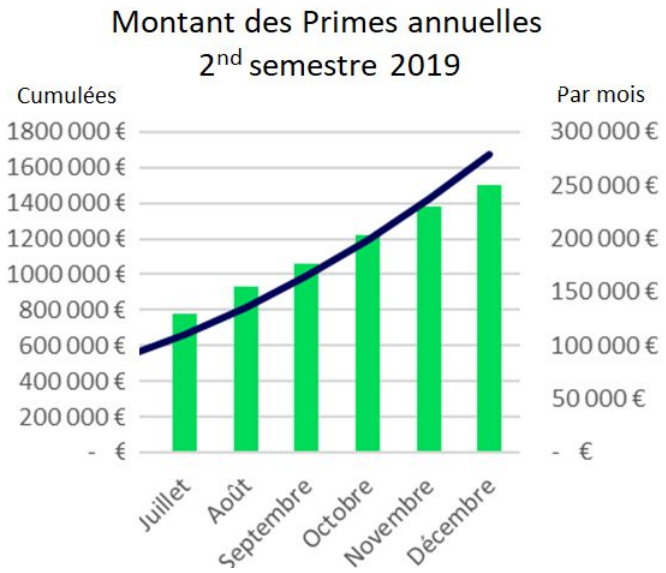
Cegid Group

10. Nos Estimations financières

Situation financière de l'année en cours

Primes moyennes annuelles

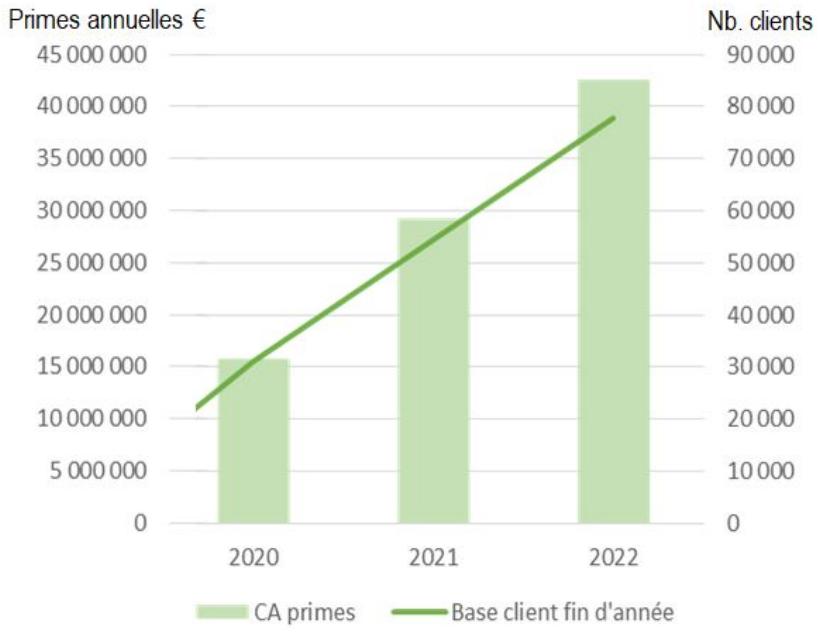
- Produit = Montant annuel [Part de CA]
- Auto = 477€ [72%]
- Habitation = 237€ [24%]
- PNO = 95€ [4%]



