

Passerelle
Services

PASSERELLE SERVICES

L'appli des artisans

www.passerelle-services.re

Whitepaper

01/02/2020

1. Notre Activité

Problématique & solutions

Qui n'a jamais été confronté un jour à :

- Une fuite d'eau,
- Une voiture qui tombe en panne sur la route,
- Une panne électrique,
- Une porte qui se referme avec la clé à l'intérieur,
- Un dégât des eaux...

La solution, c'est Passerelle Services©.

Une plateforme de mise en relation instantanée qui relie la demande à l'offre.

Pour le particulier : « Qui peut venir à moi ? »

Pour le professionnel : « Je capte la demande du client instantanément ! Je réponds en direct »

C'est la magie de notre algorithme, nous inversons le principe de l'annuaire historique, tout en faisant gagner du temps et à tout le monde.

Secteur d'activité

Une application unique, intelligente et évolutive, qui analyse le besoin en permanence et croise les données « trinomiques » → CLIENT ↔ PROBLEME ↔ ARTISAN

Cibles

- les utilisateurs de Smartphone, hyperactifs, de 25 à 35 ans ;
- les proactifs de 36 à 45 ans ;
- les actifs de 46 ans et plus, en situation d'urgence ou dans le besoin ;
- les résidents de La Réunion ;
- tous utilisateurs confondus, CSP, CSP+, CSP +++, etc.

1. Notre Activité

Business Model

2020, nous faisons un virage à 180°, le nouveau modèle économique ME2

Nous pensons « abonnements » !

Quand tout devient service, les frontières entre les entreprises s'effacent. Nous vendons aujourd'hui de la tranquillité et voulons plaire aux « Share natives ». La clé, c'est de ne pas mettre le produit au centre, mais bien la relation avec le client. Nous insistons sur le terme « ABONNEMENT » et pas « LOCATION » (complètement connoté péjorativement).

La conversion en mode « Abonnement » est plus souple

Elle permet d'accélérer l'adhésion des artisans à l'application.

Celui-ci quitte le stade de consommateur occasionnel d'un service tel que PASSERELLE SERVICES© (P.S.©), il adhère entièrement à ce modèle économique, qui lui correspond totalement.

L'abonnement nous permet de :

- générer des revenus réguliers ;
- limiter les risques d'impayés (loi Chatel) ;
- fidéliser automatiquement les artisans adhérents ;
- tout intégrer dans le prix (l'abonnement, l'intervention du service technique, la formation aux outils) ;
- lisser leurs flux de trésorerie ;
- pour maximiser la réactivité, l'île a été divisée en 4 zones géographiques (N / S / E / O) ;
- l'abonnement devient une charge pour l'artisan, donc déductible d'impôt.

Dans leurs comportements, les artisans et professionnels ont de plus en plus tendance à privilégier l'usage sur la possession.

S'abonner, pour un professionnel, c'est déléguer sa confiance à P.S.©.

Sur le long terme, la qualité de notre offre ne changera pas. Au contraire, la veille concurrentielle et la recherche d'améliorations permanentes nous permettront d'être toujours qualitativement les plus avancés.

Donc, ce choix fait pour nos clients à un instant précis sera toujours valable dans x mois.

2. Notre Offre et nos Innovations

Produit / service

1er service digital de mise en relation en *temps réel* entre particuliers et professionnels, de l'intervention d'urgence domestique et non domestique.

Nous inversons le marché : c'est l'offre qui vient à la demande, l'artisan répond directement aux utilisateurs clients demandeurs de solutions qualifiées.

Offre

2 OFFRES POUR SEDUIRE LE PROFESSIONNEL :

- ABO49 (49,90 € / M, 0% de commission, offre de base) ;

- ABO39 (39.90 € / M, 0% de commission, 10 € de remise accordées aux professionnels affiliés à un ou à des réseaux de partenaires tels que assurances, enseigne de bricolage... + 1 zone supplémentaire offerte + forfait métiers).

Pour le particulier c'est entièrement gratuit.

Technologie, savoir-faire et innovations

Technologie :

La technologie au cœur de notre application est Cordova, secondée par les bibliothèques JQuery et Bootstrap.

Savoir-faire :

Notre savoir-faire se base, dans un premier temps, sur l'UX (Expérience utilisateur) afin que l'utilisation de l'application soit la plus fluide possible. Dans un second temps, sur une technologie hybride qui permet qu'une application soit utilisable sur 3 plateformes différentes : IOS, Android, Web.

Innovation :

Nous avons conçu un environnement qui s'adapte en mettant en phase les besoins avec les compétences qualifiées. Nous améliorons ainsi le niveau de satisfaction des personnes au regard des petits tracas du quotidien. Nous convertissons le problème en solution. Cette mise en relation est possible grâce à un algorithme qui analyse le métier, les compétences recherchées, et le lieu d'intervention (géolocalisation).

Scalabilité

L'île de La Réunion est laboratoire, nous allons grandir à l'échelle régionale, nationale, puis internationale. La BNP PARIBAS (partenaire FinTech) via le module W.A.I. sera notre accélérateur ainsi que le partenariat avec l'enseigne MR BRICOLAGE.

3. Notre Histoire

Date de création

27 Juillet 2015.

Genèse / Storytelling

L'idée m'est venu un matin, au réveil, canalisation d'eau cassé, fuite dans la maison, vous prenez l'annuaire historique, faite le premier N°, ne répond pas, puis le deuxième, il vous écoute, mais dit je ne suis pas disponible, puis le 3eme, 4eme... on finit par s'énerver.

Pourquoi ne pas faire une appli qui inverse les grandes règles du marché :

Qui peut venir à moi maintenant ? De la est née PASSERELLE SERVICES.

Afin de pouvoir commencer le codage, nous devons obligatoirement être immatriculés au RCS. Nous avons sélectionné ASTEK (leader mondiale de conception de logiciel banque, compagnie aérienne...), nous avons été livrés avec une version à 80% qui nous a coûté 19,6 k€, car notre proximité géographique a fait qu'ils nous ont mis en contact avec leur équipe de l'île Maurice.

Reprise du codage par APPINWAVE (21 k€) pour livraison 2017 d'une V2.

Depuis cette V2, nous nous sommes dotés, en interne, des compétences nécessaires pour maintenir et faire évoluer notre application (V3 en genèse).

2018 :

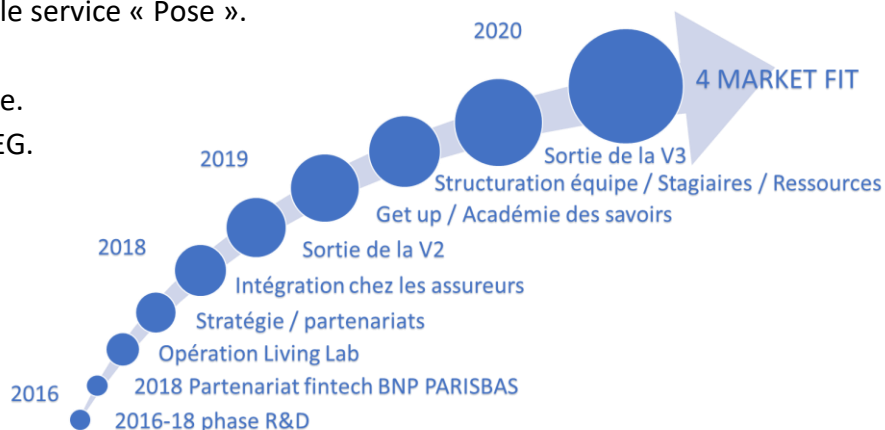
- Année de lancement avec comme partenaire FinTech BNP PARIBAS Grand Compte, où nous sommes actuellement.
- Sortie de la V2.

