



VERT ASSUR

Vert Assur, un projet responsable





PITCH DECK

● **PRESENTATION DE NOTRE BUSINESS PLAN**

SOMMAIRE

PRESENTATION DU PITCH DECK



01 Introduction

02 Qui sommes-nous ?

03 Notre vision

04 Problématiques

05 Pourquoi choisir une franchise Vert Assur

06 Chiffre d'Affaires





INTRODUCTION

EN QUELQUES MOTS...

Nous sommes honorés de l'attention que vous allez consacrer à notre présentation. Votre temps et votre attention sont grandement appréciés. Aujourd'hui, nous sommes ravis de vous faire part de notre vision, de nos réalisations et de la feuille de route passionnante qui nous attend. Embarquons ensemble dans cette aventure, et merci d'envisager de vous joindre à nous dans cette entreprise innovante.

Merci

QUI SOMMES-NOUS

DECouvrez NOTRE PARCOURS

Samy Kabiche est un multi-entrepreneur à succès. Après des expériences réussies dans l'hôtellerie, la grande remise et le développement personnel il s'intéresse au secteur des assurances. Aujourd'hui il génère 800k annuel sur 2 agences qu'il a créées et où sont employés 5 collaborateurs.

Moktar Madaran a débuté dans le monde des assurances en tant que salarié puis entrepreneur en créant 3 agences de courtage. Il a continué sa carrière dans la Fintech et la Proptech avec des postes de direction. Il a travaillé avec succès sur une levée de fonds de 15m€ sur son dernier poste auprès de grands fonds comme Axéléo Capital et Otium.



NOTRE VISION

VISION

La vision de lancer un réseau de franchise en courtage repose sur la création d'une communauté dynamique et prospère de professionnels indépendants, unis par une passion commune pour l'excellence dans la distribution de solutions d'assurances.

Nous sommes persuadés que cette vision créera une synergie puissante, propulsant notre réseau vers le succès tout en offrant à nos franchisés une plateforme robuste pour exceller dans l'industrie du courtage.

MISSION

Notre objectif est de permettre à chaque franchisé de développer son entreprise avec confiance. Nous envisageons un réseau où l'innovation, le professionnalisme et l'éthique écologique sont les piliers fondamentaux.

Le franchisé va bénéficier de la notoriété et de la réputation déjà établies de la marque VERT ASSUR, facilitant ainsi l'entrée sur le marché. De plus, les franchisés auront accès à des systèmes opérationnels éprouvés (CRM, gestion sinistres...), des outils de marketing centralisés et un soutien continu en matière de formation et de développement commercial et stratégique.



L'ÉCOLOGIE

Des actions concrètes



Vert Assur est le premier réseau de courtage en assurances à faire de l'écologie concrète. La planète a toujours été au cœur de notre projet et ce, depuis la création du groupe en 2018, d'où le choix du nom Vert Assur.

Nous ne surfons pas sur l'écologie à des velléités commerciales, nous agissons concrètement sur le terrain.

Le principe est simple selon le volume mensuel de contrats d'assurance automobile souscrits, un budget est alloué à une cause planétaire (plantation d'arbres, forage de puits par le biais de Cœur De Forêt, Eco Tree, Reforest Action, Communauto) Cela permet de diminuer les émissions de gaz à effet de serre notamment le CO₂ et de facto la création de l'emploi, l'amélioration de la santé des populations urbaines et la préservation de la planète (les Objectifs du Développement Durable)

LA PLANETE

Le monde de demain, notre enjeu



Nous avons choisi de mener des actions concrètes en interne.

Ainsi, notre première décision a été de limiter drastiquement les impressions sur papier et l'utilisation de consommables pour les imprimantes.

Nous avons donc opté pour une solution proposée par notre CRM qui offre la possibilité à nos clients de signer numériquement tous les contrats qu'ils souscrivent et de les recevoir sous forme dématérialisée.

L'objectif est d'atteindre 0 impression d'ici 2025.

Nous allons récompenser nos clients qui optent pour des véhicules électriques ou hybrides en leur proposant des tarifs avantageux.

L'objectif est d'abord de sensibiliser notre groupe ainsi que nos clients à la cause écologique, puis, de les aider à réduire leur empreinte carbone sur la planète.

Enfin, nous ne prétendons pas changer le monde mais nous aspirons à le rendre meilleur.

