



Utwin se lance sur le marché de la complémentaire santé

L'entreprise lyonnaise spécialiste de l'assurance emprunteur, qui appartient depuis 2019 au groupe familial Prévoir, se diversifie en assurance santé au travers d'un nouveau concept d'offres personnalisables.

Sylvain Lartaud

En plus d'accompagner les emprunteurs dans leur changement d'assurance de prêt bancaire, [Utwin](#) conseille désormais aussi ses clients en termes de santé. L'entreprise a établi un nouveau concept de complémentaire santé au travers de plusieurs offres co-conçues avec des partenaires assureurs spécialistes en assurance Santé - Prévoir (auquel appartient [Utwin](#)), Miltis et Malakoff Humanis - et qui sont commercialisées par son réseau de courtiers (5 000 dans toute la France).

L'objectif est de mieux répondre aux besoins des clients en changeant les pratiques des mutuelles et en s'adaptant à tous les profils.

« Chaque client a un budget et des besoins de santé différents selon son âge et sa situation familiale. Notre rôle est de l'accompagner pour obtenir le bon mix entre son budget et ses besoins réels. Ce qui nécessite d'orienter les clients pour qu'ils fassent les choix les plus pertinents selon leur profil », indique Martin Vancostenoble, le président d'[Utwin](#).

L'entreprise a ainsi déterminé différents postes (dépassements d'honoraires en hospitalisation, chambre particulière en hospitalisation, soins courants et

dentaires, médicaments, orthodontie, optique, auditif, médecines naturelles), sur lesquels les courtiers peuvent moduler facilement les garanties selon les besoins des clients.

« Un client qui change peu souvent de lunettes ou préfère opter pour des montures plus simples a tout intérêt à avoir une garantie optique plus faible, et à renforcer un poste qu'il utilisera davantage. S'il a des enfants, entre 10 et 15 ans, il sera pertinent de renforcer par exemple l'orthodontie. A contrario, pour un client plus âgé, c'est le poste auditif qu'il conviendra de renforcer. »

Un investissement d'1 million d'euros

[Utwin](#) a autofinancé pour 1 M€ le lancement de sa nouvelle offre. « On n'est pas dans une volonté de start-up qui veut lever des fonds en permanence, on fait du raisonnable et du rentable », souligne Martin Vancostenoble. Son équipe est composée de 75 salariés, tous basés à Lyon. « On n'a jamais fait d'off shore », insiste son président.

[Utwin](#) a affiché un CA de 16 M€ en 2023 et espère réaliser une croissance de 10 % l'an prochain. « L'objectif, ce n'est pas d'exploser le CA, c'est de réussir ce que nous sommes en train de faire. » D'autres

gammes d'offres d'assurance sont en projet pour 2026 ou 2027. « L'idée, c'est d'apporter quelque chose de différent sur le marché. »

[Utwin](#) a été créée en 2015. Sur les quatre fondateurs, deux sont encore aux manettes : Céline Montélimard, directrice juridique et des RH, en plus de Martin Vancostenoble, et l'entreprise a été rachetée à plus de 90 % en 2019 par le groupe familial indépendant Prévoir. « On n'a pas de pression pour faire du résultat à court terme, on est vraiment sur une stratégie moyen-long terme et on nous laisse le temps de le faire correctement », conclut le dirigeant. Un client qui change peu souvent de lunettes a tout intérêt à avoir une garantie optique plus faible et à renforcer un autre poste

Martin Vancostenoble, président d'[Utwin](#)



L'entreprise a établi un nouveau concept de complémentaire santé. Photo d'illustration Le DL/Allili Mourad





■