2018/19 :

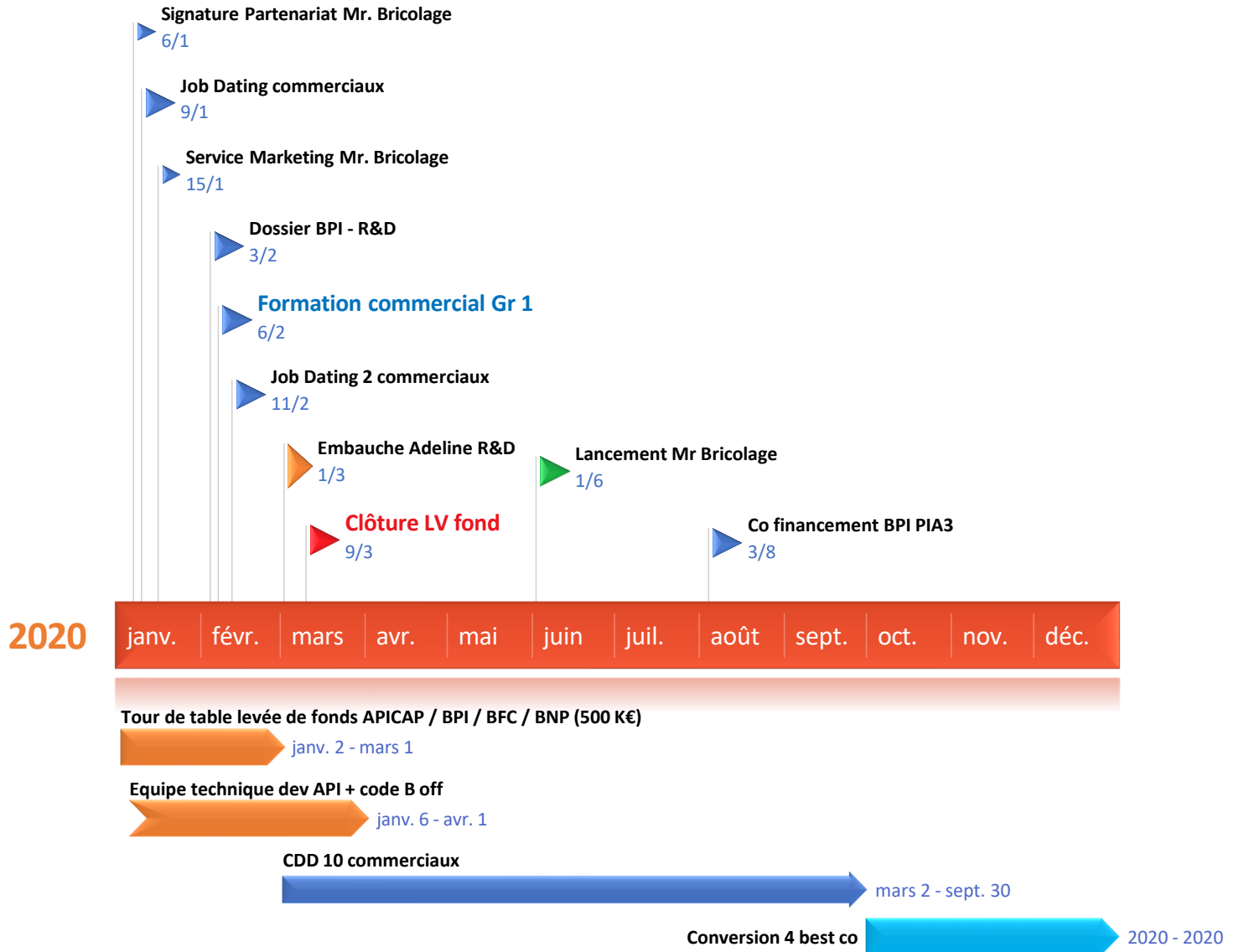
- Test du marché en mode Living Lab.
- Signature du partenariat avec le groupe DRH (Groupement de compagnies d'assurances représentant environ 70% des offres d'assurances sur la Réunion). Nous sommes au cœur des assureurs avec notre appli au sein de la Cellule Sinistre de Allianz, UFA, LLOYD'S, Générali, Agent Prudence Créole...

2020 :

- Sortie de la V3.
- Signature du partenariat avec MR BRICOLAGE. Nous intégrons notre solution dans cette enseigne nationale du bricolage. Nous dématérialisons le service « Pose ».
- Positionnement sur 4 Market Fit.
- Constitution de la force commerciale.
- Stratégie Commerciale de BLITZKRIEG.
- Restructuration RH.



3. TIMELINE



4. Notre Équipe et notre Board

Equipe

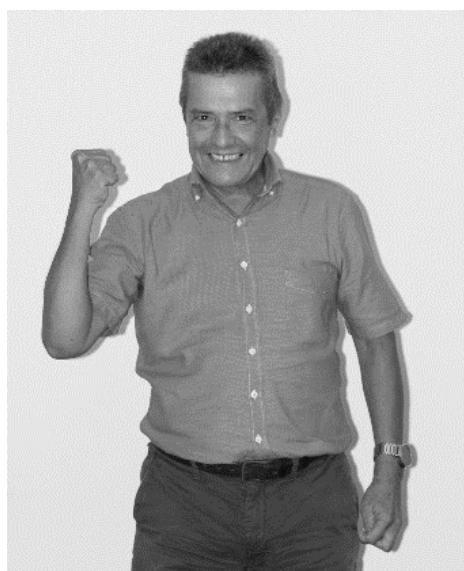
DIRECTION : Laurent Aubry



Expérience dans le marketing et la communication.
En 1989, il crée sa société de conseil en communication et durant 10 ans, ses clients (groupe Rothmans, Carreras France SA, Brasserie de Bourbon, Cilam...) lui confient des missions de développement commercial en GMS et CHR.
Prise de direction d'hôtel 3* (2006-2011).
Actuellement directeur des Editions 8000.
Actif dans le monde associatif: C.E.R.(cercle des épicuriens), N.R.C. (Nitro Racing Car), membre fondateur d'une épicerie sociale et solidaire (F.A.M.).

laur.aubry974@gmail.com
Mobile : +262 692 64 9000
Skype : lolobry

DIRECTION COMMERCIALE : Thierry Fontaine



De formation initiale école de Commerce (ESLSCA Paris, Bac+5), complété par un Programme international (MBA Marketing & Management, Université d'Ottawa), Thierry était en charge de la distribution locale et de l'exportation des PUNCHS et Rhum Isautier en tant que Directeur commercial, puis général durant plusieurs années.
De directeur marketing à Chanel Manager zone OI, il prend la direction générale d'IBL à Madagascar. Puis Public Sector Sales Manager chez ORACLE Corporation en Afrique. De 2009 à 2016, il prend la direction générale de PMI Mauritius, puis direction commerciale de MC Vision Canal + île Maurice.
Thierry prend le poste de Directeur Commercial à PS.

dir.commercial@passerelle-services.re
Mobile : +262 692 57 02 52

4. Notre Équipe et notre Board

Equipe

ANIMATRICE VENTE RÉSEAU : Mireille Sambassouedy



Vaste expérience dans le commercial. Parcours professionnel riche et hétérogène: gérante de magasin, commerciale terrain, responsable commerciale.

Son audace et sa faculté à convaincre font d'elle un atout certain.