P&L + budget

Croissance

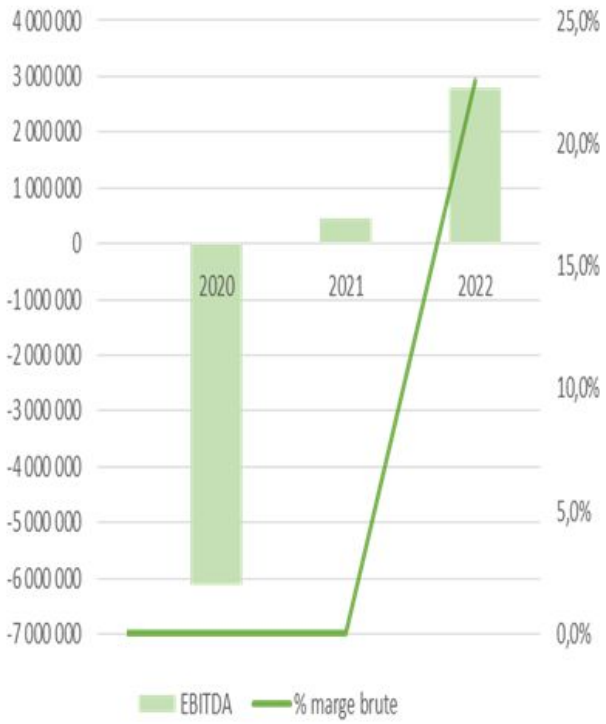
- En termes de produits, de canaux de distribution et d'origine des revenus (vente directe, plateforme en franchise)
- Part de marché accessible à 2022 : 5% sur un segment de 900 M€
- Taux moyen d'attrition : 13%
- Coût d'acquisition client : en ligne avec la moyenne de l'industrie dès 2021
- Taux de multi équipement moyen : 25%



10. Nos Estimations financières

Des performances maîtrisées

- Sur la période 2019-21, priorité donnée à l'implantation de la marque et à la constitution de la base de clientèle de manière à constituer un acteur établi
- Un modèle « asset light » qui permet d'atteindre le point mort en 2021 et dégager une marge opérationnelle en ligne les standards de l'industrie (~20% de la marge brute), à compter de 2022
- Des frais opérationnels qui se répartissent principalement entre les ventes et le marketing (60%) et les investissements dans la plateforme (25%)
- Une activité à faible intensité capitalistique – un besoin de financement égal aux pertes opérationnelles



Plan de financement

- Besoin en financement : 1, 7 M€
- Prochaine levée : 6 à 9 mois
- Crédits bancaires : auprès de 3 banques historiques

11. Notre Valorisation

Valorisation retenue

6,3 Millions d'Euros.

Méthode de valorisation détaillée

Cette valorisation a été effectuée sur la base d'une approche multi-critères :

Paramètres

- Un coût du capital de 20% ;
- Une rentabilité à moyen terme estimée sur la base d'une marge opérationnelle de 20% conforme avec les standards du secteur du courtage d'assurance ;
- Une valeur terminale / de sortie estimée à partir des ratios MT du secteur coté, minorés d'une décote de 30% au titre de l'absence de liquidité ;
- Une rentabilité annuelle moyenne observée de 40% au regard d'investissement similaire à des projets situés à un stade de développement identique.

Sensibilités

- **Principalement** à l'évolution du coût d'acquisition des nouveaux clients, aux gains de part de marché à 3 ans ;
- Un coût d'acquisition de 10% en 2021, ampute le Rex de 17% et la valorisation de 35% ;
- L'adoption d'un scénario hypothèse haute en termes de part de marché (>5%) réévalue de +30% la valorisation ;
- **Marginalement** aux multiples de transaction / sortie utilisés dans la mesure où ils s'avèrent très stables dans le temps.

Approches

- Une actualisation des flux opérationnels (DCF) ;
- Une analyse du ratio cash / cash ;
- Une actualisation sur la base de multiples de sortie sectoriels ;
- Une sortie « industrielle », incluant une prime de contrôle.