PROBLÉMATIQUES

LES TENSIONS DU SECTEUR

01 Concurrence accrue

La concurrence dans le secteur de l'assurance est intense, avec l'émergence de nouveaux acteurs en ligne et de modèles de distribution directs. Les courtiers doivent trouver des moyens de se démarquer et de proposer une valeur ajoutée pour attirer et fidéliser leur clientèle.

02 Numérisation et Transformation Digitale

L'industrie de l'assurance évolue vers la numérisation, ce qui peut représenter un défi pour les courtiers traditionnels. Ils doivent s'adapter aux nouvelles technologies, intégrer des plateformes en ligne et proposer des services numériques pour rester compétitifs.



03 Réglementation et Conformité

Les réglementations en matière d'assurance évoluent constamment. Les courtiers doivent rester informés des changements réglementaires, s'assurer de leur conformité et ajuster leurs pratiques en conséquence.

SOLUTIONS



01

Concurrence accrue

VERT ASSUR va apporter à ses membres :

- un **service client exceptionnel avec** un service sinistre dédié ;
- un appui sur des **partenariats stratégiques** avec des compagnies de premier plan (Allianz, Generali, Helvetia...) ;
- **une formation continue** : les membres du réseau sont continuellement formés ;
- un **marketing ciblé**, grâce à la puissance du réseau, nous allons assurer des communications sur des médias TV, radio.

02

Numérisation et Transformation Digitale

VERT ASSUR va accompagner ses membres sur ces sujets :

- **plateforme de gestion client**, un CRM innovant et spécifique au métier pour optimiser la gestion et les résultats ;
- une **formation digitale** ;
- des **stratégies de marketing en ligne** : publicité, réseaux sociaux, SEO.

03

Réglementation et Conformité

Le réseau de franchisés sera accompagné sur toutes les obligations pour se mettre en conformité et s'adapter aux directives des différentes instances de surveillance. Les courtiers sont souvent tenus de respecter des normes éthiques strictes dans leurs interactions avec les clients, les compagnies d'assurance et d'autres parties prenantes. Cela peut inclure des dispositions visant à prévenir la fraude et à garantir l'intégrité du marché.

POURQUOI CHOISIR UNE FRANCHISE VERT ASSUR ?

Un gain de temps considérable, grâce à la formation de qualité fournie par le groupe, reconnue par l'ORIAS - Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, banque et finance. Le franchisé peut exercer au bout d'un mois de formation accélérée au lieu de 4 ans d'expérience en tant que courtier.

L'image de marque déjà pré-établie vis à vis des clients et des compagnies. Cela facilite l'entrée en relation avec le client et favorise le processus de vente.

Une marketplace qui permet de bénéficier de plusieurs codes compagnies et courtiers grossistes. En effet, les compagnies n'ouvrent plus de codes aux courtiers indépendants.