Elle intègre le poste d'animatrice vente réseau.

mireille@passerelle-services.re

Mobile : +262 692 53 04 91

CODEUSE / DPO : Adeline Servan



Fraichement sortie de la Grande Ecole du Numérique (G.E.N.) après avoir étudié le droit en 2016, Adeline s'est spécialisée dans l'analyse du besoin client, en HTML, CSS, PHP, MySQL, JavaScript, JQuery...

Elle est la codeuse de Passerelle Services©, a repris les codes et la programmation de la V3. Depuis sa sortie de la G.E.N., elle accumule certificats et compétences en digital.

C'est aussi notre D.P.O. (Délégué à la Protection de Données). Elle découvre l'UX et s'appuie sur l'expérience de l'utilisabilité (facilité l'usage) d'une appli ou d'une interface, en tenant compte de l'émotionnel ressenti. Ces éléments sont indispensables pour PASSERELLE SERVICES©, ce qui conduira au succès de la V3.

adeline@passerelle-services.com

Mobile : +262 692 27 71 70

4. Notre Équipe et notre Board

Equipe

RESPONSABLE ADMINISTRATIVE : Jessica Berichon



Après son BAC ECONOMIQUE ET SOCIAL, Jessica enchaîne un MASTER 1 en Lettres et Sciences Humaines, mention océan Indien. Son goût prononcé pour les challenges la conduit à intégrer la G.E.N. (Grande Ecole du Numérique) pour découvrir les joies du développement web.

Elle a su passer avec brio ses certificats « compétences digitales (TOSA...) ».

A l'université, elle découvre la rigueur et l'organisation du monde du travail, elle décide de tenter l'aventure.

Elle intègre Passerelle Services© pour le poste administratif. Jessica contribue chaque jour à automatiser les process entre le service commercial et clientèle. Elle transpose ainsi ses connaissances du digital au service administratif.

jessica@passerelle-services.re

Mobile : +262 692 12 26 96

SERVICE QUALITE : Poste a pourvoir



Nous allons recruter une personne polyvalente pour prendre en charge le SERVICE QUALITE et seconder le poste administratif.

Le service qualité devra veiller tous les matins au bon processus de production sur son poste de contrôle.

C'est lui qui pilote la résolution de problèmes en cas de demandes non abouties.

Il mettra alors en relation SERVICE COMMERCIALE ET ADMINISTRATIF avec obligation de résolution des problèmes dans un délai de 24 heures.

4. Notre Équipe et notre Board

Equipe

CODEUR 2 : Poste a pourvoir



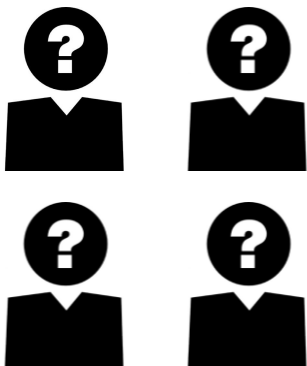
Le poste de développement R&D est constant chez PASSERELLE SERVICES.

Pour garder une longueur d'avance significative, nous avons besoin de renforcer le poste d'Adeline.

Un second codeur avec des compétences complémentaires serait apprécié pour renforcer ce pole R&D

Par ailleurs, P.S. est voué a sortir d'autres produits (déjà dans les dev).

EQUIPE COMMERCIALE : Stratégie BLITZKRIEG 10 commerciaux puis 4 en rythme de croisière



Dans notre stratégie commerciale, nous optons pour une occupation massive du marché.

Nos Market Fit nous imposent un accélérateur à court terme.

T 1 : nous embauchons 10 commerciaux en CDD 6 mois.

T 2 : nous gardons les 4 meilleurs en CDI.

Un système de prime de performance a été mis en place pour motiver les équipes (avec accélérateur de commission à objectifs dépassés).

5. Notre Vision et notre Stratégie

Vision

Notre vision s'inscrit dans l'action. Les artisans et professionnels ont 10 ans de retard dans la digitalisation de leur métier.

Notre objectif est qu'à long terme, 40 % des artisans adhèrent à notre plateforme.

Nous construisons notre algorithme autour de 3 grands axes :

1 urgence = 1 Clic = 1 solution. Nous donnons ainsi du sens au marché.

Par expérience, nous avons réussi à réguler les prix des travaux/interventions du fait que notre appli mette en concurrence permanente les artisans.

Ambition

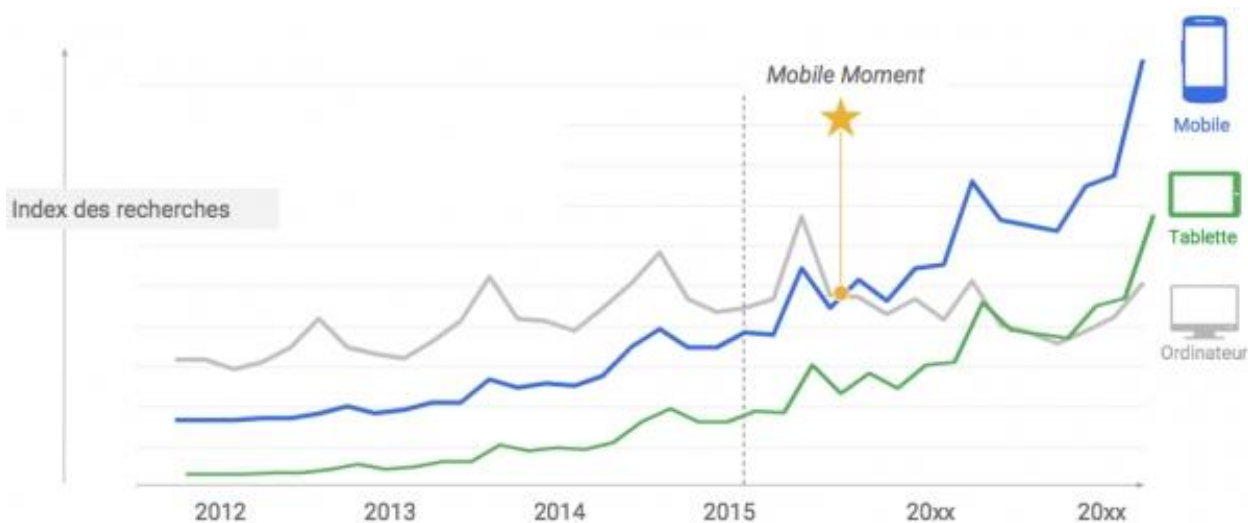
Faire de PASSERELLE SERVICES l'outil incontournable des artisans et professionnels : « Tout devient facile à partir d'1 clic ».

Stratégie: 2 axes

* Motivés par le désir d'améliorer et de transformer ce marché, nous avons déjà trouvé des tremplins accélérateurs avec 2 partenaires essentiels et de taille pour lesquels nous résolvons le cœur des problèmes (service Sinistres pour les Assureurs, service Pose pour l'enseigne de bricolage).

* Mettre le Smartphone au centre de l'activité commerciale de l'artisan.

Roadmap



6. Notre Étude de marché

Marché total

Nous partons sur 4 « Market Fit » pour lesquels nous développons des offres spécifiques et sur-mesure.



Segment de marché & Profil Clients :

CF page 6

LES MARCHÉS À COUVRIR

2 Axes : les professionnels et les particuliers.

Axe professionnel :

- les artisans
- l'enseigne
- les bailleurs sociaux

Axe Grand Public

- les particuliers voulant se décharger de tout souci du quotidien

6. Notre Étude de marché

EXPERIENCE DE CHOIX

Selon une étude de Google Nielsen, dès lors qu'un mobinaute recherche un service sur mobile, il y a 56% de chance qu'il y ait une conversion (action) sous forme d'appel en moins d'une heure. C'est pour cela que nous avons misé sur l'instantanéité.