Historique des levées de fonds

- Septembre 2017 : 1, 29 M€ (business angels & organismes financiers)
- Juin & Juillet 2019 : 1 M€ (business angels & organismes financiers)
- Prévisions Août 2019 : entre 200 K€ et 700 K€ (investisseurs individuels par la PF Kriptown)

12. Notre levée de fonds

Pour poursuivre son développement, Leocare souhaite **renforcer ses ressources financières :**

- Pour **étendre les fonctionnalités technologiques de sa plateforme** et maintenir ainsi son avance sur les autres acteurs du secteur ;
- **Accélérer le rythme d'acquisition** de ses clients (x8 en 2019) ;
- **S'imposer comme une plateforme technologique de référence** déployée par de grands partenaires financiers, lui permettant de doubler sa part de marché et d'accroître ses revenus de 8% et sa marge brute de 30% ;
- D'enrichir son offre pour couvrir les besoins énoncés par ses assurés (e.g. mobile, 2-roues) et diversifier ses fournisseurs (e.g. Allianz en 2-roues).

Leocare innove dans les modalités de sa levée de fonds en choisissant une ITO.

- **En étant client Leocare**, vous participez au développement de Leocare
- **En recommandant Leocare**, vous participez à la promotion et l'arrivée de nouveaux clients Leocare (partenaire du développement de Leocare)
- **En investissant dans l'ITO Leocare**, vous financez l'innovation et la création de nouveaux services

Participer au développement de Leocare, c'est investir dans la nouvelle expérience de l'assurance et permettre l'expérience Leocare au plus grand nombre.

Montant Min et Max souhaités

Entre 200 et 700 K€

Déroulement de la levée de fonds

Ouverture de la plate-forme le Mercredi 25 juin 00:01 et clôture le Samedi 10 août à 23:59

Destination des fonds

- Marketing & Communication : 60%
- Technologie : 40%

13. Ils parlent de nous

Quelques extraits en images :

Maddyness

Suite à vos votes sur Twitter, Leocare a été élue application de la semaine. Son principe ? Une assurance personnalisable et sans engagement

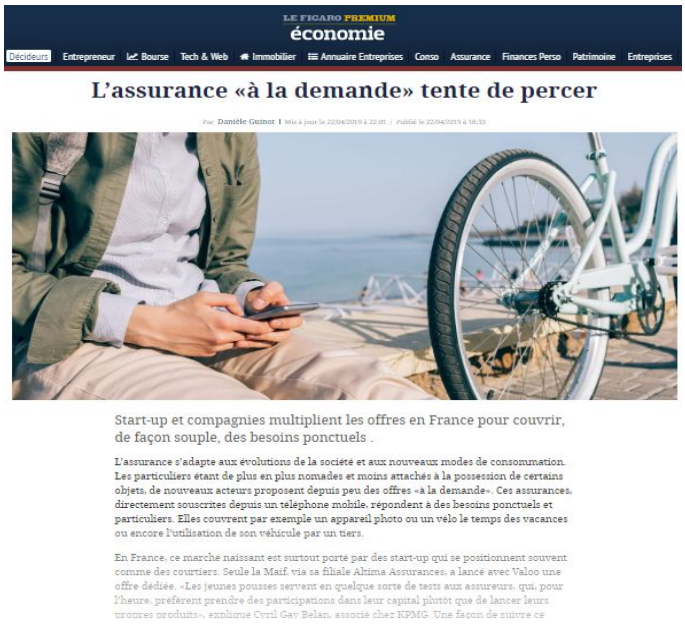
PAR Maëlle Lafond

05 JUIN 2018 / 13H00
MIS À JOUR LE 05 JUIN 2018

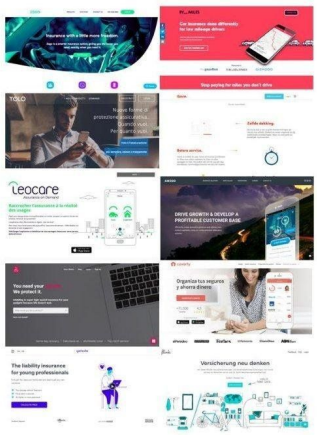
https://www.maddyness.com/2018/06/05/leocare-appli-assurance-individuelle/

Les assureurs veulent se mettre à la page de nos nouvelles habitudes de consommation. L'assurance à la demande essaie de se faire une place en France, mais qu'est-ce que c'est?