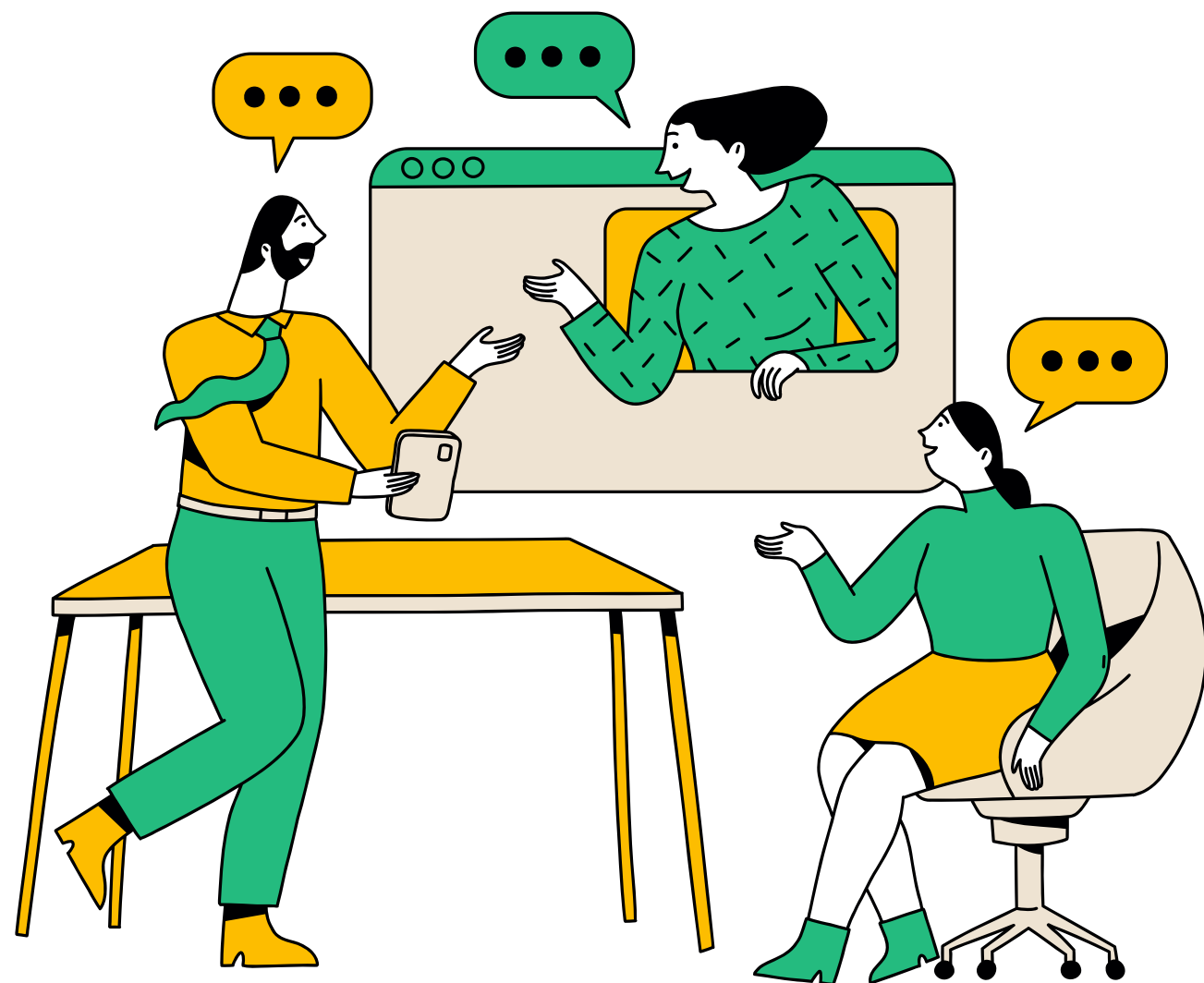
La mise en place d'un CRM performant pour le pilotage de l'activité. L'efficacité du logiciel fourni par le groupe rend très facile la gestion du portefeuille et la relation clients.

Une formation complète internalisée et un accompagnement pendant toute la durée de l'exercice. Bénéficiaire d'une expérience des fondateurs (15 années de courtage) rend le métier plus facile et agréable.

Un service conformité, Le RGPD - Réglementation Générale de la Protection des Données et le CNIL - Commission Nationale de l'informatique et des Libertés ne cessent de durcir les règles liées à la distribution des contrats d'assurance, et leur application devient quasi impossible pour les courtiers eseués. Le servir conformité aide à l'absorbition de cette charge importante afin de continuer à évoluer sereinement.

Un service d'animation et de support à l'écoute. Certains cas de figures et certaines requêtes n'ont pas de réponses sur mesure préalablement renseignées, c'est pourquoi une équipe compétente reste à votre écoute pour vous apporter des solutions.

LA PUISSANCE DU RÉSEAU



01

Une communication puissante et efficace

Un service communication et marketing performant. La mutualisation des coups permet au groupe de mener des opérations marketing et communication d'envergure et ainsi générer du business pour les franchisés (internet, radio, télé, réseaux sociaux...)

02

La légitimité auprès de nos partenaires

Une négociation optimisée et des rapports avantageés avec les différentes compagnies d'assurances, courtiers grossistes, banques, fournisseurs... L'impact sur les négociations n'est pas le même quand on se présente seul ou au nom d'un groupe !