Le parcours d'achat étant devenu un peu plus complexe, nous avons décidé de donner le contrôle final aux utilisateurs.

Quand une intervention est terminée, le client doit :

- 1) Noter l'intervention
- 2) Préciser comment il paie le professionnel

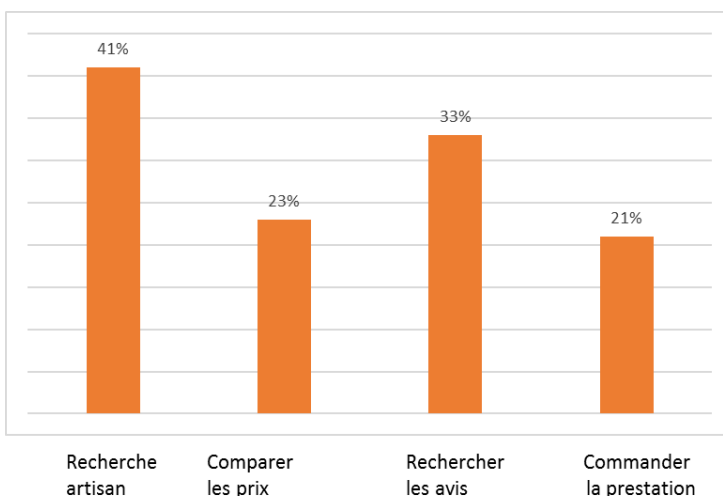
C'est un facteur de qualité rassurant pour les utilisateurs.



C'EST POUR CELA !

Que lorsqu'un client utilise notre application :

- 1) Il lance sa demande avec précision (l'algorithme l'aide dans ce sens)
- 2) Il reçoit une offre chiffrée de la part du professionnel avec la notation générale de celui-ci
- 3) Le professionnel est sélectionné et exécute les travaux
- 4) Le client note l'intervention et paie en direct le professionnel



6. Notre Étude de marché

Canaux d'acquisition & Stratégie Marketing

Ils sont riches et nombreux mais nous avons opté pour une solution globale d'affiliation de réseau. Nous l'avons baptisé « SPIDER MARKETING ».

Nous signons des partenariats avec un axe stratégique ou nous pouvons apporter une solution.

Partenaires (actuels)

GRUPE DRH :

UFA – Allianz – LLOYD'S – GENERALI – NOVA – PRUDENCE CREOLE...

Chez ces assureurs, c'est notre appli qui met en relation, lors des sinistres, le ou les bons professionnels qualifiés et contrôlés pour intervenir chez leurs clients.

Nous avons intégrer notre solution sur leurs postes informatiques avec un board de suivi.

2020, UN PARTENAIRE DE TAILLE: Mr. BRICOLAGE

Nous avons signé (janvier 2020) avec une grande enseigne nationale de Bricolage.

Nous intégrons notre service sur la version dématérialisée de cette enseigne.

NOTRE FORCE : le co-branding

La clé du succès c'est d'élargir pour chacune des marques et enseignes notre champ des possibles.

Proposer 1000 artisans qualifiés aux compétences vérifiées et certifiées, dont les tarifs ont été étudiés pour le besoin de la pose ou de petits travaux.

TOUT LE MONDE A LA MEME ENSEIGNE.

Voici un exemple très concret de situation :

Lorsqu'un client commande des toilettes suspendues, l'algorithme détecte le besoin d'un professionnel, demande s'il souhaite son intervention, puis va chercher le tarif adéquat et le rajoute au panier achat. Le client paie l'intégralité du panier.

COTE PASSERELLE :

Cela déclenche une alerte avec les professionnels référencés « Mme XXXX a besoin d'une pose de WC suspendu de marque « dddddd ». Coût de l'intervention : 299 €. Acceptez-vous l'intervention ? » OUI ou NON (deux boutons).

Si OUI, le professionnel est mis en relation avec la cliente (dans ce cas précis), fixe un rdv, exécute les travaux. La cliente précise que l'intervention est terminée et note le professionnel.

MARKET FIT 1 - APPROCHE FINANCIERE

ABONNEMENT PRO

STRATEGIE ET REFLEXION :

Dans ce cas de figure, nous embauchons sur une durée de 6 mois, 10 commerciaux terrain au smic.
 Ce déploiement de force commercial nous permet d'accélérer l'enregistrement des artisans et d'atteindre à M7 le palier des 1000 artisans.
 Nous gagnons ainsi 17 mois de prospection et multiplions par 3 le CA.
 Cette stratégie est couplée avec notre OFFRE SEDUCTION et constitue notre BLITZKRIEG.

UNE OFFRE SÉDUCTION

Pour attirer l'artisan et faciliter sa prise de décision, nous mettons en place une offre avec un prix d'appel de :
 9,90€ / mois durant six mois,
 39,90€ / mois jusqu'au 24ieme mois de contrat pour les artisans membres d'un réseau partenaire ou 49,90 € pour les autres artisans.

Prix pack abonnement	
M1 - M6	€ 9,90
M7 - M24	€ 39,90

Coût d'acquisition					
	493,26 €	293,44 €	403,58 €	227,37 €	201,53 €
	N1	N2	N3	N4	N5
CA	€ 259 902,00	€ 767 277,00	€ 823 296,60	€ 901 101,60	€ 1 016 013,60
Contrats	1440	1740	2040	2340	2640
Contrats avec Churn			1692	1992	2292

	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
VENTES	165	165	165	165	165	165	75	75	75	75	75	75
CUMUL	165	330	495	660	825	990	1065	1140	1215	1290	1365	1440
CA	€ 1 633,50	€ 3 267,00	€ 4 900,50	€ 6 534,00	€ 8 167,50	€ 9 801,00	€ 17 743,50	€ 25 686,00	€ 33 628,50	€ 41 571,00	€ 49 513,50	€ 57 456,00
CA cumulé	€ 1 633,50	€ 4 900,50	€ 9 801,00	€ 16 335,00	€ 24 502,50	€ 34 303,50	€ 52 047,00	€ 77 733,00	€ 111 361,50	€ 152 932,50	€ 202 446,00	€ 259 902,00
						€ 34 303,50						€ 259 902,00
						Contrat M6	990				Contrat M12	450

	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24
	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
	1465	1490	1515	1540	1565	1590	1615	1640	1665	1690	1715	1740
€ 58 453,50	€ 59 451,00	€ 60 448,50	€ 61 446,00	€ 62 443,50	€ 63 441,00	€ 64 438,50	€ 65 436,00	€ 66 433,50	€ 67 431,00	€ 68 428,50	€ 69 426,00	€ 70 423,50
€ 318 355,50	€ 377 806,50	€ 438 255,00	€ 499 701,00	€ 562 144,50	€ 625 585,50	€ 690 024,00	€ 755 460,00	€ 821 893,50	€ 889 324,50	€ 957 753,00	€ 1 027 179,00	€ 1 096 608,00
												€767 277,00

CHURN = 20%

	M25	M26	M27	M28	M29	M30	M31	M32	M33	M34	M35	M36
	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
	1765	1790	1815	1840	1865	1890	1915	1940	1965	1990	2015	2040
€ 69 106,80	€ 68 787,60	€ 68 468,40	€ 68 149,20	€ 67 830,00	€ 67 510,80	€ 67 191,60	€ 66 872,40	€ 66 553,20	€ 66 234,00	€ 65 914,80	€ 65 595,60	€ 65 276,40
€ 1 096 285,80	€ 1 165 073,40	€ 1 233 861,00	€ 1 302 648,60	€ 1 371 436,20	€ 1 440 223,80	€ 1 509 011,40	€ 1 577 799,00	€ 1 646 586,60	€ 1 715 374,20	€ 1 784 161,80	€ 1 852 949,40	€ 1 921 737,00
												€823 296,60
	1417	1442	1467	1492	1517	1542	1567	1592	1617	1642	1667	1692