https://rmc.bfmtv.com/emission/l-assurance-a-la-demande-tente-de-se-faire-une-place-en-france-1679417.html



http://www.lefigaro.fr/assurance/l-assurance-a-la-demande-tente-de-percer-20190422



TOP 10 EUROPEAN INSURTECH STARTUPS TO WATCH IN 2018

Insurtech Intelligence
INSURANCE INNOVATION RESEARCH COMPANY

13. Ils parlent de nous

Quelques extraits :

- https://www.tvr.bzh/programmes/tvr-soir-1543339500
- https://fintech-mag.com/christophe-dandois-leocare-jean-francois-mondou-bred-google-enceintes-connectees-fintech/
- https://www.ouest-france.fr/bretagne/cesson-sevigne-35510/ils-reinventent-le-marche-de-l-assurance-avec-google-6074587
- https://www.tribune-assurance.fr/depeches/201905071624EEB_KSTE_435239-souscription-d-assurances-les-exigences-des-francais-evoluent-confirme-leocare
- https://www.riskassur-hebdo.com/actu01/actu_auto.php?adr=1704191014
- https://www.maddyness.com/2018/12/07/fastpitch-moonkeys-leavy-pimpant-leisly-leocare/
- https://rmc.bfmtv.com/emission/l-assurance-a-la-demande-tente-de-se-faire-une-place-en-france-1679417.html
- https://www.larevuedudigital.com/la-poste-aux-cotes-de-9-startups-orientees-banque-a-vivatech-2019
- http://www.lefigaro.fr/assurance/l-assurance-a-la-demande-tente-de-percer-20190422
- https://www.lecomparateurassurance.com/6-actualites-assurance/110703-assurance-100-digitale-va-changer-toute-structure-domaine

Glossaire

Advisors : conseillers, occupant ou non des fonctions officielles dans l'organigramme

B2C: Business to Customer, exprime pour Leocare la cible du marché des particuliers c'est-à-dire le grand public

B2B : Business to Business exprime pour Leocare la cible du marché entreprises

Board : conseil d'administration, et plus largement employé pour désigner la gouvernance regroupant des personnes clés

BOT : Dérivé de "Robot" qui est agent logiciel automatique ou semi-automatique qui interagit avec nos serveurs pour répondre à certaines questions et en fonction des horaires.

Business Model : modèle économique, à savoir les moyens mis en oeuvre par l'entreprise pour engendrer du chiffres d'affaires et des bénéfices

Churn : Taux d'attrition

LifeTimeValue **:** Durée de présence du client chez Leocare

P&L : Compte de résultat

Roadmap : étapes clés à venir

Scalabilité : désigne la capacité de l'entreprise à s'adapter à un changement d'ordre de grandeur de son offre ou de la demande

Storytelling : aspects de la communication centrés sur l'histoire de la marque et de son produit

SWOT : Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces

Timeline : Moments clés de la vie de la société

UX : UserExperience (Expérience Utilisateur communément appelée Expérience Client)

Valorisation : Prix de l'intégralité des parts du capital de la société

Validations

Annexe 1 : page de validation “agence de notation”

ESTIMEO
28 rue du Chemin Vert,
75011 PARIS
contact@estimeo.com
https://estimeo.com/

VAULT
42 rue Mathis,
75019 PARIS

Paris, le 24 juin 2019

Par mail à : arnaud@vault.fr

Objet : Notation de la startup Leocare

Monsieur,

Estimeo est une plateforme de notation de startups.

S'étant soumis à l'exercice de notation, Leocare a obtenu un résultat supérieur à 72 sur 100, ce qui rend éligible l'entreprise à l'investissement via Kriptown.

A travers son algorithme d'Equity Scoring, Estimeo évalue le potentiel des startups au regard de six dimensions clés : l'Humain, la Stratégie, l'Offre, le Marché, la Technique et le Financier.