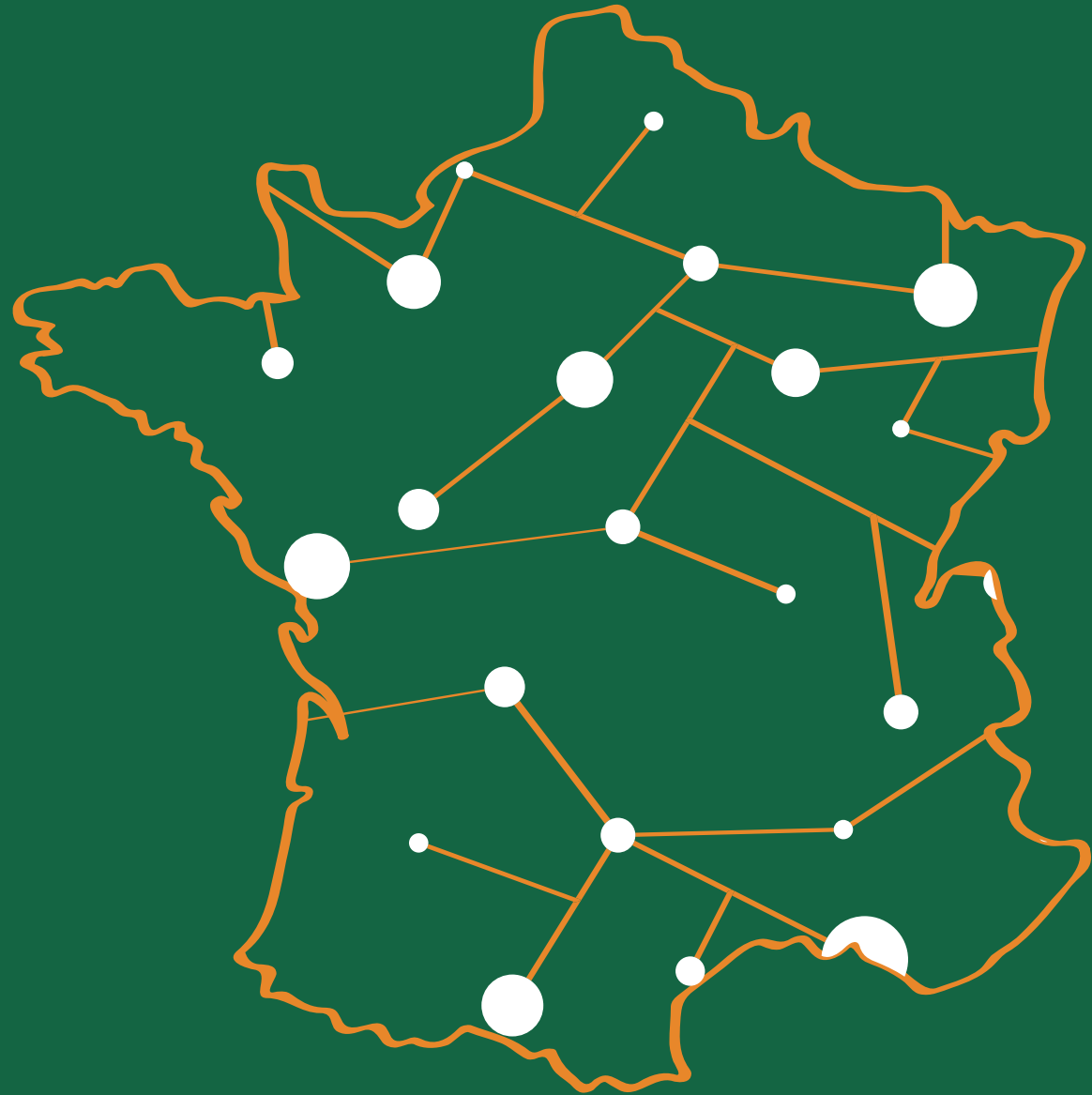
03

Le monde de demain

Rejoindre le groupe Vert Assur est un choix d'entreprendre de manière éco responsable et d'œuvrer pour la préservation de la planète. Selon le volume de contrats validés au sein du groupe, un budget est alloué aux actions de défense de la nature (plantation d'arbres, forage de puits...)

NOTRE MARCHÉ

UN RÉSEAU NATIONAL



Notre ambition est de nous implanter sur tout le territoire national, convaincu que notre concept et nos valeurs sont des atouts pour faire de VERT ASSUR le premier réseau de franchise en courtage de France. Nous accompagnons nos franchisés à faire le meilleur choix grâce à notre expérience en matière d'implantation et de développement d'agences

Marché Potentiel

Le marché potentiel du courtage en assurances en France est influencé par des facteurs tels que la réglementation, les tendances économiques, les changements démographiques et les évolutions technologiques. Les courtiers qui comprennent ces dynamiques et qui sont capables de fournir des solutions adaptées ont un potentiel significatif sur ce marché diversifié.