	M37	M38	M39	M40	M41	M42	M43	M44	M45	M46	M47	M48
	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
	2065	2090	2115	2140	2165	2190	2215	2240	2265	2290	2315	2340
€ 70 702,80	€ 71 500,80	€ 72 298,80	€ 73 096,80	€ 73 894,80	€ 74 692,80	€ 75 490,80	€ 76 288,80	€ 77 086,80	€ 77 884,80	€ 78 682,80	€ 79 480,80	€ 80 278,80
€ 1 921 178,40	€ 1 992 679,20	€ 2 064 179,00	€ 2 135 678,00	€ 2 207 177,00	€ 2 278 676,00	€ 2 350 175,00	€ 2 421 674,00	€ 2 493 173,00	€ 2 564 672,00	€ 2 636 171,00	€ 2 707 670,00	€ 2 779 169,00
												€ 901 101,60
	1717	1742	1767	1792	1817	1842	1867	1892	1917	1942	1967	1992

MARKET FIT 2 - APPROCHE FINANCIERE

CONTRAT SERENITE

LE MARCHÉ À COUVRIR :

Il y a actuellement sur l'île 363 111 logements.

Nous allons conquérir (hypothèse basse) 1% du marché soit 3 631 logements.

FORCE COMMERCIALE

Ce secteur d'activité est complètement vierge pour nous.

Nous fixons les objectifs par commercial de faire signer :

5 contrats par jour

19 contrats par semaine

76 contrats par mois

908 contrats par an

Prix pack abonnement	
M1 - M6	€ 10,00
M7 - M24	€ 20,00

OBJECTIF	
M1 - M12	75,65
M13 - M++	75,65

Nb Ciaux	
M1 - M6	2
M7	2

Marché	Captation %
363 111	1%
	3 631

CHURN = 20%
25ieme mois

	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
VENTES	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30
CUMUL	151,30	302,59	453,89	605,19	756,48	907,78	1059,07	1210,37	1361,67	1512,96	1664,26	1815,56
CA	1 512,96 €	3 025,93 €	4 538,89 €	6 051,85 €	7 564,81 €	9 077,78 €	13 616,66 €	18 155,55 €	22 694,44 €	27 233,33 €	31 772,21 €	36 311,10 €
	1 512,96 €	4 538,89 €	9 077,78 €	15 129,63 €	22 694,44 €	31 772,21 €	45 388,88 €	63 544,43 €	86 238,86 €	113 472,19 €	145 244,40 €	181 555,50 €
					Contrat M6	908					Contrat M12	1816
	M13	M14	M15	M16	M17	M18	M19	M20	M21	M22	M23	M24
	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30
	1966,85	2118,15	2269,44	2420,74	2572,04	2723,33	2874,63	3025,93	3177,22	3328,52	3479,81	3631,11
	39 337,03 €	42 362,95 €	45 388,88 €	48 414,80 €	51 440,73 €	54 466,65 €	57 492,58 €	60 518,50 €	63 544,43 €	66 570,35 €	69 596,28 €	72 622,20 €
	220 892,53 €	263 255,48 €	308 644,35 €	357 059,15 €	408 499,88 €	462 966,53 €	520 459,10 €	580 977,60 €	644 522,03 €	711 092,38 €	780 688,65 €	853 310,85 €
											CHURN =	0,20
	M25	M26	M27	M28	M29	M30	M31	M32	M33	M34	M35	M36
	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30	151,30
	3782,41	3933,70	4085,00	4236,30	4387,59	4538,89	4690,18	4841,48	4992,78	5144,07	5295,37	5446,67
	75 042,94 €	77 463,68 €	79 884,42 €	82 305,16 €	84 725,90 €	87 146,64 €	89 567,38 €	91 988,12 €	94 408,86 €	96 829,60 €	99 250,34 €	101 671,08 €
	928 353,79 €	1 005 817,47 €	1 085 701,89 €	1 168 007,05 €	1 252 732,95 €	1 339 879,59 €	1 429 446,97 €	1 521 435,09 €	1 615 843,95 €	1 712 673,55 €	1 811 923,89 €	1 913 594,97 €
	3056,18	3207,48	3358,78	3510,07	3661,37	3812,67	3963,96	4115,26	4266,55	4417,85	4569,15	4720,44

671 755,35 €

1 060 284,12 €

CA N4
1 408 870,68 €

CA N5
1 757 457,24 €

MARKET FIT 3 - APPROCHE FINANCIERE

Mr Bricolage

2020, UN PARTENAIRE DE TAILLE :

Nous signons avec une grande enseigne nationale de Bricolage (Market Fit N°3).
Nous intégrons notre service sur la version dématérialisée de cette enseigne.

QUELLE ÉQUIPE COMMERCIALE ?

Nul besoin de recruter sur ce Market Fit.

La vraie force est l'accompagnement et les moyens que met Mr Bricolage pour PASSERELLE SERVICES© à savoir :

Points importants :

- Mise à disposition des salles de réunion des enseignes.
- Invitation par groupe de 20 artisans pour explications et signatures par nos commerciaux.
- Présence prospectus (150 000 flyers toutes les 3 semaines).

En plus des abonnements, nous prenons 10 % sur la prestation :

- Nous facturons à l'enseigne la pose.
- Nous encaissons 100 %.
- Nous décaissons 90 % et payons directement le professionnel artisan.

Ainsi, nous couvrons toute la chaîne et tout l'univers du bricolage et du jardinage, avec pour objectif, de simplifier au maximum la vie de nos clients communs.

CA POSSIBLE (primitive) :

Nous allons poser une étude vérifiée par l'enseigne.

Cas N° 1 WC :

Vente wc normal	100
Besoin en pro (50%)	50
prix de la pose	199,00 €
cout prestation	9 950,00 €
CA PS (10%)	995,00 €
CA artisan	8 955,00 €

Vente wc suspendu	100
Besoin en pro (50%)	50
prix de la pose	299,00 €
cout prestation	14 950,00 €
CA PS (10%)	1 495,00 €
CA artisan	13 455,00 €

Cas N° 2 pergola

(sur 1 magasin) :

Vente pergola	250
Besoin en pro (50%)	125
prix de la pose	499,00 €
cout prestation	62 375,00 €
CA PS (10%)	6 237,50 €
CA artisan	56 137,50 €

MARKET FIT 4 - APPROCHE FINANCIERE

BAILLEURS SOCIAUX

LE MARCHÉ SUR L'ILE DE LA REUNION

Nous souhaitons intégrer notre solution chez :

- Volume locatif 17 300 logements

Pour intégrer PASSERELLE SERVICES© dans leurs outils nous demandons un coût de 0,50 € par logement.

Notre outil va aider les bailleurs à résoudre les énormes gisements d'efficacité, en reprenant en main un système d'informations contrôlés, réduisant ainsi la fracture numérique entre leurs locataires, leurs problèmes et offrir « la » solution rapide en cas d'urgence domestique.