La note supérieure à 72 sur 100 permet de valider la solidité des fondamentaux de la startup et de son potentiel de développement.

Validations

Annexe 2 : page de validation “commissaire aux comptes”

DECA
Audit & Expertise Comptable

RAPPORT SUR L'EXAMEN DU « *WHITEPAPER* » DES SOCIETES LEOCARE ET INSURLYTECH EFFECTUE SUR LA BASE DE PROCEDURES CONVENUES

Fait à Paris, le 21 juin 2019

A Monsieur le Président de la Société par actions simplifiée VAULT,

En exécution de la mission que vous nous avez confiée, nous avons mis en œuvre les procédures convenues, indiquées ci-dessous, relatives à la vérification de la régularité formelle des données financières historiques de la Société par actions simplifiée LEOCARE, société de courtage d'assurance en souscription 100% digitale, immatriculée au RCS de PARIS sous le numéro 831 053 863, ainsi que de la société mère la SAS INSURLYTECH, immatriculée au RCS de PARIS sous le numéro 829 444 280, présentées dans le « *Whitepaper* », section n°9 « *Nos Données financières* » ci-annexée. Notre examen a été effectué conformément aux dispositions de la norme professionnelle du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables applicable à la mission d'examen d'informations sur la base de procédures convenues (NP 4400). Les procédures suivantes ont été mises en œuvre dans le seul but de vous aider à apprécier la régularité formelle des données financières historiques présentes dans le « *Whitepaper* » au regard des comptes annuels :

- Les comptes annuels 2018 de la société LEOCARE et de la société INSURLYTECH établis par un Cabinet d'Expertise Comptable, nous ont été fournis par Monsieur Arnaud Mournetas, Président de la société par actions simplifiée VAULT ;
- Nous avons comparé les montants présentés dans le « *tableau détaillé des produits et charges (exercice 2018)* » établi par la SAS LEOCARE et la SAS INSURLYTECH aux montants présents dans les comptes de résultat des comptes annuels historiques 2018 des deux sociétés susvisées ;
- Nous avons obtenu et vérifié l'équilibre des tableaux intitulés « *tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2018)* » établis respectivement par la SAS LEOCARE et par la SAS INSURLYTECH et avons comparé les montants aux bilans des comptes annuels historiques 2018 des deux sociétés ;
- Nous avons vérifié que les résultats présentés dans les tableaux intitulés « *tableau détaillé des produits et charges (exercice 2018)* » correspondaient à ceux repris dans les tableaux intitulés « *tableau détaillé des actifs/passifs (exercice 2018)* ».

Les travaux effectués nous conduisent aux constats suivants :

- Les vérifications mentionnées au point 2 n'ont pas révélé d'erreurs ou d'omissions ;
- Les vérifications visées au point 3 n'ont pas révélé d'anomalies ;
- La réciprocité du résultat entre les deux tableaux a été vérifiée.

Compte tenu du fait que les procédures mentionnées ci-dessus ne constituent ni un audit, ni un examen limité, ni une mission de présentation de comptes, nous ne donnons aucune assurance sur la régularité et la sincérité des informations financières qui nous ont été transmises au 13 juin 2019, qu'il s'agisse de données historiques ou prévisionnelles. De même, nous ne pouvons vous donner l'assurance que toutes les anomalies qui auraient pu être décelées par la mise en œuvre de procédures complémentaires ou par un audit, un examen limité ou une mission de présentation des comptes de l'entité ont été identifiées. Notre rapport n'a pour seul objectif que celui indiqué dans le premier paragraphe. Ce rapport ne concerne que les rubriques de comptes et les éléments mentionnés ci-dessus et ne s'étend pas aux comptes annuels, intermédiaires ou consolidés des Sociétés par actions simplifiée LEOCARE et INSURLYTECH pris dans leur ensemble.