Segmentation, Ciblage et Positionnement

Segmentation : au sein des départements nous allons nous implanter dans des villes de 20 à 100 000 habitants

Ciblage : nous adaptons la distribution de nos produits en fonction de l'environnement grâce à la couverture de nos compagnies. Nous pouvons répondre au besoin d'un exploitant agricole, d'une industrie technologique de pointe ou d'activité tertiaire

Positionnement : VERT ASSUR mise sur un courtage de proximité équitable, respectueux de l'environnement en réduisant la consommation d'énergies et de papier. VERT ASSUR est le seul réseau de franchise qui donne accès aux compagnies premium Allianz, Generali et Helvetia.

Marché Potentiel Espéré

Le produit phare est l'automobile, avec plus de 40 millions de véhicules assurés en France (donnée FFA)

Le réseau de courtage local, proche de ses clients sera à même de proposer des produits sur-mesure particuliers et professionnels.



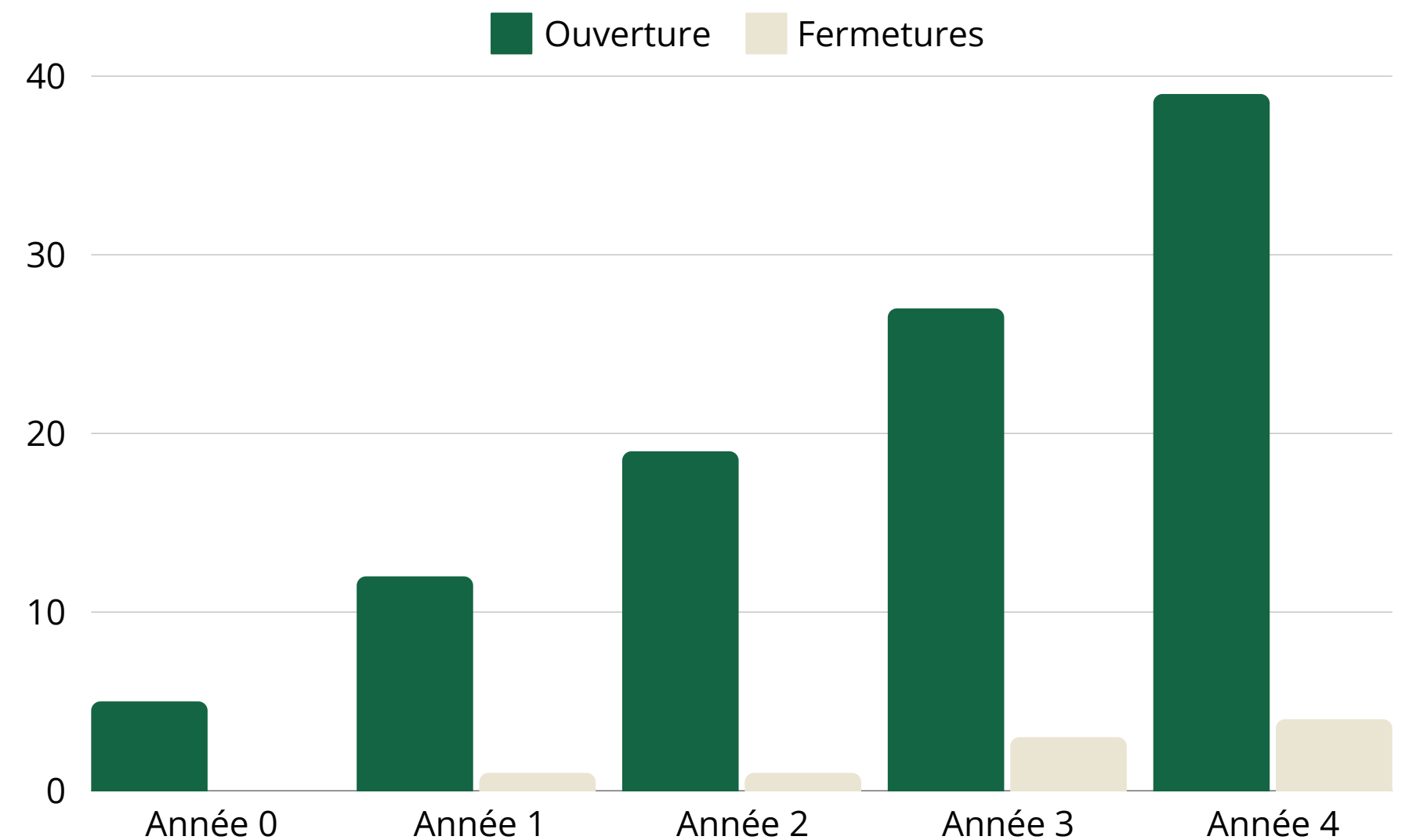
BUSINESS MODEL

CREATION DU RESEAU

Les ambitions de VERT ASSUR sont élevées.