	Logement
SIDR	26 000
SHLMR	25 225
SEMADER	6 800
SEMAC	4 300
SEDRE	
SODIAC	1 700
SODEGIS	4 500
	68 525



0,50 €

Par mois et par logement

Paramétrage de l'outil

Plateforme de gestion des sinistres et/ou petits travaux

Gestions des imprévus

Espace relais (suivis des travaux)

M.E.R instantanée

Contrats	Artisan / M (contrat 24 mois)			
	SEMADER	SEMAC	SODIAC	SODEGIS
Parc Locatif	6 800	6 800	1 700	4 500

Options	Abo classe 1	Artisan / M (contrat 24 mois)			
	0,50 €	SEMADER	SEMAC	SODIAC	SODEGIS
		3 400,00 €	3 400,00 €	850,00 €	2 250,00 €
	Annuel	40 800,00 €	40 800,00 €	10 200,00 €	27 000,00 €
Locataire	0,30 €	2 040,00 €	2 040,00 €	510,00 €	1 350,00 €
Suivie travaux	0,30 €	2 040,00 €	2 040,00 €	510,00 €	1 350,00 €
48 H	0,50 €	3 400,00 €	3 400,00 €	850,00 €	2 250,00 €
Tablette	0,10 €	680,00 €	680,00 €	170,00 €	450,00 €

TOTAUX

9 900,00 €	1er abonnement accès technique
118 800,00 €	
5 940,00 €	Le locataire peut suivre la demande
5 940,00 €	Les techniciens peuvent suivre les travaux
9 900,00 €	Garantie la Mise En Relation sous 48 H d'un pro
1 980,00 €	Mise a disposition de tablette pour les techniciens de travaux

COUT ACQUISITION BAILLEURS SOCIAUX :

Suivant l'option, nous sommes sur un coût fixe Niveau 1 de 0,90 € à 0,50 € par logement. Ce coût est facilement absorbable, voir transparent par le bailleur.

7. Notre Analyse de risques

SWOT

FORCES	FAIBLESSES
Développements internes Produit unique en l'état V3 en déploiement: les "faiblesses" ont été gommées , place à l'amélioration plusieurs axes de marché (market fit) Service QUALITE qui suit a J / J+1 Professionnels référencés uniquement sur métiers avec ASSURANCE DECENNALE	Ressources financières Virage numérique à faire prendre aux artisans
OPPORTUNITES	MENACES
Departement SINISTRES de tous les assureurs: on occupe le terrain Enseigne nationale: on occupe le terrain Expansion nationale grâce a l'enseigne et aux assureurs Expansion Régionale et bilingue nouveaux market fits possibles (ex: parcs locatifs privés, locations saisonnières...)	Réactions de l'autre enseigne locale de bricolage Copie/plagiat du concept par autres enseignes nationales Développements internes de bailleurs sociaux / gestionnaires de parcs locatifs CHURN a 2 ans si les 2 années contractuelles de base n'ont pas amené assez de clients

Facteurs de risques (Matrice de risque)

Statut de la tâche/Priorité	Élevé	Moyen	Faible	Total	% du total
Terminé	0	0	1	1	14%
En cours	1	2	1	4	57%
En retard	0	0	1	1	14%
Non commencé	0	0	1	1	14%
Total	1	2	4	7	

No.	Description	Statut	Assigné à	Niveau de ris	Échéance
1	Livraison Appli Web V3	En retard	Adeline	Faible	7-févr.
2	Livraison Appli Android V3	En cours	Adeline	Faible	10-févr.
3	Livraison Appli IOS V3	Non commencé	Adeline	Faible	1-avr.
4	Force commerciale	En cours	M. Fontaine	Moyen	6-févr.
5	Levée de fonds	En cours	M. Aubry	Élevé	10-mars
6	Qte artisan	En cours	Mireille	Moyen	31-juil.

		Gravité		
		Faible	Moyen	Élevé
Propabilité	Faible	3	2	1
	Moyen	3	9	6
	Élevé	2	6	4
		1	3	2

13. Ils parlent de nous

La promesse de trouver son artisan instantanément

APPLICATION. Lancement en fin de semaine dernière de la première plateforme collaborative de mise en relation "instantanée" entre artisans et particuliers. Son nom ? Passerelle services. Une application téléchargeable directement sur son smartphone.

Nous nous sommes tous retrouvés un jour avec une fuite d'eau dans sa maison. Comment faire pour trouver un artisan qualifié capable de venir réparer immédiatement ? C'est à cette problématique que les concepteurs de l'application Passerelle Services ont voulu répondre.

Cette première plateforme collaborative de mise en relation immédiate entre professionnels et particuliers à La Réunion permet de simplifier la recherche d'un artisan qualifié. "Nous visons le marché du dépannage et de l'urgence. Nous avons visé 60 métiers dans un esprit de simplification des procédures pour une mise en relation de téléphone à téléphone", explique Laurent Aubry, co-gérant de Passerelle Services.

Tout se passe à travers l'application à télécharger sur son smartphone. Il n'y a plus qu'à entrer ses coordonnées et choisir un des

artisans qui sera capable d'effectuer les travaux demandés. Le client peut recevoir plusieurs offres chiffrées et sélectionne celle qui lui convient. "Nous sommes une vraie marketplace (...).

Nous inversons les tendances, vous ne cherchez plus dans les Pages Jaunes. Vous n'avez plus qu'à appuyer sur un bouton et c'est le professionnel géolocalisé qui répond", poursuit-il.

PLUS DE MAUVAISE SURPRISE

La digitalisation de ces services permet également aux particuliers d'éviter les mauvaises surprises. "Derrière cette application, il y a un double objectif. Celui de la lutte contre l'économie souterraine", ajoute Laurent Aubry. Passerelle Services se charge de "contrôler" les artisans qui souhaitent être référencés. "Nous effectuons un contrôle interne sur le Siret, le RCS ou encore l'assurance de la société pour

vérifier que tout est en règle."

L'équipe voit les choses en grand. Elle vise les 365 000 Réunionnais possesseurs de smartphone et les 16 200 artisans installés aux quatre coins de l'île.

"Pour la première année nous visons 25% de part de marché. Il faut que nous arrivions à convaincre 400 à 500 professionnels", explique Pascal Grondin, co-gérant de Passerelle Services. Pour arriver à monter son projet, Passerelle Services a bénéficié d'un accompagnement de la BNP Paribas via son fonds d'innovation WAI, de l'assureur UFA-Allianz, de la Bpifrance avec une aide de 30 000 euros pour le financement de l'application. "Nous avons investi 50 000 euros de fonds privés", précise Laurent Aubry.

Le développement de l'application est le cœur de la machine de la société. "C'est une application 100% réunionnaise, la seule de France à mettre en service instantanément particuliers et professionnels", précise Pascal



Passerelle Services espère révolutionner et faciliter la mise en relation entre particuliers et artisans (photo SLY).

Grondin. L'utilisateur reçoit directement la proposition chiffrée. Il n'a plus qu'à la valider et payer l'artisan une fois les travaux effectués.

Côté modèle économique, Passerelle Services fait payer des droits d'entrées pour les artisans. Ils s'élèvent à environ 500 euros (dont 350

euros payables une seule fois) et touche une commission de 10% par prestation.

Lancée officiellement dès vendredi dernier, la nouvelle application espère bien révolutionner le monde du dépannage. Jusqu'au 8 avril prochain, les artisans intéressés pourront accéder librement pendant deux mois

à l'interface sous certaines conditions. Mais le mieux pour bien appréhender l'application est encore de la télécharger. Elle est désormais disponible sur les téléphones plateformes Apple et Android.

Julien Delarue
jdelarue@jr.fr

13. Ils parlent de nous

PASSERELLE SERVICES

L'appli péi qui donne un coup de vieux aux Pages jaunes

Dépannage, ménage, jardinage... Passerelles Services, la « première solution de mise en relation instantanée » entre particuliers et professionnels via un smartphone, démarre son activité. L'application mobile vise entre 50 000 et 60 000 demandes d'intervention par an. A terme, elle compte bien partir à la conquête de la métropole.