Jonathan DARMON
Expert-Comptable
Et Commissaire Aux Comptes

Liste des annexes : **Annexe 1 :** Extrait du Whitepaper (section 9 : Nos Données financières)
Annexe 2 : Liasses fiscales 2018

Société d'expertise comptable inscrite au tableau de l'ordre de la région Paris-Ile-de-France
SARL au capital de 1.000 € immatriculée au RCS de Paris sous le N° 841 367 832
71, avenue Victor Hugo 75116 Paris - deca@decaparis.fr - Tel : 01 82 07 70 49
www.decaparis.fr

Validations

Annexe 3 : page de validation “avocat”

CLAIRE-EVA CASIRO COSICH
Avocat à la Cour

Titulaire d'un
Master 2 en Finances
Publiques et Fiscalité

27, rue des Batignolles
75017 PARIS
Tel : 01.60.86.98.00
Fax : 01.60.86.90.01
casiro.avocat@gmail.com
Toque E 955

VAULT
42, rue Mathis
75019 PARIS

Paris, le 25 juin 2019

Par courriel à arnaud@vault.fr

N/Ref : LEOCARE INSURLYTECH – Validation
Objet : Examen de cohérence et de sincérité – LEOCARE INSURLYTECH

Monsieur,

Vous m'avez sollicité pour examiner la cohérence et la sincérité des informations figurant dans le document d'information, dit « WhitePaper » établi par la société INSURLYTECH dans le cadre d'un projet de levée de fonds par émission de jetons, au regard des éléments de sa vie sociale et juridique.

Mon examen a porté sur les éléments suivants, qui m'ont été transmis, par votre intermédiaire ou directement, par la société INSURLYTECH :

- Statuts constitutifs des SAS INSURLYTECH et LEOCARE
- Extrait kbis de la société INSURLYTECH en date du 28 avril 2019
- Extrait kbis de la société LEOCARE en date du 24 juin 2018
- 2 PV d'assemblée générale d'augmentation de capital
- PV d'Assemblée générale ordinaire en date du 22 novembre 2018
- Récépissé de dépôt d'un brevet d'invention en date du 7 juin 2017 concernant un « Dispositif d'enregistrement des données de déplacement, procédé et programme correspondant »
- Contrat de licence à titre gratuit de la marque LEOCARE accordée à la SASU LEOCARE par Monsieur Christophe DANDOIS

J'ai procédé à la revue de ces éléments pour les confronter au White Paper précité et suis en mesure de vous confirmer que cet examen ne m'a pas permis de constater de discordance majeure entre ces éléments.

Ainsi, je vous confirme, qu'en l'état de mes constatations, le White Paper joint est conforme à la réalité sociale et juridique de l'entreprise qu'il concerne.

Je demeure à votre disposition pour évoquer ce dossier et vous prie de me croire,

Votre bien dévouée,

CABINET CORRESPONDANT

Florence CHANE-TUNE
Avocat au barreau de Saint-Denis de La Réunion
Transmission des Entreprises
Master 2 Droit des Affaires

PJ/ White Paper examiné

Annexe

Avenant : Report de la date de fin de la souscription

Suite à l'envoi d'une offre préférentielle de souscription qui a provoqué un certain engouement de la part de la communauté, de nombreux utilisateurs Leocare ont demandé à reculer la fin de la période de souscription.

Ceux-ci, pour certains déjà partis en vacances et disposant parfois de connexion restreinte, souhaitant pouvoir investir sereinement dans Leocare à la rentrée des vacances.

La société émettrice VAULT et la société LEOCARE ont ainsi demandé à KRIPTOWN d'étendre la période de souscription jusqu'au mardi 15 octobre 2019.

Compte tenu du bon avancement de la levée de fonds et du potentiel de réussite de celle-ci, la société KRIPTOWN a accepté cette requête et prolonge la période de souscription jusqu'au mardi 15 octobre 2019.

Fait à Paris le 27 septembre 2019 par les sociétés Kriptown, Vault et Leocare.

Kriptown

VAULT

leocare
Assurance