Nous prévoyons une croissance d'ouverture d'agences de plus en plus élevée.

Notre prévisionnel prend en considération des fermetures pour des raisons économiques ou de perte d'activité.

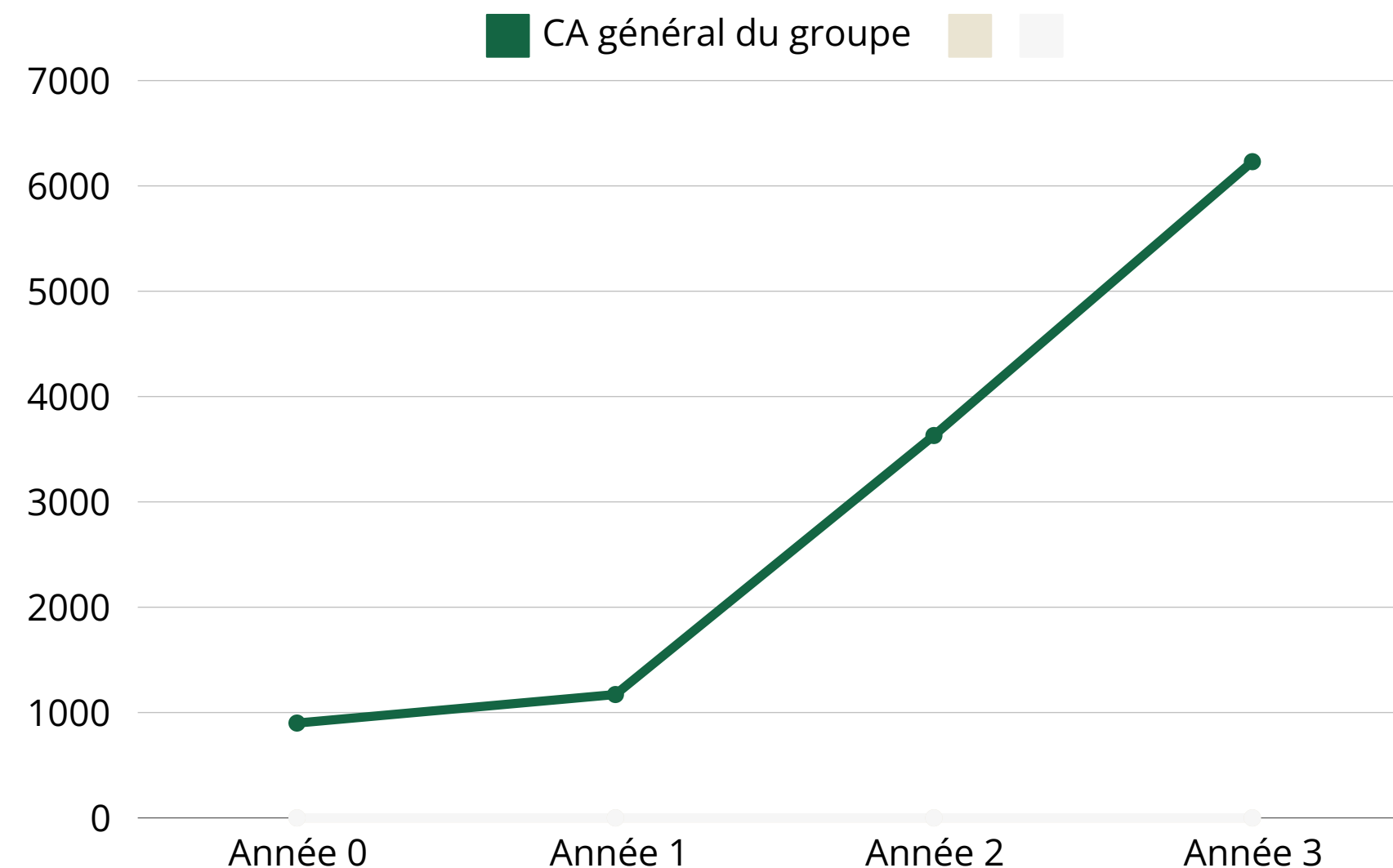


CHIFFRE D'AFFAIRES

LA CROISSANCE AU COEUR DU PROJET

Nous sommes convaincus que nous détenons le secret pour faire exploser les points de vente.