« Le téléphone des artisans devient leur commercial. Il va leur permettre de gagner de l'argent », Laurent Aubry, l'un de ses cofondateurs avec Pascal Grondin, résume ainsi l'intérêt de Passerelle Services, présenté comme « le premier service sur l'île de La Réunion de mise en relation instantanée » entre un particulier et un professionnel. Et surtout mis à jour en temps réel... ce qui n'est pas le cas des Pages jaunes.

Ce projet, les deux hommes l'ont lancé début 2015. A l'époque, il s'appelait Allo monsieur. Deux ans plus tard et 80 000 euros investis (dont une prime de 30 000€ de la part de la BPI), il est enfin disponible. L'appli est téléchargeable sur iPhone et Android.

« Un bouton, une solution »

L'objectif est d'arriver à 500 professionnels exerçant 60 activités différentes dans un an. Un premier partenariat a déjà été noué avec l'association Proxim services (qui fait travailler 790 personnes) pour du jardinage, du ménage et du repassage.

« Une urgence, un bouton, une solution » : tel est le slogan de Passerelles Services. Le particulier, pour qui le service est gratuit, détaille le type de prestation dont il a besoin. Les professionnels de sa commune en sont immédiatement informés et peuvent lui adresser un devis. Le particulier fait alors son choix. Tout ça depuis son smartphone et sans intermédiaire.

« Avec ce produit, nous allons redynamiser le marché du dépannage et de l'urgence », résume Laurent Aubry. Les artisans sont un peu à la traîne en matière de digitalisation. Nous leur apportons une solution et favorisons l'économie locale puisque ce sont les artisans les plus



proches qui vont pouvoir répondre. Nous allons également contribuer à lutter contre l'économie souterraine ». Passerelle Services garantit notamment une vérification « draconienne » des professionnels recensés sur l'application. « Cela stabilise et sécurise la mise en relation », décrit Pascal Grondin.

Pour un professionnel, le service est évidemment payant. Il doit s'acquitter d'un droit d'entrée à vie de 350 euros par commune et de 50 euros par an au titre des frais de communication. A chaque intervention, il reverse 10% à la plateforme.

Pour le lancement, le fonctionnement est un peu différent : pendant 60 jours, les professionnels ne paieront leur droit d'entrée que si leur chiffre d'affaires dépasse 350 euros hors taxe. En contrepartie, Passerelles Services leur réclamera 15% du montant de la prestation durant cette période

test. Et toujours 50 euros au titre de la communication.

Les dirigeants de Passerelle Services, qui ont déjà recruté cinq personnes, ne cachent pas leurs ambitions. Ils veulent prendre dès l'année prochaine 25% du marché des interventions estimé à 210 000 par an, ce qui les amènerait entre 50 000 et 60 000 prestations chaque année. L'entreprise compte notamment sur le partenariat noué avec l'assureur Allianz, qui devrait lui envoyer certains de ses assurés.

« Interface unique »

La BNP, à travers son pôle innovation, soutient également le projet. Des spécialistes du capital-investissement comme Apicap et le mauricien MS Capital Partners pourraient par ailleurs accompa-

gner son développement commercial et faciliter sa communication dans les prochains mois.

Laurent Aubry et Pascal Grondin ne veulent pas s'arrêter là. Cette application « 100% réunionnaise », ils comptent bien l'exporter. « Nos ambitions vont dépasser La Réunion », confie Laurent Aubry. Nous souhaitons nous en servir comme laboratoire et point d'ancrage pour développer notre produit sur le territoire national dans quelques mois ».

Des produits assez proches existent déjà en métropole comme MesDépanneurs.fr. « Mais ils n'ont pas l'algorithme qu'on a en termes de mise en relation instantanée », expliquent les fondateurs de Passerelle Services. Notre interface est unique ».

Les clients réunionnais seront les premiers à juger de son efficacité.

Cédric BOULLAND

EMPLOI

Le RSMA veut former 1 093 jeunes en 2018

Organisme militaire d'insertion, le RSMA a permis à 747 jeunes de trouver un emploi ou de poursuivre une formation en 2017.

Si vous dirigez une entreprise, vous avez jusqu'au 1er mars pour vous acquitter de votre taxe d'apprentissage, en choisissant vos bénéficiaires, auprès d'un organisme collecteur agréé. Passé cette date, il vous en coûtera le double... et l'argent finira directement dans les caisses des Impôts. Pour les organismes de formation susceptibles d'en bénéficier, la collecte de la taxe d'apprentissage est un moment crucial. Le RSMA (régiment militaire du service adapté) en fait partie.

« Valeurs fondamentales »

Installé à La Réunion depuis 1965, cet organisme militaire d'insertion socioprofessionnelle s'adresse aux 18-25 ans en échec scolaire ou en difficulté. Objectif :

insérer ces publics sur le marché de l'emploi. L'an passé, après une formation militaire destinée à les « resocialiser par l'acquisition de valeurs fondamentales » telles que la ponctualité, le sérieux, la politesse, le respect de l'autre et la confiance en soi, 1 090 stagiaires ont ainsi suivi l'une des 37 formations proposées par le RSMA en réponse aux besoins des entreprises locales : plaquiste, maçon, serveur, ouvrier du paysage, agent administratif ou encore aide à domicile. Cette année, ce sont 1 093 jeunes Réunionnais qui vont y bénéficier d'une formation professionnelle. Les résultats sont là. En 2017, le RSMA a permis à 747 personnes de trouver un emploi ou de poursuivre une formation. Son slogan n'en est que plus justifié : « y entrer, c'est s'en sortir ».

C.B.



Le RSMA propose 37 formations professionnelles... et de réelles chances d'insertion. (Photo Thierry Villendeuil)

Vite dit, vite lu

■ Zeop

Une nouvelle gouvernance



Jusqu'ici directeur général adjoint de Zeop, Xavier Hermesse (photo ci-dessus) en est désormais le directeur général en lieu et place de Nassir Goulamaly... qui demeure néanmoins le grand patron en tant que directeur général du groupe Océinde. Frédéric Le Boterve est nommé directeur général adjoint en charge du commercial et du marketing. Et Martin Vigneau directeur général adjoint en charge

historique du très haut débit internet à La Réunion. La société installée au Port a également obtenu une licence 4G mais n'a toujours pas déployé d'activité mobile.

■ Egalité

filles-garçons

Le Medef s'attaque aux stéréotypes

En lien avec le rectorat, le Medef Réunion organise la 3^e édition du concours « Clash tes stéréotypes ». Les collégiens et lycéens ont jusqu'au 18 mars pour envoyer un clip de 3 minutes. Objectif : « dénoncer les stéréotypes filles-garçons et favoriser une prise de conscience chez les jeunes de l'existence de stéréotypes sexistes ». Chaque production devra être réalisée par un groupe de 2 à 6 élèves encadrés par un professeur. La notation

HAUSSE DE LA FISCALITÉ DU GAZOLE : LE TRANSPORT MÉCONTENT

Caroupaye : « On joue le rôle de la banque »

La hausse de 6,33 centimes par litre de la fiscalité sur le gazole ne passe pas auprès des transporteurs. La Région va les rembourser dans le cadre du gazole professionnel mais ils veulent l'être « plus rapidement ».

« Quand on se prend dix centimes dans la queue, ça fait mal ». Jean-Bernard Caroupaye, président de la FNTR, n'a pas digéré la hausse de 6,33 centimes de la fiscalité sur le gazole au 1er janvier suivie d'une nouvelle augmentation du prix de vente de 4 centimes (due à la remontée des cours du pétrole, cette fois) en février.

« Le secteur du transport est très fragile, poursuit celui qui préside également la commission transport de la CCIR. Il lui faut une capacité financière pour continuer à



Les transporteurs se sont retrouvés à la CCIR, hier, pour échanger leurs inquiétudes avec Didier Robert. (Photo C.B.)

Jean-Bernard Caroupaye qui accuse la Région de jouer un « jeu dangereux » et de « chercher à garder une partie de ces fonds dans ses caisses ».

Le président du conseil régional, Didier Robert, reçoit les transporteurs aujourd'hui. Afin de préparer la réunion, les représentants des transporteurs se sont réunis hier à la CCIR. « Il faut trouver une idée plus appropriée afin de nous permettre d'être payés plus rapidement », résume Jean-Bernard Caroupaye. Avec l'alignement progressif de la

13. Ils parlent de nous

Publi
reportage

UFA ASSURANCES LA PROXIMITÉ PAR L'INNOVATION

Alors qu'elle s'apprête à fêter ses 30 ans d'activités, la société UFA Assurances, Agent Général d'Allianz, est l'un des assureurs phares de La Réunion. Avec ses onze points de vente sur toute La Réunion, l'assureur met tout en œuvre pour répondre aux besoins de proximité du client. La qualité de son service, qui passe par l'accueil du client et le professionnalisme de ses agents, fait la différence. « Quand un client a un sinistre, ça le touche psychologiquement, alors il faut un temps d'écoute », explique le directeur général, Dominique Robert, « c'est pour cela que l'on a souhaité garder la gestion des sinistres en interne ». Alors que beaucoup d'agences sont sur des plateformes téléphoniques ou des plateformes de gestion externes, la compagnie préfère privilégier encore une fois la proximité dans son accompagnement – le client n'a qu'un interlocuteur. Avec ses 55 collaborateurs, UFA a toutes les pouvoirs pour répondre à un client de A à Z, de la souscription jusqu'au règlement des sinistres. Elle propose une belle gamme de produits, allant de l'automobile au transport, en passant par l'habitation, la construction ou encore l'épargne, la prévoyance, ainsi qu'une gamme de produits spécifiques qu'il est possible de découvrir dans l'une des nombreuses agences de l'île. « Le service après-vente reste également un atout majeur de notre politique commerciale et on se bat avec les compagnies pour avoir tant les meilleures garanties que les meilleurs tarifs ».



UNE APPLICATION INNOVANTE ENTRE PROFESSIONNEL ET PARTICULIER

UFA a mis en place un partenariat avec la société Passerelle Services, une start-up 100% réunionnaise qui a développé, début 2018, une application mobile interactive de mise en relation instantanée entre professionnel et particulier. « Le métier d'assureur est en constante évolution, alors nous avons trouvé intéressant de nous adosser à cette jeune société pour voir comment on pourrait mettre en relation les clients professionnels du groupe UFA, ou même des professionnels non clients, avec nos propres clients. L'idée est d'éviter aux particuliers d'aller chercher par eux-mêmes un artisan pour avoir un devis sans savoir s'il est fiable, ou non. En cas de problèmes, on n'a alors personne vers qui se tourner ». Est née alors cette collaboration entre les deux sociétés, qui ont mis leurs atouts en commun pour créer une application au service de la personne.

UNE TECHNOLOGIE DE POINTE

Le téléchargement de l'application est gratuit pour l'utilisateur, qui pourra, une fois l'installation effectuée, entrer ses coordonnées et lancer sa demande en fonction de ses besoins. Grâce à un algorithme spécialement conçu, qui pose une série de questions à cocher et où il est également possible de décrire le besoin, l'application fait un tri parmi les différents corps de métiers professionnels recensés pour croiser l'urgence avec la liste de compétences des artisans. La demande sera géo-localisée, pour un gain de temps mais aussi afin de solliciter les professionnels à proximité de l'assuré. Une fois envoyée, tous les artisans présents dans la zone recevront un push en fonction des critères saisis. Le client reçoit alors une offre qui est chiffrée par un, ou plusieurs artisans, avec leur nom et une notation des clients précédents. Libre à l'utilisateur de se décider en fonction de la notation ou du devis. L'application met l'assuré en relation directe avec le professionnel choisi qui se rend alors sur place. Le règlement se fait ensuite directement entre les deux parties et le client notera ensuite à son tour la qualité du service. « Quand c'est un sinistre déclaré, le but est de réparer le dégât le plus rapidement possible pour sécuriser ; en fonction de la déclaration que l'assuré

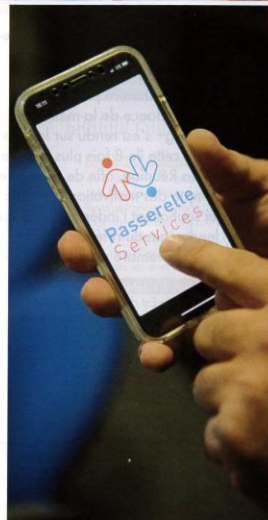
va faire à notre service d'indemnisation, on va demander le devis. S'il n'est pas validé, on envoie un expert et là, on reprend le cursus classique », précise le directeur général.

UN GAGE DE QUALITÉ

Avec plus de 50 corps de métiers de service à la personne dans leur plateforme, allant de la coiffure au taxi, en passant bien sûr par les travaux, l'équipe de Passerelle Services fournit un gros travail pour rendre le plus fiable possible la base de données. « On filtre beaucoup d'artisans », précise le concepteur, Laurent Aubry. « Il y a des conditions pour intégrer Passerelle Services et une vérification est faite derrière avec plusieurs garde-fous ». Si un client annule l'artisan pour quelques soucis, l'interface reçoit une alerte, ce qui marque un point négatif pour l'artisan et une enquête est effectuée des deux côtés pour savoir ce qu'il s'est passé. Au bout de 3 alertes, le professionnel est automatiquement blacklisté. « Dans l'appli, on contrôle tout, les notations, les écarts de prix, le pourcentage de réponses qu'ils font sur les demandes qui apparaissent. On a essayé de brider au maximum pour mettre en place un autocontrôle et, en plus de cela, on intervient si un problème survient ».

« TOUT EST MAGIQUE À PARTIR D'UN CLIC »

L'outil, effectif 24h sur 24, permet de gérer l'urgence : le champ des dates se bloque alors automatiquement. En cas de besoin programmé, il y a la possibilité de choisir le jour et l'heure précise de l'intervention. Il est opérationnel depuis février et les premiers tests de cette application innovante se font actuellement. « Il n'y a que l'avenir qui pourra nous dire si l'on a eu raison ou pas. En cas de sinistre déclaré, notre objectif, à terme, est de demander aux personnes de passer directement par l'application Passerelle Services. Tout est magique à partir d'un clic ». La start-up réunionnaise qui a pu démarrer grâce à ses patrons et investisseurs, BNP Paribas et la BPI, est encore en recherche de nombreux artisans et donne d'ailleurs leur chance aux jeunes motivés, qualifiés et même en recherche d'expérience, pour leur permettre de se faire connaître.



Avec son groupe DRH qui regroupe toutes les agences UFA, Dominique Robert rachète en 2016 Nova Assurances et Financière des Massaraignes offrant ainsi une croissance externe au groupe. « Ce rachat permet d'accroître notre positionnement sur le marché des professionnels. La législation et la concurrence sont telles dans notre domaine aujourd'hui que nous avions besoin de grossir pour optimiser le groupe afin de répondre au mieux aux exigences de notre métier qui est en perpétuelle mutation ». Fidèle à son éthique professionnelle, le directeur général a pour objectif de satisfaire la clientèle tout en répondant aux exigences de la législation et aux directives des compagnies qui lui font confiance.