Nous misons sur un taux de conservation des portefeuilles de nos franchisés grâce à notre expertise et notre expérience. Nous utiliserons des outils ultra performants afin d'aider au pilotage de l'activité et compenser toute baisse de production et de chiffre d'affaires.



L'augmentation du chiffre d'affaires avec une croissance exponentielle est possible en combinant deux facteurs : une production d'affaires nouvelles soutenue et une conservation du portefeuille maximisée.

Nous allons nous appuyer sur les résultats commerciaux des deux cabinets VERT ASSUR (Drancy et Aubervilliers) qui génèrent un CA de 300k à leur cinquième année d'exercice.

Pour accompagner nos franchisés, nous ne préleverons les royalties qu'à l'issue de l'année 0.

Les royalties représentent 5% du montant du CA annuel déclaré.

ANNEE	CA	SALAIRES	CHARGES SALARIALES	LOYER	ASSU	TEL + ENERGIE	TRANSPORT	CONSOMMABLES + CRM	ROYALTIES	RESULTAT AVANT IMPOTS	IMPOTS	BENEF NET	DIVIDENDES 70%	REMUNERATION NETTE TOTALE
2024	90 000 €	26 000 €	5 200 €	16 800 €	360 €	1 800 €	1 500 €	2 400 €	0 €	35 940 €	5 391 €	30 549 €	21 384 €	42 184 €
2025	115 000 €	29 000 €	5 800 €	16 800 €	360 €	1 800 €	1 500 €	2 600 €	4 300 €	52 840 €	7 926 €	44 914 €	31 439 €	54 640 €
2026	165 000 €	32 000 €	6 400 €	16 800 €	360 €	1 800 €	1 500 €	2 800 €	5 750 €	97 590 €	14 638 €	82 952 €	58 066 €	83 666 €
2027	215 000 €	35 000 €	7 000 €	16 800 €	360 €	1 800 €	1 500 €	3 000 €	8 250 €	141 290 €	21 193 €	120 097 €	84 067 €	112 068 €
2028	265 000 €	38 000 €	7 600 €	16 800 €	360 €	1 800 €	1 500 €	3 200 €	10 750 €	184 990 €	27 748 €	157 241 €	110 068 €	148 469 €

Toutes ces valeurs sont données à titre indicatif ; nous nous basons sur les réalisations des agences existantes (Drancy et Aubervilliers). Nous avons volontairement minoré les valeurs de 20% afin d'avoir une projection souple.

Les Royalties (5%) sont calculées sur le CA de l'année écoulée et sont lissées sur l'année suivante, sous forme de mensualités.

Les consommables prennent en compte les dépenses en papier, cartouches et solutions informatiques (notamment un CRM et le service de messagerie)

Tous les éléments communiqués le sont à titre indicatif.

L'évolution du CA (minorée) des franchisés est basée sur la moyenne des deux cabinets (Drancy et Aubervilliers) existants et qui sont les suivants :

CA 2019 : 90k
CA 2020 : 115k
CA 2021 : 165k
CA 2022 : 215k
CA 2023 : 265k

FINANCEMENT

Nous avons une solution !



Les droits d'entrée

Les droits d'entrée d'un montant de 50 000 € ne figurent pas dans le tableau prévisionnel car les franchisés vont les financer de manière différente (paiement comptant, prêt total ou partiel..)

Conscient du fait que tous les franchisés n'auront pas la totalité des droits d'entrée, nous avons négocié, à des conditions optimales, un accord de financement avec un établissement bancaire.

Les conditions

- Avoir un apport de 20% (10 000 € pour un prêt de 50 000 €)
- Ne pas être en interdit bancaire
- Durée maximale : 84 mois
- Ouverture du compte bancaire chez l'établissement financeur
- Contreparties bancaires (CB, chéquier, terminaux de paiement...)

Estimation de mensualités de remboursement

Montant du crédit : 40 000 €

Durée : 84 mois

Taux appliqué : 4.75 (taux donné à titre informatif)

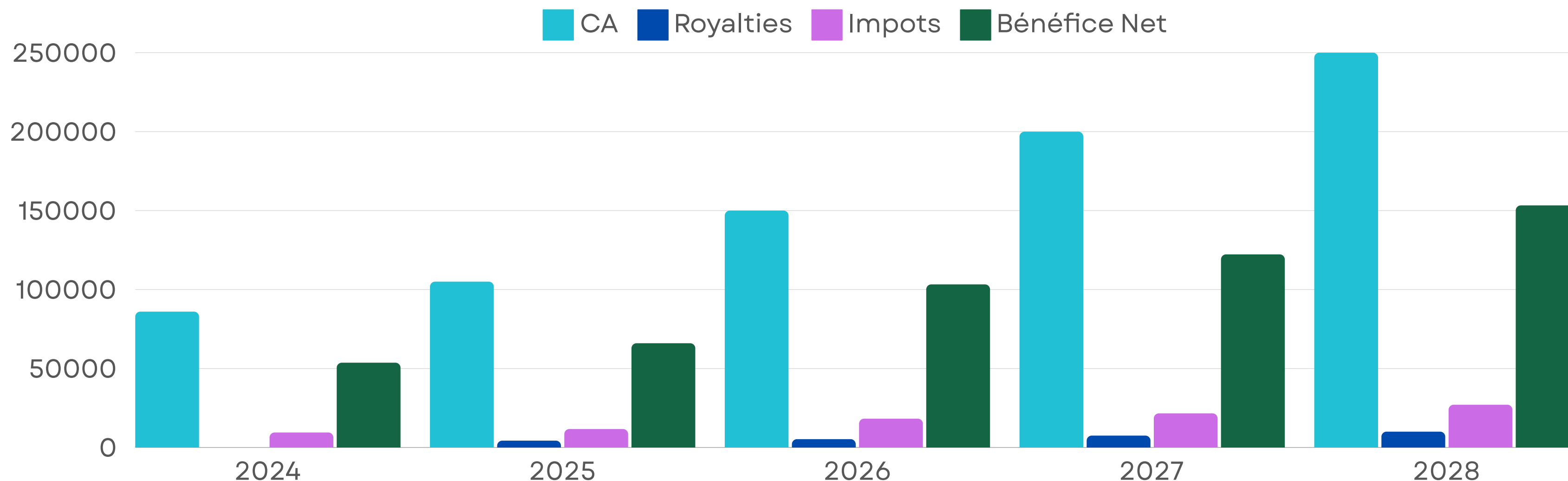
Mensualité : 561 €

Coût total du crédit : 6938 €

L'estimation du coup d'emménagement est d'environ 15 000€ ; cela comprend les travaux (enseigne, devanture, peinture...) et l'ameublement (bureaux et chaises)

Il est envisageable de financer les éventuels frais d'agence.

EVOLUTION DU CA



Accompagnement de nos franchisés

Nous prélevons les royalties qu'à l'issue de la première année d'activité. Ce qui permet à nos franchisés d'envisager sereinement leur lancement.

La croissance continue

Nos stratégies commerciales et marketing nous permettent d'envisager des ouvertures croissantes pour faire de Vert Assur une entreprise florissante.

STATISTIQUES

SATISFACTION CLIENT



La satisfaction inébranlable de nos clients est au cœur de notre réussite. Nous sommes fiers de favoriser des partenariats durables, de dépasser constamment les attentes et de fournir des résultats qui non seulement atteignent mais dépassent les objectifs que se fixent nos équipes pour offrir le meilleur service à nos clients.

90%

La fidélité de nos clients est évidente, comme en témoigne cette notation (avis Google)

65%

L'importance primordiale que nous accordons à la satisfaction de nos clients se traduit par un fort taux de recommandation

AVIS CLIENTS



VERT ASSUR



Je suis vraiment très satisfaite de l'assistante et des conseils que j'ai reçus de la part du conseiller. Il a pu répondre à toutes mes questions et a trouvé la meilleure couverture pour ma situation. Un grand merci
Je recommande

Fatima Zahra Ndoye



J'ai souscrit chez eux un contrat décennale.
Très bon prix et très bon suivi
merci beaucoup a très vite

Leelou Monsonogo



Devis rapide et très bon rapport qualité prix.
J'ai eu un petit accrochage avec ma voiture, ils ont été très réactifs pour me prendre en charge et m'orienter.
Responsable très sympathique
!!!
Je recommande

Ben Benm



MERCI

● DE VOTRE ATTENTION

